

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan

Adapun pengertian pembiayaan menurut berbagai literatur yang ada sebagai berikut, menurut Undang-Undang No.10 Tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Menurut Muhammad¹ pembiayaan dalam secara luas diartikan sebagai pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dilakukan oleh orang lain. Jadi, yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan dana atau barang yang difasilitasi oleh Bank kepada nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif.²

2. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Prinsip pembiayaan ini disebut pula konsep 5C. Pada dasarnya konsep 5C ini dapat memberikan informasi mengenai itikad baik (*willingness to pay*) dan kemampuan membayar (*ability to pay*) nasabah. Prinsip pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

¹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Penerbit Muhammad, 2002), hlm. 260

²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah, Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 160

a. *Character*

Yaitu suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik latar belakang pekerjaan, maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga hobi dan *social standing*-nya, ini semua merupakan ukuran kematian membayar.³ Informasi lain juga yang sangat krusial untuk diketahui adalah apakah calon debitur tersebut masuk dalam daftar orang tercela atau daftar hiyam. Untuk memperkuat data ini dapat dilakukan melalui wawancara dan *BI checking*.

b. *Capacity*

Adalah untuk melihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu juga dengan kemampuannya dalam menjalankan usahanya termasuk kekuatan yang dimiliki. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.⁴ Untuk itu, yang perlu dianalisa adalah perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja, lama bekerja, dan penghasilan.

c. *Capital*

Adalah untuk melihat penggunaan modal apakah efektif dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi/laba) dengan melakukan

³Abdullah Thamrin dan Tantri Francis, *Bank dan lembaga keuangan*, (Jakarta: Penerbit PT Raja Grafindo Persada,2012), hlm. 173

⁴*Ibid.*, hlm. 173

pengukuran seperti dari likuiditas/solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana modal yang ada sekarang ini.⁵ Untuk pembiayaan konsumtif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah.

d. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga tidak terjadi sutau masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.⁶ Analisa dilakukan antara lain meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan, memperhatikan pengikatannya sehingga secara legal Bank dapat dilindungi, rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan dan maarkebilas jaminan.

e. *Condition*

Prinsip 5C terakhir adalah kondisi yaitu dalam menilai kredit hendaknya dinilai kondisi ekonomi sekarang dan kemungkinan untuk masa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing, serta diakibatkan dari prospek usaha sektor yang dijalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.⁷ Kondisi ekonomi yang perlu diperhatikan antara lain mencakup yaitu pertama masalah

⁵*Ibid.*, hlm. 173

⁶*Ibid.*, hlm. 173

⁷Abdullah Thamrin dan Tantri Francis, *Bank dan lembaga keuangan*, (Jakarta: Penerbit PT Raja Grafindo Persada,2012), hlm. 174

pemasaran yang meliputi perkiraan permintaan, daya beli masyarakat, dan luas pasar.

Selain dengan prinsip 5C dapat pula dilakukan penilaian 7P pembiayaan, adalah sebagai berikut:

a. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiaannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.⁸

Personality hampir sama dengan *character* dari 5C.

b. *Party*

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Sehingga nasabah dapat digolongkan kedalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari Bank.⁹

c. *Purpose*

Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan pembiayaan dapat bermacam-macam, apakah untuk tujuan konsumtif atau produktif lainnya.¹⁰

d. *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, memiliki prospek atau tidak. Hal ini penting

⁸*Ibid.*, hlm. 174

⁹*Ibid.*, hlm. 174

¹⁰*Ibid.*, hlm. 174

mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya Bank yang dirugikan, tetapi juga nasabah.¹¹

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik. Jika salah satu usahanya merugi maka akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

f. *Profitability*

Yaitu untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari satu periode ke periode lainnya apakah akan tetap sama atau semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang akan diperolehnya.¹²

g. *Protection*

Adalah bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau bukan berwujud atau jaminan orang.¹³

3. Jenis-jenis Pembiayaan

Adapun pembiayaan yang bisa dipergunakan dalam pembiayaan pada Bank Syariah sebagai berikut:

¹¹*Ibid.*, hlm. 174

¹²Abdullah Thamrin dan Tantri Francis, *Bank dan lembaga keuangan*, (Jakarta: Penerbit PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 175

¹³*Ibid.*, hlm. 175

a. *Musyarakah*

Adalah suatu skim *musyarakah*, diman porsi dana salah satu pihak akan menurun terus hingga akhirnya menjadi nol. Pada saat porsi dana salah satu pihak menjadi nol, maka akan terjadi perpindahan kepemilikan dari satu pihak kepihak lainnya. Pada skim ini Bank dan nasabah saling mencampurkan dananya untuk membiayai suatu proyek, kemudian secara bertahap Bank akan mengurangi porsi modalnya hingga menjadi nol dalam suatu saat.

b. *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (Bank dan nasabah). Tujuan pembiayaan *murabahah* adalah untuk pembiayaan yang sifatnya konsumtif seperti rumah, tanah, toko, mobil, motor, dan sebagainya.¹⁴

c. *Istishna'*

Prinsip *istishna'* menyerupai *salam* namun *istishna'* pembayarannya dapat dimuka, dicicil atau dibelakang. Skim *istishna'* dalam Bank Syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur, industri kecil, menengah, dan kontruksi.

d. *Ijarah*

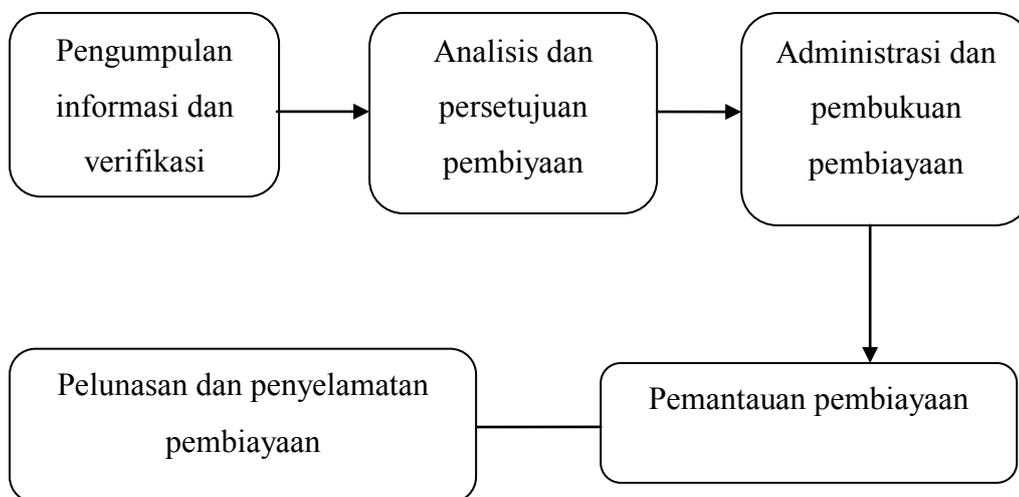
Definisi fiqih *ijarah* yaitu suatu jenis akad untuk menjual manfaat dengan jalan penggantian. Maksud manfaat adalah kegunaan, yaitu barang yang

¹⁴Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: IIT Indonesia,2003), hlm. 61

mempunyai manfaat dan selama menggunakannya barang tersebut tidak mengalami perubahan atau musnah. Manfaat yang diambil tidak berbentuk zatnya melainkan sifatnya dan dibayar sewa. Misalnya, rumah yang dikontrakan/disewa.

4. Skema Proses Pembiayaan

Gambar 2.1
Skema Proses Pembiayaan



Proses pembiayaan yang dilakukan dengan benar, jujur, dan patut diharapkan dapat menghasilkan nasabah-nasabah yang amanah dan pilihan bagi Bank. Nasabah dimaksud adalah nasabah yang amanah yang terseleksi berdasarkan karakter, kapasitas, kelayakan usaha, serta memiliki komitmen membayar kembali pembiayaannya. Tahapan proses pembiayaan secara umum antara lain dimulai dari permohonan pembiayaan, pengumpulan data, dan investigasi. Kemudian melakukan analisa dan persetujuan pembiayaan,

administrasi dan pembukuan pembiayaan, pemantauan pembiayaan, dan pelunasan dan penyelamatan pembiayaan.¹⁵

5. Pengertian *Murabahah*

Kata *murabahah* secara etimologi berasal dari kata *rabiha-yarbahu* yang mempunyai arti untung.¹⁶ Kata *murabahah* berasal dari kata *ribh*, yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan, yang secara bahasa berbentuk *mutual* yang bermakna saling. Jadi dalam konteks bisnis makna dari kata *murabahah* adalah saling mendapatkan keuntungan. *Murabahah* menurut ulama fiqh adalah akad jual beli atas barang tertentu.¹⁷ Menurut definisi lain *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal (pokok) dan ditambah keuntungan yang disepakati antara pihak nasabah dan lembaga keuangan, atau dengan redaksi lain, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dengan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹⁸

Sedangkan pengertian *murabahah* menurut beberapa praktisi perbankan didefinisikan sebagai berikut:

- a. Muhammad Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa *bai' al murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

¹⁵Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Penbiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 107

¹⁶Abd al-Qodir al-Razi, *Mukhtar al-shihhah*, (Lebanon: Maktabah Lubnan Nasyirun 1995), hlm. 97

¹⁷Habib Nazir Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Bandung: Kafa Publishing, 2008), hlm. 459

¹⁸Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012) hlm. 69

Dalam jual beli murabahah, penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

- b. Warkum Sumitro membedakan pengertian keduanya, dimana pengertian murabahah adalah persetujuan jual-beli suatu barang dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama dengan pembayaran ditangguhkan satu bulan sampai satu tahun. Persetujuan tersebut juga meliputi cara pembayaran sekaligus.
- c. Menurut Adiwarmanto Karim, bahwa cara pembayaran murabahah dapat dilakukan baik dalam bentuk *lum sum* (sekaligus) maupun dalam bentuk angsuran.
- d. Dan menurut Sutan Remy Sjahdeini, murabahah adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual-beli dengan cicilan.

Berdasarkan definisi dari beberapa pakar perbankan Syariah maupun secara fiqih, dapat penulis ketahui murabahah adalah jual beli suatu barang tertentu antara penjual dan pembeli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok ditambah nilai keuntungan yang telah disepakati di akad awal. Penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi, sementara pembayarannya dilakukan secara cicil. Melalui akad murabahah, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu, dengan kata lain nasabah tetap memperoleh pembiayaan dari Bank untuk pengadaan barang tersebut.

6. Rukun dan Syarat Murabahah

Agar jual beli dapat terlaksana dengan baik sesuai dengan aturan Islam, perlu diperhatikan rukun jual beli yaitu adanya:

1. Pihak yang berakad
 - a. Penjual
 - b. Pembeli
2. Objek yang diakadkan
 - a. Barang diperjual belikan
 - b. Harga jual/keuntungan
3. Akad atau sighthat
 - a. Serah (ijab)
 - b. Terima (qobul)¹⁹

Dengan mengacu pada skim murabahah, dapat disimpulkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi adalah sebagai berikut:²⁰

1. Pihak Bank harus memberitahukan biaya pembelian rumah kepada nasabah
2. Kontrak transaksi KPR Syariah ini haruslah sah
3. Kontrak tersebut harus terbebas dari riba
4. Pihak Bank Syariah harus meberikan kejelasan tentang rumah yang dijadikan obyek transaksi KPR Syariah
5. Penjual harus menjelaskan semua hal yang berkaitan dengan proses perolehan barang tersebut.²¹

¹⁹Tim PPS. IBI, *Konsep produk dan implementasi Operasioanal Bank Syariah*, (Jakarta: Djambatan, 2003), hlm. 77

²⁰Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: DSN MUI bekerjasama dengan Bank Indonesia, 2003), hlm. 17

Sedangkan persyaratan yang ditetapkan oleh majelis ulama indonesia (MUI) tentang aplikasi murabahah dalam perbankan Syariah yaitu:

1. Bank dan nasabah harus mengadakan akad murabahah yang bebas riba
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharmkan oleh syariat Islam
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama Bank sendiri, bukan atas nama pembeli atau nasabah dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya, jika pembelian dilakukan dengan secara hutang
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pesanan) dengan harga jual senilai harga perolehan (harga beli ditambah dengan pajak pertambahan nilai/PPN, biaya angkut dan biaya lain yang terkait dengan pembelian) ditambah dengan keuntungan.

Dalam kaitan ini, Bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah biaya yang diperlukan

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak Bank dapat mengadakan perjanjian secara khusus dengan nasabah

²¹Syafi' Anntonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 102

9. Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang sendiri dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik Bank

7. Manfaat Murabahah

Ba'i al murabahah memberi banyak manfaat pada Bank Syariah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem *ba'i al murabahah* juga sangat sederhana hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.

Selain memiliki manfaat, ada beberapa kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain:

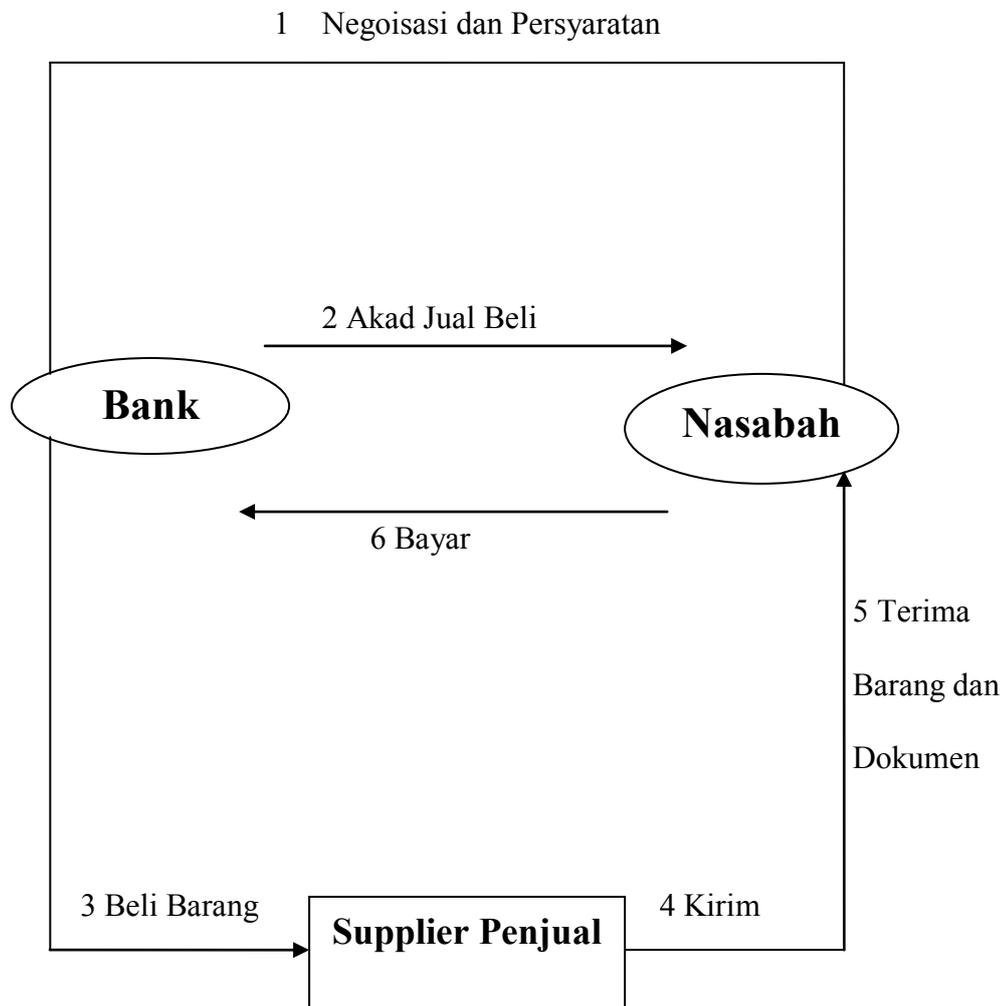
1. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran
2. Penolakan nasabah yaitu barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya, karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan barang yang dipesan.

Bila Bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjual, barang tersebut akan menjadi milik Bank. Dengan demikian, Bank mempunyai resiko untuk menjualnya pada pihak lain.²²

8. Skema Proses Murabahah

²²Muhammad Syafi'i Antonio, *op.cit.*, hlm. 107

Gambar 2.2
Skema Proses murabahah



Keterangan:

1. Nasabah mengajukan permohonan untuk membeli kepada Bank. Bank memberikan persyaratan atas pengajuan nasabah, serta dilakukan negoisasi harga
2. Bank dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang yang diminta oleh nasabah

3. Bank membeli barang dari *supplier* penjual sesuai dengan spesifikasi yang telah diminta oleh nasabah
4. *Supplier* mengirim/menyerahkan barang sesuai spesifikasi yang telah disepakati kepada nasabah
5. Nasabah menerima barang dan dokumen
6. Kemudian nasabah melakukan pembayaran kepada pihak Bank secara angsur (margin+pokok)