

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1) Sistem Perbankan

Sistem adalah kumpulan dari beberapa objek, unsur- unsur dan bagian – bagian yang memiliki arti berbeda – beda yang saling berhubungan, saling bekerja samadan saling mempengaruhi satu sama lain dan memiliki keterikatan pada rencana yang sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu pada lingkungan yang kompleks.

Bank merupakan lembaga keuangan yang menawarkan jasa keuangan yang menawarkan jasa keuangan seperti kredit, tabungan pembayaran jasa dan melakukan fungsi – fungsikeuangan lainnya secara profesional. Sistem perbankan yaitu suatu sistem yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses melaksanakan kegiatan usahanya secara keseluruhan.¹³

Kebijakan perbankan di Indonesia sejak tahun 1992 berdasarkan ketentuan UU Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan menganut sistem perbankan ganda (dual banking system).”Dual banking system” adalah terselenggaranya dua sistem perbankan (konvensional dan syariah secara berdampingan yang pelaksanaannya diatur dalam berbagi perundang – undangan yang berlaku. Pasal 2 Undang – Undng Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah ditegaskan asas perbankan syariah. Perbankan

¹³ Rifka regar dkk, “Analisis Pemberian Kredit Mikro Terhadap peningkatan Nasabah Studi pada PT. Bank Sulutgo Cabang Manado” , hal 3

syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan Prinsip Syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati – hatian.¹⁴

a. Bank Konvensional

1. Pengertian Bank

Perbankan yaitu terdiri dari dua kata bank banque yang berasal dari bahasa Prancis, dan banco berasal dari bahasa Italia yang berarti peti atau lemari. Peti/lemari yang berarti wadah atau tempat berharga seperti peti berlian, emas, peti uang dll.

Bank adalah sebuah lembaga yang bergerak pada bidang keuangan dan bank juga tidak terlepas dari masalah keuangan yang juga berfungsi untuk menghimpun dan menyalurkan dana baik secara tunai maupun kredit kepada masyarakat.¹⁵

Bank menurut Undang – undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan disalurkan kepada masyarakat melalui bentuk kredit dengan tujuan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Definisi Bank menurut G. M Verrynt Stuart Bank yaitu suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit dengan alat pembayarannya sendiri atau dengan uang yang diperolehnya dari orang lain atau nasabah maupun dengan jalan memperedarkan alat – alat uang giral.

¹⁴ Made Warka, “ Kedudukan Bank Syariah Dalam Sistem Perbankan Syariah Dalam Sistem Perbankan di Indonesia”, Vol. 3 No. 2, Desember 2016, hal. 239

¹⁵ Barsaria Naigholan, “Perbankan Syariah di Indonesia”, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2016), hal. 74

Menurut Somary Bank adalah suatu badan yang memiliki fungsi mengambil ataupun memberi kredit baik pada jangka panjang maupun pendek. Dari pengertian – pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa bank merupakan tempat penyimpanan uang, pemberi maupun penyalur kredit dan sebagai perantara dalam lalu lintas pembayaran.¹⁶

2. Jenis dan macam lembaga perbankan

Berdasarkan Undang – undang No. 14 /1967 terdapat berbagai jenis bank. Namun dalam buku ini kami hanya membagi dalam tiga jenis, yaitu dilihat dari fungsinya, dari segi kepemilikannya dan dari segi penciptaan uang giral.

A. Jenis bank dilihat dari segi fungsinya :

- 1) Bank Sentral (*Central Bank*) adalah Bank Indonesia sebagai dimaksud dalam Undang – undang No.13/1968.
- 2) Bank Umum (*Commercial Bank*) ialah bank yang dalam pengumpulan dananya menerima simpanan dalam bentuk giro dan deposito dan dalam usahanya terutama memberikan kredit jangka pendek.
- 3) Bank Tabungan (*Saving Bank*) adalah bank yang mengumpulkan dananya dalam bentuk tabungan dan memperbungakan dananya dalam bentuk kertas berharga.
- 4) Bank Pembangunan (*Development Bank*) adalah bank yang mengumpulkan dananya menerima simpanan dalam

¹⁶ R. Toto Sugiharto, "Tips ATM Anti Bobol", (Yogyakarta : Medpress, 2010), hlm 1-2

bentuk deposito dan mengeluarkan dananya dalam bentuk kertas berharga jangka menengah dan panjang dan terutama mengeluarkan kredit jangka panjang dan pendek dalam bentuk uang maupun natura kepada sektor pembangunan.

5) Bank Desa adalah bank yang menerima simpanan dalam bentuk uang dan dan natura (padi, jagung dsb.) dan dapat memberikan kredit jangka pendek dalam bentuk uang natura kepada sektor pertanian.

B. Bank dari segi kepemilikan :

1) Bank – bank Milik Negara terdiri dari :

a) Bank sentral atau Bank Indonesia yang didirikan dengan Undang – undang No.13 / 1968

2) Bank – bank Umum milik Negara yang terdiri dari :

a) Bank Negara Indonesia 1946 (BNI 1946) yang didirikan dengan Undang – Undang No. 17/1968

b) Bank Dagang Negara (BDN) yang didirikan dengan Undang – Undang No. 19/1968

c) Bank Bumi Daya (BBD) yang didirikan dengan Undang – Undang No. 19/1968

d) Bank Rakyat Indonesia yang didirikan dengan Undang – Undang No. 21/1968

e) Bank Ekspor Impor Indonesia (Bank Eksim) yang didirikan dengan undang – undang No. 22/1968.¹⁷

¹⁷ Thomas Suyatno dkk, “Kelembagaan Perbankan”,(Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum,2007) hlm 17 -20

b. Bank Syariah

1. Sejarah Bank Syariah

Perkembangan institusi keuangan syariah secara informal telah dimulai sebelum dikeluarkannya kerangka hukum formal sebagai landasan operasional perbankan di Indonesia. Beberapa badan usaha pembiayaan non- Bank telah didirikan sebelum tahun 1992 yang telah menerapkan konsep bagi hasil dalam kegiatan operasionalnya. Hal tersebut menunjukkan kebutuhan masyarakat akan hadirnya institusi-institusi keuangan yang dapat memberikan jasa keuangan yang sesuai dengan syariah.

Kebutuhan masyarakat tersebut telah terjawab dengan terwujudnya sistem perbankan yang sesuai syariah. Pemerintah telah memasukkan kemungkinan tersebut dalam undang-undang yang baru. Undang - Undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan secara implisit telah membuka peluang kegiatan usaha perbankan yang memiliki dasar operasional bagi hasil yang secara rinci dijabarkan dalam Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil. Ketentuan tersebut telah dijadikan sebagai dasar hukum beroperasinya Bank Syariah di Indonesia. Periode 1992 sampai 1998, hanya terdapat satu Bank Umum Syariah dan 78 Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yang telah beroperasi. Tahun 1998 muncul UU No. 10 tahun 1998 tentang perubahan UU No 7 Tahun 1992 tentang perbankan.

Perubahan UU tersebut menimbulkan beberapa perubahan yang memberikan peluang yang lebih besar bagi pengembangan Bank syariah. Undang-undang tersebut telah mengatur secara rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh Bank syariah. Undang - Undang tersebut juga memberikan arahan bagi Bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversi diri secara total menjadi Bank syariah. Akhir tahun 1999, bersamaan dengan dikeluarkannya UU perbankan maka munculah bank-bank syariah umum dan Bank umum yang membuka unit usaha syariah.

Sejak beroperasinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), sebagai Bank syariah yang pertama pada tahun 1992, data Bank Indonesia per 30 Mei 2007 menunjukkan bahwa saat ini perbankan syariah nasional telah tumbuh cepat, ketika pelakunya terdiri atas 3 Bank Umum Syariah (BUS) antara lain: Bank Muamalat, Bank syariah Mandiri, 23 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 106 Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS), sedangkan asset kelolaan perbankan syariah nasional per Mei 2007 telah berjumlah Rp. 29 triliun.

Perkembangan Bank umum syariah dan Bank konvensional yang membuka cabang syariah juga didukung dengan tetap bertahannya Bank syariah pada saat perbankan nasional mengalami krisis cukup parah pada tahun 1998. Sistem bagi hasil perbankan syariah yang diterapkan dalam produk-produk Bank Muamalat menjadikan bank tersebut relatif lebih mampu mempertahankan

kinerjanya dan tidak bergantung pada tingkat suku bunga simpanan yang melonjak sehingga, beban operasionalnya lebih rendah dari bank konvensional. Sebagai salah satu lembaga keuangan, bank perlu menjaga kinerjanya agar dapat beroperasi secara baik. Terlebih lagi Bank syariah harus bersaing dengan Bank konvensional yang dominan dan telah berkembang pesat di Indonesia.

Persaingan yang semakin tajam ini harus di ikuti dengan manajemen yang baik untuk bisa bertahan di industri perbankan. Salah satu hal yang harus diperhatikan oleh bank untuk bisa terus bertahan hidup adalah kinerja (kondisi keuangan) bank. market share dalam bersaing dengan Bank Konvensional yang telah berdiri lebih awal.¹⁸

2. Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang dalam beroperasinya menggunakan prinsip syariah. Bank syariah menggunakan prinsip pembagian keuntungan dan kerugian. Seperti bank konvensional bank syariah juga memberikan jasa pembiayaan bank, jasa kiriman, uang pembukaan letter of credit, jamnan bank dan jasa – jasa lain. Dan jasa – jasa pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah lebih beragam dibandingkan konvensional.

Pada pasal 2 Undang – undang RI No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yaitu usaha yang di dalamnya tidak mengandung unsur :

¹⁸ Marimin dll, “Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam - Vol. 01, No. 02, Juli 2015, hlm 81-82

- a) Riba :
melebihi pendapatan dengan cara yang bathil
- b) Maisir :
Suatu transaksi yang tidak pasti atau untung – untungan.
- c) Haram :
Suatu transaksi yang objeknya dilarang oleh syariah
- d) Gharar :
Suatu transaksi dimana objeknya tidak dimiliki, tidak jelas, dan tidak dapat diserahkan.
- e) Zalim
Suatu transaksi yang mengandung unsur ketidakadilan diantara salah satu pihak.¹⁹

3. Tujuan dan fungsi Bank Syariah

Tujuan Dibentuknya Bank Syariah adalah :

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam. khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktek riba atau jenis usaha yang mengandung gharar
- b. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan membuka peluang usaha
- c. Untuk menjaga kestabilan ekonomi /moneter pemerintah
- d. Memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga. Dengan ditetapkannya sistem perbankan

¹⁹ Barsaria Naigholan, 'Perbankan Syariah diIndonesia',(Depok:PT Raja Grafindo Persada,2016),hlm. 75-76

syariah yang berdampingan dengan sistem perbankan konvensional (dual banking sistem), mobilitas dana masyarakat dapat dilakukan secara lebih luas terutama dari segmen yang selama ini belum dapat tersentuh oleh sistem perbankan konvensional yang menerapkan sistem bunga.²⁰

Fungsi bank syariah

Fungsi bank syariah menurut Undang – undang Nomor 21 Tahun 2008 dalam pasal 4 yang terdiri dari :

- a) Menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat
- b) Menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infaq, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkan kepada organisasi pengelola zakat
- c) Bank syariah dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf sesuai dengan kehendak pemberi wakaf
- d) Pelaksanaan sosial²¹

2) Pembiayaan

a) Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang - undang perbankan No,10 tahun 1998, pembiayaan adalah Penyediaan modal atau uang yang dilakukan oleh bank berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak pertama /

²⁰ Zuhri, "Akutansi penghimpun Dana Bank Syariah", (Yogyakarta : CV Budi utama, 2015), hlm 46- 48

²¹ Zuhri, "Akutansi penghimpun Dana Bank Syariah", (Yogyakarta : CV Budi utama, 2015), hlm 46- 48

bank dengan pihak lainya dan pihak yang dibiayai wajib mengembalikan modal atau uang tersebut sesudah jangka waktu yang ditentukan.²²

Pembiayaan secara luas berarti financing yaitu pemberian dana oleh suatu pihak kepada pihak lain guna mendukung investas yang sudah direncanakan.

Dari pengertian – pengertian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa pembayaan adalah pendanaan yang dilakukan oleh salah satu pihak (bank) kepada pihak lain (nasabah) untuk mendukung adanya investasi yang telah direncanakan dengan kesepakatan /perjanjian bahwa nasabah akan mengmbalikan uang ataupun modal tersebut pada jangka waktu yang telah direncanakan.²³

a) Jenis jernis Pembiayaan

- 1) Pembiayaan dilihat dari Tujuan penggunaan
- 2) Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya
- 3) Pembiayaan dilihat dari sektor usaha
- 4) Pembiayaan dilihat dari segi jaminan
- 5) Pembiayaan dilihat dari jumlahnya²⁴

b) Produk Pembiayaan Bank Syariah

Pada dasarnya produk pembiayaan bank syariah dibagi kedalam tiga jenis yaitu:

²² UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan

²³ Andrianto dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori danPraktek)*, (Surabaya: Qiara Media, 2019), hal. 305

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta :PT Kharisma, 2011)hal 113

a. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Pembiayaan Modal kerja syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja berdasarkan prinsip-prinsip syariah. berdasarkan akad yang digunakan pembiayaan ini terbagi dalam lima macam antara lain:

- 1) Pembiayaan Modal Kerja Mudharabah
- 2) Pembiayaan Modal Kerja Istishna
- 3) Pembiayaan Modal Kerja Salam
- 4) Pembiayaan Modal Kerja Murabahah
- 5) Pembiayaan Modal Kerja Ijarah

b. Pembiayaan Investasi Syariah

a) Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal beserta fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Karena aspek yang harus dicermati cukup luas dalam pembiayaan ini digunakan skema *Musyarakah Mutanaqishoh* dan juga *Ijarah Muntahiyah Bittamlik*. Dapat ditarik kesimpulan bahwa pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah guna menunjang keperluan investasi.

b) Pembiayaan Konsumtif adalah pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan konsumsi. Kebutuhan konsumsi yang discover oleh bank syariah adalah kebutuhan dasar seperti pembelian rumah untuk dihuni dan

kendaraan untuk dipakai. Dalam pembiayaan ini sumber pengembalian dana berasal dari pendapatan nasabah dari usaha lain dan bukan dari hasil penggunaan barang yang dibiayai. Pihak bank menyediakan pembiayaan konsumsi dengan menggunakan skema jual beli dengan angsuran atau sewa beli atau melalui kemitraan dengan partisipasi.²⁵

c) Fungsi dan Tujuan Pembiayaan

Fungsi pembiayaan bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman diantara dengan:

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur
- 2) Membantu kaum *Dhuafa* yang tidak tersentuh bank konvensional karena ketidakmampuan memenuhi persyaratan yang ditetapkan.
- 3) Membantu masyarakat lemah yang terlibat hutang dengan rentenir dengan membantu mendanai usaha yang dilakukan.

Sedangkan Tujuan dari pembiayaan adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi yang sesuai dengan nilai-nilai islam.²⁶

d) Prosedur Pemberian Kredit / Pembiayaan

Sebelum kredit atau pembiayaan diberikan kepada nasabah, pihak perbankan tentunya memberikan tahapan-tahapan pemberian

²⁵ Fetria Eka Yudianta, Manajemen Bank Syariah, (Salatiga ; STAIN Salatiga Press, 2014),hal. 36 39

²⁶ Ardiansyah Putra Hrp dan Dwi Saraswati, Bank dan lembaga Keuangan lainnya, (Surabaya : CV. Jakad Media Publishing, 2020), hal 62 - 64

kredit atau Lebih dikenal dengan prosedur pemberian kredit. Prosedur pemberian (Kredit Pemilikan Rumah) adalah cara atau ketentuan yang harus dilalui oleh debitur selaku pemohon dan kreditur selaku pemberi dalam proses pemberian kredit untuk mengantisipasi agar dalam pemberian kredit tidak melanggar batasan-batasan yang telah ditentukan dan mempermudah pihak kreditur dalam melakukan penyaluran kredit kepada calon debitur, dan juga untuk menghindari penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit oleh debitur²⁷

a. Selaku pemohon dan kreditur selaku pemberi dalam proses pemberian kredit untuk mengantisipasi agar dalam pemberian kredit tidak melanggar batasan-batasan yang telah ditentukan dan mempermudah pihak kreditur dalam melakukan penyaluran kredit kepada calon debitur, dan juga untuk menghindari penyelewengan serta kemacetan dalam pelunasan kredit oleh debitur. Tujuan dari adanya prosedur ini adalah untuk memastikan suatu kelayakan kredit/ pembiayaan mulai dari pengajuan proposal, dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan pencairan kredit. Secara umum prosedur pemberian dan penilaian kredit perbankan tidak jauh berbeda antara satu bank dengan bank lainnya, perbedaan yang mungkin terjadi hanya terletak pada persyaratan dan ukuran penilaian yang ditetapkan. Secara Umum beberapa prosedur pemberian kredit oleh badan hukum adalah sebagai berikut

²⁷ Wiranti dkk, Analisis Prosedur Pemberian kredit Pemilikan Rumah (KPR) Dalam Pencegahan Kredit Macet Pada PT. Bank Sumsel Babel Pusat, Jurnal Neraca Vol. 3, No.1 Juni hal. 120

- 1) Pengajuan proposal
- 2) Penyelidikan berkas pinjaman
- 3) Penilaian kelayakan kredit
- 4) Wawancara pertama
- 5) Peninjauan kelokasi
- 6) Wawancara kedua
- 7) Keputusan kredit
- 8) Tandatanganan akad kredit/ pembiayaan
- 9) Realisasi kredit.²⁸

Berikut adalah alur dan proses administrasi pembiayaan sebagai berikut:

1. Proses pengajuan dan pemeriksaan dokumen legalitas

Dalam proses ini nasabah melakukan pengisian formulir pembiayaan dan melengkapi persyaratan-persyaratannya seperti: KTP Suami Istri, KK, Surat Nikah, Rekening listrik/ air, FC. Dokumen jaminan, PBB dan STTS terakhir, SIUP/SKU, Laporan keuangan 3 bulan terakhir, Slip gaji, SK Pengangkatan, Rekening Koran/ print out buku tabungan 3 bulan terakhir. Selanjutnya setelah dokumen diterima dan dipastikan kelengkapannya akan dicek SID adapun apabila terjadi kekurangan maka transaksi belum bisa diproses dan akan disimpan di odner P (*Pending*).

²⁸ Ibid., Ardhansyah Putra Hrp dan Dwi Saraswati, hal 69 - 72

2. *Pre Screening*

Langkah didapat dari info *BI Checking*, lama usaha dan karakter nasabah, pengecekan SID, AO mengisi identitas calon nasabah di form internal memo kemudian akan diserahkan kepada bagian operasional. History lancar maka proses akan diteruskan. Namun, apabila terdapat kolektabilitas 2 sampai dengan 5 maka akan dilakukan klarifikasi kepada nasabah mengenai penyebabnya jika disebabkan karena kartu kredit maka proses bisa dilanjutkan dengan catatan menyerahkan bukti lunas kepada bank.

3. Verifikasi Data

Selanjutnya adalah proses verifikasi. Dalam proses ini ditujukan untuk meningkatkan kepercayaan dan jaminan kebenaran dan keakuratan data yang terkumpul sebagai bahan analisis data. Langkah dalam pengumpulan dan verifikasi data adalah sebagai berikut:

- a. *BI Checking*
- b. Check perijinan perusahaan
- c. Lakukan kunjungan kelokasi nasabah
- d. Minta konfirmasi kepada relasi
- e. Periksa Rekening Koran tabungan 3 bulan terakhir
- f. Periksa laporan keuangan
- g. Periksa kondisi jaminan.

4. Analisis pembiayaan

Langkah berikutnya setelah dilakukan verifikasi adalah melakukan analisis pembiayaan, survey usaha, jaminan, tempat tinggal, dan juga pembuatan taksasi jaminan. Proses rekomendasi dan usulan Setelah dilakukan verifikasi dan analisis pembiayaan jika permohonan pembiayaan tersebut layak untuk difasilitasi pembiayaan maka *Account Officer* (AO) akan membuatkan UP atau usulan pembiayaan dengan catatan penting dalam proses pembiayaan yang harus dihindari adalah ketidaksesuaian dengan syariah, bersifat spekulatif, tanpa informasi keuangan, bidang yang tidak dikuasai, dan juga nasabah yang bermasalah.

5. Proses persetujuan

Setelah semua proses dan dokumen lengkap dan disetujui oleh comite pembiayaan maka proses selanjutnya adalah pembuatan CIB dan pembuatan rekening nasabah dan kemudian AO akan membuatkan memo internal yang ditandatangani direktur operasional untuk penyiapan dana. setelah semua proses dilalui maka proses selanjutnya adalah pembuatan surat perjanjian untuk akad oleh bagian legal. Setelah akad selesai berkas permohonan diserahkan kepada kabid marketing untuk proses *Approved* pada sistem dan dana sudah bisa diambil dikasir

6. Pengawasan dan *Maintance* pembiayaan

Monitoring pembiayaan apakah benar direalisasikan dalam usaha yang sesuai dengan apa yang disebutkan dalam permohonan pembiayaan, monitoring angsuran baik yang akan jatuh tempo maupun yang lewat jatuh tempo.²⁹

e) Analisis Pembiayaan

Dalam Pemberian kredit kepada masyarakat bank tidak semata memberikannya dengan mudah yakni dengan menerapkan beberapa prinsip analisis yaitu 5C (*character, Capcity, Capital, Condition, Collateral*) yang digunakan untuk menilai pihak yang akan melakukan pinjaman. Prinsip analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Berikut prinsip-prinsip dalam analisis pembiayaan antara lain:

a. *Character*. Penilaian karakter dari calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk dapat menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut jujur, beritikad baik, dan tidak menyulitkan bank dikemudian hari. Penilaian karakter lazimnya dilakukan melalui:

1. *BI Checking*, melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada Bank Indonesia (BI). SID menyediakan informasi pembiayaan yang terkait nasabah antara lain informasi mengenai bank pemberi pembiayaan, nilai fasilitas pembiayaan yang telah diperoleh,

²⁹ Ibid Fetria Eka Yudiana,.. hal 85 - 96

kelancaran pembayaran serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.

2. Informasi dari Pihak Lain, Dalam calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasaabh melalui pihak - pihak lain yang mengenal dengan calon nasabah.
- b. *Capacity*, penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan dilakukan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *Capacity* nasabah antara lain:
1. Melihat Laporan Keuangan
 2. Memeriksa slip gaji dan Rekening Tabungan
- c. *Capital*. *Capital* atau modal adalah penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan termasuk aliran kas, baik untuk masa lalu maupun proyeksi pada masa yang akan datang, dilakukan untuk mengetahui kemampuan permodalan nasabah pembiayaan dalam menjalankan proyek atau usaha nasabah pembiayaan yang bersangkutan.
- d. *Condition Of Economy*. Merupakan analaisis terhadap kondisi perekonomian Bankperlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi.

e. *Collateral*. Penilaian atas agunan yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan sesuai dengan pemberian pembiayaan. Agunan yang diserahkan nasabah pembiayaan dipertimbangkan dapat mencukupi pelunasan.

Tujuan utama analisis permohonan pembiayaan adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajiban secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan bank. 5C adalah prinsip dasar yang digunakan oleh lembaga keuangan syariah dalam upaya menganalisis pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah. Prinsip 5C ini menjadi pedoman untuk pengambilan keputusan apakah nasabah nantinya layak mendapatkan pembiayaan atau tidak dari lembaga keuangan syariah. Salah satu produk kredit/pembayaan bank yaitu KPR dan KPRS. kendala yang sering dialami perbankan dalam penyaluran kredit adalah masalah kredit macet, wanprestasi dan salah dalam analisis kredit.³⁰

3) Murabahah

a. Murabahah dalam prespektif fikih

Secara bahasa Murabahah berasal dari kata ‘ar – ribbu’ yang berarti an – namaa’ yang berarti tumbuh dan berkembang atau murabahah ‘al – irbaah’ karena salah satu dari dua orang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya. Sedangkan secara istilah

³⁰ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta :PT Kharisma, 2011)hal 120 -125

bai'ul murabahah (murabahah) adalah jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan. Definisi sesuai dengan yang disepakati oleh para ahli fikih.

Kata – kata yang sering diungkapkan dalam transaksi murabahah adalah :

- 1) Bila seorang penjual mengatakan : “Saya jual dengan harga beli saya atau dengan harga perolehan saya disertai dengan keuntungan sekian”,
- 2) Bila seorang penjual mengatakan: “ Saya jual dengan biaya – biaya yang telah saya keluarkan disertai dengan keuntungan sekian”,
- 3) Bila seorang penjual mengatakan : “saya jual dengan ra'sul maal (harga pokok) disertai dengan keuntungan sekian”.

Para ulama berbeda pendapat tentang lafadz ketiga ini. Menurut As – Shawy ungkapan tersebut tergantung pada Al – ‘urf (kebiasaan suatu tempat), bila kebiasaan dalam perdagangan di tempat itu menunjukkan bahwa yang dimaksud dengan harga beli saja dan tidak termasuk biaya –biaya yang dikeluarkan untukmeperoleh barang tersebut maka ia masuk kategori ungkapan yang kedua.

Gambaran transaksi jual beli murabahah menurut ulama Malikiyah adalah jual beli dimana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut,kemudin ia mengambil keuntungan dari pembeli secara sekaligus dengan mengatakan, “saya membelinya dengan harga sepuluh dinar dan anda berikan keuntungan kepadaku sebesar satu dinar atau dua dinar. Menurut ulama Harnfiyah dengan mengatakan ,

pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal disertai tambahan keuntungan.

Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, murabahah adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu dirham pada setiap sepuluh dinar, atau dengan syarat kedua belah mengetahui harga pokok.

b. Landasan Hukum

Murabahah merupakan suatu akad yang diperbolehkan secara syar'i serta didukung oleh mayoritas ulama dari kalangan sahabat, tabiin serta ulama – ulama dari mazhab dan aliran. Landasan hukum akad murabahah ini adalah ; pertama, al – Qur'an. Murabahah menurut Azzuhaili adalah jual beli berdasarkan suka sama suka natar dua belah pihak. Yang bertransaksi. Kedua, as – Sunnah sebagaimana sabda Rasul Saw : “Pendapatan yang paling afdhal (utama) adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur”.

Ketiga, al – ijma. Transaksi ini sudah dipraktikan di berbagai tempat tanpa ada yang mengingkarinya. Itu berarti para ulama menyetujuinya. Kaidah fikih menyatakan :”Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.³¹

Berdasarkan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN – MUI) No. 04/ DSN- MUI /IV/2000 Murabahah adalah menjual

³¹ Muhamad Farid, “ Murabahah Dalam Perspektif Fikih Empat Mazhab”, Vol. 8, No. 1, Juni 2013, hal 119 - 120

suatu barang dengan memberitahukan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Berkenaan dengan pembiayaan murabahah dalam kegiatan perbankan syariah, DSN telah mengeluarkan Fatwa Nomor 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah yang menetapkan pedoman bagi bank syariah yang memiliki fasilitas murabahah dan ditegaskan kembali dalam Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah. Adapun ketentuan tentang pembiayaan murabahah yang telah dirumuskan DSN dalam Fatwanya Nomor 04 / DSN-MUI /IV/2000 sebagai berikut :

a) Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- 2) Barang yang diperjualbelikan terbebas dari yang haram dan diperbolehkan oleh syariat Islam
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasifikasinya
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah dan pembelian ini harus bebas dari riba
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembiayaan ini
- 6) Bank menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual yaitu harga beli ditambah keuntungannya
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati

- 8) Bank dapat membuat perjanjian khusus antara pihak bank dan nasabah guna untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan ataupun kerusakan
 - 9) Jika bank berkehendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.³²
- b) Ketentuan Murabahah kepada Nasabah :
- 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 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.

³² Tri Setiady, "Pembiayaan Murabahah Dalam Prespektif Fiqh Islam, Hukum Positif Dan HukumSyariah", Vol. 8 No. 3, Juli – September 2014, hal 525 - 526

- 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 swebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- 8) Jaminan dalam Murabahah
 - a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius pesanannya
 - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang
- 9) Utang dalam Murabahah
 - a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Dan pihak nasabah tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran dan meminta kerugian itu diperhitungkan.

10) Penundaan pembayaran dalam murabahah :

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

11) Bangkrut dalam Murabahah

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

c. Karakteristik Murabahah

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanaan atau tanpa pesanaan. Pada murabahah berdasarkan pesanaan, bank akan melakukan pembelian barang bila ada pesanaan. Bank dapat menjadi sebagai penjual dan pembeli pada murabahah. Murabahah berdasarkan pesanaan dapat bersifat mengikat atau tridak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesananya. Dan pembelipun juga tidak bisa membatalkan pesanaan tersebut. Dan apabila aset murabahah yang telah dibeli oleh bank mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) akan mengurangi nilai akad. Dan harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan.³³

a) Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun yang haru dipenuhi pada jual beli denganakad murabahah adalah :

- 1) Penjual dan pembeli dan berakal
- 2) Ijab kabul dengan syarat sudah baligh dan berakal, kesesuaian
- 3) Obyek jual beli. Barang yang diperjualbelikan harus sudah ada dan obyek jual beli harus jelas spesifikasinya,harus dilakukukan denga penuh kejujuran dan kerelaan kedua belah pihak.
- 4) Nilai tukar (harga). Sifatnya harus pasti dan jelas baik jenis maupun jumlahnya.

b) Syarat – syarat Pembiayaan Murabahah :

Pihak yang berakad (penjual dan pembeli)

- 1) Cakap hukum

³³Osm ad Muthaer, "Akutansi Perbankan syariah", (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012), hal. 57 – 58

- 2) Suka rela atau ridha, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan
- c) Objek yang diperjual belikan
- 1) Bukan hal yang dilarang atau diharamkan oleh agama
 - 2) Bermanfaat
 - 3) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
 - 4) Merupakan hak milik yang dimiliki oleh pihak berakad
 - 5) Sesuai dengan spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan oleh penjual
- d) Akad atau sighthat (ijab dan qobul)
- 1) Harus jelas dan disewbutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad
 - 2) Antara ijab dan Qabuil (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang disepakat
 - 3) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang.³⁴

d. Murabahah pada perbankan syariah

Dalam aplikasinya sistem murabahah pada bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah sebagai pembeli. Bank sebagai penyedia barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli suplie, dan kemudian bank menjual pada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Dan sistem pembayaran pada transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo dan melakukan pembayaran secara angsuran selama waktu yang telah disepakati. Aplikasi Pembiayaan Murabahah :

³⁴ Yenti Afrida, "Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah", JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Vol. No. 2 , Juli – Desember 2016, hal. 160

1) Penggunaan akad murabahah

- a. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang diaplikasikan pada bank syariah dan pada umumnya pembiayaan ini digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang – barang yang diperlukan individu.
- b. Jenis penggunaan pembiayaan murabahah ini lebih sesuai untuk pembiayaan investasi konsumsi. Akad murabahah sangat sesuai digunakan dalam pembiayaan investasi karena ada barang yang akan diinvestasi oleh nasabah atau ada objek barang yang menjadi suatu investasi. Barang yang digunakan dalam pembiayaan konsumsi biasanya adalah barang yang jelas ataupun terukur.
- c. Pembiayaan murabahah ini merupakan pembiayaan yang kurang cocok apabila digunakan dalam pembiayaan modal kerja yang biasanya diberikan langsung dalam bentuk uang.

2) Barang yang dapat digunakan sebagai objek jual beli

- a. Rumah
- b. Pembelian alat – alat Industri
- c. Kendaraan bermotor atau alat transportasi
- d. Pembelian asset yang tidak bertentangan dengan syariah Islam
- e. Pembelian pabrik, gudang dan aset tetap lainnya

3) Bank

- a. Bank memiliki hak dalam menentukan supplier dalam pembelian barang. Apabila nasabah memilih supplier lain, bank

syariah berhak melakukan penilaian terhadap supplier untuk menentukan kelayakannya sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh bank syariah.

- b. Bank menerbitkan Purchase Order (PO) kepada nasabah
- c. Bank syariah menetapkan beberapa cara pembayaran yaitu dengan mentransfer langsung kepada supplier / penjual, bukan kepada rekening nasabah.

4) Nasabah

- a. Nasabah harus sudah cakap dalam melakukan transaksi
- b. Memiliki kemauan dan kemampuan dalam melakukan pembayaran.
- c. Uang muka (urbun) atas pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah (bila ada), maka akan mengurangi jumlah piutang murabahah yang akan diangsur oleh nasabah. Dan jika transaksi tersebut dilakukan maka urbun diakui sebagai pelunasan piutang murabahah sehingga akan mengurangi jumlah piutang murabahah, jika transaksi murabahah tidak jadi dilaksanakan (batal) maka urbun (uang muka) harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan oleh bank syariah.

5) Jangka Waktu

- a. Jangka waktu pembiayaan murabahah dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah, dan panjang sesuai dengan

kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah.

- b. Jangka waktu pembiayaan tidak diubah oleh salah satu pihak. Bila terdapat perubahan jangka waktu, maka perubahan ini harus disetujui oleh bank syariah maupun nasabah.

6) Lain – lain

- a. Denda atas tunggakan nasabah (bila ada) diperkenankan dalam suatu aturan yang ada di perbankan syariah dengan tujuan nasabah agar disiplin dalam melakukan angsuran atas piutang murabahah. Namun pada bank syariah pendapatan yang diperoleh dari denda keterlambatan tidak boleh diakui sebagai pendapatan operasional, akan tetapi dikelompokkan dalam pendapatan nonhalal yang dikumpulkan dalam suatu rekening tertentu atau dimasukkan dalam titipan (kewajiban lain – lain). Dan titipan ini akan disalurkan kepada masyarakat untuk membantu perekonomiannya. Misalnya bantuan untuk bencana alam, pinjaman tanpa imbalan untuk pedagang kecil, beasiswa untuk pelajar yang kurang mampu, dll.
- b. Apabila nasabah menunggak atau tidak mampu lagi membayar angsuran, maka penyelesaian sengketa ini dilakukan dengan cara musyawarah dan bila penyelesaian dengan musyawarah tidak tercapai maka penyelesaiannya diserahkan kepada pengadilan agama.³⁵

³⁵ Ismail, Perbankan Syariah Jakarta:kencana, 2011),cet-1, hal.140 -144

4) KPR Syariah

a. Pengertian KPR Syariah

Produk KPR merupakan produk yang dikeluarkan oleh perbankan guna untuk membantu masyarakat memenuhi kebutuhan perumahan. Hal ini Perbankan membantu pemerintah dalam pengadaan rumah bagi masyarakat. Masalah perumahan sangat penting hal tersebut membuat pemerintah bersama DPR mengeluarkan UU No. 4 tahun 1992 yang menegaskan dalam Bab 1 pasal 1 : “Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga”. Dalam dunia perbankan produk ini disebut dengan Kredit Pemilikan Rumah atau dikenal dengan KPR.

Dalam perbankan syariah menggunakan sistem bagi hasil. Dan pada KPR syariah ini terdapat karakteristik yaitu tidak adanya pemberlakuan sistem kredit . Dan pada perbankan syariah dikenal dengan sistem murabahah yang berbasis margin, musyarakah mutanaqisah yang memiliki ciri khas partisipasi kepemilikan. Pada KPR syariah menggunakan akad murabahah yang berbasis jual beli. Pada perbankan syariah konsep murabahah merupakan konsep perdagangan berbasis jual beli yang pembayarannya dilakukan secara tangguh ataupun cicilan.

Dan dalam akad ini pihak bank syariah melakukan penjualan kepada nasabahnya dengan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. KPR syariah yang menggunakan sistem murabahah membuat pihak bank syariah harus memberitahukan kepada pihak

nasabahnya berkaitan dengan peroleha rumah yang diperoleh bank syariah dari pihak developer.

Kemudian bank syariah dengan harga tersebut lalu menetapkan keuntungan yang akan diambilnya di mana margin keuntungan tersebut disepakati oleh kedua belah pihak beberapa hal yaitu :

- a) Pihak yang berakad, yaitu penjual dan pembeli
- b) Objek akad, yaitu barang yang dijadikan sebuah objek perdagangan serta harga jual barang yang telah disepakati akan dipakai, dan dari harga tersebut dapat diperhitungkan keuntungan yang didapatkan.
- c) Akad harus terdiri dari ijab dan Qabul dari kedua belah pihak.

Dan berdasarkan konsep akad murabahah maka terdapat hal yang harus dipenuhi dalam KPR syariah kepada para nasabahnya yaitu :

- 1) Pihak bank syariah harus memberitahukan akad yang digunakan dalam KPR syariah kepada para nasabahnya.

Pihak bank memberikan penjelasan secara merinci mengenai akad yang digunakan oleh bank, dan memberikan penjelasan rukun dan syarat jual beli, selain itu bank juga menyebutkan harga jual dan keuntungan yang disepakati, jumlah dan jenis produk dan jugamenjelaskan mengenai mengenai kewajiban pembayaran oleh pembeli bisa dipenuhi secara cicil atau dibayarkan tunai.

- 2) Kontrak yang dilakukan di KPR syariah dipastikan sah
- 3) Harus terdapat kejelasan akan transaksi yang dilakukan antara pihak bank syariah dengan nasabah berkaitan dengan objek barang yang menjadi transaksi antara nasabah dengan bank syariah

- 4) Bank syariah sebagai penjual harus menjelaskan mengenai hal penjualan dan pembelian barang tersebut
- 5) Penentuan keuntungan menjadi salah satu hal yang penting dalam akad murabahah. Hal itu dikarenakan bank syariah juga memegang peranan sebagai lembaga yang berfungsi sebagai intermediari atau lembaga perantara dari pihak yang mengalami surplus dana kepada pihak yang mengalami defisit dana. Dengan adanya peranan yang seperti itu diharapkan terdapat keuntungan pada produk KPR syariah. Keuntungan tersebut merupakan margin keuntungan yang nilainya tetap selama perjanjian tersebut. Dengan margin keuntungan yang sifatnya tetap tersebut, maka besarnya cicilan yang harus dibayarkan oleh pihak nasabah kepada bank syariah tidak akan berubah.

Pada KPR syariah penentuan harga dan keuntungan yang ada di dalam KPR syariah harus memenuhi beberapa hal :

- a. Bank harus menyampaikan keuntungan yang diminta kepada nasabah.
- b. Harga jual bank merupakan harga beli yang ditambah dengan keuntungan yang diambil oleh bank
- c. Harga jual tidak boleh selama perjanjian
- d. Sistem pembayaran yang telah disepakati bersama
- e. Pemasaran KPR Syariah
- f. Pemasaran yang dilakukan terhadap produk KPR syariah dengan KPR konvensional pada dasarnya sama. Pemasaran yang dilakukan

merupakan pemasaran yang sesuai dengan apa yang disampaikan dalam Kotler dan Armstrong (2002) yang menyatakan bahwa pemasaran merupakan suatu proses sosial dan manajerial yang terdapat di dalamnya individu atau kelompok. Pemasaran yang dilakukan oleh bank syariah dalam produk yang berkaitan dengan KPR syariah haruslah merupakan pemasaran yang pada akhirnya berhasil membentuk nasabah yang semakin loyal kepada bank syariah.³⁶

5) Konsep bauran pemasaran (Marketing Mix)

Marketing MIX atau bauran pemasaran merupakan strategi pemasaran yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan dalam mengejar profit atau keuntungan maksimal. Perlu diadakan strategi dasar utama dalam menghadapi pesaing, sekaligus untuk menetapkan keputusan teknis tertentu, Keputusan-keputusan ini merupakan apa yang sebenarnya diobservasi para pelanggan di pasar, yaitu tentang harga, kemampuan produk, pendistribusian, promosi, dan komunikasi serta jasa pelayanan. Konsep bauran memerlukan strategi khusus untuk menghadapi pesaing serta perlu ditetapkan keputusan teknis tertentu, keputusan ini merupakan keputusan yang diobservasi oleh pelanggan di pasar yaitu : kemampuan produk, tentang harga, pendistribusian, promosi, komunikasi dan jasa pelayanan. Macam - macam bauran pemasaran :

³⁶ Mohamad Heykal, "Analisis Tingkat Pemahaman KPR Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia", *Binus Business Review* Vol. 5 No. 2 November 2014, Hal 522- 523

1) Product

Produk jasa merupakan hal yang ditawarkan oleh produsen guna untuk diperhatikan, dicari dan dibeli oleh konsumen sebagai pemenuhan kebutuhan. Produk yang dapat ditawarkan berupa jasa, fisik, ide, tempat dan organisasi. Produk jasa yaitu tidak berwujud, dapat dirasakan dan pelanggan dapat berpartisipasi aktif dalam mengkonsumsi jasa tersebut. Pelanggan tidak membeli barangnya atau jasa tetapi membeli manfaat yang didapatkan pelanggan dari suatu pembelian barang / jasa. Hal yang ditawarkan meliputi:

- a. Barang yang nyata
- b. Barang yang nyata beserta dengan jasa
- c. Jasa utama beserta jasa tambahan
- d. Murni jasa.

2) Price

Penentuan harga merupakan harga yang menentukan pendapatan dari suatu usaha ataupun bisnis. Keputusan harga juga sangat berpengaruh dalam memberikan nilai dan manfaat yang diberikan kepada pelanggan dan juga berperan penting dalam gambaran kualitas jasa. Faktor - faktor penentuan harga adalah :

- a. Hal - hal yang perlu dipertimbangkan dalam menerapkan harga adalah : pemilihan suatu tujuan penetapan harga, penentuan tingkat permintaan, memperkirakan biaya, menganalisis harga yang ditetapkan dan produk yang telah ditawarkan pesaing, pemilihan metode penetapan harga dan menentukan harga akhir.

- b. Perusahaan dalam mencari profit maksimum yaitu dengan dengan memaksimalkan penguasaan pasar dan memaksimalkan penguasaan pasar.
- c. Para pemasar hendaknya memahami seberapa responsif permintaan terhadap perubahan harga. Untuk mengevaluasi sensitifitas harga, pemasar dapat melakukan perhitungan elastisitas permintaan yang dirumuskan sebagai berikut:

Elastisitas : Elastisitas = Persentase perubahan kualitas yang dibeli.

Prosentase perubahan harga

Jenis biaya yang harus dipertimbangkan dalam menentukan harga yaitu biayaan langsung dan tidak langsung, biaya tetap, variabel dll.

3) Promotion

Promosi yaitu hal penentu dalam keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi juga diartikan sebagai bentuk komunikasi pemasaran yaitu dengan menyebarkan informasi, mempengaruhi, dan mengingatkan pasar agar menggunakan produknya. Tujuan promosi adalah memeberikan informasi, membujuk dan mempengaruhi konsumen tentang produk perusahaan.

4) Place

Place dapat diartikan sebagai tempat pelayanan jasa. Dalam menentukan lokasi pelayanan memerlukan pertimbangan bagaimana penyerahan jasa kepada pelanggan yang dan dimana itu akan berlangsung. Lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh

perusahaan mengenai dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan dan yang paling penting dari lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlihat.

5) People (Orang)

People adalah orang-orang yang terlibat langsung dalam menjalankan aktivitas perusahaan dan merupakan faktor yang memegang peranan penting bagi semua organisasi. Orang merupakan semua elemen atau pelaku dalam penyajian jasa dan dapat mempengaruhi persepsi. Elemen – elemen dari people adalah pegawai perusahaan, konsumen dll. Sikap, tingkah laku dan penampilan dapat mempengaruhi persepsi konsumen atau keberhasilan penyampaian jasa.

6) Process

Process merupakan semua prosedur, mekanisme, dan aktivitas menyampaikan jasa. Proses merupakan upaya perusahaan dalam menjalankan dan melaksanakan aktivitas untuk memenuhi kebutuhan konsumennya.

7) Physical Evidence

Sarana fisik merupakan hal yang secara nyata yang dapat turut mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan. Sarana fisik meliputi : bangunan fisik, peralatan, perlengkapan, logo, warna, dan barang – barang lainnya yang disatukan dengan service seperti, sambul, raket, label dll.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu yang digunakan sebagai referensi oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Sap'i dalam jurnal Al – Tijary Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam dengan judul “Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang) “ penelitian yang dilakukan Sap'i adalah penelitian Deskriptif Tujuan dari penelitian ini adalah peneliti ingin mengetahui faktor yang mempengaruhi nasabah dalam pengambilan keputusan untuk memilih KPR iB Muamalat, Pada Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang.

Hasil penelitian ini Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam pengambilan keputusan untuk memilih KPRiB Muamalat pada Bank Muamalat Cabang Pembantu Samarinda Seberang yaitu faktor Agama, Faktor Lokasi, Faktor Teman, Faktor Iklan, Faktor Ekonomi dan Faktor Pelayanan.

Persamaan penelitian sama – sama pada pembahasan faktor – faktor yang mempengaruhi nasabah dalam pengambilan keputusan untuk memilih KPR syariah. Sedangkan penelitian ini juga terfokus pada faktor – faktor pendukung pemberian murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah yang dapat menjadi faktor pengambilan keputusan nasabah untuk mengajukan pembiayaan KPR Syariah.

Perbedaan penelitian, penelitian ini hanya terfokus pada faktor yang mempengaruhi nasabah dalam pengambilan keputusan untuk

memilih KPR syariah. Sedangkan penelitian ini membahas mengenai sistem dan prosedur pemberian pembiayaan KPR Syariah, faktor pendukung dan penghambat pemberian pembiayaan KPR Syariah, serta solusi Bank Muamalat KC Kediri mengatasi hambatan yang terjadi.³⁷

2. Penelitian yang dilakukan oleh Muhamad Rizal Satria dan Tia setiani pada jurnal berjudul Analisis perbandingan Pemberian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah (Studi) kasus pada Bank BJB dengan BJB Syariah). Penelitian ini adalah penelitian komparatif. Tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana sistem pemberian pembiayaan KPR pada Bank Muamalat KCP Sariadi, untuk mengetahui bagaimana sistem pemberian pembiayaan Murabahah KPR pada Bank KCP Cimahi, untuk mengetahui bagaimana perbandingan pemberian KPR pada Bank BJB KCOP Sarijadi dengan pembiayaan Murabahah KPR pada Bank BJB syariah Cimahi.

Hasil penelitian : Sistem pemberian pembiayaan KPR pada Bank Muamalat KCP Sariadi yaitu : Permohonan kredit. Penilaian Kredit KPR, Verifikasi Data, Akad Kredit, Keputusan Kredit, Analisis KPR, Pencairan kredit. Sedangkan Permohonan Pembiayaan, verifikasi data, wawancara, proses penilaian, persetujuan pembiayaan, on the spot, akad pembiayaan, pencairan dana. Perbandingan pemberian kredit pada Bank Konvensional banyak memiliki persamaan yaitu dalam prosedur dan berkas persyaratan namun dalam hal aspek akad / perjanjian memiliki

³⁷ Sapi'i, "Pemilihan Pembiayaan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang)", Al-Tijary Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam", Vol. 2, No. 1 Desember 2016, Hal 17

suatu perbedaan. Bank konvensional menggunakan bunga sedangkan pada bank syariah menerapkan akad murabahah dengan sistem bagi hasil dari keuntungan jasad transaksi riil.

Persamaan penelitian Muhamad Rizal Satria dan Tia setiani dengan penelitian ini adalah pada bahasan sama – sama ingin mengetahui bagaimana cara bank syariah yaitu Bank Muamalat KCP Sariadi, memberikan pemberian KPR Syariah, penelitian sama – sama pada bank Muamalat, perbedaan penelitian ini adalah penelitian ini merupakan penelitian perbandingan antara Bank Konvensional dan Bank Syariah sedangkan penelitian ini hanya terfokus pada Bank Syariah. mendeskripsikan faktor - faktor pendukung dan penghambat minat masyarakat minat masyarakat dalam mengajukan Pembiayaan pada Bank Syariah sistem dan pelaksanaan pemberian pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan KPR syariah studi kasus Bank Muamalat KC Kediri. Dan juga terfokus pada Untuk mendeskripsikan bagaimana Bank Muamalat KC Kediri mengatasi hambatan – hambatan yang terjadi dalam pemberian pembiayaan murabahah pada produk KPR syariah³⁸

3. Nia Daniati dalam skripsinya yang berjudul Faktor Penghambat minat masyarakat Betungan Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah. Penelitian yang dilakukan oleh Nia Daniati merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui

³⁸ Muhamad Rizal Satria dan Tia Setiani, “ Analisis Sistem Perbandingan Pemberian Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah Studi kasus pada Bank BJB (deban BJB Syariah), Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah Vol. 2 No. 1 January 2018 Hal. 113 - 114

penyebab masyarakat Betungan tidak mengajukan pembiayaan pada bank syariah dan faktor penghambat minat masyarakat Betungan mengajukan Pembiayaan pada Bank Syariah.

Hasil dari penelitian ini Latar belakang masyarakat tidak mengajukan pembiayaan pada Bank Syariah adalah kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai akad pembiayaan pada bank syariah yaitu karena kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai akad pembiayaan bank syariah, kendala umur, tidak membutuhkan pembiayaan pengalaman lingkungan sekitar masyarakat. Sedangkan faktor penghambat minat masyarakat betungan mengajukan pembiayaan adalah jauhnya lokasi perbankan syariah, Anggunan atau jaminan administrasi yang berbelit – belit, kurangnya sosialisasi.

Persaman penelitian ini adalah sama sama ingin mengetahui faktor penghambat pemberian pembiayaan pada bank syariah perbedaan penelitian ini adalah dalam penelitian Nia Daniati melakukan penelitian. Faktor Penghambat minat masyarakat yang terfokus pada pembiayaan pada bank syariah secara umum sedangkan pada penelitian ini terfokus pada Faktor Penghambat pemberian KPR pada masyarakat yaitu pada pembiayaan murabahah produk KPR Syariah.³⁹

4. Bayu Ilham dalam jurnal Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumahsyariah (KPRS) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif.

³⁹ Nia Daniati, “Faktor Penghambat Minat Masyarakat Betungan Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah”, Skripsi, (Bengkulu :Institut Agama Islam Neger, 2018)

Kualitatif. Penelitian ini memiliki tujuan yaitu melakukan analisa mengenai tahapan permohonan pembiayaan, tahap pencairan pembiayaan, dan tahap pengawasan pembiayaan. Dari hasil penelitan menunjukkan bahwa terdapat beberapa kekurangan salam sistem dan prosedur . KPR Syariah yang dijalankan PT BTN Syariah Cabang Jombang dan terutama pada aspekpetugas yang kompeten. Oleh karena itu PT BTN Syariah Cabang Jombang masih perlu mengadakan perbaikan dalam sistem dn prosedur agar dapat mendukung pengendalian intern dengan baik.

Persamaan penelitian ini sama – sama membahas Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah syariah (KPRS) Murabahah sedangkan perbedaan penelitian ini yaitu penelitian Bayu Ilham juga terfokus pada fungsi Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumahsyariah (KPRS) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern. Sedangkan penelitian ini selain juga terfokus pada prosedur pemberian pembiayaan KPR Syariah , faktor pendukung dan penghambat pemberian pembiayaan KPR Syariah, serta solusi Bank Muamalat KC Kediri mengatasi hambatan yang terjadi ⁴⁰

5. Heriyati Chrisna dalam jurnal Akutansi Bisnis dan Publik dengan judul Analisis Sistem dan Prosedur Kredut Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pebiayaan Murabahah pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan. Penelitian yang dilakukan oleh Heriyati Chrisna ini merupa kn

⁴⁰ Bayu ilham Cahyono dkk, “ Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah syariah (KPRS) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern, Jurnal Administrasi Bisnis (jab) Vol. 25 No. 1 AGUSTUS 2015, Hal 4 -6

penelitian deskriptif kualitatif. Tujuan penelitian ini adalah Ingin mengetahui bagaimaa sistem prosedur pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di PT Bank BRI Syariah Cabang Medan, dan untuk mengetahui apakah kredit pemilikan Rumah di PT Bank BRI Syariah Cabang Medan sudah atau belum sesuai dengan akad pembiayaan murabahah.

Hasil penelitian ini adalah Dalam analisis dan prosedur PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan.dalam memberikan keputusan penilaian permohonan pembiayaan kredit ke pemilikan menggunakan prinsip 5 C yaitu character, capital, capacity, collateral dan condition sebagai dasar pertimbangan. Sedangkan prosedur kredit pemilikan rumah di PT Bank BRI Syariah Cabang Medan memiliki tahapan yaitu prosedur pembiayaan KPR, analisis permohonanan KPR, persetujuan permohonan pembiayaan KPR persetujuan permohonan pembiayaan KPR, pencairan permohonana pembiayaan KPR, dan monitoring dalam pelunasan pembiayaan KPR. Dan untuk keseluruhan sistem prosedur KPR ini telah diatur dan sesuai dalam Fatwa DSN MUI No. 04 / DSN – MUI/ IV/2000 tentang akad murabahah.

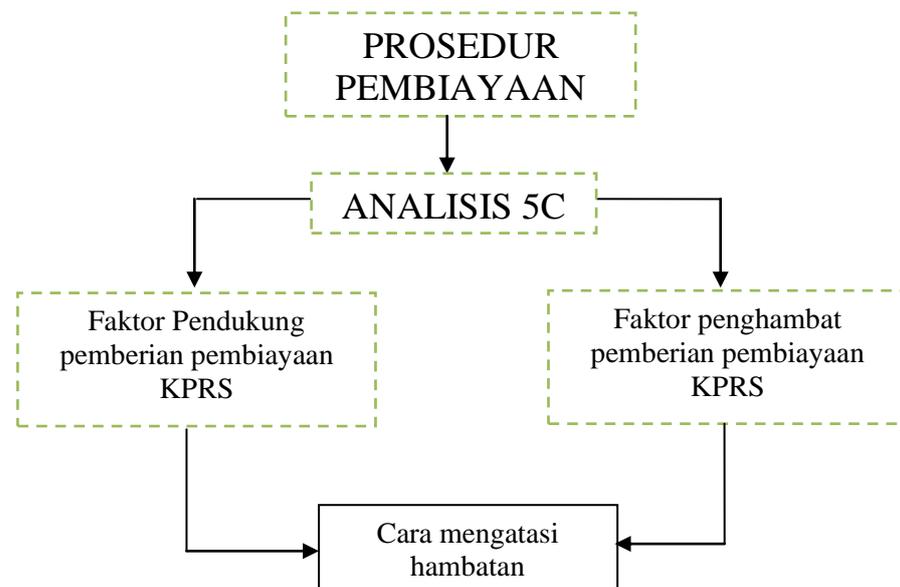
Persamaan penelitian ini adalah penelitian ini sama – sama ingin mengetahui bagaimana sistem dan prosedur pemberian KPR Syariah dengan akad Pembiayaan murabahah. Perbedaan, penelitian Heriyati Chrisna membahas sistem dan prosedur pemberian KPR Syariah penerapan akad pembiayaan mudharabah pada bank BRI Syariah, sedangkan penelitian ini membahas pemberian pembiayaan KPR

Syariah, faktor pendukung dan penghambat pemberian pembiayaan KPR Syariah, serta solusi Bank Muamalat KC Kediri mengatasi hambatan yang terjadi Lokasi penelitian Bank yang berbeda.⁴¹

C. Kerangka Konseptual

Dari permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini, kerangka berfikir dapat memberikan gambaran alur penelitian mengenai Analisis Sistem Dan Pelaksanaan Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada Produk Kredit Pemilikan Rakyat (KPR) Syariah di PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk. KC Kediri

Gambar 2.1
Kerangka konseptual



⁴¹ Heriyati Chrisna dkk., “Analisis Sistem dan Prosedur Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pebiayaannya Murabahah pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Medan” Vol.11 No 1 Agustus 2020, hal 6