

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Manajemen Risiko

Manajemen risiko dapat diartikan sebagai proses terstruktur dan sistematis dalam mengidentifikasi, mengukur, memetakan, mengembangkan alternatif penanganan risiko, dan memonitor serta mengendalikan implementasi penanganan risiko.¹⁴ Manajemen risiko yaitu serangkaian prosedur dan metodologi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha.¹⁵ Menurut Fahmi Manajemen risiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis.¹⁶ Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa manajemen risiko merupakan sistem yang digunakan untuk mengelola risiko yang dihadapi dan mengendalikan risiko tersebut agar tidak merugikan.

Dalam praktiknya proses manajemen risiko merupakan tindakan dari seluruh entitas terkait di dalam organisasi. Tindakan berkesinambungan yang dilakukan sejalan dengan definisi manajemen risiko yang telah dikemukakan, yaitu identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta

¹⁴ Bramantyo Djohanputro, *Manajemen Risiko Korporat* (Jakarta: PPM, 2008), hal. 43

¹⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh.*, hal.255

¹⁶ Fachmi Basyaib, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT Grafindo , 2007), hal. 1

melakukan monitor dan pelaporan risiko. Sebelum manajemen risiko, Bank/Lembaga Keuangan harus dapat mengetahui dengan adanya risiko itu, meliputi risiko kredit/pembiayaan, risiko pasar, risiko *benchmark*, risiko operasional, risiko likuiditas, dan risiko hukum, risiko tersebut harus dihadapi oleh Bank Syariah atau lembaga keuangan.¹⁷

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu pokok tugas bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.¹⁸ Menurut Veithzal Rivai pembiayaan adalah kepercayaan yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹⁹

2. Landasan Syari'ah Pembiayaan

Firman Allah dalam:

Surah An-Nisa' (4) ayat 29:

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

¹⁷ Ronny Kountour, *Manajemen Risiko Operasional PPM*, (Jakarta: PPM, 2004), hal. 4

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal. 160

¹⁹ Veithzal Rivai , *ISLAMIC BANKING: Sebuah Teori*, hal. 698

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*”. (Q.S An-Nisa’ (4): 29)²⁰

Allah melarang mengambil harta orang lain dengan jalan yang batil, kecuali dengan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka. Kemudian Allah menerangkan bahwa mencari harta dibolehkan dengan cara berjual beli dengan dasar suka sama suka tanpa suatu paksaan. Selanjutnya Allah juga melarang membunuh diri sendiri maupun orang lain, karena perbuatan itu termasuk perbuatan putus asa, dan orang yang melakukannya adalah orang yang tidak percaya kepada rahmat Allah. Kemudian ayat 29 tersebut diakhiri dengan penjelasan bahwa karena kasih sayang Allah kepada hambaNya demi kebahagiaan hidup mereka di dunia dan di akhirat.

Allah berfirman pada Surah Al-Ma’idah (5) ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ
غَيْرِ مُجَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya*”. (Q.S Al-Ma’idah (5) : 1)²¹

²⁰ Departemen Agama RI. *Al-Qur’an terjemahan* Q.S An-Nisa’ ayat 29

²¹ Departemen Agama RI. *Al-Qur’an terjemahan* Q.S Al-Ma’idah ayat 1

Pada permulaan ayat ini Allah memerintahkan kepada setiap orang yang beriman untuk memenuhi janji-janji yang telah diikrarkan, baik janji prasetia hamba kepada Allah, maupun janji yang dibuat di antara sesama manusia, selama janji itu tidak melanggar syariat Allah. Sebagai mana yang disebutkan di dalam hadis yang berbunyi:

كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ تَعَالَى فَهِيَ بَاطِلٌ وَإِنْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ

Artinya: “*Setiap syarat (ikatan janji) yang tidak sesuai dengan kitab Allah, adalah batal, meskipun seratus macam syarat*”. (HR. Bukhari dan Muslim)

3. Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur pembiayaan yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan pemberi kredit/pembiayaan (bank) bahwa pembiayaan yang diberikan bank berupa uang, barang atau jasa akan benarbenar diterima kembali dimasa tertentu di masa datang.
- b. Kesepakatan, antara si pemberi dengan penerima pembiayaan harus ada kesepakatan. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.
- c. Jangka Waktu, Setiap pembiayaan yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati.

- d. Resiko, faktor resiko kerugian dapat diakibatkan dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya pada hal mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak senagaja. Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar resiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya.
- e. Balas Jasa, balas jasa atas kredit pada bank konvensional dalam bentuk bunga, biaya provisi dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank Sedangkan bagi bank syariah atas pembiayaan yang diberikan balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.²²

4. Tujuan Pembiayaan

Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya.
- b. *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan

²² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2001), hal.74

keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.²³

5. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang
- b. Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang
- c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- d. Pembiayaan menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat
- e. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi
- f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional
- g. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional²⁴

6. Kualitas Pembiayaan

Berdasarkan ketentuan Pasal 9 PBI No. 8/21/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah sebagaimana diubah dengan PBI No.

²³ Veithzal Rivai, *ISLAMIC BANKING: Sebuah Teori*, hal. 711

²⁴ *Ibid*, hal. 712

9/9/PBI/2007 dan PBI No. 10/24/PBI/2008, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek:

- a. Prospek usaha
- b. Kinerja nasabah
- c. Kemampuan membayar/kemampuan menyerahkan barang pesanan

Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut kualitas pembiayaan ditetapkan menjadi 5 golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Dalam praktik perbankan kualitas pembiayaan untuk golongan lancar disebut golongan I, untuk golongan dalam perhatian khusus disebut golongan II, untuk golongan tidak lancar disebut golongan III, untuk golongan diragukan disebut golongan IV dan untuk golongan macet disebut golongan V.²⁵

Berikut adalah rincian untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan:

- a. Pembiayaan Lancar (*Pass*)

Pembiayaan yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria berikut:

- 1) Pembayaran angsuran pokok atau bunga tepat waktu
- 2) Memiliki mutasi rekening yang aktif
- 3) Bagian dari pembiayaan yang dijamin dengan agunan tunai
(*cash collateral*)

- b. Perhatian Khusus (*Special Mention*)

²⁵ H. Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah*., hal. 66

Pembiayaan yang digolongkan dalam pembiayaan perhatian khusus apabila memenuhi kriteria berikut:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang belum melampaui 90 hari
- 2) Kadang-kadang terjadi cerukan
- 3) Mutasi rekening relatif aktif
- 4) Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan
- 5) Didukung oleh pembiayaan baru

c. Kurang Lancar (*Substandard*)

Pembiayaan yang digolongkan dalam pembiayaan kurang lancar apabila memenuhi kriteria berikut:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 90 hari
- 2) Sering terjadi cerukan
- 3) Frekuensi mutasi rekening relatif rendah
- 4) Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari
- 5) Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi nasabah
- 6) Dokumentasi pembiayaan yang lemah

d. Diragukan (*Doubtful*)

Pembiayaan yang digolongkan dalam pembiayaan diragukan apabila memenuhi kriteria berikut:

- 1) Pembiayaan tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 180 hari
- 2) Terjadi cerukan yang bersifat permanen
- 3) Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari
- 4) Terjadi kapitalisasi bunga
- 5) Dokumentasi hukum yang lemah, baik untuk perjanjian pembiayaan maupun pengikatan agunan

e. Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang digolongkan dalam pembiayaan macet apabila memenuhi kriteria berikut:

- 1) Terdapat tunggakan angsuran pokok atau bunga yang telah melampaui 270 hari
- 2) Kerugian operasionalnya ditutup dengan pembiayaan baru
- 3) Dari segi hukum maupun kondisi pasar, agunan tidak dapat dicairkan pada nilai wajar.²⁶

C. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan

Salah satu yang penting dalam perbankan Syari'ah adalah mekanisme proses pembiayaan yang sehat. Proses pembiayaan yang sehat adalah proses pembiayaan yang berimplikasi pada investasi halal dan baik serta menghasilkan *return* sebagaimana yang diharapkan atau bahkan lebih.

²⁶ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori. . . .*, hal. 33

Dalam mekanisme pengajuan tersebut ada beberapa tahapan yang harus dilalui yaitu : permohonan, analisa rasio, persetujuan pembiayaan, pencairan, dan monitoring.

1. Permohonan Pembiayaan

Merupakan tahap awal dari proses pembiayaan, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis oleh nasabah kepada *officer* bank. Tujuan pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang kekurangan modal.

Hal-hal yang dijadikan acuan untuk menindak lanjuti sebuah permohonan pembiayaan antara lain:

- a. *Trend* usaha
- b. Peluang bisnis
- c. Reputasi bisnis perusahaan atau perorangan
- d. Reputasi manajemen

2. Pengumpulan Data dan Investigasi

Apabila permohonan pembiayaan dapat ditindak lanjuti, kemudian dapat diteruskan dengan pengumpulan data dan investigasi. Namun, apabila permohonan pembiayaan ditolak, maka harus segera dilakukan tanpa menunda-nunda waktu. Penolakan dapat dilakukan secara tertulis maupun lisan.

Data yang diperlukan dalam pembiayaan konsumtif antara lain:

- a. Kartu identitas calon nasabah
- b. Kartu identitas suami/istri

- c. Kartu keluarga dan surat nikah
- d. Slip gaji terakhir
- e. Surat-surat referensi dari kantor tempat bekerja atau SK pengangkatan untuk PNS
- f. Salinan rekening bank tiga bulan terakhir
- g. Salinan tagihan rekening listrik dan telepon
- h. Data obyek pembiayaan data jaminan

Sedangkan dalam pembiayaan produktif data-data yang dibutuhkan adalah data-data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha calon nasabah untuk membayar pembiayaan yang telah diterima. Data-data yang diperlukan dalam pembiayaan produktif antara lain:

- a. Untuk calon nasabah perorangan:
 - 1) Lehalitas usaha
 - 2) Kartu identitas calon nasabah
 - 3) Kartu identitas suami/istri
 - 4) Kartu keluarga dan surat nikah
 - 5) Laporan keuangan dua tahun terakhir
 - 6) *Past performance* satu tahun terakhir
 - 7) *Bisnis plan*
 - 8) Data obyek pembiayaan
 - 9) Data jaminan
- b. Untuk calon nasabah berbadan hukum:

- 1) Akte pendirian usaha
- 2) Identitas usaha
- 3) Legalitas usaha
- 4) Laporan keuangan dua tahun terakhir
- 5) *Past performance* satu tahun terakhir
- 6) *Bisnis plan*
- 7) Data obyek pembiayaan data jaminan

3. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan bertujuan untuk mengamankan pemberian modal yang akan diberikan melalui klasifikasi dan penilaian terhadap fakta-fakta yang ada. Prinsip dasar dalam analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai dengan kebijakan bank. Metode yang sering digunakan adalah metode 5C yang menyangkut *character, capacity, capital, collateral, dan condition*.

4. Persetujuan

Persetujuan merupakan proses penentuan apakah permohonan pembiayaan disetujui atau tidak. Proses persetujuan ini juga tergantung pada kebijakan bank. Kebijakan bank merupakan tingkat paling akhir dari persetujuan pembiayaan. Hasil akhir adalah penolakan, penundaan atau persetujuan pembiayaan.

5. Pengumpulan Data Tambahan

Pengumpulan data tambahan di maksudkan sebagai pemenuhan persyaratan yang merupakan hal terpenting sekaligus merupakan indikasi utama tindak lanjut pencairan pembiayaan.

6. Pengikatan

Setelah semua persyaratan dipenuhi, selanjutnya adalah proses pengikatan jaminan. Secara garis besar pengikatan terdiri dari dua macam, yaitu pengikatan bahwa tangan dan pengikatan notariel. Pengikatan bahwa tangan adalah penandatanganan akad yang dilakukan antara bank dengan nasabah. sedangkan pengikatan *notariel* adalah proses penandatanganan akad antara bank dan nasabah yang dilaksanakan oleh notaris.

7. Pencairan

Sebelum melakukan pencairan pembiayaan harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai diposisi komite pembiayaan pada permohonan pembiayaan. setelah semua persyaratan terpenuhi, maka proses pencairan fasilitas pembiayaan dapat diberikan.

8. *Monitoring*

Monitoring adalah proses akhir dari sebuah pembiayaan. monitoring dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya. Adapun langkah-langkah yang harus dilakukan dalam monitoring antara lain:

memantau mutasi rekening koran nasabah, memantau pelunasan angsuran, kunjungan rutin kelokasi usaha nasabah, pemantauan terhadap perkembangan usaha sejenis.²⁷

D. Prosedur Analisis Pembiayaan

Dengan memerhatikan ketentuan umum manajemen pembiayaan, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam prosedur analisis pembiayaan, yaitu:

1. Berkas dan pencatatan
2. Data pokok dan analisis pendahuluan, meliputi:
 - a) Realisasi pembelian, produksi, dan penjualan
 - b) Rencana pembelian, produksi, dan penjualan
 - c) Jaminan
 - d) Laporan keuangan
 - e) Data kualitatif dari calon debitur
3. Penelitian data
4. Penelitian atas realisasi usaha
5. Penelitian atas rencana usaha
6. Penelitian dan penilaian barang jaminan
7. Laporan keuangan dan penelitiannya²⁸

²⁷ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Ziknil Hakim, 2003), hal. 154

²⁸ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori. . . .*, hal. 353

1. Tujuan Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan. proses yang dilakukan oleh pelaksana pembiayaan ini untuk: (1) menilai kelayakan usaha calon peminjam, (2) menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan, dan (3) menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Analisis pembiayaan harus mencakup penilaian kuantitatif dan kualitatif, karena analisis kualitatif yang diikuti dengan kuantitatif akan memberi kejelasan bagi pembuat keputusan. Walaupun demikian, di dalam analisis mungkin yang dipakai hanya salah satu. Misalnya, karakter dinilai secara kualitatif saja, sementara masalah-masalah keuangan, produksi, pemasaran, dan agunan harus dinilai secara kualitatif dan kuantitatif. Kondisi ekonomi sebenarnya juga dinilai secara kuantitatif. Namun, jika tidak memungkinkan, cukup secara kualitatif saja.²⁹

2. Analisis Prinsip 5C

Bank harus mengajukan penilaian awal saat nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan berpedoman pada prinsip 5C. Pemberian pembiayaan kepada seorang nasabah terlebih dahulu harus terpenuhi dengan menganalisis atau menialai permohonan pembiayaan yang dibaha dari berbagai aspek yang

²⁹ *Ibid*, hal. 349

menyangkut keadaan usaha calon debitur. Analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Dalam beberapa kasus seringkali digunakan metode analisa 5C, yang meliputi:

a. *Character*

Adalah keadaan watak/sifat dari calon nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Pemberian pembiayaan harus atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak bank, bahwa si peminjam mempunyai moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Disamping itu, mempunyai rasa tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupannya sebagai anggota masyarakat maupun dalam menjalankan bisnisnya.

Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah, dapat ditempuh upaya-upaya sebagai berikut:

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah di lingkungan usahanya
- 3) Meminta *bank to bank information*.

- 4) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada.³⁰

Kesalahan dalam menilai karakter calon nasabah dapat berakibat fatal yang kemungkinan pembiayaannya akan mengalami permasalahan, apabila salah dalam menilai. Oleh karena itu untuk memperkuat dapat dilakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Wawancara

Karakter seseorang yang dapat dideteksi dengan melakukan verifikasi dan *interview*.

- 2) BI (Bank Indonesia) *checking*

BI *checking* dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh BI. *Bank Checking* dilakukan secara personal antara sesama *officer* bank, baik dari bank yang sama maupun bank yang berbeda karena biasanya setiap *officer* bank memiliki pengalaman tersendiri dalam berhubungan dengan calon nasabah.

- 3) *Trade checking*

Analisa dilakukan terhadap usaha-usaha sejenis pesaing, pemasok dan konsumen. Pengalaman kemitraan semua pihak terkait pasti meninggalkan kesan tersendiri yang

³⁰ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori*, hal. 348

dapat memberikan indikasi tentang karakter calon nasabah terutama masalah keuangan seperti cara pembayaran.³¹

b. *Capital*

Adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon *mudharib*. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesanggupan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat, agar tidak mudah mendapat goncangan dari luar. Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab *mudharib* dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung risiko terhadap gagalnya usaha.

Dalam praktiknya, kemampuan *capital* ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financial*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar dari kredit yang diminta kepada bank. Besar kecilnya *capital* ini dapat dilihat dari neraca perusahaan. Untuk perorangan, dapat dilihat dari daftar kekayaan yang bersangkutan setelah dikurangi utang-utangnya.

Analisa modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri.

³¹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi. . . .*, hal. 144

Untuk mengetahui hal ini, maka bank harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Melakukan analisa neraca sedikitnya 2 tahun terakhir
- b. Melakukan analisa rasio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas dari perusahaan tersebut. Untuk pembiayaan konsumtif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah.³²

c. *Capacity*

Adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan pengembalian pembiayaan yang diambil. Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya. Pengukuran *capacity* dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, antara lain:

- 1) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu
- 2) Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus
- 3) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha dalam mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank

³² *Ibid*, hal. 144

- 4) Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan
- 5) Pendekatan teknik, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan dan lain-lain.³³

Untuk mengetahui kapasitas nasabah, bank harus memperhatikan:

- 1) Angka-angka hasil produksi
- 2) Angka-angka penjualan dan pembelian
- 3) Perhitungan laba rugi perusahaan saat ini dan proyeksinya
- 4) Data finansial perusahaan beberapa tahun terakhir yang tercermin dalam neraca laporan keuangan.

d. *Collateral*

Collateral adalah barang yang diserahkan *mudharib* sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban finansial *mudharib* kepada bank. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan. Bisa juga *collateral* yang tidak berwujud, seperti jaminan pribadi, *letter of guarantee*, *letter of comfort*,

³³ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management: Teori.*, hal. 351

rekomendasi, dan avaluasi. Penilaian terhadap *collateral* ini dapat ditinjau dari dua segi, yaitu:

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

Risiko pemberian pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta *collateral* yang baik kepada *customer*.

e. *Condition of Economy*

Adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang memungkinkan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon *mudharib*. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut, perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- 1) Keadaan konjungtur
- 2) Peraturan-peraturan pemerintah
- 3) Situasi, politik dan perekonomian dunia
- 4) Keadaan lain yang memengaruhi pemasaran

Analisa diarahkan pada kondisi sekitar baik secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon anggota. Kondisi yang harus diperhatikan antara lain:

- 1) Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah
- 2) Kondisi usaha calon nasabah perbandingannya dengan usaha sejenis dan lokasi lingkungan wilayah usahanya
- 3) Prospek usaha di masa yang akan datang
- 4) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi prospek industri dimana perusahaan calon nasabah terkait didalamnya.³⁴

3. Landasan Hukum 5C

Pengaturan mengenai prinsip 5C/ asas kehati-hatian secara eksplisit tersirat pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, sebagai berikut:

- a. Pasal 2 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah mengenai asas dan tujuan

“Perbankan Syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan Prinsip Syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian”.

- b. Pasal 23 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah mengenai kelayakan penyaluran dana

- 1) Bank Syariah dan/atau UUS harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon Nasabah Penerima Fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum

³⁴ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi.*, hal. 146

Bank Syariah dan/atau UUS menyalurkan dana kepada Nasabah Penerima Fasilitas.

- 2) Untuk memperoleh keyakinan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), Bank Syariah dan/atau UUS wajib melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan modal, agunan, dan prospek usaha dari calon Nasabah Penerima Fasilitas.

E. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Dalam berbagai peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia tidak dijumpai pengertian “pembiayaan bermasalah”. Begitu juga istilah *Non Performing Financing* (NPF) untuk fasilitas pembiayaan maupun istilah *Non Performing Loan* (NPL) untuk fasilitas kredit tidak dijumpai dalam peraturan-peraturan yang diterbitkan Bank Indonesia. Namun dalam setiap Statistik Perbankan Syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dapat dijumpai istilah *Non Performing Financing* (NPF) yang diartikan sebagai “*Pembiayaan Non Lancar mulai dari kurang lancar sampai dengan macet*”.

Pembiayaan bermasalah tersebut, dari segi produktivitasnya yaitu dalam kaitannya dengan kemampuannya menghasilkan pendapatan bagi bank, sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin

sudah tidak ada lagi. Bahkan dari segi bank, udah tentu mengurangi pendapatan, memperbesar biaya pencadangan, yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari segi nasional, mengurangi kontribusi terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.³⁵

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet.

2. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor-faktor intern dan faktor-faktor ekstern, sebagai berikut:

- a. *Faktor intern* adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang tidak cukup.³⁶ Selain dari faktor manajerial, faktor *intern* pembiayaan bermasalah juga terjadi karena kesalahan dalam melakukan analisis pembiayaan. analisis pembiayaan dilakukan kurang teliti atau salah dalam melakukan

³⁵ H. Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah*., hal. 66

³⁶ *Ibid*, hal. 73

perhitungan. Pembiayaan bermasalah juga dapat terjadi akibat kolusi dari pihak analis pembiayaan dengan pihak nasabah, sehingga analisis dilakukan secara subyektif dan akal-akalan.³⁷

- b. *Faktor ekstern* adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.³⁸

Menurut Muljono dalam bukunya *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*, berpendapat bahwa:

“Pembiayaan bermasalah dapat di sebabkan oleh salah satu atau beberapa faktor yang harus dikenali secara dini oleh pejabat pembiayaan karena adanya unsur kelemahan baik dari sisi debitur, sisi bank maupun ekstern debitur dan bank”³⁹

- a. Sisi Nasabah

Dari sisi nasabah pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena ada dua hal yaitu:

- 1) Faktor keuangan

Faktor keuangan meliputi: Hutang meningkat sangat tajam, hutang meningkat tidak seimbang dengan peningkatan aset, pendapatan bersih menurun, penurunan penjualan, biaya umum dan administrasi meningkat, dan rata-rata umur piutang bertambah lama sehingga perputaran piutang semakin lambat

³⁷ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hal. 129

³⁸ H. Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.*, hal. 73

³⁹ Muljono, Teguh Pudjo, *Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil*, (Yogyakarta: BPFE, 2004), hlm. 31-32

2) Faktor operasional

Faktor operasional yang meliputi: Hubungan nasabah dengan mitra usahanya makin menurun, terlambatnya pasokan bahan baku/bahan penolong, kehilangan satu atau lebih pelanggan utama, pembinaan sumber daya manusia yang kurang baik, sistem operasional yang tidak efisien, dan distribusi pemasaran yang terganggu.

b. Sisi Bank

Keberhasilan suatu usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan dan keberhasilan pimpinan perusahaan/lembaga keuangan. Pimpinan perusahaan/lembaga keuangan akan mampu menjalankan usahanya dengan baik dan dapat menyelesaikan persoalan yang dihadapinya. Sebaliknya ketidakmampuan manajemen akan banyak menimbulkan kesulitan perusahaan terutama dalam keuangan.

Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan dapat dilihat sebagai berikut:

- 1) Buruknya perencanaan finansial atas aktiva tetap/modal kerja
- 2) Adanya perubahan waktu dalam permintaan pembiayaan musiman
- 3) Gagal memenuhi syarat-syarat perjanjian pembiayaan
- 4) Adanya over pembiayaan atau *under financing*
- 5) Manipulasi data

- 6) Kesalahan analisa oleh pejabat pembiayaan sejak awal proses perjanjian pembiayaan
 - 7) Kelemahan pembinaan dan monitoring pembiayaan.
- c. Sisi Eksternal

Kesulitan keuangan perusahaan tidak hanya terjadi karena faktor manajerial saja. Meskipun pimpinan telah bekerja dengan baik dan perkembangan usaha berjalan dengan lancar, kesulitan dapat terjadi karena faktor eksternal. Faktor eksternal merupakan kondisi di luar perusahaan yang tidak dapat dikendalikan. Adapun faktor eksternal dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- 1) Perubahan kebijakan pemerintah di sektor riil
- 2) Peraturan yang bersifat membatasi dan bertambah besar atas situasi keuangan dan operasional serta manajemen nasabah
- 3) Kenaikan harga faktor-faktor produksi yang tinggi
- 4) Perubahan teknologi yang sangat kuat dalam industri yang diterjuni oleh nasabah
- 5) Meningkatkan suku bunga pinjaman
- 6) Bencana alam

3. Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Secara garis besar upaya, penanggulangan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya yang bersifat kuratif. Bersifat preventif dilakukan oleh bank sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah,

pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan. Sedangkan upaya-upaya yang bersifat kuratif adalah upaya penanggulangan yang bersifat penyelamatan atau penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah.

Penyelamatan pembiayaan adalah upaya yang dipergunakan dikalangan perbankan terhadap upaya dan langkah-langkah yang dilakukan bank dalam usaha mengatasi permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh debitur yang masih memiliki prospek usaha yang baik, namun mengalami kesulitan pembayaran pokok atau kewajiban lainnya, agar debitur dapat memenuhi kembali kewajibannya.⁴⁰

Dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku bagi bank yang melaksanakan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, terdapat beberapa ketentuan Bank Indonesia yang memberikan pengertian tentang restrukturisasi pembiayaan. Dimana dapat disimpulkan bahwa penyelamatan pembiayaan merupakan upaya dan langkah-langkah restrukturisasi yang dilakukan bank dengan mengikuti ketentuan yang berlaku agar pembiayaan non lancar (golongan kurang lancar, diragukan dan macet) dapat menjadi atau secara bertahap menjadi golongan lancar kembali.

⁴⁰ H. Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah*., hal. 82

Dari ketentuan-ketentuan Bank Indonesia, restrukturisasi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah meliputi:

- a) Penurunan imbalan atau bagi hasil
- b) Pengurangan tunggakan imbalan atau bagi hasil
- c) Pengurangan tunggakan pokok pembiayaan
- d) Perpanjangan jangka waktu pembiayaan
- e) Penambahan fasilitas pembiayaan
- f) Pengambilalihan aset debitur sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- g) Konversi pembiayaan menjadi penyertaan pada perusahaan debitur.

Langkah – langkah tersebut dalam pelaksanaannya bisa dilakukan secara bersamaan, misalnya pemberian keringanan jumlah kewajiban disertai dengan kelonggaran waktu pelunasan, perubahan syarat perjanjian dan sebagainya.⁴¹

Berdasarkan peraturan Bank Indonesia pasal 46 ayat (3) PBI No. 8/21/PBI/2006, upaya dan mekanisme restrukturisasi pembiayaan dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku yang antara lain untuk *murabahah* bisa dilakukan dengan memberi potongan dari total kewajiban pembayaran, penjadwalan kembali, dan konversi akad *murabahah* yang dilaksanakan sesuai fatwa DSN yang berlaku.

⁴¹ *Ibid*, hal. 85

Khusus mengenai konversi akan *murabahah*, fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/11/2005 antara lain menyatakan bahwa LKS boleh melakukan *konversi akad murabahah* bagi nasabah yang tidak dapat menyelesaikan atau melunasi pembiayaan *murabahah*nya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, tetapi ia masih prospektif.⁴²

F. Baitul Maal wa Tamwil

1. Pengertian BMT

BMT merupakan kependekan dari *Baitu Mal wa Tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tanwil*. Secara *harfiah/lughawi* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tanwil* berarti rumah usaha. *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *Baitul Maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.⁴³

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *Baitul Maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *Baitul Tamwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya, *baitul maal* harus bisa didorong

⁴² *Ibid*, hal.86

⁴³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*. . . ., hal.126

agar mampu berperan menjadi LAZ yang baik. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedeqah, wakaf, dan sumber dana-dana sosial yang lain.

Didirikannya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Yang berarti bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus diberdayakan supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.⁴⁴ Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang syah dan legal. Sebagai lembaga keuangan Syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip Syariah. Keimanan menjadi landasan atas keyakinan untuk mau tumbuh dan berkembang.

2. Prinsip utama BMT

Dalam melaksanakan usahanya BMT, berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut:

- a. Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.

⁴⁴ *Ibid*, hal. 128

- 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.
- d. Kebersamaan, yakni kesatuan pola berfikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT.
- e. Kemandirian, mandiri diatas semua golongan politik.
- f. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi dengan dilandasi keimanan.
- g. Istiqomah, yakni konsisten, konsekuen tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.⁴⁵

3. Ciri – Ciri Utama BMT

Ciri-ciri BMT antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
- b. Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pesyarufan dana zakat, infaq, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.

⁴⁵ *Ibid*, hal. 130

- d. Milik bersama masyarakat bawah dengan orang kaya di sekitar BMT, bukan milik perseorangan atau dari luar masyarakat, atas dasarnya ini BMT tidak dapat berbadan hukum perseroan.⁴⁶

4. Ciri – Ciri Khusus BMT

BMT merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadaannya akan selalu dikontrol dan diawasi oleh masyarakat. Keuntungan atau laba yang diperoleh BMT juga akan didistribusikan kepada masyarakat, sehingga maju mundurnya BMT sangat dipengaruhi oleh masyarakat di sekitar BMT berada. Selanjutnya BMT memiliki ciri – ciri khusus sebagai berikut:

- a. Staf dan karyawan BMT bertindak proaktif, tidak menunggu bola melainkan menjemput bola baik untuk menghimpun dana anggota maupun untuk pembiayaan.
- b. Kantor dibuka dalam waktu tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan pasar.
- c. BMT mengadakan pendampingan usaha anggota. Pendampingan ini akan lebih efektif jika dilakukan secara berkelompok.
- d. Manajemen BMT dalam profesional Islami:
 - 1) Administrasi keuangan dilakukan berdasarkan standar akuntansi keuangan Indonesia yang disesuaikan dengan prinsip akuntansi Syari'ah.

⁴⁶ *Ibid*, hal. 132

- 2) Setiap bulan BMT akan menerbitkan laporan keuangan dan penjelasan dari isi laporan.
- 3) Aktif menjeput bola.
- 4) Berfikir, bersikap dan bertindak.
- 5) Berorientasi kepada pasar bukan pada produk. Meskipun produk menjadi penting, namun pendirian dan pengembangan BMT harus senantiasa memperhatikan aspek pasar.⁴⁷

5. Produk Pembiayaan secara umum di BMT

Supaya dapat memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni: aman, lancar, dan menguntungkan.

a. Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan survey usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus betul-betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.

b. Lancar

Yakni keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka

⁴⁷ *Ibid*, hal. 134

pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu BMT harus membidik segmen pasar yang putarannya harian atau mingguan. Komposisi antara yang bulanan dan harian atau mingguan harus berimbang dan akan lebih baik jika hariannya lebih banyak.

c. Menguntungkan

Yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisir. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi kelangsungan BMT. Karena para deposan akan secara langsung merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan sebaliknya.⁴⁸

Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT, kemampuan dalam menyalurkan dana sangat mempengaruhi tingkat *performance* lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaan dapat dilihat dari kemampuan BMT untuk meraih dana sebanyak-banyaknya serta kemampuan menyalurkan dana secara baik, sehingga tidak terjadi dua kondisi yang berlawanan yakni *idle money* atau *illiquid*. *idle money* merupakan suatu kondisi dimana dana di BMT terlalu banyak yang menganggur atau mengendap. Sedangkan *illiquid* merupakan lawan dari *liquid*. *Liquid* artinya kemampuan BMT dalam mengembalikan

⁴⁸ *Ibid*, hal. 164

dana dalam jangka pendek. Yakni kemampuan BMT untuk menyediakan dana yang cukup dalam memenuhi kebutuhan anggotanya yang akan mengambil simpanan atau deposito yang sudah jatuh tempo.⁴⁹

Berikut adalah jenis transaksi bisnis yang akan menjadi sumber pendapatan BMT :

a. Pembiayaan kerja sama usaha

Dalam produk ini BMT akan melakukan penyertaan modalnya pada usaha anggota atau nasabah. dalam penyertaan ini, BMT hanya akan berperan sebagai anggota pasif, karena segala manajemen operasionalnya akan dikelola oleh *mudharib*. Yang termasuk dalam jenis transaksi penyertaan modal meliputi:

- 1) **Mudharabah**, yaitu kerja sama usaha antara pihak BMT dengan anggota-anggota yang seluruh modalnya berasal dari BMT. Nisbah bagi hasil akan disepakati bersama kedua belah pihak.
- 2) **Musyarakah**, yaitu kerja sama usaha antara BMT dengan anggota – (nasabahnya) yang kedua pihak menyertakan modalnya. Komposisi modalnya tidak harus sama. Namun biasanya porsi modal dapat menjadi acuan dalam menentukan porsi nisbah bagi hasilnya.
- 3) **Al Qhardhul Hasan**, yaitu kerja sama usaha antara BMT dengan nasabah. BMT akan menyertakan modalnya yang

⁴⁹ *Ibid*, hal. 165

bersumber dari dana sosial seperti misalnya infaq, sedekah, zakat, serta sumber lain. Tentu saja segmen anggotanya sangat terbatas, yakni yang tergolong delapan *asnaf*. Hal ini perlu dikembangkan supaya dana sosial tidak hanya dihabiskan dalam waktu singkat tanpa memberikan dampak yang berarti.

b. Transaksi Jual Beli

Transaksi ini bertujuan untuk memenuhi permintaan akan barang (bukan uang), baik untuk investasi maupun barang modal usaha, karena bersifat jual beli, maka transaksi ini harus memenuhi persyaratan dan rukun jual beli. Berdasarkan cara pengembaliannya transaksi jual beli dapat dibagi menjadi dua:

1) Jual Beli Cicilan (*Muajjal/Bai' Bitsaman 'Ajl*)

Yakni penyediaan barang oleh BMT, pihak pembeli (anggota / nasabah) harus membayar dengan cara mengangsur dalam jangka waktu tertentu sebesar pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam menentukan jumlah keuntungan, BMT dapat berbeda-beda tergantung pada jangka waktu dan tingkat resiko usaha.

2) Jual Beli Bayar Tangguh (*Murabahah*)

Yakni penyediaan barang oleh BMT, dimana pihak pembeli harus mengembalikan pinjamannya dengan cara ditangguhkan

atau jatuh tempo sejumlah pokok ditambah keuntungan yang disepakati.

Sesungguhnya, baik *bai' Muajjal* maupun *Murabahah* tergolong dalam transaksi jual beli biasa yaitu *Murabahah* itu sendiri. Namun untuk mempermudah dalam sistem kontrol di lembaga keuangan, kedua transaksi ini dapat dibedakan dalam pencatatannya.

Berdasarkan sistemnya, transaksi jual beli dapat dibedakan ke dalam:

1) *Murobahah*/Jual-Beli Barang di depan

Yaitu penyediaan barang oleh BMT pihak pembeli harus mengembalikan sejumlah pokok ditambah keuntungan tertentu yang disepakati.

2) *Ijarah*/ sewa Beli

Yaitu penyediaan barang oleh BMT, yang pada awalnya transaksi ini berbentuk sewa, namun setelah lunas barang menjadi milik nasabah/anggota.

3) *Salam*/Jual-Beli Barang Belakang

Yaitu pembelian barang yang barangnya diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan di muka. Di samping memenuhi syarat dan rukun jual-beli, *bai' as salam* harus memenuhi persyaratan khusus, mengingat barang baru diserahkan di kemudian hari.

Dalam praktiknya, *bai' as salam* sering diterapkan pada produk pertanian. Dimana petani sebelum bertanam dapat mengajukan pembiayaan salam kepada BMT. Lalu BMT bersepakat tentang harga jual hasil panennya.

4) *Bai' Al Istshna'*/Jual Beli Pesanan

Yaitu kontreak pembelian melalui pesanan / order. Dalam akad ini pembuat barang/produsen menerima pesanan dari pembeli. Lalu produsen mensubkontrakkan ordernya tadi kepada rekanan yang lain. Keduanya bersepakat dalam harga dan kualitas serta sistem pembayaran. Menurut ulama' fiqh, *Bai' Al Istshna'* merupakan bagian dari *bai' as salam*. Oleh karena ketentuannya mengacu kepada *bai' as salam*.⁵⁰

c. Transaksi jasa

BMT dapat mengembangkan produk penyaluran dananya ke dalam sistem sewa. Dari akad ini BMT akan mendapatkan manajemen *fee/jasa* atas dana yang ditalangkan atau manajemen yang dilakukan. Akad jasa dapat dibagi menjadi, *wakalah, kafalah, hawalah, ar rahn* dan *al qord*.

1) *Al Wakalah*/Wakil

Wakalah berarti penyerahan, pendelegasian maupun memberikan mandat atau amanah. Dalam kontrak BMT, *Al Wakalah* berarti BMT menerima amanah dari investor yang

⁵⁰ *Ibid*, hal. 179

akan menanamkan modalnya kepada nasabah. investor menjadi percaya kepada nasabah atau anggota karena adanya BMT yang akan mewakilinya dalam menanamkan investasi. Atas jasa ini, BMT dapat menerapkan *fee* manajemen. Besarnya *fee* tergantung pada kesepakatan bersama

2) *Kafalah/garansi*

Yaitu jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung. Dalam praktiknya BMT dapat berperan sebagian penjamin atas transaksi bisnis yang dijalankan oleh anggotanya. Rekanan bisnis anggota dapat semakin yakin akan kemampuan anggota BMT tersebut dalam memenuhi pesanan atau membayar sejumlah dana yang terhutang. Atas dasar jasa penjaminan ini, BMT dapat menerapkan sejumlah *fee* manajemen yang besarnya tergantung pada kesepakatan.

3) *Al hawalah/Pengalihan Hutang*

Yaitu pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung. Dalam prakteknya, *al hiwalah* dapat terjadi pada:

- *Factoring/Anjak Piutang*, yakni nasabah/anggota yang mempunyai piutang mengalihkan piutang tersebut kepada BMT dan BMT membayarkannya kepada anggota, lalu BMT akan menagih kepada orang yang berhutang.

- *Post Date Check*, yakni BMT bertindak sebagai juru tagih atas piutang anggota atau nasabah tanpa harus mengganti terlebih dahulu.
- *Bill Discounting*, secara prinsip transaksi ini sama dengan *hawalah* pada umumnya.

4) *Ar Rahn* (gadai)

Yaitu menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. Tentu saja barang yang ditahan adalah barang-barang yang memiliki nilai ekonomis sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dengan cara ini pihak berpiutang memperoleh jaminan atas pengembalian hutangnya. Secara sederhana *ar rahn* itu sama dengan gadai Syari'ah.

5) *Al Qard*

Yaitu pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih kembali. Dengan kata lain *al qard* adalah pemberian pinjaman tanpa mengharapkan imbalan tertentu. Dalam hasanah fikih, transaksi *al qard* tergolong transaksi kebajikan atau *tabarru* atau *ta'awuni*.

Dalam praktiknya *al qard* dapat diterapkan oleh BMT dalam kondisi sebagai produk pelengkap, sebagai fasilitas pembiayaan, dan pengembangan produk *baitul maal*.⁵¹

G. Penelitian Terdahulu

Pertama, penelitian Triwahyuni dan Nyoman yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan mikro pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menyatakan bahwa prosedur penyelesaian pembiayaan bermasalah yang digunakan telah memadai, demikian pula dengan analisis permohonan pembiayaan yang cukup selektif dilakukan dalam upaya menghindari adanya kredit bermasalah. Prosedur penagihan yang digunakan cukup baik karena terlebih dahulu dilakukan pendekatan-pendekatan kepada nasabah. Penyelesaian kredit bermasalah pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng dapat dilakukan dengan restrukturisasi pembiayaan, novasi, kompensasi, likuidasi, dan subrogasi, serta penyelesaian pembiayaan pada Pengadilan.⁵² Persamaan dengan penelitian sekarang adalah sama sama membahas pembiayaan bermasalah, serta metode pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara dan

⁵¹ *Ibid*, hal. 182

⁵² Komang Tri Wahyuni dan Desak Nyoman Sri Werastuti, *Prosedur Penyelesaian Pembiayaan Mikro Bermasalah Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP Buleleng*, (Jurnal jurusan akuntansi, 2013)

dokumentasi. Perbedaannya adalah penelitian sekarang meneliti masalah pembiayaan dari pembiayaan *Murabahah* dan *Bai'Bitsaman Ajil*, sedangkan penelitian terdahulu membahas pembiayaan Mikro.

Kedua, penelitian Yuli bertujuan untuk mengetahui peranan penilaian prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan di BTN Syariah cabang Yogyakarta. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan teknik interview, observasi, dan dokumentasi sebagai alat pengumpulan data. Hasil penelitian ini yaitu bahwa peranan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan di BTN Syariah cabang Yogyakarta utamanya adalah untuk mencegah dan meminimalisir terjadinya pembiayaan. prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*) memberikan porsi sama baik secara kualitatif dan kuantitatif sehingga tidak ada prinsip yang mendominasi dalam penerapannya.⁵³ Persamaan dengan peneliti sekarang adalah mengetahui peranan prinsip 5C dalam lembaga keuangan dengan metode kualitatif. Perbedaannya adalah peneliti sekarang lebih dijelaskan dalam penerapan 5C dalam mengatasi pembiayaan bermasalah yang ada di lembaga keuangan.

Ketiga, penelitian Alifian bertujuan untuk mengetahui bagaimana Peranan Analisis 5C dalam Pencegahan Pembiayaan Murabahah Bermasalah di BRISyariah KCP Purbalingga. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan dilokasi penelitian dengan mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena dalam

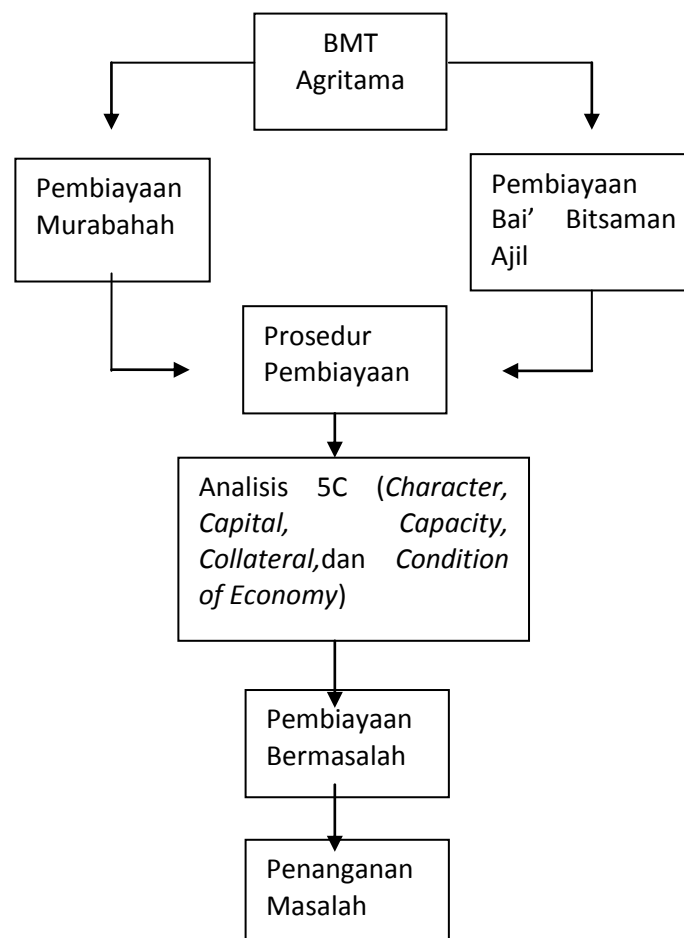
⁵³ Yuli Artiningsing, *Peranan Penilaian Prinsip 5C Dalam Pemberian Pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta*, (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2016)

suatu keadaan ilmiah. Sedangkan dalam pengumpulan data dalam penelitian ini mengadakan metode pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian dilaksanakan di BRISyariah KCP Purbalingga. Berbagai materi dan teori yang dijelaskan dan dianalisa sampai pada suatu kesimpulan, bahwa analisis 5C sangat diperlukan dalam industri perbankan. Dalam menangani pencegahan pembiayaan murabahah di BRISyariah KCP Purbalingga, bukan hanya dalam mengatasi pembiayaan saja, namun dalam menentukan nasabah pengajuan pembiayaan juga diperlukan faktor-faktor 5C yaitu character, capacity dan collateral dari nasabah. Sehingga permasalahan dalam pembiayaan dapat diminimalisir.⁵⁴ Persamaan nya adalah sama sama menganalisis mengenai 5C dalam mencegah pembiayaan bermasalah dan metode yang digunakan juga metode kualitatif. Perbedaannya adalah penelitian yang sekarang meneliti dua pembiayaan yaitu *Murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil*.

⁵⁴ Buana, Alifian Candra, et al. *PERANAN ANALISIS 5C DALAM UPAYA PENCEGAHAN PEMBIAYAAN MURAHABAH BERMASALAH DI BRISYARIAH KCP PURBALINGGA*. (PhD Thesis. IAIN. 2017)

H. Kerangka Konseptual

Berdasarkan kajian teori dan hasil penelitian terdahulu, telah dijelaskan beberapa prosedur pembiayaan dan faktor yang menyebabkan timbulnya pembiayaan bermasalah. Pada dasarnya pembiayaan bermasalah yang dihadapi bank-bank saat ini tidak terlepas dari apa yang disebut sebagai prinsip 5C yaitu *character, capital, capacity, collateral, dan condition of economy* yang semua itu dapat memberikan sebagai dasar penilaian kepada seorang calon nasabah apakah layak untuk diberikan pembiayaan atau tidak.⁵⁵ Adapun kerangka konseptual penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 2.1 berikut ini:



⁵⁵ Veithzal Riva'i dan Arviyan Arifin, *Islamic . . .*, hal. 348