

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian BMT

Secara *harfiah* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tanwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya yaitu dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. *Baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan dan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. Jadi, BMT merupakan sebuah organisasi bisnis yang juga berperan sosial, sebagai lembaga bisnis BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan yakni simpan pinjam.

Usaha yang dimaksudkan seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan sebuah lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Sebab BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan. Oleh sebab itu, BMT berbadan hukum koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan pinjam (KSP).¹⁴

Kedudukan BMT dari sisi yuridis didasarkan kepada UU No. 7/1992 tentang Perbankan, BMT tidak termasuk dalam lembaga keuangan bank yang

¹⁴ Ridwan M, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press,, 2004), hal. 126

menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat luas. Menurut UU tersebut, lembaga yang dapat menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat luas hanyalah Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat, baik yang dilaksanakan secara konvensional maupun sistem bagi hasil. Dengan adanya BMT maka BMT mempunyai fungsi dan tujuan yaitu, diharapkan dapat mengembangkan diri melakukan kegiatan usaha secara legal. Oleh sebab itu, BMT awalnya berbentuk koperasi syariah dan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). Akan tetapi, setelah keluarnya UU No. 7/1992 dan PP No. 72/1992, maka BMT mulai mengembangkan diri menjadi lembaga keuangan yang mandiri.¹⁵

BMT selain merupakan lembaga pengelola dana masyarakat yang memberikan pelayanan tabungan, pinjaman kredit dan pembiayaan, BMT juga berfungsi mengelola dana sosial umat diantaranya menerima titipan dana zakat, infak, shadaqah, dan wakaf. Sebagai lembaga usaha yang mandiri, BMT juga memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif dan dinamis, berpandangan positif dan produktif dalam menarik dan mengelola dana masyarakat.
- b) Staf dan karyawan BMT menjalankan tugas dan tanggungjawabnya masing-masing sesuai dengan tugas yang telah diberikan.
- c) BMT memiliki komitmen melakukan pertemuan dengan semua komponen masyarakat di lapisan bawah melalui forum-forum pengajian, dakwah,

¹⁵ Sadrah E, *BMT & Bank Islam: Instrument Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal. 30-31

pendidikan, dan kegiatan sosial-ekonomi yang berimplikasi kepada kegiatan produktif dibidang ekonomi.

- d) Manajemen operasional BMT dilakukan menurut pendekatan profesional dengan cara-cara Islami.

Sebagai lembaga usaha yang mandiri, BMT memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Berorientasi bisnis, yakni memiliki tujuan mencapai laba bersama meningkatkan pemanfaatan segalapotensi ekonomi yang sebanyak-banyaknya bagi para anggota dan lingkungannya.
2. Bukan merupakan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengelola dana sosial umat seperti zakat, infak, shadaqah, hibah dan wakaf.
3. Lembaga ekonomi umat yang dibangun dari bawah secara swadaya yang melibatkan peran serta masyarakat disekitarnya.
4. Lembaga ekonomi milik bersama antara kalangan masyarakat bawah dan kecil serta bukan milik perorangan atau kelompok tertentu di luar masyarakat sekitar BMT.

1) Prinsip Utama BMT

Dalam melaksanakan usahanya, BMT berpegang teguh pada prinsip utama yaitu:

- a) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- b) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif, adil dan berakhlaq mulia.
- c) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola disetiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- d) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- e) Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak bergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- f) Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi. Yang dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja. Sikap profesional dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tertinggi.

g) Istiqomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya hanya kepada Allah SWT kita berharap.¹⁶

2) Produk Pengumpulan dan Penyaluran Dana BMT

a) Produk Pengumpulan Dana

Pelayanan jasa simpanan yang diselenggarakan oleh BMT merupakan suatu bentuk simpanan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya. Transaksi yang mendasar bagi berlakunya simpanan di BMT yaitu:

b) Simpanan *Wadi'ah*

Merupakan titipan dana yang dilakukan setiap waktu dan dapat ditarik pemilik atau nasabah dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga atau pemindah bukuan/transfer dan perintah membayar lainnya. Simpanan *wadi'ah* dikenai biaya administrasi. Namun karena dana tersebut dititipkan dan dikelola, nasabah penyimpan dana dapat menerima keuntungan bagi hasil yang sesuai dengan jumlah dana yang diinvestasikan di BMT.

c) Simpanan *Mudharabah*

Merupakan simpanan para pemilik dana yang penyeteroran dan atau penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang

¹⁶*Ibid*, hal. 31-33

telah disepakati sebelumnya. Jenis-jenis simpanan yang menggunakan akad *Mudharabah* dapat dikembangkan ke dalam berbagai variasi simpanan, yaitu: simpanan idul fitri, idul qurban, haji dan umrah, pendidikan, kesehatan, dll.

Selain kedua jenis simpanan tersebut, BMT juga mengelola dana ibadah seperti Zakat, Infaq dan Shadaqah yang dalam hal ini BMT berfungsi sebagai amil. Dalam hal ini, BMT berfungsi menggalang dana dari masyarakat untuk kepentingan sosial dan agama. BMT dan nasabah tidak memperoleh keuntungan dari jenis produk ini karena dana yang diperoleh sepenuhnya digunakan untuk kepentingan sosial.

3) Produk Penyaluran Dana

Kumpulan dana yang diperoleh dari nasabah, kemudian dikelola oleh BMT yang selanjutnya disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada masyarakat (nasabah). Pinjaman dana yang diberikan oleh BMT kepada masyarakat disebut kredit pembiayaan. Kredit pembiayaan merupakan suatu fasilitas produk yang diberikan oleh BMT kepada anggotanya untuk digunakan sebagai dana pendukung kegiatan usaha. Tujuan disalurnkannya kredit pembiayaan kepada masyarakat oleh BMT adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota dan BMT itu sendiri. Sasaran yang hendak dicapai dari kredit pembiayaan tersebut adalah semua sektor kegiatan ekonomi antara lain: pertanian, industri,

perdagangan, dan jasa. Pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh BMT maupun lembaga keuangan syariah lainnya adalah:

a) Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil*

Pembiayaan berakad jual beli adalah perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dana investasi atau berupa pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan keuntungan yang telah disepakati bersama.

b) Pembiayaan *Murabahah*

Yaitu pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan ini pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT dengan pemberi modal dan anggota sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah sama seperti pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil* tetapi proses pengembaliannya akan dibayarkan pada saat jatuh tempo.

c) Pembiayaan *Mudharabah*

Yaitu pembiayaan dengan akad *syirkah*. Akad *syirkah* yaitu suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dan anggota, dimana BMT menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya. Jenis kegiatan usaha yang dimungkinkan untuk diberikan

pembiayaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah, seperti: pertanian, industri rumah tangga, perdagangan, dan jasa.

d) Pembiayaan *Musyarakah*

Adalah pembiayaan dengan akad *syirkah* adalah penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu kegiatan usaha, dimana terjadinya kesepakatan untuk menanggung resiko dan keuntungan yang berimbang, sesuai dengan nominal dana penyertaan.

e) Pembiayaan *al-Qordhul Hasan*

Yaitu pembiayaan dengan akad ibadah. Yang merupakan perjanjian pembiayaan BMT dan anggotanya. Yang layak diberi pinjaman adalah para anggota yang terdesak dalam melakukan kewajiban-kewajiban non usaha atau pengusaha yang menginginkan usahanya bangkit kembali dari kepailitan yang disebabkan karena ketidakmampuannya melunasi kewajiban membayar pembiayaan yang dilakukan.¹⁷

B. Konsep Tentang Penilaian Karakter

1. Pengertian Karakter

Karakter merupakan unsur pokok dalam diri manusia yang dengannya membentuk karakter psikologi seseorang dan membuatnya berperilaku sesuai dengan dirinya dan nilai yang cocok dengan dirinya

¹⁷ Sadrah E, *BMT & Bank Islam: Instrument Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal. 124-127

dalam kondisi yang berbeda-beda. Berbagai definisi istilah atau *term* dari karakter itu sendiri para tokoh dan ulama telah menjelaskannya, diantaranya adalah sebagai berikut:

Kata karakter berasal dari bahasa Yunani yang berarti “*to mark*” (menandai) dan memfokuskan, bagaimana mengaplikasikan nilai kebaikan dalam bentuk tindakan atau tingkah laku. Oleh sebab itu, seseorang yang berperilaku tidak jujur, kejam, atau rakus dikatakan sebagai orang yang berkarakter jelek, sementara seseorang yang berperilaku jujur, suka menolong dikatakan sebagai orang yang berperilaku mulia. Jadi istilah karakter erat kaitannya dengan kepribadian (*personality*) seseorang. Seseorang bisa disebut orang yang berkarakter (*a person of character*) apabila perilakunya sesuai dengan kaidah moral.¹⁸

Dalam istilah psikologi yang disebut karakter adalah watak perangkai sifat dasar yang khas satu sifat atau kualitas yang tetap terus menerus dan kekal yang dapat dijadikan ciri untuk mengidentifikasi seorang pribadi.¹⁹

Menurut Muchlas Samani berpendapat bahwa karakter dapat dimaknai sebagai nilai dasar yang membangun pribadi seseorang terbentuk baik karena pengaruh lingkungan, yang membedakannya dengan orang lain,

¹⁸ Zubaedi, “*Desain Pendidikan Karakter*”, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hal. 12

¹⁹ Ramayulis, “*Ilmu Pendidikan Islam*”, (Jakarta: Kalam Mulia Group, 2012, Cet. 9), hal. 510

serta diwujudkan dalam sikap dan perilakunya dalam kehidupan sehari-hari.²⁰

Karakter adalah ciri khas yang dimiliki oleh suatu benda atau individu. Ciri khas tersebut asli dan mengakar pada kepribadian benda atau individu tersebut, dan merupakan mesin yang mendorong bagaimana seseorang bertindak, bersikap, berujar, dan merespon sesuatu.²¹

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa penilaian karakter adalah untuk mengetahui itikad baik seseorang dalam memenuhi kewajibannya dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Penilaian karakter ini merupakan pekerjaan yang sangat sulit, karena dari pihak nasabah yang akan berusaha untuk selalu terkesan baik. Oleh karena itu, dalam melakukan penilaian karakter diperlukan strategi yang bagus, metode ataupun keahlian dalam mengenali karakter nasabah yang ingin melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah.

Hal yang demikian tidak akan terjadi kegagalan dalam pemberian pembiayaan yang disebabkan karena kesalahan dalam melakukan penilaian karakter nasabah. Faktor yang sangat perlu diperhatikan oleh pejabat pembiayaan dalam menganalisis calon anggota antara lain: perilaku, tanggung jawab, kedisiplinan diri, moral, maupun sifat-sifat pribadinya.

2. Penilaian Karakter Nasabah

²⁰ Muchlas Samani & Hariyanto, "*Konsep dan Model Pendidikan Karakter*", (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011), hal. 43

²¹ Jamal Ma'mur Asmani, "*Buku Panduan Internalisasi Pendidikan Karakter di Sekolah*", (Yogyakarta: Diva Press, 2011), hal. 23

a. Pengertian Karakter Nasabah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia karakter adalah tabiat, sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan orang lain.²²

Adapun karakter standar universal yang berlaku secara umum yang dikaitkan dengan syarat keberhasilan, meliputi kepercayaan, kejujuran, keadilan, tanggungjawab, keterbukaan dan lainnya.

Penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui itikad baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Karakter merupakan faktor dominan dan penting, karena walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu menyelesaikan utangnya, tetapi jika tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank kemudian hari.

Gambaran tentang karakter calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- 2) Verifikasi data dengan melakukan *interview*
- 3) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut dilingkungan usahanya
- 4) Bank Indonesia *checking* dan meminta informasi antar bank.²³ BI

checking ini dilakukan melalui Sistem Informasi Debitur (SID) pada

²² Sri Ayu Agustina, *Analisis Penilaian Karakter Nasabah, Jaminan, Dan Kelayakan Usaha Dalam Pemberian Pembiayaan Di PT. BPRS Gebu Prima*, Skripsi, UIN Medan, 2018

²³ Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hal. 67-68

Bank Indonesia. SID menyediakan informasi pembiayaan yang terkait nasabah, antara lain informasi mengenai bank pemberi pembiayaan, nilai fasilitas pembiayaan yang telah diperoleh, kelancaran pembayaran, serta informasi lain yang terkait dengan fasilitas pembiayaan tersebut.²⁴

5) Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada; dan

6) Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah.

Karakter yang baik dan meyakinkan biasanya ditunjukkan oleh kebenaran pernah dinyatakan calon nasabah baik secara tertulis maupun secara lisan. Tidak ada keraguan tentang identitas diri, usaha dan aspek legalitasnya. Tidak ada cacat dari dokumen yang menyertai identitas dan bisnisnya. Tidak terdapat atau terdengar suara miring tentang reputasi, tidak ada catatan dipengadilan baik pengadilan negeri, pengadilan tinggi, maupun mahkamah agung. Tidak terdapat catatan kriminal dan catatan lain dari kepolisian, bahkan sebaliknya bila terdapat catatan positif tentang penghargaan yang pernah diterima calon nasabah, sumbangan dan hasil karya yang mendapat apresiasi dari pihak pemerintah atau masyarakat sangat membantu pembentukan karakter positif calon nasabah. Semua informasi dan hasil investigasi itu akan membentuk *trade record* calon nasabah.²⁵

²⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah Modul Sertifikasi tingkat 1 General Banking Syariah*, (Jakarta: Gramedia, 2014), hal. 204

²⁵ *Ibid*, hal. 100

Terdapat beberapa perilaku nasabah yang harus diketahui oleh lembaga keuangan antara lain:

- a) *The Empire Builder*. Tipe ini mempunyai karakter sebagai pencari bisnis baru, agresif dan berorientasi pada pertumbuhan.
- b) *The Innovator*. Tipe ini ingin selalu berada di barisan depan dalam persaingan. Oleh karena itu selalu berminat menciptakan produk baru, pasar baru dan cara pelayanan baru.
- c) *The Image Builder*. Tipe ini lebih senang dianggap berhasil ketimbang dengan keberhasilan yang diperolehnya. Ia cenderung melakukan pengeluaran yang terlalu banyak, pamer dan ingin dipuji di masyarakat.
- d) *The Stagnant Manager*. Tipe ini lebih senang memelihara perusahaan untuk mengembangkannya
- e) *The High Liver*. Tipe ini bertujuan menarik manfaat sebanyak mungkin. Dalam bisnis UKM, para pengusaha muslim dituntut untuk tidak sekedar memiliki karakter yang wirausahawan yang baik namun juga harus memiliki karakter seorang wirausahawan muslim yang berorientasikan pada al-Qur'an dan as-Sunnah.²⁶

Masing-masing manusia mempunyai karakter yang berbeda satu sama lainnya, oleh karena itu para pengelola pembiayaan harus juga mempunyai ketrampilan psikologi praktis untuk dapat mengenali watak

²⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Kredit Secara Sehat*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), hal. 53

dari debiturnya. Hal yang perlu ditekankan pada nasabah di lembaga keuangan syariah adalah bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah. Cara untuk membaca watak atau sifat dari calon nasabah dapat dilihat dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi, seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hoby dan sosial standingnya. Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa cara-cara yang dapat dijadikan suatu ukuran tentang kemauan nasabah untuk membayar itu dapat dilihat dari segi sifat maupun watak dari calon nasabah.

b. Manfaat Penilaian Karakter Nasabah

Menurut Sanusi, manfaat dari penilaian karakter untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta tekad baik yang kemauan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya calon. nasabah.²⁷ Oleh sebab itu pemilihan karakter yang baik dan tepat adalah salah satu indikasi untuk menentukan baik tidaknya pembiayaan tersebut kelak.

Selain itu untuk meminimalisir terjadinya resiko yang kemungkinan akan muncul pada saat pembiayaan sedang berjalan. Terlihat pada seorang nasabah dengan usaha yang baik dan mempunyai kemampuan dalam membayar namun, jika tidak ada itikad baik dari nasabah untuk membayar pinjaman maka akan menimbulkan pembiayaan bermasalah yang dapat merugikan pihak bank.

3. Analisis Karakter

²⁷ Sanusi Anwar, *Metode Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hal. 72

Salah satu keberhasilan dalam pemberian pembiayaan sangat tergantung pada tingkat kejujuran dan itikad baik dari calon nasabah. Penilaian karakter ini merupakan pekerjaan yang sangat sulit, karena dari pihak calon nasabah akan berusaha untuk selalu terkesan baik. Oleh karena itu, dalam melakukan penilaian karakter diperlukan strategi yang bagus, metode ataupun keahlian dalam mengenali karakter calon nasabah sehingga dapat memperoleh gambaran yang sesungguhnya.

Hal yang demikian tidak akan terjadi kegagalan dalam pemberian pembiayaan yang disebabkan karena kesalahan dalam melakukan penilaian karakter calon nasabah. Faktor yang sangat perlu diperhatikan oleh pihak lembaga pembiayaan dalam menganalisis calon nasabah antara lain: perilaku, tanggung jawab, kedisiplinan diri, moral, maupun sifat-sifat pribadinya. Penilaian karakter pemberian pembiayaan harus atas dasar:

a) Kepercayaan

Yakni mendasari suatu kepercayaan yaitu dengan adanya keyakinan dari pihak lembaga keuangan, bahwa calon nasabah mempunyai:

- 1) Moral, yaitu perbuatan/tingkah laku/ucapan seseorang dalam berinteraksi dengan manusia.
- 2) Watak, yaitu sifat batin yang memengaruhi segenap pikiran, perilaku budi, pekerti, dan tabiat yang dimiliki manusia atau makhluk hidup lainnya.
- 3) Sifat-sifat pribadi yang positif, yaitu kepribadian yang memuat sifat-sifat baik.

4) Dan sifat-sifat pribadi yang kooperatif, yaitu sikap yang menunjukkan kerjasama dan tidak melakukan penentangan.

b) Mempunyai rasa tanggung jawab, dalam hal:

- 1) Kehidupan pribadi sebagai manusia.
- 2) Kehidupan sebagai anggota masyarakat.
- 3) Menjalankan kegiatan usahanya.

Dalam hal pemberian suatu pembiayaan dari penjelasan di atas ialah dengan memberikan suatu kepercayaan kepada calon nasabah yang akan diberikan suatu pembiayaan dan mengetahui calon nasabah tersebut mempunyai rasa tanggung jawab dalam mengelola pembiayaannya sehingga pihak lembaga yang memberikan suatu pembiayaan dapat mempunyai kemantapan untuk memberikan pembiayaannya. Jadi, dengan mengetahui karakter dengan melakukan penilaian tersebut dapat menentukan calon nasabah yang benar-benar layak.²⁸

Selain itu, perlu diperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya.

Adapun nilai yang diamati adalah:

- 1) Nilai sosial, merupakan gambaran mengenai apa yang diinginkan, yang pantas, yang berharga, yang mempengaruhi perilaku sosial orang yang memiliki nilai itu.

²⁸ Rivai, V. Basir, S. Sudarto, S. Vetithzal, A.P, *Commercial Bank Management Dari Teori Ke Praktik. Edisi Pertama*, (Cetakan Pertama: Rajawali Pers. Jakarta, 2013), hal. 73-75

- 2) Nilai ekonomi, merupakan perbuatan seseorang atau sekelompok orang atas dasar pertimbangan ada tidaknya keuntungan finansial sebagai akibat dari perbuatannya itu.
- 3) Nilai agama, merupakan perbuatan seseorang atas dasar pertimbangan kepercayaan bahwa sesuatu itu dipandang benar menurut ajaran agama.

4. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Kata *Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan menurut istilah *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lainnya *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *Murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh. Saat ini produk inilah yang paling banyak digunakan oleh bank syariah karena paling mudah dalam implementasinya dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.²⁹

²⁹ M. Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hal. 149

Menurut wiroso dalam bukunya, *Murabahah* didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang sehingga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up*/keuntungan yang disepakati. Karakteristik *Murabahah* adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.³⁰

1) Landasan Hukum *Murabahah*

Di dalam Al-Qur'an tidak terdapat acuan langsung yang berkenaan dengan *Murabahah*, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Demikian juga, nampaknya tidak ada juga hadits yang memiliki acuan langsung kepada *Murabahah*.

Meskipun *murabahah* termasuk dalam akad jual beli dan dalam Al-Qur'an dan beberapa ayat tentang jual beli misalnya dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

Artinya: “..Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”³¹

Namun dalam ayat tersebut tidak menjelaskan jual beli yang bagaimana atau *Murabahah* termasuk di dalamnya atau tidak, jadi belum ada landasan dari Al-Qur'an yang mendasari secara langsung tentang *Murabahah*.

³⁰ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 13

³¹ QS. Al-Baqarah (2), hal. 275

Para ulama awal seperti Malik dan Syafi'i yang khusus menyatakan bahwa penjualan *Murabahah* berlaku, tidak menyebutkan referensi dari hadits yang jelas. Al-kaff, kritikus kontemporer terhadap *Murabahah*, menyimpulkan *Murabahah* merupakan “salah satu penjualan yang tidak dikenal sepanjang masa Nabi atau sahabatnya”. Menurutnya, ulama yang masyhur mulai mengungkapkan pandangan mereka mengenai *Murabahah* pada perempat pertama abad hijriah, atau lebih. Karena nampaknya tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Al-Qur'an atau Al-Hadits yang diterima umum, para ahli harus membenarkan *murabahah* berdasarkan landasan lain. Malik mendukung validitasnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah.

Murabahah merupakan bentuk penjualan pembayaran yang ditunda dan perjanjian komersial resmi, walaupun tidak berdasarkan teks Al-Qur'an dan As-Sunnah, tetapi dibolehkan dalam hukum Islam. Bank-bank Islam telah menggunakan perjanjian *murabahah* dalam aktifitas pembiayaan melalui barang-barang dagangan, dan memperluas jaringan dan penggunaannya.

2) Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Adapun rukun-rukun dalam *Murabahah* yaitu:

- a. *Ba'iu* (penjual)
- b. *Musytari* (pembeli)
- c. *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)

- d. *Tsaman* (harga barang)
- e. *Ijab Qabul* (pernyataan serah terima)

Adapula syarat-syarat dalam *Murabahah* yaitu sebagai berikut:

- a. Syarat yang berakat (*ba'iu* dan *musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- b. Barang yang diperjualbelikan (*mabi*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan harga pokok dan komponen keuntungan dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas diawal sebelum kesepakatan.
- d. Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakat.³²

3) Kaidah-kaidah dalam *Murabahah*

Kaidah-kaidah yang harus diperhatikan dalam melakukan jual beli *Murabahah* yaitu:³³

- a. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal
- b. Biaya aktual dari barang yang akan diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli

³² Velthzal Rifat, *Islamic Financial Management: teori, konsep, dan aplikasi: panduan praktis untuk lembaga keuangan, nasabah, praktisi, dan mahasiswa*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 146-147

³³ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2003), hal. 24

- c. Harus ada kesepakatan dari kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of good sold*) dan margin keuntungan.
 - d. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan penjualan.
 - e. Jika barang yang dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jualbeli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariah
 - f. *Murabahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank islam, ia akan dapat diterapkan dalam: pembiayaan pengadaan barang dan pembiayaan pengeluaran *Letter of Credit* L/C.
 - g. *Murabahah* akan lebih berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya saat diterima. Harga jual pada pemesanan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.
- 4) Pembiayaan *Murabahah* menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 4/DSN-MUI/IV/2000
- a. Ketentuan umum *Murabahah* dalam bank syariah

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli serta keuntungannya. Dalam kasus ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membiayai harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
8. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad wakalah), akad

jual beli *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi hak milik bank.

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 (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membiayai uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus dibiayai dari uang muka tersebut. Jika uang muka kurang dari kerugian yang disepakati.
6. harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

c. Ketentuan jaminan dalam *Murabahah*

1. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

d. Ketentuan hutang dalam *Murabahah*

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang 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 hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

e. Ketentuan penundaan pembayaran dalam *Murabahah*

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

f. Ketentuan bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan palit atau gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.³⁴

b. Faktor Pendukung Dan Penghambat Akad *Murabahah*

1) Faktor Pendukung

Faktor yang menjadi pendukung penyaluran pembiayaan yaitu kelancaran nasabah dalam angsuran selain itu keadaan ekonomi yang semakin meningkat sehingga pihak lembaga menyalurkan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki usaha produktif. Peningkatan taraf hidup menyebabkan adanya lapangan pekerjaan di berbagai sektor, termasuk usaha kecil, diharapkan dapat menyerap tenaga kerja, baik tenaga kerja yang masih menganggur maupun semi menganggur

³⁴ DSN, *Himpunan Fatwa Dewan Syariat Nasional*, (Ciputat: Gaung Persada, 2006), hal. 20

sehingga mereka dapat menambah penghasilan guna memenuhi kebutuhan diri dan keluarga.

Potensi usaha kecil yang mampu bersaing dalam ekonomi pasar sehingga dengan adanya usaha kecil mampu meningkatkan pendapatan negara. Melihat konstelasi usaha kecil yang banyak tersebar di pelosok tanah air, peluang usaha mereka dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas masih tetap terbuka luas.

2) Faktor Penghambat

Faktor penghambat dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah. Faktor yang menjadi penghambat dalam penyaluran pembiayaan terdapat pada pelaku usaha atau nasabah, potensi yang kurang dimiliki oleh nasabah. Kurangnya pemasaran produk, teknologi dan sumber daya manusia di bidang teknologi, manajemen maupun kewiraswastaan dan menghadapi pesaing usaha. Selain itu pihak lembaga harus berhati-hati terhadap risiko tidak terbayarnya pembiayaan atau utang yang diberikan kepada nasabah. Hal ini sesuai dengan risiko dalam pembiayaan yaitu risiko tak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi).³⁵

³⁵ Muhammad, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), hal. 35-36

5. Pendapatan Usaha Kecil

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan unsur sangat penting dalam laporan keuangan, karena dalam melakukan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi yang diakui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum.

Menurut Winardi (1999) pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil material yang dicapai dari penggunaan barang atau jasa-jasa manusia secara bebas. Pendapatan terdiri atas penghasilan berupa upah atau gaji, bunga, sewa, deviden, keuntungan dan merupakan suatu yang harus diukur dengan uang dalam suatu jangka waktu tertentu, misalnya seminggu, sebulan, setahun atau dalam jangka waktu yang lama.³⁶

Ada dua hal yang perlu diperhatikan pada saat suatu pendapatan diakui, yaitu pengukuran pendapatan dengan satuan atau ukuran moneter dan penetapan waktu bahwa pendapatan tersebut dapat dilaporkan sebagai pendapatan.

Ikatan Akuntan Indonesia (2002) memberikan ketentuan mengenai pengukuran pendapatan yang dinyatakan dalam standar Akuntansi Keuangan yang isinya sebagai berikut:

³⁶ Subandriyo, *Pengaruh Kebijakan Pemerintah Terhadap Pendapatan Petani Kakao Di Kabupaten Jayapura*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2012), hal. 54

“Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang dapat diterima, jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan pembeli atau pemakai perusahaan tersebut. Jumlah tersebut, dapat diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan perusahaan”.

b. Pengertian Usaha Kecil

Didalam upaya mewujudkan masyarakat yang sejahtera, adil, dan makmur baik materiil maupun spiritual, maka pemerintah harus berupaya untuk melakukan berbagai usaha pembangunan diberbagai bidang. Dalam perekonomian indonesia sektor usaha kecil memegang peranan yang sangat penting terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil.

Menurut Kementerian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (2012) usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki

hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 miliar.³⁷

Usaha kecil merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas ekonomi pada khususnya.

C. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang penerapan karakter nasabah di lembaga keuangan syariah, telah banyak dilakukan oleh para akademisi, baik dalam bentuk jurnal maupun skripsi. Penelitian tersebut antara lain:

Diyas Anggreati, skripsi yang berjudul “Analisis Kemampuan Nasabah Dalam Membayar Angsuran Pada Pembiayaan Murabahah Di KJKS BMT BUS Cabang Genuk”.³⁸ Hasil dari penelitian adalah mekanisme dalam membayar angsuran di KJKS BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Genuk adalah dengan pemotongan secara otomatis setiap bulan selama jangka waktu pembiayaan dari rekening nasabah, atau bisa juga nasabah datang ke KJKS BMT Bina Umat Sejahtera Cabang Genuk sendiri, atau pihak KJKS BMT Bina Umat Sejahtera mendatangi ke tempat tinggal nasabah, untuk menagih atau mengambil setoran bulannya. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan

³⁷ Himawan Arif Sutanto, *Tingkat Efisiensi Produksi Dan Pendapatan Usaha Kecil*, (Semarang: Unnes Press, 2015), hal. 8-9

³⁸Diyas Anggreati, *Analisis Kemampuan Nasabah Dalam Membayar Angsuran Pada Pembiayaan Murabahah Di KJKS BMT BUS Cabang Genuk*. Skripsi, UIN Walisongo Semarang, 2016

adalah sama-sama menganalisis dalam sebuah pembiayaan murabahah pada nasabah, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah dalam penelitian ini terfokuskan untuk menganalisis kemampuan nasabah untuk membayar angsuran bisa dikatakan dengan tepat waktu atau tidak.

Siti I'annah Roudlotusy Syarifah, dengan judul skripsi “Analisis Penilaian Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Dana Mentari Purwokerto”.³⁹ Dengan hasil penelitian, dalam menganalisis kelayakan anggota, pihak BMT melakukan beberapa proses sebelum calon anggota mendapatkan pembiayaan. Prinsip 5C merupakan prinsip analisis yang diterapkan oleh pihak BMT. Kendala yang dihadapi pihak BMT adalah dalam pelaksanaannya di lapangan ada beberapa kendala sehingga penggunaan 5C dalam analisis pemberian pembiayaan tidak dapat dilaksanakan secara optimal, hal ini karena ketika dalam penilaian kelayakan anggota pembiayaan, khususnya dalam mendalami karakter anggota yang ketika dianalisis sangat baik, namun di tengah perjalanan mulai terlihat kurang baik sehingga kemampuan membayar kewajiban kurang lancar. Strategi yang dilakukan pihak BMT adalah lebih intens lagi dalam pengawasan terhadap anggota yakni dengan lebih sering mengunjungi anggota pembiayaan. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas tentang pembiayaan murabahah yang dilakukan di lembaga BMT, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan

³⁹ Siti I'annah Roudlotusy Syarifah, *Analisis Penilaian Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Dana Mentari Purwokerto*. Skripsi, IAIN Purwokerto, 2017

dilakukan adalah dalam penelitian ini menganalisis penilaian kelayakan nasabah yang layak atau tidaknya mendapatkan pembiayaan dalam pembiayaan murabahah.

Isih akhmiatun, skripsi yang berjudul “Analisis Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah di BMT Harapan Ummat Kabupaten Kudus”.⁴⁰ Hasil dari penelitian ini bahwa penyebab pembiayaan murabahah bermasalah disebabkan oleh berbagai hal, diantaranya kesalahan dalam menganalisa, kegagalan usaha karena suatu musibah, anggota meninggal dunia, penurunan pendapatan, tidak memiliki cukup uang saat jatuh tempo pembayaran angsuran, banyaknya pinjaman yang diperoleh dari lembaga keuangan lain, seperti koperasi dan bank serta masalah gagal panen karena kondisi cuaca yang buruk. Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah dalam penelitian ini juga termasuk dalam penilaian karakter dan 4 faktor lainnya dari calon anggotanya, yang dimana anggotanya bisa menjaga amanahnya atau tidak dan dalam hal ini bisa menyebabkan terjadinya resiko pembayaran yang tidak tepat waktu jika anggotanya tidak bertanggung jawab dan tidak amanah dalam melakukan pembiayaan. Sedangkan perbedaannya dalam penelitian ini tidak menyinggung langsung kearah faktor 5C.

Reski Amalia Jufri, skripsi yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro (Studi BMT

⁴⁰ Isih Akhmiatun, *Analisis Pembiayaan Bermasalah Pada Akad Murabahah di BMT Harapan Ummat Kabupaten Kudus*, Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2017

Asy-Syabaab Kabupaten Pinrang)”.⁴¹ Hasil dari penelitian ini bahwa sebagian besar nasabah BMT tidak mengerti tentang produk murabahah namun untuk mendapatkan bantuan modal usaha mereka maka nasabah harus melakukan perjanjian dengan menggunakan akad murabahah ini. Dari hasil perhitungan regresi linear sederhana, koefisien korelasi, dan koefisien determinasi, menunjukkan bahwa memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap peningkatan usaha mikro, namun pembiayaan murabahah yang dijalankan pihak BMT ini sebagai bantuan modal usaha mereka disambut baik dan sudah sesuai dengan sistem yang dijalankan, dengan harapan kedepannya akan tetap berjalan dengan baik karena dapat membantu nasabah dalam menunjang modal usaha dalam sektor ekonomi. Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah dari kedua penelitian ini sama-sama untuk membantu calon anggota dalam mendapatkan bantuan modal usaha untuk bisa mengembangkan atau menjalankan usahanya dengan harapan kedepannya bisa menjadi lebih baik tentunya dengan melakukan pembiayaan murabahah yang sistem bagi hasilnya tidak memberatkan anggotanya.

Dian Hurriyyah, skripsi yang berjudul “Analisis Karakter Dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah Pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh”. Hasil dari penelitian ini bahwa analisis karakter lebih diutamakan karena nasabah banyak berasal dari lingkungan sekitar BMT ALFATAYA sehingga memudahkan bagi BMT ALFATAYA mengenal nasabah dan

⁴¹ Reski Amalia Jufri, *Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro (Studi BMT Asy-Syabaab Kabupaten Pinrang)*, Skripsi, STAIN Parepare, 2017

tingginya keinginan nasabah untuk transparansi terhadap kondisi mereka.⁴² Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas tentang analisis karakter dalam penyaluran pembiayaan murabahah serta tempatnya sama-sama di lembaga BMT.

Mansur Azis, skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro Di PT. BPRS UMMU Bangil”.⁴³ Hasil dari penelitian ini adalah pihak bank menemukan berbagai masalah yang masih terjadi dalam proses pembiayaan murabahah, prosedur pembiayaan usaha mikro oleh PT. BPRS Ummu Bangil memiliki banyak tahapan. Analisa pembiayaan yang diajukan nasabah sebelum pengambilan keputusan apakah permohonan pembiayaan tersebut diterima atau ditolak, *Account Officer* menggunakan prinsip 5C. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menganalisis sebuah pembiayaan murabahah untuk usaha mikro yang layak diberikan pembiayaan atau tidak, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah dalam penelitian ini terfokus pada kelayakan nasabah yang mendapatkan sebuah pembiayaan disini lembaga memberikan pembiayaan dengan cara melihat kondisi nasabah layak atau tidaknya mendapatkan pembiayaan.

Lalitta Angelina, Nanik Eprianti, Yandi Maryandi, jurnal yang berjudul “Analisis 5C Pada Pembiayaan Murabahah di Koperasi Syariah BMT Itqan di

⁴²Dian Hurriyyah, *Analisis Karakter Dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah Pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh*, Skripsi, IAIN Batusangkar, 2018

⁴³ Mansur Azis, *Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Usaha Mikro Di PT. BPRS UMMU Bangil*. Skripsi, IAIN Ponorogo, 2020

Sektor Riil UMKM Kota Bandung”.⁴⁴ Hasil dari penelitian adalah melakukan prinsip 5C dalam menilai calon nasabah pembiayaan BMT Itqan sangat mengutamakan pada tiga point yaitu *character*, *capacity*, dan *collateral*, sedangkan point *capital* dan *condition of economy* mendapat porsi yang lebih sedikit. Karena aspek *condition of economy* penilaian dalam hal ini tidak berbeda jauh dengan penilaian aspek *capacity*. Sedangkan pada analisa aspek *capital* tidak berbeda jauh dengan prinsip *collateral*. Penerapan prinsip 5C harus dapat dilakukan secara keseluruhan pada BMT Itqan agar menjadi solusi dalam memaksimalkan prinsip 5C sehingga dapat lebih meminimalisir risiko kredit yang terjadi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah dalam penelitian ini terfokuskan pada prinsip 5C sedangkan dalam penelitian yang akan dilakukan terfokuskan ke prinsip karakter (*character*) tetapi dalam prinsip ini sama-sama digunakan dan di utamakan dalam penelitian ini dan penelitian yang akan dilakukan.

Abul Rizki Hidayat, skripsi yang berjudul “Analisis Pengaruh Prinsip 5C Terhadap Tingkat Pengembalian Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Qiradh Baiturrahman Banda Aceh”.⁴⁵ Hasil dari penelitian ini adalah secara simultan bahwa *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral* dan *Condition Of Economy* berpengaruh terhadap tingkat pengembalian di Baitul Qiradh Baiturrahman

⁴⁴ Lalitta Angelina, Nanik Eprianti, Yandi Maryandi, *Analisis 5C Pada Pembiayaan Murabahah di Koperasi Syariah BMT Itqan di Sektor Riil UMKM Kota Bandung*, Universitas Islam Bandung, Prosiding: Hukum Ekonomi Syariah, <http://dx.doi.org/10.29313/syariah.v7i1.26964> volume 6, No. 2, Tahun 2020, hlm. 158-160, diakses pada 16 Desember 2021

⁴⁵ Abul Rizki Hidayat, *Analisis Pengaruh Prinsip 5C Terhadap Tingkat Pengembalian Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Qiradh Baiturrahman Banda Aceh*, Skripsi, UIN Ar-Raniry, 2020

Banda Aceh. Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu pada penelitian ini prinsip 5C digunakan atau difokuskan dalam menganalisis tingkat pengembalian pembiayaan tetapi pada penelitian yang akan diteliti hanya difokuskan pada prinsip karakternya saja.

Retno Nurul Yaumi, jurnal yang berjudul “Analisis Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Baitul Maal Wa Tamwil Bina Swadaya Duri Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis”.⁴⁶ Hasil dari penelitian ini bahwa penyebab pembiayaan murabahah bermasalah dikarenakan faktor internal dan faktor eksternal seperti penurunan pendapatan usaha oleh nasabah, nasabah mengalami kepailitan, nasabah kesulitan dalam melakukan pembayaran, dan tidak ada itikad baik dengan kesengajaan dan kelalaian. Namun secara umum pembiayaan murabahah bermasalah terjadi karena kesengajaan dan kelalaian serta keadaan memaksa dari para nasabah dalam perjanjian tersebut. Persamaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian ini sebenarnya sama-sama dilihat dari sisi karakter calon anggotanya karena penyebab terjadinya permasalahan dalam melakukan pembayaran yaitu dari karakter anggotanya mereka sanggup atau tidaknya dan mereka amanah atau tidak dalam menjalankan tanggungjawabnya serta lalai atau tidak jika diberi tanggungjawab oleh pihak lembaga.

⁴⁶Retno Nurul Yaumi, *Analisis Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Baitul Maal Wa Tamwil Bina Swadaya Duri Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis*, JOM Fakultas Hukum Universitas Riau Volume VII No 1 Januari-Juni 2020, hlm. 1-14