

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Manajemen Risiko

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka lembaga keuangan harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan. Penilaian pembiayaan oleh lembaga keuangan untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya dapat dilakukan dengan melalui prosedur penilaian yang benar.<sup>18</sup>

Kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh lembaga keuangan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan, dilakukan dengan analisis 5C yaitu *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral* dan *Condition of Economy*. Prinsip analisis tersebut dilakukan untuk menghindari dan meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan.

Risiko merupakan variasi hasil-hasil yang dapat terjadi selama periode tertentu. Risiko juga dapat didefinisikan sebagai ketidakpastian yang mungkin melahirkan peristiwa kerugian. Menurut Tariqullah Khan dan Habib Ahmed, “risiko merupakan unsur penting dalam dunia keuangan syariah”.<sup>19</sup> Dari definisi tersebut secara garis besar dapat dikatakan bahwa risiko selalu berhubungan dengan kemungkinan terjadinya kerugian yang tidak diinginkan

---

<sup>18</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hal. 108

<sup>19</sup> Tariqullah Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Risiko: Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), hlm. 136.

atau tidak terduga dan besar kecilnya risiko yang terjadi terjadi pada tingkat eksposur dan tingkat ketidakpastian yang dihadapi.

Dalam keuangan syariah terdapat dua kaidah *fiqh* yang terkait dengan risiko, yakni *al kharaj bi al dhaman* dan *al ghummu bi al ghurm*. Kedua kaidah *fiqh* ini memiliki arti bahwa setiap *return* yang didapatkan dari asset tersebut.<sup>20</sup> Jadi dalam dunia keuangan syariah dari asset yang didapatkan pasti adanya risiko dan pihak yang terkait siap menanggung apabila adanya kerugian.

Risiko dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya kerugian yang tidak diinginkan atau tidak terduga. Sedangkan pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.<sup>21</sup> Jadi risiko pembiayaan adalah kejadian yang dapat diperkiarakan maupun tidak yang muncul jika bank tidak memperoleh kembali pokok pinjaman dan bagi hasil dari pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah.

## **B. Personality**

### **1. Pengertian Personality**

*Personality* yang berarti karakter merupakan sifat atau watak seseorang. Menurut Veithzal Rivai pengertian karakter adalah keadaan watak atau sifat dari customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun

---

<sup>20</sup> *Ibid...*, hal. 136

<sup>21</sup> Herman Darmawi, *Manajemen Risiko (Edisi 2)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), hal. 11

dalam lingkungan usaha.<sup>22</sup> Menganalisis karakter nasabah sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya, dasar kepercayaan yang meliputi moral, watak dan sifat-sifat positif dan kooperatif dan di samping itu juga mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam menjalankan usahanya.<sup>23</sup> Jadi semakin baik karakter seseorang maka semakin baik pula dalam mengembalikan pembiayaan yang didapat, begitu pula sebaliknya.

*Personality* yang juga berarti *Character* merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat pribadi. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah untuk membayar.<sup>24</sup>

Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin meyakini *willingness to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon

---

<sup>22</sup> Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Manajemen: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), hal. 348

<sup>23</sup> *Ibid.*, hal. 438

<sup>24</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan-Edisi Revisi 2014...*, hal. 136

nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.<sup>25</sup>

Calon peminjam tidak boleh berpredikat penjudi, pencuri, pemabuk, pemakai narkoba atau penipu. Pendek kata calon peminjam haruslah mempunyai reputasi yang baik. Dalam prakteknya untuk sampai kepada pengetahuan bahwa calon peminjam tersebut mempunyai watak yang baik dan memenuhi syarat sebagai peminjam, tidaklah semuda yang diduga, terutama untuk peminjam/nasabah debitur yang baru pertama kalinya. Oleh karena itu, upaya “penyidikan” tentang watak ini pihak bank haruslah mengumpulkan data dan informasi-informasi dari pihak lain yang dapat dipercaya.<sup>26</sup>

## 2. 5 model besar kepribadian

- a. Sosial (*extraversion*) merupakan suatu dimensi kepribadian yang mengungkapkan tingkat kenyamanan seseorang dalam berhubungan dengan orang lain. Seseorang mampu bersosialisasi, suka berkumpul dan tegas.<sup>27</sup>

Penilaian terhadap *Personality* atau kepribadian anggota dilakukan dengan memperhatikan hubungan baik anggota dengan BMT. Seseorang yang mempunyai hubungan sosial yang tinggi terhadap lingkungan maupun sesama akan cenderung selalu

---

<sup>25</sup> Ismail, *Perbankan syariah*..hal. 120

<sup>26</sup> Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank umum*, (Bandung: Alfabeta, 2009) hal. 84

<sup>27</sup> Stephen P. Robbins, *Perilaku Organisasi* , (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2013), hal. 40

membina hubungan baiknya, mereka selalu berusaha untuk menghindari masalah yang akan timbul pada dirinya dengan tujuan untuk memperoleh manfaat dari hubungan yang telah dijalin bersama. Jadi, apabila anggota telah dibantu oleh BMT diharapkan anggota tersebut mampu menjalin hubungan baiknya dengan cara mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan agar tidak ada masalah di antara kedua belah pihak.

- b. Mudah bersepakat (*agreeableness*) suatu dimensi kepribadian yang menggambarkan seseorang baik hati, bisa bekerja sama dan penuh kepercayaan. Sedangkan individu yang tidak mudah bersepakat cenderung bersikap dingin, tidak ramah dan suka menentang.

Seseorang yang mudah bersepakat akan menunjukkan sikap kerjasama yang baik dengan orang lain. Orang tersebut cenderung untuk patuh terhadap orang lain atau aturan-aturan yang telah berlaku di dalam kerjasama. Jadi dengan sikap mudah bersepakat tersebut, seorang anggota akan selalu mentaati aturan yang berlaku dari pihak BMT dalam segala hal yang berkaitan dengan kedua pihak.

- c. Sifat berhati-hati (*conscientiousness*) satu dimensi kepribadian yang menggambarkan seseorang yang bertanggung jawab, dapat diandalkan, gigih dan terorganisasi. Sebaliknya, individu yang sifat kehati-hatiannya rendah cenderung mudah bingung, tidak teratur dan tidak bisa diandalkan

Seseorang yang bersifat hati-hati akan lebih cenderung bertanggung jawab untuk melakukan sesuatu. Dengan sifat hati-hati tersebut, seseorang lebih bijaksana dan berani mengambil risiko ketika mengambil keputusan. Jadi, ketika anggota telah mengambil keputusan untuk mengajukan pembiayaan di BMT, maka anggota tersebut harus mengetahui kewajiban-kewajiban untuk mengembalikan pembiayaan dan harus berani mengambil risiko ketika tidak dapat mengembalikan pembiayaan yang diberikan.<sup>28</sup>

- d. Stabilitas emosional (*emotional stability*), suatu dimensi kepribadian yang mencirikan seseorang yang tenang, percaya diri, kokoh (positif).

Penilaian *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya. Ketengangan menjadi sesuatu yang dibutuhkan setiap orang. Terutama ketika sedang menghadapi masalah atau saat hendak mengambil keputusan. Orang yang tenang tidak pernah panik, tidak tergesa-gesa, tidak emosional, sehingga dengan sifat tenang tersebut akan membawa kewibawaan tersendiri bagi seseorang. Dengan ketenangan, kita berlatih untuk mengendalikan diri ketika menghadapi kondisi bagaimanapun sulitnya, seseorang yang memiliki pribadi yang tenang dapat dilihat dari kemampuan berpikirnya jernih.

---

<sup>28</sup> *Ibid.*, hal. 132

- e. Terbuka terhadap pengalaman (*openness to experience*) suatu dimensi kepribadian yang menggambarkan seseorang sebagai individu yang kreatif, ingin tau dan sensitif terhadap hal-hal yang bersifat seni. Sebaliknya, mereka yang tidak terbuka cenderung memiliki sifat konvensional dan merasa nyaman dengan hal-hal yang telah ada.

Orang yang mempunyai sifat terbuka biasanya mudah bergaul. Sikap tenang dan terbuka anggota saat wawancara akan mempermudah pihak BMT untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Keterbukaan seseorang juga menunjukkan bahwa seseorang tersebut tidak mudah putus asa dan penuh kesabaran.

### C. *Purpose*

#### 1. Pengertian *Purpose*

*Purpose* yaitu sasaran atau tujuan dan penggunaan dalam pembiayaan supaya calon *mudharib* dapat mengembalikan angsuran pembiayaan. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif atau untuk tujuan produktif atau untuk tujuan perdagangan. Apabila kredit digunakan untuk kegiatan konsumtif maka kredit tidak dapat diberikan, tetapi jika digunakan sebagai modal kerja (produktif) maka kredit dapat diberikan. Jadi analisis kredit harus mengetahui secara pasti tujuan dan penggunaan kredit yang akan diberikan.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Drs. H. Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), hal. 108

Tujuan pembiayaan harus jelas agar tidak terjadi risiko. Analisis harus memahami apa yang melatar belakangi timbulnya kebutuhan dana.<sup>30</sup>

## 2. Pembiayaan berdasarkan jenis kegunaannya

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

- a) Pembiayaan produktif atau modal kerja, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan produktif ini dibagi lagi menjadi pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.
- b) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.<sup>31</sup> Sesuai dengan namanya jenis kredit ini sifatnya personal, seperti untuk kepemilikan rumah tinggal atau kendaraan pribadi.
- c) Pembiayaan investasi, merupakan jenis pembiayaan yang digunakan untuk kegiatan berinvestasi. Jenis pembiayaan ini sifatnya produktif, yaitu memberikan keuntungan dari kegiatan berinvestasi. Jika dilihat dari namanya dapat dikatakan secara umum jenis pembiayaan ini berkaitan dengan jangka waktu yang relatif lama, baik dari segi perolehan keuntungan maupun pengembaliannya.

---

<sup>30</sup> Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah...*, hal. 595

<sup>31</sup> Muhammad Syafi'i Antonia, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2009), hal. 160



Adanya harapan yang kuat akan menjadikan tujuan seseorang semakin besar untuk tercapai. Harapan adalah suatu kesempatan untuk dapat menghasilkan sesuatu. Harapan merupakan sesuatu yang memiliki nilai nol yang berarti tidak ada kemungkinan hingga menimbulkan kepastian. Artinya, dari sesuatu yang sama sekali tidak ada dalam pemikiran orang menjadi ada suatu pemikiran untuk mencapainya.

Harapan merupakan salah satu penggerak yang mendasari seseorang untuk melakukan suatu tindakan. Karena dengan adanya usaha yang keras tersebut, maka hasil yang didapat akan sesuai dengan tujuan.

Dasar Al Qur'an, Hadits dan Ijma berkaitan dengan aspek hukum ini dapat disampaikan antara lain:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ...

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermualamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...” (QS Al-Baqarah [2]: 282).

#### **D. Prospect**

##### 1. Pengertian *Prospect*

*Prospect* adalah prospek perusahaan di masa datang, apakah akan menguntungkan (baik) atau merugikan (jelek).<sup>32</sup> *Prospect* yaitu bank akan mencari data tentang harapan masa depan dari bidang usaha atau kegiatan usaha peminjam atau sering disebut dengan *capacity* yaitu

---

<sup>32</sup> Drs. H. Malayu S.P. hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan...*, hal. 108

kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman atau pembiayaan dari laba yang dihasilkan. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon *mudharib* mampu melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.<sup>33</sup>

*Prospect* atau kemampuan yang berarti juga kesanggupan, kecakapan, kekuatan, kelayakan.<sup>34</sup> Usaha merupakan kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud. *Prospect* adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang dihasilkan.<sup>35</sup> Menganalisis kemampuan nasabah dalam pemberian suatu pembiayaan dapat dengan pendekatan-pendekatan yang meliputi pendekatan historis, pendekatan finansial, pendekatan yuridis, pendekatan manjerial dan pendekatan teknis.<sup>36</sup> Maka pihak penganalisis dapat dengan mudah mengukur sejauh mana kemampuan seorang calon nasabah, dapat dilihat dari kemampuan mengelola usaha yang dijalankan maupun perkembangan usahanya.

kemampuan usaha nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama untuk memperoleh pendapatan. Yang mana nantinya dari

---

<sup>33</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 81

<sup>34</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *KBBI*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal. 869.

<sup>35</sup> Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan...*, hal. 81

<sup>36</sup> Rivai, *Islamic Financial...*, hal. 351

pendapatan yang didapat itu akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan untuk mengembalikan pembiayaan yang dipinjamnya.<sup>37</sup>

Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank syariah dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

Untuk mengetahui sampai dimana kemampuan calon peminjam, bank dapat memperolehnya dengan berbagai cara, misalnya terhadap nasabah yang sudah dikenalnya, tentu tinggal melihat-lihat dokumen-dokumen, berkas-berkas, arsip dan catatan-catatan yang ada tentang pengalaman-pengalaman kreditnya yang sudah-sudah. Informasi-informasi dari luar hanya sekedar tambahan saja terbatas kepada hal-hal yang belum tersedia. Sedangkan dalam menghadapi “pendatang baru” biasanya dengan cara melihat riwayat hidup (biodata) termasuk pendidikan, kursus-kursus dan latihan-latihanyang pernah diikuti serta tak kalah pentingnya pengalaman-pengalaman kerja di masa yang lalu.

---

<sup>37</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal. 121-122

Kemampuan berarti kapasitas seorang individu untuk melakukan beragam tugas dalam suatu pekerjaan. Lebih lanjut kemampuan adalah sebuah penilaian terkini atas apa yang dapat dilakukan seseorang.

Untuk semakin memahami kemampuan, kita bisa melihat aspek-aspek berikut:<sup>38</sup>

a. Kepribadian

Kepribadian adalah pola menyeluruh semua kemampuan, perbuatan serta kebiasaan seseorang, baik jasmani, rohani, emosional maupun sosial. Pola ini terwujud dalam tingkah laku baik atau buruk sesuai dengan usahanya untuk menjadi manusia sebagaimana dikehendakinya.

b. Jasmani atau fisik

Jasmani adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan fisik, yaitu seluruh anggota tubuh kita. Nilai hidup jasmani merupakan nilai paling dasar dan sebagai prasyarat bagi nilai duniawi yang lain. Karena itu tubuh perlu dijaga dan dirawat dengan baik. Secara fisik, setiap orang mempunyai ciri khas baik segi ukuran maupun segi bentuk.

c. Sifat diri

Sifat yang ada pada dalam diri kita adalah hasil dari pengalaman-pengalaman masa lampau dalam berhubungan dengan orang lain, baik dalam keluarga atau masyarakat

---

<sup>38</sup> Agnes Ika Dwi, *Pendidikan Agama Katolik*, (Jakarta: Grasindo, 2007), hal. 23

d. Bakat dan kemampuan bawaan

Bakat dan kemampuan bawaan (potensi) yang masih perlu dikembangkan dan dilatih bakat memungkinkan seseorang berprestasi jika dikembangkan dengan baik serta didukung dengan pengetahuan, latihan, pengalaman dan motivasi diri. Bakat tidak akan nampak jika tidak disertai dengan minat dan kesempatan. Kemampuan adalah daya untuk melakukan tindakan atau perbuatan sebagai hasil dari pembawaan dan latihan.

e. Minat

Minat adalah tingkat kesenangan terhadap sesuatu yaitu jenis kegiatan atau jenis pekerjaan. Minat terhadap suatu aktivitas-aktivitas akan sangat mempengaruhi keberhasilan.

2. Macam-macam kemampuan

Pada dasarnya kemampuan terdiri dari atas dua faktor, yaitu:<sup>39</sup>

- a. Kemampuan intelektual (*intellectual ability*) yaitu kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktifitas mental dan berfikir.
- b. Kemampuan fisik (*physical ability*) yaitu kemampuan melakukan tugas-tugas yang menuntut stamina, keterampilan, kekuatan dan karakteristik serupa.

3. Pengukuran kemampuan

Pengukuran kemampuan dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:

---

<sup>39</sup> Stephen P. Robbins, *Perilaku Organisasi ...*, hal. 57

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b. Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon *mudharib* mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
- d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan *customer* melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e. Pendekatan Teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon *mudharib* mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan sampai pada kemampuan merebut pasar

## **E. Pembiayaan *Murabahah***

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, *pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu,*

*berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.*<sup>40</sup>

Pembiayaan ini antara lain adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan dengan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual-beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak lain (*ijarah wa istiqna*).<sup>41</sup>

## **2. Pengertian Pembiayaan Murabahah**

*Murabahah* adalah salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari oleh BMT karena karakternya yang *profitable*, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk factor* yang ringan untuk diperhitungkan. BMT bertindak sebagai pembeli sekaligus penjual barang halal tertentu yang dibutuhkan nasabah. Secara bahasa, *murabahah* adalah mutual (bermakna saling) dari kata *ribh* yang berarti keuntungan, yakni pertambahan nilai modal.

*Murabahah* didefinisikan oleh para *fuqaha* sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah keuntungan (*mark-up*) yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian

---

<sup>40</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 106

<sup>41</sup> Faisal Abdullah, *Manajemen Perbankan*, (Malang: UMM Press, 2004), hal. 84

produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (*cost*) tersebut.<sup>42</sup> Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>43</sup>

*Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.<sup>44</sup>

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *muarabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga penjualan barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut

---

<sup>42</sup> Wiroso, *jual beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 13

<sup>43</sup> *Ibid*, hal. 13-14

<sup>44</sup> Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal. 138



dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.<sup>45</sup>

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

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

1) Rukun dan syarat *Murabahah*<sup>46</sup>

a) Rukun *Murabahah*

- *Ba'i* (penjual)

---

<sup>45</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*, (Jakarta: Rja Grafindo Persada, 2004) hal. 100

<sup>46</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management...*, hal. 146

- *Musytari* (pembali)
- *Mabi'* (barang yang diperjual belikan)
- *Ijab qabul* (pernyataan serah terima)

b) Syarat Murabahah

- Syarat yang berakad cakup hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa
- Barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus dengan jelas menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah.

Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem murabahah juga sangat sederhana.<sup>47</sup>

2) Penggolongan Kolektabilitas

Ketidaklancaran nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/*profit margin* pembiayaan menyebabkan adanya

---

<sup>47</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik...*, hal. 107

kolektibilitas pembiayaan. Secara umum kolektibilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam, yaitu:<sup>48</sup>

- a) Lancar yaitu apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, serta dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan argunan kuat.
- b) Dalam perhatian khusus yaitu terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai 90 hari, hubungan debitur dengan bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat.
- c) Kurang lancar yaitu terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 90 hari sampai 180 hari, terdapat cerukan yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas., pelanggaran terhadap persyaratan pokok kredit dan perpanjangan kredit untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
- d) Diragukan apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 180 hari samapi 270 hari, hubungan debitur dengan bank semakin memburuk dan informasi keuangan tidak tersedia atau tidak dapat dipercaya dan pelanggaran yang prinsipal terdapat persyaratan pokok dalam perjanjian kredit.

---

<sup>48</sup> Suharno, *Analisis Kredit: Dilengkapi Contoh Kasus....*, hal. 52-56

- e) Macet yaitu kolektibilitas pembayaran yang paling parah dengan ciri terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga yang telah melampaui 270 hari dan dokumentasi kredit kurang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

## **F. BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)**

### **1. Pengertian BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*)**

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) merupakan kelompok swadaya masyarakat sebagai lembaga ekonomi rakyat yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dengan sistem bagi hasil untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dalam upaya pengentasan kemiskinan. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infaq dan shodaqoh. Sedangkan baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.<sup>49</sup>

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Pada dataran

---

<sup>49</sup> A. Rasyid, Saifuddin. 2001. *Konsep Dasar BMT*. <http://www.republika.co.org>. (Diakses pada hari Selasa, 16 Mei 2017).

hukum di Indonesia, badan hukum yang paling mungkin untuk BMT adalah koperasi.<sup>50</sup>

BMT (Baitul Maal Wat Tamwil) adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum kafir miskin. Lembaga ini ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh- tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam* (berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan).<sup>51</sup>

Pada awal mula berdirinya, BMT merupakan salah satu organisasi informal dalam bentuk Kelompok Simpan Pinjam (KSP) atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yaitu suatu lembaga yang melakukan penghimpunan dana dari anggota dan diperuntukkan bagi anggota. Secara hukum baitul maal wa tamwil (BMT) berpayung pada koperasi, akan tetapi sistem operasionalnya tidak jauh berbeda dengan Bank Syari'ah sehingga produk- produk yang berkembang pada BMT juga tidak jauh berbeda dengan yang ada pada Bank Syari'ah.

Berbadan hukum koperasi, maka BMT harus tunduk pada Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian dan PP No. 9 Tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi. Juga dipertegas oleh KEP. MEN No. 91 Tahun 2004 tentang Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah. Undang-Undang tersebut menjadi payung berdirinya

---

<sup>50</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 126.

<sup>51</sup> M. Nadrattuzaman, dkk. *Lembaga Bisnis Syariah*, (Jakarta: PKES Syariah, 2008), hal. 72

*baitul maal wat tamwil* (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dibina dan dikembangkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) yang merupakan badan pekerja dari Yayasan Inkubasi Bisnis dan Usaha Kecil (YINBUK). YINBUK didirikan pada tanggal 13 Maret 1995 dengan tujuan untuk mengembangkan BMT secara meluas dan sehat. Salah satu upaya yang dilakukan PINBUK antara lain berupa kerjasama dengan Bank Indonesia (BI) sejak tahun 1995 melalui Proyek Hubungan Kerjasama (PHBK) dengan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).

## **2. Tujuan Didirikannya BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)**

Tujuan didirikannya BMT adalah BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan (*empowering*) supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat bergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, maka diharapkan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.<sup>52</sup>

Pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh karena itu, sangat perlu dilakukan pendampingan. Dalam pelemparan pembiayaan, BMT harus dapat

---

<sup>52</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil...*, hal. 128

menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan.

### 3. Fungsi Utama BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)

Dalam rangka mencapai tujuannya, maka baitul maal wat tamwil (BMT) memiliki fungsi sebagai berikut:<sup>53</sup>

- a) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota, dan daerah kerjanya.
- b) Meningkatkan kualitas SDM menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- c) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- d) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *aghniya'* sebagai *shahibul maal* dengan *du'afa* sebagai *mudharib*, teruta untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, shadaqah, wakaf, hibah, dan lain-lain.
- e) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shahibul maal*) baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

---

<sup>53</sup> *Ibid...*, hal. 131

## G. Kajian Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis memaparkan penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang “Pengaruh *Personality, Purpose* dan *Prospect* Terhadap Tingkat Pengembalian Angsuran Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil Berkah Trenggalek”.

Penelitian pertama dilakukan oleh Aninda Pinasti<sup>54</sup> pada tahun 2017 yang berjudul “pengaruh penilaian karakter dan kemampuan usaha nasabah terhadap risiko pembiayaan musyarakah di BMT Berkah”. Metode penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini adalah pengaruh karakter dan kemampuan usaha nasabah secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap risiko pembiayaan musyarakah. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh aninda pinasti adalah terletak pada variabel dependen (Y) yaitu risiko pembiayaan musyarakah, sedangkan pada penelitian saat ini yaitu tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah*. Adapun persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menguji karakteristik dan kemampuan dari calon nasabah.

Penelitian kedua dilakukan oleh Nur Indayati<sup>55</sup> pada tahun 2016 yang berjudul “pengaruh *character, capacity, capital, collateral* dan *condition* terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah* pada BMT

---

<sup>54</sup> Aninda Pinasti “*Pengaruh Penilaian Karakter dan Kemampuan Usaha Nasabah terhadap Risiko Pembiayaan Musyarakah di BMT Berkah Trenggalek*” (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017)

<sup>55</sup> Nur Indayati, *Pengaruh Character, Capacity, Capital, Collateral Dan Condition Terhadap Tingkat Pengembalian Angsuran Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Kras-Kediri Tahun 2015* (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan)



As-Salam kras-kediri tahun 2015. Metode penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini adalah pengaruh *character* dan *capacity* nasabah terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah* adalah berpengaruh negatif dan signifikan, sedangkan untuk *capital*, *collateral* dan *condition* berpengaruh positif dan signifikan. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Nur Indayati dengan penelitian saat ini adalah terletak pada variabel independen (X). Pada penelitian yang dilakukan oleh Nur Indayati variabel independen (X) yaitu karakter, kemampuan, modal, jaminan dan kondisi ekonomi sedangkan pada penelitian saat ini yaitu menguji pengaruh karakter, tujuan dan kemampuan. Adapun persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menguji karakteristik dan kemampuan dari calon nasabah

Penelitian yang ketiga dilakukan oleh Diah Yuliana<sup>56</sup> pada tahun 2016 yang berjudul “Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kredit Macet Dana Bergulir di PNPM Mandiri Pedesaan Kecamatan Guntur Kabupaten Demak”. Metode penelitian yang digunakan yaitu jenis penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini adalah pengaruh karakter nasabah terhadap kredit macet adalah negatif dan signifikan sehingga hipotesa 1 yaitu karakter nasabah berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kredit macet terbukti. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Diah Yuliana dengan penelitian saat ini adalah terletak pada variabel dependen (Y). Pada penelitian yang dilakukan oleh Diah Yuliana variabel dependen (Y) yaitu akurasi kredit

---

<sup>56</sup> Diah Yuliana, “Analisa Faktor yang Mempengaruhi Kredit Macet Dana Bergulir di PNPM Mandiri Pedesaan Kecamatan Guntur Kabupaten Demak”, *Jurnal STIE Semarang, Volume 8 No.3 Edisi oktober 2016 (ISSN: 2085-5656)*

macet, sedangkan pada penelitian saat ini yaitu tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah*. Adapun persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menguji karakteristik dari calon nasabah

Penelitian keempat yang dilakukan oleh Ahmad Alwi<sup>57</sup> pada tahun 2014 yang bertujuan untuk mengetahui adakah pengaruh *capacity* dan *capital* terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa *capacity* (X1) berpengaruh negatif terhadap keputusan menjadi nasabah. Variabel *capital* (X2) berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi nasabah. Sedangkan *capacity* dan *capital* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah dengan hasil pengujian analisis regresi diperoleh nilai F hitung sebesar 3,912 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,048 ( $p > 0,05$ ). maka variabel *capacity* dan *capital* berpengaruh positif secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah yang berarti H3 diterima. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Alwi dengan penelitian saat ini adalah terletak pada variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Pada penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Alwi variabel independen (X) yaitu hanya berfokus pada *capacity* dan *capital*, sedangkan pada penelitian saat ini yaitu *purpose* atau *character*, *purpose* atau *capital*, dan *prospect* atau *capacity*. pada penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Alwi variabel dependen (Y) yaitu keputusan menjadi nasabah pembiayaan *mudharabah*, sedangkan pada penelitian saat ini yaitu tingkat pengembalian angsuran pembiayaan

---

<sup>57</sup>Ahmad Alwi, *Pengaruh Capacity dan Capital sebagai Prinsip Pembiayaan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Semarang*, (Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2015)

*murabahah*. Adapun persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menguji tentang *capacity* dan *capital*.

Penelitian kelima dilakukan oleh Ulul Hidayati Rofiah<sup>58</sup> pada tahun 2014 yang bertujuan untuk menganalisis kelayakan nasabah terhadap pemberian pembiayaan *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung, dan faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pemberian pembiayaan *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung. penelitian dalam skripsi ini dilatarbelakangi oleh penerapan analisis kelayakan nasabah dengan faktor 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*) dan 7P (*Personality, Party, Perpose, Prospect, Payment, Profitability, dan Protection*). Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan uji reliabilitas, uji validitas, uji normalitas data, uji regresi linier berganda, uji hipotesis dan uji koefisien determinasi. Hasil penelitian ini terdapat hubungan yang linier atau mempunyai nilai signifikan antara analisis kelayakan nasabah dengan faktor 5C dan 7P terhadap pemberian pembiayaan *mudharabah* di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung. Hasil analisis ke dua dapat disimpulkan bahwa diantara kedua belas faktor yaitu 5C dan 7P tersebut yang paling berpengaruh terhadap pembiayaan *mudharabah* pada Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung adalah faktor *condition* dan *capital*. Adapun perbedaannya dengan penelitian ini adalah terletak pada variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Pada penelitian yang dilakukan oleh Ulul Hidayati

---

<sup>58</sup> Ulul Hidayati rofi'ah, *Analisis Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Mudharabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Tulungagung*, (Tulungagung: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2015)

Rofi'ah ini variabel independen (X) adalah analisis 5C dan 7P, variabel dependen (Y) pembiayaan *mudharabah*. Pada penelitian saat ini tidak menguji analisis 7P, melainkan variabel independennya berfokus pada prinsip 5C, variabel dependen (Y) yaitu tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah*. Adapun persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menguji analisis 3P *characte* atau *personality*, *capital* atau *purpose* dan *capacity* atau *prospect* .

Penelitian ke enam dilakukan oleh Sofyan Marwansyah<sup>59</sup> pada tahun 2014 yang berjudul “Analisis Penerapan Prinsip 5C Terhadap Akurasi Kredit pada PT. First Indo American Leasing di Jakarta”. Metode penelitian data dimulai dari menentukan sampling yang diambil dari populasi untuk diteliti dengan menggunakan rumus Slovin. Data yang telah diperoleh dari kuesioner, selanjutnya dikuantifikasikan dengan skala Likert dan diolah dengan rumus korelasi Spearman dan Regresi linear. Hasil dari penelitian ini adalah analisis prinsip 5C mempunyai nilai signifikan terhadap akurasi kredit. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Sofyan Marwansyah dengan penelitian saat ini adalah terletak pada variabel dependen (Y). Pada penelitian yang dilakukan oleh Sofyan Marwansyah variabel dependen (Y) yaitu akurasi analisa kredit, sedangkan pada penelitian saat ini yaitu tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah*. Adapun persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menguji

---

<sup>59</sup> Sofyan Marwansyah, “Analisis Penerapan Prinsip 5C Terhadap Akurasi Kredit pada PT. First Indo American Leasing di Jakarta” *Jurnal moneter*, volume 1 no.2/ oktober 2014

analisis 3P *characte* atau *personality*, *capital* atau *purpose* dan *capacity* atau *prospect*.

Penelitian ketujuh yang diteliti oleh Indra Novita Sari<sup>60</sup> yang bertujuan:

1) Untuk mengetahui seberapa besar pembiayaan bermasalah pada KJKS BMT kabupaten Wonogiri tahun 2008. 2) Untuk mengetahui apakah faktor Analisis 5C kredit (*five C's of credit*): *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, and *Condition of economic* mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada KJKS BMT kabupaten Wonogiri tahun 2008. Data yang diambil dengan metode dokumentasi dan metode angket/kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah deskripsi variabel penelitian dan analisis regresi dua prediktor. Hasil dari penelitian ini adalah secara simultan *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, *condition of economic* berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah. Secara parsial *character* dan *capital* berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah, sedangkan *capacity*, *collateral*, *condition of economic* tidak berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Indra Novita Sari dengan penelitian saat ini adalah terletak pada variabel dependen (Y). Pada penelitian yang dilakukan oleh Indra Novita Sari variabel dependen (Y) yaitu pembiayaan bermasalah, sedangkan pada penelitian saat ini yaitu tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah*. Adapun persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menguji analisis 3P *characte* atau *personality*, *capital* atau *purpose* dan *capacity* atau *prospect*

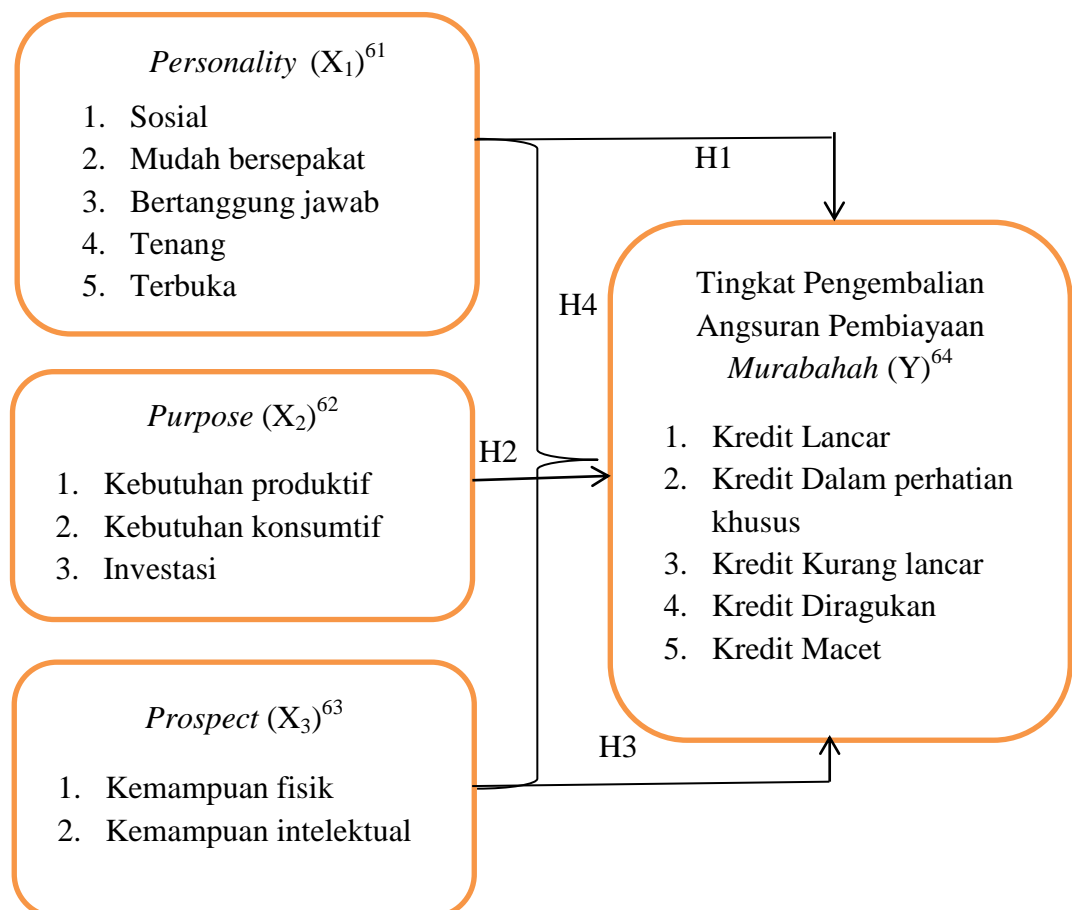
---

<sup>60</sup> Indra Novita Sari, *Pengaruh Analisis 5C Kredit Terhadap Pembiayaan Bermasalah pada KJKS BMT Se-Kabupaten Wonogiri Tahun 2008*, (Semarang: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2010)

## H. Kerangka Konseptual

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berfikir berguna untuk mempermudah di dalam memahami persoalan yang sedang diteliti serta mengarahkan penelitian pada pemecahan masalah yang dihadapi. Maka penulis membuat suatu kerangka pemikiran yakni sebagai berikut:

Skema Kerangka Konseptual



<sup>61</sup> Stephen P. Robbins, *Perilaku Organisasi*..., hal. 40

<sup>62</sup> Malayu Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*..., hal. 108

<sup>63</sup> Stephen P. Robbins, *Perilaku Organisasi*..., hal. 57

<sup>64</sup> Suharno, *Analisis Kredit: Dilengkapi Contoh Kasus*..., hal. 52

## I. Hipotesis Penelitian

Dugaan sementara dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1: *personality* berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan murabahah di BMT Berkah Trenggalek.

H2: *Purpose* berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan murabahah di BMT Berkah Trenggalek.

H3: *Prospect* berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan murabahah di BMT Berkah Trenggalek.

H4: *Personality, purpose* dan *prospect* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan murabahah di BMT Berkah Trenggalek.