



**ANALISIS *CAPITAL, COLLATERAL, CONDITION OF ECONOMY*
DALAM PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA KJKS – BMT AL-
MAKMUR NAGARI CUBADAK**

SKRIPSI

*Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai Syarat Mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh:





TONY KURNIAWAN

NIM. 14 202 178

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BATUSANGKAR
1440 H / 2019 M**


PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh **TONY KURNIAWAN**, NIM. 14 20 178, judul “**ANALISIS CAPITAL, COLLATERAL, CONDITION OF ECONOMY DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KJKS BMT AL-MAKMUR NAGARI CUBADAK**” telah diujikan dalam sidang *Munaqasyah* Institut Agama Islam Negeri Batusangkar pada hari Rabu tanggal 19 Juni 2019 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S.1) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

No	Nama Penguji	Status Penguji	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. Himyar Pasrizal, SE., MM. NIP. 19780524 200501 1 004	Ketua Sidang		01/07-19
2	Rahmi Pamel, SE, Sy., MM NIP. -	Sekretaris Sidang		28/6 2019
3	Farrel Muhammad Rizqi, Lc., S.Th.I., M.Ec NIP. -	Anggota I		28/6-19
4	Suhatri Mariko, SE.I., M.Si NIP. -	Anggota II		26/6-19

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri
Batusangkar




Dr. Ulva Atsani, SH., M.Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : TONY KURNIAWAN

Nim : 14 202 178

Tempat/ tanggal lahir : Supanjang/ 21 September 1995

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbakan Syariah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tugas Akhir yang berjudul **“ANALISIS *CAPITAL, COLLATERAL, CONDITION OF ECONOMY* DALAM PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA KJKS BMT AL-MAKMUR NAGARI CUBADAK”**, kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, Juni 2019

Saya yang menyatakan,



TONY KURNIAWAN
NIM. 14 202 178

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama Tony Kurniawan, NIM. 14 202 178, judul *Analisis Capital, Collateral, Condition Of Economy Dalam Pembiayaan Murabahah Pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak* memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi syarat untuk diajukan kepada sidang *munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, Juni 2019

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Himyar Pasrizal, SE., MM
NIP. 19780524 200501 1 004



Rahmi Pamel, SE., Sy., MM
NIP. -

ABSTRAK

Nama **TONY KURNIAWAN**, NIM **14 202 178**, Judul Skripsi “**ANALISIS CAPITAL, COLLATERAL, CONDITION OF ECONOMY DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KJKS–BMT AL-MAKMUR NAGARI CUBADAK**”. Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah terjadinya peningkatan jumlah pembiayaan *murabahah* dalam 4 tahun terakhir (2013-2017), serta penurunan NPF setiap tahun dari tahun 2013 sampai 2017, Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak dengan menganalisis *capital, collateral, condition of economy* dalam melakukan pembiayaan *murabahah*, pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dan kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), data-data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berasal dari sumber data *primer* dengan pimpinan, *marketing*, dan sumber data *skunder* dengan dokumen beserta wawancara nasabah KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak dan sumber data sekunder berupa laporan keuangan yang berhubungan dengan jumlah pembiayaan dan jumlah *NPF*. Analisis data yang digunakan yaitu analisis *deskriptif kualitatif*.

Analisis *Capital* yang dilakukan oleh pihak BMT dengan cara menjalankan usahanya yang mengalami kerugian, maka pihak *marketing* terlebih dahulu bertanya kepada nasabah yang bersangkutan. *Marketing* akan bertanya tentang penyebab kerugian tersebut, dan jika usaha tidak bisa dilanjutkan karena mengalami kerugian, maka pihak *marketing* akan menyarankan nasabah untuk membuka usaha baru.

Analisis *collateral* calon nasabah dilakukan bersamaan dengan penilaian kepribadian yaitu pada wawancara dan *survey* ke lapangan di saat *survey* marketing akan menyeimbangi jaminan yang akan di pinjam oleh nasabah, apaakah sesuai dengan nominal yang ingin di pinjam oleh nasabah. Jaminan di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak lebih dominan surat BPKB motor.

Analisis *condition of economy* dikaitkan dengan sosial budaya dimana keadaan di setiap wilayah itu berbeda-beda, dengan melihat seberapa besar penghasilan dan tanggungannya, konsumen (daya beli masyarakat), luas pasar, persaingan usaha, tersedianya barang subsidi, produksi perusahaan yang berkaitan dengan perkembangan teknologi dan ketersediaan bahan baku. Keadaan pasar modal dan pasar uang, kredit penjual, kredit pembeli, dan perusahaan suku bunga.

Kata kunci: *Capital, Collateral, Condition of Economy, dan Pembiayaan Murabahah*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAKiv

DAFTAR ISI..... v

DAFTAR TABEL.....vii

DAFTAR GAMBAR.....viii

DAFTAR LAMPIRAN Error! Bookmark not defined.

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Fokus Penelitian..... 7

C. Rumusan Masalah..... 8

D. Tujuan Penelitian 8

E. Manfaat dan Luaran Penelitian 8

F. Definisi Operasional 9

BAB II KAJIAN TEORI 11

A. Landasan Teori..... 11

1. Baitul Maal Tamwil (BMT)..... 11

2. Murabahah 21

3. Analisis Prinsip 3C (*Capital, Collateral, Condition Of Economy*) 38

B. Penelitian Relevan 48

BAB III METODE PENELITIAN 51

A. Jenis Penelitian..... 51

B. Tempat dan Waktu Penelitian..... 51

C. Instrumen Penelitian 54

D. Sumber Data..... 54

E. Teknik Pengumpulan Data..... 54

F. Teknik Analisis Data.....	54
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Gambaran Umum KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak	56
1. Sejarah Singkat Berdirinya KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak....	56
2. Visi dan Misi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak	58
3. Struktur Organisasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.....	58
4. Produk dan Pola Kerja KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.....	60
B. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak yang dinilai dari <i>Capital, Collateral, Condition Of Economy</i>	62
C. Analisis <i>Capital</i> pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak	67
D. Analisis <i>Collateral</i> pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak	68
E. Analisis <i>Condition of Economy</i> Pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak	69
F. Kendala yang Dihadapi Dalam Pembiayaan Murabahah Pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak	70
BAB V PENUTUP.....	74
A. Kesimpulan	74
B. Saran	74
DAFTAR KEPUSTAKAAN	74

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Laporan Jumlah Nasabah dan Nominal Pembiayaan Murabahah Pada KJKS- BMT Al-Makmur Nagari Cubadak	5
Tabel 3. 1 Jadwal Kegiatan Penelitian	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak59

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan dimana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya. Selama ini lembaga keuangan yang banyak dikenal oleh masyarakat adalah lembaga perbankan yang berprinsip konvensional dengan menggunakan sistem bunga, sedangkan menurut fatwa DSN-MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah dijelaskan bahwa apabila bank menerima permohonan nasabah atas pembelian barang kepada lembaga keuangan, maka lembaga keuangan harus membeli terlebih dahulu barang yang dipesan oleh nasabah tersebut secara sah pada pedagang. Secara prinsip menjadi milik lembaga keuangan, lembaga keuangan menawarkan barang tersebut kepada nasabah sesuai dengan janji yang telah disepakati dimana uang muka ini digunakan untuk menutupi kerugian yang ditanggung bank ketika nasabah menolak membeli barang tersebut. Dalam Al-Qur'an Allah SWT telah menjelaskan bahwa riba itu haram. (Martowardoyo, 2015, p. 283) Sebagaimana terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian

itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari tuhan, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka bagiannya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya”.(RI, 2006, hal. 47)

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, maka muncul inspirasi orang untuk mendirikan suatu lembaga perbankan yang berprinsip syari’ah. Kehadiran Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 1992, telah memberikan inspirasi untuk membangun kembali sistem keuangan yang lebih dapat menyentuh kalangan bawah. Semula harapan ini hanya bertumpu pada BMI, namun harapan ini terhambat oleh undang-undang. BMI sebagai bank umum terkendala dengan prosedur ini, meskipun misi keumatannya cukup tinggi, namun realita di lapangan mengalami banyak hambatan, baik dari sisi prosedur, plafon pembiayaan maupun lingkungan bisnisnya. (Martowardoyo, 2015, p. 283)

Pengembangan lembaga keuangan dibutuhkan untuk menjangkau para pengusaha kecil yang tersebar di seluruh pelosok tanah air, baik di desa maupun di kota, di sektor pertanian, industri, maupun jasa. Dari persoalan yang timbul maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti Bank Umum, BPR, Asuransi Syari’ah sampai BMT. (Yunus, 2009, p. 286)

Salah satu lembaga keuangan mikro yang banyak bermunculan yaitu BMT. BMT pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi dalam bidang keuangan, *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), yang terdiri dari dua istilah yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*, *Baitul Maal* lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit seperti: Zakat, Infaq dan Shadaqah. Sedangkan *Baitul Tamwil* sebagai usaha

pengumpulan dan penyaluran dana komersial, usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT, sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syari'ah. (Yunus, 2009, p. 4-8)

Berdirinya lembaga keuangan sejenis BMT di Indonesia merupakan jawaban terhadap tuntutan dan kebutuhan umat Muslim. Kehadiran BMT muncul disaat umat Islam mengharapkan adanya lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip syari'ah dan bebas dari riba yang dinyatakan haram. (Yunus, 2009, p. 3)

Peraturan Menteri di atas dirasakan telah memberi ruang gerak yang cukup luas bagi BMT untuk beroperasi dalam bentuk Koperasi Syari'ah atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM), sehingga BMT dapat berperan dalam membangun perekonomian masyarakat serta menjalin kemitraan usaha dengan pengusaha kecil dan menengah di lingkungan kerjanya.

Sebagai lembaga keuangan syariah BMT memiliki tugas pokok menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan sekaligus memberikan bantuan dana kepada masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan untuk melanjutkan usaha berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri dan pertanian. BMT dapat pula dikategorikan dengan koperasi syariah yakni lembaga keuangan yang berfungsi untuk menarik, mengelola dan menyalurkan dana dari, oleh dan untuk masyarakat. (Iska, 2012, p. 24)

BMT semakin berkembang, BMT tidak hanya berfungsi bisa menabung saja, tetapi juga bisa melakukan pembiayaan kepada nasabah. Ketika BMT memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, hal terpenting yang harus dilakukan oleh sebuah BMT adalah melakukan penilaian terhadap nasabahnya melalui analisis-analisis yang mendalam, biasanya kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh BMT untuk mendapatkan

nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan pembiayaan, dilakukan analisis 3C yaitu: *Condition Of Economy* (kondisi Ekonomi), *Capital* (modal), dan *Collateral* (jaminan). (Sumiyanto, 2008, p. 165-166)

Capital (modal) adalah merupakan penganalisaan mengenai besarnya modal yang diperlukan peminjam. Biasanya lembaga keuangan tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lain atau modal sendiri. Dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh BMT. (Sumiyanto, 2008, p. 165-166)

Collateral (jaminan) merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang berupa fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan dapat dipergunakan secepat mungkin. Jaminan ini diperlukan untuk menutup kemungkinan resiko terburuk yaitu tidak terbayarnya hutang akibat apapun. Semakin besar jaminan itu meng-*cover* kredit maka semakin aman dana yang disalurkan. Jaminan-jaminan itu akan dianggap aman apabila mampu meng-*cover* 120% dari total kreditnya. (Sumiyanto, 2008, p. 165-166)

Condition Of Economy (kondisi ekonomi) melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha debitur, dengan cara melihat keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon peminjam, kondisi usaha calon pinjaman, perbandingannya dengan usaha sejenis lainnya di daerah dan lokasi lingkungannya. Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon pinjaman, prospek usaha di masa yang akan datang untuk kemungkinan bantuan kredit, kebijaksanaan pemerintah yang mempengaruhi terhadap prospek industri dimana perusahaan pemohon kredit termasuk di dalamnya. (Sumiyanto, 2008, p. 165-166)

Dari wawancara awal penulis lakukan dengan Suhatri Mariko sebagai pimpinan KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak bahwa melakukan pembiayaan pada nasabah dengan menggunakan akad *Murabahah*. Berikut data mengenai jumlah nasabah dan pembiayaan *Murabahah* pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak tahun 2013-2017

Tabel 1. 1
Laporan Jumlah Nasabah dan Nominal Pembiayaan Murabahah
Pada KJKS- BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Tahun	Lancar			NPF	
	Jumlah	Orang	Persen %	Jumlah	Persen %
2013	211.579.400	74	76.3	3.084.550	4.1
2014	219.659.450	89	82.4	3.383.000	2.8
2015	273.433.900	104	86.7	2.083.000	2.5
2016	379.678.100	111	88.8	2.000.000	2.4
2017	467.163.200	129	86.6	1.120.000	2.1
Jumlah	1.551.514.050	507	420.8	11.670.550	13.9

Sumber data : Laporan Keuangan Pembiayaan Tahun 2013-2017

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa pembiayaan yang dilakukan oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak dikatakan baik terbukti dengan meningkatnya jumlah nasabah dan nominal pembiayaan *murabahah* dalam 4 tahun terakhir. Pada tahun 2014 jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* meningkat jika dibandingkan tahun 2013 dengan jumlah nasabah 89 orang, pada tahun 2015 jumlah nasabah kembali meningkat dengan jumlah nasabah 104 orang, untuk 2016 meningkat dengan jumlah nasabah sebanyak 111 orang, untuk 2017 meningkat dengan jumlah nasabah sebanyak 129 orang, begitu juga dengan nominal pembiayaan *murabahah* yang meningkat pada setiap tahunnya. (Wawancara dengan pimpinan KJKS–BMT Al-Makmur Nagari Cubadak : Suhatri Mariko)

Dalam rangka mengajukan pembiayaan baik dari prosedur maupun sifat dari tujuan pengajuan pembiayaan *murabahah* (produktif atau konsumtif). Kemudahan prosedur ini yang menyebabkan banyak anggota

yang mengajukan pembiayaan yang belum tentu pembiayaan tersebut berjalan dengan lancar dalam prosesnya. Dalam proses pembiayaan di perbankan syariah maupun BMT sering dijumpai pembiayaan bermasalah atau macet. Untuk mengurangi resiko tersebut, maka prinsip 3C harus diterapkan. Adapun 3C terdiri dari *capital*, *collateral*, dan *condition of economy*. (Umam, 2015, p. 49)

Hasil wawancara dari nasabah atas nama Ibuk Vera Pratiwi, meminjam dana kepada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak sebesar Rp. 5.000.000 untuk membeli tambahan perlengkapan pelaminan berupa kain-kain sulam yang terletak pada dinding pelaminan, karena beliau adalah seorang pengusaha Bunda Pelaminan. Jaminan yang diberikan adalah BPKB kendaraan bermotor miliknya. Proses awal prinsip 3C ibuk Vera Pratiwi adalah dengan menilai karakter beliau dari pertama mengisi formulir pengajuan, kemudian survei dilakukan di dekat kiosnya tepatnya di kios pelaminan, hal itu dilakukan untuk melihat keadaan usaha dan kemampuan pengembalian modal. Dari aktivitas yang terjadi di kios beliau. Kemudian melakukan proses penilaian jaminan BPKB kendaraan bermotor yang dilakukan di kantor KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

Pembiayaan yang dilakukan oleh KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak dengan melakukan prinsip 3C (*collateral*, *capital*, *condition of economy*). Pembiayaan berdasarkan pendekatan prinsip *capital*, *collateral*, *condition of economy* ini merupakan langkah yang lebih penting dari *character* dan *capacity* karena prinsip *capital* (modal), *collateral* (jaminan), *condition of economy* (kondisi ekonomi) untuk mengukur baik dari tanggung jawab nasabah untuk membayar angsuran yang dipinjam nasabah, pihak KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak tidak bisa menilai dari *character* dan *capacity* saja, dari prinsip *capital* (modal), *collateral* (jaminan), *condition of economy* (kondisi ekonomi) untuk memastikan bahwa nasabah melakukan pembiayaan di nilai dari *capital* (modal) Hal ini menyangkut berapa banyak

dan bagaimana struktur modal yang telah dimiliki calon *debitur*. Struktur modal disini dimaksudkan untuk mengetahui kelikuitan dari modal yang telah ada, apakah hartanya atau modalnya mudah untuk dicairkan atau sulit dicairkan, *collateral* (jaminan) ini diperlukan untuk menutup kemungkinan resiko terburuk yaitu tidak terbayarnya hutang akibat apapun. Semakin besar jaminan itu meng-*cover* kredit maka semakin aman dana yang disalurkan, *condition of economy* (kondisi ekonomi) Penilaian kondisi usaha dapat dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi yang ada. Tidak hanya pada sektor yang akan dibiayai saja, melainkan pada sektor ekonomi menyeluruh yang dalam hal ini juga menjadi bagian dari penentuan kondisi usaha calon nasabah yang akan dibiayai. Hal ini dapat meliputi analisis terhadap *variabel* ekonomi mikro. Pada saat ekonomi mengalami penurunan atau dalam keadaan krisis, akan lebih berhati-hati lagi dalam memberikan pembiayaan. (Wawancara dengan pimpinan KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak: Suhatri Mariko)

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk membahas mengenai **“ANALISIS CAPITAL, COLLATERAL, CONDITION OF ECONOMY DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KJKS BMT AL-MAKMUR NAGARI CUBADAK”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi fokus masalahnya adalah: “Bagaimana analisis *Capital, Collateral, Condition Of Economy* dalam pembiayaan yang dilakukan oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak”

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus masalah masalah di atas, maka yang menjadi batasan masalahnya adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan murabahah pada KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
2. Bagaimana menganalisis *capital* (modal) dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
3. Bagaimana menganalisis *collateral* (jaminan) dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
4. Bagaimana menganalisis *condition of economis* (kondisi ekonomi) dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak
5. Apa saja kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
2. Untuk menganalisis *capital* (modal) dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
3. Untuk menganalisis *collateral* (jaminan) dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
4. Untuk menganalisis *condition of economi* (kondisi ekonomi) dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
5. Untuk kendala-kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah* oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah

- a. Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai salah satu bahan studi yang bermanfaat bagi mahasiswa IAIN Batusangkar.
 - b. Menambah wawasan serta pengetahuan penulis tentang ilmu perbankan syariah.
 - c. Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Perbankan Syariah pada Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.
 - d. Sebagai penerapan bagi penulis terhadap ilmu yang telah dipelajari dan sebagai acuan penelitian selanjutnya.
2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah dan bisa menambah *khazanah* perpustakaan IAIN Batusangkar.

F. Definisi Operasional

Untuk memudahkan dalam memahami permasalahan, maka penulis akan menguraikan secara singkat mengenai maksud dari masalah dalam skripsi ini, diantaranya ialah:

Analisis adalah penjabaran tentang sesuatu hal dan sebagiannya setelah ditelaah secara seksama. Yang dimaksudkan penulis adalah penelaahan secara mendalam.

Capital (modal) adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan nasabah menjalani usahanya dan BMT merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. (Sahardjono, 2010, p. 100-101)

Collateral (jaminan) adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* dinilai oleh BMT untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban *financial* nasabah ke BMT. (Sahardjono, 2010, p. 103-104)

Condition of economis (kondisi ekonomi) adalah menilai kredit dengan menilai kondisi ekonomi, sosial, dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk di masa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil. (Taswan, 2006, p. 157)

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang diwajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Muhamad, 2014, p. 302)

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam teknis perbankan syariah, akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan *require rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh). (Ismail, 2010, p. 138)

Pembiayaan Murabahah adalah transaksi jual beli dimana BMT bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli lembaga BMT dari pemasok ditambah keuntungan (Margin) sesuai dengan kesepakatan antara BMT dengan nasabah. (Karim, 2004, p. 403)

Jadi, yang penulis maksud dari masalah dari penelitian ini adalah menelaah atau mengkaji lebih dalam yang dilakukan oleh KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak mengenai penilaian *capital, collateral, condition of economy* untuk menyetujui pembiayaan.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Baitul Maal Tamwil (BMT)

a. Sejarah berdirinya *Baitul Maal Tamwil* (BMT)

BMT mulai lahir sejak tahun 1995, setelah Bank Muamalat Indonesia (BMI), bank sesuai syariah pertama di Indonesia berdiri. Kelahirannya diprakarsai oleh Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan BMI. Namun demikian, sesungguhnya BMT sudah mulai ada di Indonesia sejak tahun 1992 yang diprakarsai oleh Aries Mufti, dengan mendirikan BMT Bina Insan Kamil di Jalan Pramuka Jakarta Pusat. Jadi, embrionya sejak 1992 tapi belum berkembang. BMT semakin berkembang setelah ICMI, BMI dan MUI menginisiasi Pusat Inkubasi Usaha Kecil (PINBUK). (Ridwan, 2007, p. 126)

Sejak dikembangkan oleh ICMI melalui PINBUK pada tahun 1995, BMT telah menjadi lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat bawah. Maka tidak mengherankan jika pertumbuhan BMT sangat pesat. Menurut data Asosiasi BMT seluruh Indonesia (ABSINDO), hingga akhir Desember 2006 ada 3500 BMT yang tersebar di seluruh Indonesia dengan jumlah aset mencapai 2 triliun rupiah. Bahkan PINBUK, ICMI dan ABSINDO punya target mengembangkan 10.000 BMT di tahun 2010.

Setidaknya ada tiga alasan penting mengapa BMT dapat berkembang pesat :

- 1) Animo masyarakat bawah cukup besar untuk mendapatkan akses pembiayaan bagi pengembangan usaha mereka yang tidak dapat dipenuhi oleh perbankan. Disamping prosedur dan administrasi yang

ketat, bank juga kurang berminat menyalurkan kredit kecil yang berkisar antara 500.000 rupiah–5 juta rupiah. Ruang kosong inilah yang diisi oleh lembaga keuangan mikro seperti BMT.

- 2) Berkaitan dengan keinginan sebagian masyarakat muslim untuk bermuamalah dengan prinsip syariah dan non ribawi. BMT menawarkan mekanisme bermuamalah yang syar'i melalui pola *mudharabah*, *murabahah*, *musyarakah*, *ijarah*, dan *wadiah*. Praktek-praktek inilah yang diperbolehkan bagi kaum muslim dalam bermuamalah oleh para ahli fiqh. (Ridwan, 2007, p. 126-127)
- 3) Cerita sukses beberapa BMT turut mendorong orang untuk mendirikan lembaga serupa. Apalagi proses pendirian BMT relative mudah dan tidak rumit. BMT terbukti efektif dalam mengembangkan ekonomi rakyat melalui pembiayaan usaha yang mereka lakukan. Efektifitas ini pada gilirannya menjadikan BMT sebagai lembaga keuangan mikro yang dapat dipercaya. Maka dari itu ribuan orang kecil berbondong-bondong mempercayakan dana mereka untuk dikelola oleh BMT.

b. Pengertian *Baitul Maal Wa Tamwil*

BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal Wa Tamwil* atau dapat ditulis dengan *Baitul Maal Wa Baitul Tamwil*, secara Harfiyah atau Lughowi *Baitul Maal* berarti rumah dana dan *Baitul Tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul Maal* dikembangkan berdasarkan perkembangannya, yakni dari masa Nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *Baitul Maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan lembaga bisnis bermotif laba.

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial.

Peran sosial BMT 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 karena itu, Baitul Maal ini harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana *zakat, infaq, shadaqah, wakaf*, dan sumber dana-dana sosial yang lain. (Soemitra, 2010, p. 452)

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.

Baitul Maal (rumah harta), menerima titipan *zakat, infaq*, dan *shadaqah* serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Baitul Tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan pengembangan usaha-usaha produktif atau investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menjunjung pembiayaan kegiatan ekonomi. (Soemitra, 2010, p. 452)

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya pada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor *riil* maupun pada sektor keuangan.

Secara umum profil BMT dapat dirangkum dalam butir-butir berikut:

- 1) Tujuan BMT, yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
- 2) Sifat BMT, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional secara berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.
- 3) Visi BMT, yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.
- 4) Misi BMT, yaitu mewujudkan gerakan pembahasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi *riil* dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan berkemakmuran berkemajuan. (Ridwan, 2004, p. 130)
- 5) Fungsi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) yaitu :
 - a) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat (Pokusma) dan kerjanya.
 - b) Mempertinggi kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.

- c) Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

c. Prinsip Utama *Baitul Maal Tamwil* (BMT)

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

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spiritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, adil, dan berakhlak mulia. (Mulyono, 2012, p. 452)
- 3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) Kemandirian, yaitu mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi ('*amalus sholih/ahsanu amala*) yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan pengetahuan yang cukup,

keterampilan yang cukup ditingkatkan, serta niat dan gairah yang kuat. Semua itu dikenal dengan kecerdasan emosional, spiritual, dan intelektual. Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tertinggi.

- 7) Istiqomah, yakni konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap. (Mulyono, 2012, p. 452)

d. Prosedur Pendirian *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Baitul Maal Wa Tamwil merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal yaitu lembaga keuangan yang didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan lembaga lainnya. (Taswan, 2006, p. 21-23)

BMT dapat didirikan dan dikembangkan dengan suatu proses legalitas hukum yang bertahap. Awalnya dapat dimulai sebagai kelompok swadaya masyarakat dengan mendapatkan sertifikat operasi/kemitraan dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil Menengah) dan jika dan jika telah mencapai nilai aset tertentu segera menyiapkan diri ke dalam badan hukum koperasi.

Penggunaan badan hukum kelompok swadaya masyarakat dan koperasi untuk BMT disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang di jelaskan dalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan. Yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat adalah bank umum dan bank perkreditan rakyat, baik dioperasikan dengan cara konvensional maupun dengan prinsip syariah bagi hasil.

Namun secara demikian ada yang perlu diperhatikan, yaitu mengenai lokasi atau tempat usaha BMT. Sebaiknya berlokasi di tempat kegiatan-kegiatan ekonomi para anggotanya berlangsung, baik anggota penyimpan dana maupun pengembang usaha atau pengguna dana. Selain itu, BMT dalam operasionalnya bisa menggunakan masjid atau sekretariat pesantren sebagai basis kegiatan. (Taswan, 2006, p. 21-23)

e. Peran *Baitul Maal Tamwil* (BMT) di Masyarakat

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non syariah, aktif melakukan sosialisasi ditengah masyarakat tentang arti pentingnya sistem ekonomi Islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara transaksi secara Islam, misalnya dilarang mengurangi timbangan, bukti transaksi, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
- 2) Melepas ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir ini disebabkan karenan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat dengan baik. Misalnya tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan sebagainya. (Taswan, 2006, p. 22-23)
- 3) Melakukan pembinaan pendanaan usaha kecil, BMT harus bersikap aktif dalam menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha nasabah atau masyarakat umum.
- 4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat, fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap. Oleh karena itu, langkah-langkah untuk melakukan evaluasi yang harus diperhatikan misalnya, dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam

hal golongan nasabah dan jenis pembiayaan yang ingin diajukan oleh nasabah. (Taswan, 2006, p. 22-23)

f. Ciri-ciri Utama *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
- 2) Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan *zakat*, *infak*, dan *shadaqoh* bagi kesejahteraan orang banyak.
- 3) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.
- 4) Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seseorang atau orang dari luar masyarakat tersebut. (Sudarsono, 2007, p. 193)

g. Produk-Produk *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Secara Umum

BMT sebagai lembaga non perbankan memiliki berbagai macam produk yang dapat memberikann manfaat kepada anggota atau nasabah. Berikut ini produk–produk yang ada di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) menurut Khaerul Ummam yang diperoleh dari produk *Baitul Mal wa Tamwil* sebagai berikut:

- 1) Produk penghimpunan dana (*funding*). Produk penghimpunan dana yang ada di *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) pada umumnya berupa simpanan atau tabungan. Produk simpanan terbagi menjadi 2 (dua) jenis, yaitu :
 - a) Simpanan wadiah adalah simpanan atau titipan yang sewaktu waktu nasabah atau anggota dapat menariknya dengan mengeluarkan surat berharga pemindahan buku/transfer dan untuk membayar lainnya. Simpanan wadi'ah terbagi menjadi 2 (dua)

yaitu *wadhi'ah* amanah (titipan dana seperti *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh*) dan *wadhi'ah yadhomanah* (titipan yang akan mendapat bonus dari bank apabila bank mengalami keuntungan dari pemanfaatan pemutaran dana nasabah).

b) Simpanan *mudharabah* adalah simpanan pemilik dana yang penyetorannya atau penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan akad atau perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Jenis-jenis produk simpanan yang menggunakan akad *mudharabah* antara lain simpanan Idul Fitri, simpanan Idul Qurban, simpanan Haji, simpanan Pendidikan, simpanan Kesehatan, dan lain-lain.

2) Produk penyaluran dana (*lending*) adalah transaksi penyedia dana atau barang kepada nasabah sesuai dengan syariat islam dan standar akuntansi yang memiliki fungsi untuk meningkatkan daya guna dan peredaran uang/barang serta pemerataan pendapatan. Jenis penyaluran dana yang disediakan oleh Baitul Maal wa Tamwil (BMT) didasarkan pada akad yang digunakan.

h. Macam-macam akad yang digunakan oleh BMT :

1) Akad Jual-beli, jenis-jenis produk berdasarkan akad jual-beli yaitu:

a) *Murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama.

b) *Salam*, adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh. (Sudarsono, 2007, p. 54)

c) *Istishna*, adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

- 2) Akad Bagi Hasil. Dalam akad menggunakan bagi hasil pada *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), dapat digunakan pada penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*).
- 3) Akad Sewa-Menyewa, pada *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) akad sewa-menyewa diterapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan ijarah dan pembiayaan Ijarah Muntahiah Bit Tamlik (IMBT). (Sudarsono, 2007, p. 54)
- 4) Pinjam-meminjam yang bersifat sosial. Berikut macam-macam akad yang digunakan oleh BMT :
 - a) Akad Jual-beli, jenis-jenis produk berdasarkan akad jual-beli yaitu:
 - (1) *Murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati bersama.
 - (2) *Salam*, adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.
 - (3) *Istishna*, adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.
 - b) Akad Bagi Hasil. Dalam akad menggunakan bagi hasil pada *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), dapat digunakan pada penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*). Akad Sewa-Menyewa, pada *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) akad sewa-menyewa diterapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan ijarah dan pembiayaan *Ijarah Muntahiah Bit Tamlik* (IMBT).

- c) Pinjam-meminjam yang bersifat sosial. Pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) transaksi pinjam-meminjam dikenal dengan nama pembiayaan *qardh*, yaitu pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman sekaligus cicilan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Adapun *qardh al-hasan* (pinjaman kebajikan), bila nasabah tidak mampu mengembalikan, maka pihak pemberi pinjaman bisa merelakan atau ikhlas kalau memang benar-benar nasabah tidak sanggup membayarnya. (Sudarsono, 2007, p. 55)
- d) Produk jasa.
- e) Produk tabarru: ZISWAH (*Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf, dan Hibah*).

2. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Jual beli *murabahah* dalam perspektif *fiqh* merupakan salah satu dari bentuk yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawwamah*/tawar menawar. *Murabahah* terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan yang diambil oleh penjual pun diberitahukan kepada pembeli, sedangkan *musawwamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang. Jual beli yang juga termasuk dalam jual beli bersifat amanah adalah jual beli *wadhi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian), dan jual beli *tauliyah*, yaitu menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian. Jual beli yang juga termasuk dalam jual beli bersifat amanah adalah jual beli *wadhi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian),

dan jual beli *tauliyah*, yaitu menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian. (Ismail, 2010, p. 138)

Secara etimologis, *murabahah* berasal dari kata *al-ribh* (خبرلا) atau *al-rabh* (خبرلا) yang memiliki arti kelebihan atau pertambahan dalam perdagangan (رجتلايفءامنلا). Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan "keuntungan, laba, faedah" al-Qur'an kata *ribh* dengan makna keuntungan dapat ditemukan pada surat al-Baqarah [2] ayat 16 berikut :

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا

مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya: "Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk"

Dalam konteks *mu'amalah*, kata *murabahah* biasanya diartikan sebagai jual beli yang dilakukan dengan menambah harga awal (الأوايزبع بيلقدي لعالثمن). Secara istilah, pada dasarnya terdapat kesepakatan ulama dalam substansi pengertian *murabahah*. Hanya saja terdapat beberapa variasi bahasa yang mereka gunakan dalam mengungkapkan definisi tersebut. (Karim, 2010, p. 15-16)

Menurut ulama Hanafiyyah, yang dimaksud dengan *murabahah* ialah "Mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan sebagai keuntungan".

Ulama Malikiyah mengemukakan rumusan definisi sebagai berikut: "Jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama diketahui kedua pihak yang berakad". Sementara itu, ulama Syâfi'iyah mendefinisikan

murabahah itu dengan: ”Jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya”.

Lebih lanjut, Imam Syafi’i berpendapat, jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada orang lain dan berkata: ”belikan barang seperti ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian”. Kemudian orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Imam Syafi’i menamai transaksi sejenis ini (*murabahah* yang dilakukan untuk pembelian secara pemesanan) dengan istilah *al-murabahah li al-amir bi asy-syira’*. (Karim, 2010, p. 15-16)

Menurut Ibnu Rusyd, sebagaimana dikutip oleh Syafi’i Antonio, mengatakan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli jenis ini, penjual harus memberitahu harga barang yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Sedangkan menurut Zuhaily, transaksi *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan tertentu.

Dari rumusan para ulama definisi di atas, dapat dipahami bahwa pada dasarnya *murabahah* tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi si penjual dengan memperhatikan dan memperhitungkannya dari modal awal si penjual. Dalam hal ini yang menjadi unsur utama jual beli *murabahah* itu adalah adanya kesepakatan terhadap keuntungan. Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan memperhatikan modal si penjual. Keterbukaan dan kejujuran menjadi syarat utama terjadinya *murabahah* yang sesungguhnya. sehingga yang menjadi karakteristik dari *murabahah* adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. (Ismail, 2010, p. 139-141)

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.

Murabahah dalam konsep perbankan syariah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli murabahah penjual atau bank harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Aplikasi pembiayaan *murabahah* pada bank syariah maupun *Baitul Maal Wa Tamwil* dapat digunakan untuk pembelian barang konsumsi maupun barang dagangan (pembiayaan tambah modal) yang pembayarannya dapat dilakukan secara tangguh (jatuh tempo/angsuran).

Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam teknis perbankan syariah, akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan *require rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).

Dalam aplikasi BMT, BMT merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan bank syariah. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati. (Ismail, 2010, p. 138-139)

Adapun pengertian *murabahah* menurut para ahli, dari beberapa sumber, sebagai berikut:

- 1) Menurut Fuqaha Hanafi yang terkenal, Al-Marginani, mendefinisikan *murabahah* sebagai penjualan barang apapun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan.
- 2) Ibnu Qudama, Fuqaha Hambali, mendefinisikannya sebagai penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui. Pengetahuan akan biaya modal adalah persyaratan utamanya.
- 3) Menurut Imam Malik, *murabahah* dilakukan dan diselesaikan dengan pertukaran barang dan harga, termasuk margin keuntungan yang telah disetujui bersama pada saat itu dan pada tempat itu pula. Para penganut Malik secara umum tidak menyukai penjualan ini karena pemenuhannya sangat sulit. Akan tetapi mereka juga tidak melarangnya.

Fatwa DSN No: 04/DSNMUI/IV/2000 tentang *Murabahah* yang mengatur hal-hal sebagai berikut:

- 1) Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Lembaga Keuangan Syariah
 - a) Lembaga Keuangan Syariah dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
 - c) Lembaga Keuangan Syariah membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d) Lembaga Keuangan Syariah membeli barang yang diperjualbelikan nasabah atas nama sendiri, serta pembelian itu harus sah dan bebas riba.

- e) Lembaga Keuangan Syariah harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
 - f) Lembaga Keuangan Syariah kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga barang plus keuntungannya. Lembaga Keuangan Syariah harus memberitahu secara jujur harga. Pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak lembaga keuangan syariah dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasaba.
 - i) Jika lembaga keuangan syariah hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik lembaga keuangan syariah.
- 2) Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atas asset kepada lembaga keuangan syariah.
 - b) Jika lembaga keuangan syariah menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c) Lembaga Keuangan Syariah kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati karena secara hukum, perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- d) Dalam jual beli ini, lembaga keuangan syariah dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil lembaga keuangan syariah harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh lembaga keuangan syariah, maka bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternative dari uang muka,

b. Keunggulan Akad *Murabahah*

Dalam praktik *riilnya* di industri perbankan dan keuangan syariah di tanah air, akad *murabahah* ini berperan penting di dalam peningkatan kinerja bisnis lembaga keuangan. Karena akad yang satu ini mendominasi terhadap kontribusi pendapatan lembaga keuangan dari produk-produknya. Hal itu terjadi, karena besarnya minat nasabah BMT terhadap produk-produk pembiayaan berskema *murabahah*. Faktanya memang, produk-produk dengan akad jual beli *murabahah* ini sangat diminati oleh nasabah BMT, karena dinilai memiliki resiko yang paling kecil. Selain itu, pembiayaan *murabahah* akadnya sangat jelas, barangnya jelas dan keamanannya juga jelas.

Bai' al-Murabahah adalah istilah yang paling sering dipakai BMT atau lembaga keuangan syariah sebagai akad yang digunakan di dalam produk-produk *financing* (pembiayaan) terhadap transaksi jual beli dengan pihak nasabah. Hampir sebagian besar BMT dan lembaga keuangan syariah menggunakan *Bai' al-Murabahah* ini didalam

transaksi produk financing mereka yang berskema jual-beli. (Veithzal, 2010, p. 4)

Bagi nasabah, untuk memahami akad jual beli *murabahah* ini sebenarnya relatif mudah. Terlebih *murabahah* ini tergolong akad yang cukup sederhana dibandingkan akad-akad ekonomi syariah lainnya, yang sebagian besar diantaranya tergolong rumit.

Hakekat akad *murabahah* ini adalah jual-beli barang dengan harga (modal)-nya diketahui oleh kedua belah pihak yang bertransaksi, yaitu penjual dan pembeli, dengan pengambilan keuntungan yang juga diketahui oleh keduanya. Misalnya, seorang penjual menjelaskan kepada si pembeli berapa modalnya untuk membeli suatu barang yaitu Rp. 1 juta. Selanjutnya, dia akan menjelaskan juga kepada si pembeli, bahwa ia akan mengambil keuntungan Rp. 300 ribu. Apabila si pembeli sepakat, maka harga jual yang ditransaksikan adalah Rp. 1,3 juta. Dari deal tersebut, maka tinggal dilanjutkan dengan kesepakatan berikutnya, yaitu tentang tata cara pembayarannya, apakah dengan cara tunai, atau dengan cara dicicil. (Ismail, 2010,p. 142)

Untuk lebih jelasnya, bisa dilihat dari contoh transaksi berikut; yaitu transaksi penjualan satu buah unit rumah real estat baru tipe 90/120 di Tambun, Kab. Bekasi seharga Rp. 250 juta (harga *developer*) secara angsuran (kredit), dari BMT (penjual) kepada nasabah (pembeli). Maka, skema akad *murabahah* yang terjadi adalah, jual-beli rumah di mana pihak BMT akan membeli rumah yang diinginkan nasabah sebesar harga dari developer. BMT kemudian menjual rumah yang telah dibelinya tersebut kepada si nasabah, dengan harga yang telah ditambahkan margin keuntungan, yang jumlahnya telah disepakati antara BMT dan si nasabah. Misalnya, margin keuntungan yang disepakati adalah sebesar Rp 50 juta. Maka, harga jual rumah tersebut menjadi Rp. 300 juta. Dimana nasabah harus membayar uang muka

sebesar 30% dari harga rumah tersebut secara tunai kepada BMT. Sementara sisanya yang 70% harus dibayar si nasabah secara mencicil. Harga rumah setelah ditambah margin, berikut jumlah uang muka yang akan dibayarkan, maupun jumlah angsuran yang tetap setiap bulannya, sudah harus ditetapkan sejak diawal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah dengan pihak BMT. Dan nasabah harus komitmen dengan kesepakatan jual beli dengan pihak BMT tersebut hingga kewajibannya selesai. (Ismail, 2010,p. 142)

Kelebihan dari skema akad jual beli *murabahah* yang menggunakan metode pembayaran angsuran di atas adalah: terciptanya kepastian jumlah angsuran yang harus dibayar oleh nasabah setiap bulan. Nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naiknya angsuran apabila terjadi kenaikan suku bunga pasar atau gonjangan-janjing ekonomi. Karena besarnya nilai angsurannya adalah tetap, sampai masa angsurannya selesai. Hal itu dikarenakan harga jual rumah ditetapkan di awal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah.

Selain untuk pembelian rumah, transaksi akad *murabahah* di BMT, atau di lembaga keuangan syariah lainnya, juga bisa dipakai untuk pembelian kendaraan bermotor (mobil/motor), peralatan pertanian, dan berbagai jenis barang/produk lainnya.

c. Perkembangan *Murabahah* Masa Ini

Awalnya transaksi *murabahah* adalah transaksi jual beli sederhana yaitu dalam *murabahah* dengan kerelaan penjual memberitahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Akan tetapi seiring dengan perkembangan zaman, *murabahah* mengalami

perkembangan. Beberapa hal yang menunjukkan perkembangan tersebut antara lain:

- 1) Awalnya transaksi *murabahah* dilakukan tanpa melalui pihak ketiga atau pesanan

Pada saat sekarang bentuk *murabahah* ini bisa melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk *murabahah* ini juga dapat melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Dalam kasus ini, nasabah pertama membeli komoditas/barang yang diperlukannya atas nama pemberi pembiayaan dan mengambil alih penguasaan barang. Selanjutnya, nasabah membeli komoditas/barang tersebut dari pemberi pembiayaan dengan harga tangguh. Penguasaan atas komoditas/barang oleh nasabah pada keadaan pertama adalah dalam kapasitasnya sebagai agen dari pemberi pembiayaan. Dalam kapasitas ini nasabah sebagai *trustee*, sedangkan kepemilikan dan resiko komoditas/barang tersebut berada ditangan pemberi pembiayaan. Akan tetapi, ketika nasabah membeli komoditas/ barang tersebut dari pemberi pembiayaan, maka resiko dan kepemilikan beralih ke tangan nasabah. (Ismail, 2010, p. 167)

- 2) *Murabahah* dengan jaminan:

Pada dasarnya jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *Bai al Murabahah*. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/kreditor) dapat meminta si pemesan (pemohon/debitur) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran hutang.

3) *Murabahah* yang dilakukan dengan barang yang belum ada

Sebenarnya menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *bai al fudhul*. Para ulama syariah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut. Namun, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *murabahah* jenis ini dimana “belum ada barang” berbeda dengan “menjual tanpa kepemilikan barang”. Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut mengikat pemesan.

4) *Murabahah dengan* kredit/hutang

Murabahah harus dilunasi pada jangka waktu tertentu tidak jauh berbeda dengan pembiayaan berbasis bunga. Namun ada perbedaan yang paling mendasar dari kedua pembiayaan tersebut dalam hal debitur gagal melunasi hutang pada waktu yang telah ditentukan. Pinjaman dengan bunga pada umumnya menimbulkan sanksi bunga tambahan jika pinjaman tidak dilunasi pada saat jatuh tempo. Sedangkan dalam perbankan syari'ah, nasabah harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu. Penundaan semacam ini harus diberikan, tanpa menambahkan beban tambahan kepada nasabah atas waktu yang diberikan untuk pembayaran. Namun bagi nasabah yang mampu melunasinya tetapi mereka lalai untuk melunasi hutang tepat waktu, maka BMT menerapkan konsep denda. Semua hal di atas menunjukkan bahwa sampai dalam penyelesaian hutang pun, BMT telah menggunakan cara-cara untuk menjamin agar hutang dilunasi tepat waktu, dan jika tidak ‘kerugian’ yang diderita BMT ditanggung oleh nasabah. Berdasarkan uraian di atas, maka peran bank syari'ah dalam *Murabahah* sebagai pembiayaan (*financier*) bukan pembeli barang (*seller*) BMT tidak memegang barang, dan tidak pula mengambil resiko atasnya. Kerja

BMT hampir semuanya terkait dengan penanganan dokumen-dokumen terkait dan kontrak penjualan adalah sekedar formalitas. Di samping itu, penentuan *mark-up* dalam kontrak *murabahah* yang secara bebas ditentukan oleh BMT, akan dapat memicu munculnya persepsi bahwa *mark-up* itu identik dengan bunga. Untuk itu, perlu kajian secara mendalam tentang konsep *pricing* dalam *murabahah*. (Ismail, 2010, p. 169)

1. Penerapan Konsep *Pricing* dalam *Murabahah*:

Kontrak dalam pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk *natural certainty contract* karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profitnya*. *Natural certainty contract* merupakan kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*)-nya. *Cash flow* bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad. Kontrak ini menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Objek pertukarannya biasanya berupa barang dan jasa, harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*Quantity*) mutunya (*quality*), harganya (*price*) dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Produk lembaga keuangan yang termasuk dalam kategori ini adalah pembiayaan *bai' al-murabahah* dan *ijarah*. (Ismail, 2010, p. 169-170)

Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), pada kebanyakan perusahaan atau lembaga keuangan, biasanya menggunakan salah satu dari metode:

a) *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan *me-mark-up* biaya produksi (*product's cost*) komoditas

yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan atau lembaga keuangan akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau margin yang diinginkan.

b) *Target-Return Pricing*

Target-Return pricing merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah *Return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan atau lembaga keuangan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

c) *Perceived-Value Pricing*

Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan *variable* harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan atau lembaga keuangan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan *customer*. Dengan demikian, perusahaan atau bank dapat menentukan harga dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan *customer* terhadap suatu komoditi yang dikonsumsi. (Zainudin, 2008, p. 34)

d) *Value Pricing*

Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Hal ini sudah menjadi pemahaman umum bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan

tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga *competitor*.

Penentuan harga dalam pembiayaan *murabahah* di bank syari'ah dapat menggunakan salah satu di antara empat model di atas. Namun, penentuan harga jual produk-produk BMT harus tetap memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syari'ah. Oleh karena itu, BMT perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar kemasakan produk *murabahah* dapat memberikan keuntungan secara adil antara pihak BMT dengan nasabah BMT.

Meskipun demikian langkah lebih bijak dan baik jika penetapan harga jual *murabahah*, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode lembaga keuangan dalam menentukan harga jual produk *murabahah*. Cara Rasulullah dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan.

d. Sumber dan Landasan Hukum Syariah Akad *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* yang merupakan salah satu produk perbankan syariah yang mempunyai sumber dan landasan yang tidak akan sirna yaitu Al-Quran dan Sunnah Nabi Muhammad SAW. Al-Quran tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah* meski di sana ada sejumlah acuan tentang jual beli dan perdagangan. Demikian juga tampaknya tidak ada hadist yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*. Walaupun tidak ada nash secara langsung kepada *murabahah*, namun para ulama seperti: Malik, Syafi'i, Hanafi

dan lainnya mengatakan bahwa jual beli dalam *murabahah* dan juga karena orang memerlukannya. (Zainudin, 2008, pp. 34-36)

1) Al-Quran

Adapun ayat-ayat Al-Quran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *murabahah* adalah:

a) Pada surat an-Nisaa' ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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."

Bahwa Al-Quran tidak ada secara langsung membicarakan jual beli, namun keabsahan *murabahah* dibolehkan karena *murabahah* termasuk dalam jual beli yang syarat-syarat penting dalam jual beli merupakan kegiatan perdagangan dan Allah SWT membolehkan seperti firmanNya pada ayat di atas. (Zainudin, 2008, p.36)

b) Pada surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
 يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
 الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ

فَأَنْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
 أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

Ayat di atas menjelaskan bolehnya jual beli. Hukum asal jual beli itu adalah boleh. Imam Syafi’i berkata saat jual beli itu semuanya boleh apabila dengan ridha kedua belah pihak yaitu perkara yang boleh ketika keduanya saling ridha kecuali yang telah dilarang oleh Rasulullah SAW. Maka ia haram dengan izin beliau dan masuk kedalam perkara yang beliau larang. Apa-apa yang terpisah dari itu maka Rasulullah memperbolehkannya dengan dalil dibolehkannya jual beli. (Wiroso, 2006, p. 16)

2) Hadits

Salah satu hadits Rasulullah SAW yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *al-murabahah* ini adalah H.R al-Bazar dan al-Hakim dari Rifa’ah bin Rafie R.A yang artinya: “Dari Rifaah bin Rafie R.A bahwa Rasulullah SAW pernah ditanya pekerjaan apakah yang paling mulia? Rasulullah SAW menjawab:

pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur”.

Maksud hadits di atas jual beli yang jujur tanpa diiringi kecurangan yang mendapat berkat dari Allah SWT.

3) Ijma'

Seluruh kaum muslimat sepakat atas diperbolehkannya jual beli. Selain itu, terdapat hikmah yang menurut kebolehkannya. Karena kebutuhan manusia berhubungan apa yang ada ditangan saudaranya dan saudaranya tidak memberikannya tanpa barang lain yang ditukarkan sehingga melalui persyariatan jual beli terdapat sarana untuk merealisasikan tujuan setiap individu dan untuk memenuhi hajatnya. Manusia adalah makhluk sosial yang tidak bisa hidup tanpa adanya kerjasama dengan manusia lainnya. (Wiroso, 2006, p. 16)

e. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Pengertian rukun adalah suatu elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau lembaga sehingga bila tidak ada salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah. Dalam *murabahah*, rukun-rukunnya terdiri dari:

- 1) *Ba'i* yaitu pihak yang memiliki barang atau penjual dianalogikan sebagai bank.
- 2) *Musyitari* yaitu pembeli (pihak yang membeli barang) atau dianalogikan sebagai nasabah. (Ascarya, 2007, p. 82)

Para ulama sepakat menyatakan bahwa orang yang melakukan akad *murabahah* ini adalah berakal. Oleh karena itu akad yang dilakukan anak kecil belum berakal, orang gila dan orang yang berada

dalam pengampuhan (orang yang tidak cakap hukum sehingga harus diwakilkan) hukumnya tidak sah.

Adapun anak kecil yang sudah *muamaiyyiz*, menurut ulama Hanafiah apabila akad yang dilakukan membawa keuntungan bagi dirinya maka akadnya sah dan sebaliknya apabila akad ini membawa kerugian kepada dirinya maka tindakan hukum tidak dapat dilakukan. Selain itu yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Artinya seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual dan pembeli. (Mustofa, 2016, p. 72)

3) *Mab'i*

Syarat-syarat barang yang diperjual-belikan adalah:

- a) Barang itu ada di tempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu tetapi supaya meyakinkan barang itu boleh dihadirkan sesuai dengan persetujuan pembeli dengan penjual. Barang-barang di gudang dan dalam proses pabrik ini dihukumkan sebagai barang yang ada.
- b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- c) Milik seseorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjualbelikan.
- d) Boleh diserahkan pada saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

3. Analisis Prinsip 3C (*Capital, Collateral, Condition Of Economy*)

Pemberian pembiayaan kepada seorang nasabah agar dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan 3C, yaitu:

a. *Capital* (modal)

Merupakan penganalisaan mengenai besarnya modal yang diperlukan peminjam. Biasanya lembaga keuangan tidak bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lain atau modal sendiri. Dengan kata lain *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh BMT.

Hal ini menyangkut berapa banyak dan bagaimana struktur modal yang telah dimiliki calon *debitur*. Struktur modal disini dimaksudkan untuk mengetahui kelikuidan dari modal yang telah ada, apakah hartanya atau modalnya mudah untuk dicairkan atau sulit dicairkan. Jumlah *capital* yang dimiliki ini penting untuk diketahui dalam menilai tingkat rasio *Debt Equity Ratio* yang berkaitan dengan tingkat *rentabilitas* dan *solvabilitas*, yang pada akhirnya akan menentukan besarnya kemampuan serta jangka waktu pembayaran kreditnya. Untuk mengetahui data tentang modal ini bisa dipelajari dalam laporan keuangan perusahaannya (*Neraca* dan *Laba/Rugi*) atau catatan yang dimiliki calon *debitur* serta pengamatan langsung ke lokasi perusahaan. (Sahardjono, 2010, p. 100-101)

Analisis *capital* merupakan alat untuk mengukur kecukupan modal BMT dengan membandingkan modal (*capital*) dengan asset beresiko. Pada dasarnya *Capital* adalah rasio kinerja BMT untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki BMT untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan resiko. Modal BMT yang didirikan dan berkantor pusat di Indonesia terdiri dari modal inti (*primary capital*) dan modal pelengkap (*secondary capital*). (Sahardjono, 2010, p. 100-101)

- 1) Modal inti menurut Lukman Dendawijaya, unsur-unsur modal inti adalah sebagai berikut:
 - a) Modal disetor, modal disetor adalah modal yang telah disetor secara efektif oleh pemiliknya.
 - b) Agio saham, agio saham adalah selisih lebih dari harga saham yang melebihi nilai nominalnya.
 - c) Cadangan umum, cadangan umum adalah cadangan yang dibentuk dari penyisihan laba ditahan atau laba bersih setelah dikurangi pajak dan mendapat persetujuan dari rapat umum pemegang saham atau rapat anggota.
 - d) Cadangan tujuan, cadangan tujuan adalah bagian laba setelah dikurangi pajak yang disisihkan untuk tujuan tertentu dan telah mendapat persetujuan dari rapat umum pemegang saham atau rapat anggota.
 - e) Laba ditahan, laba ditahan adalah saldo laba bersih setelah dikurangi pajak yang tidak dibagikan berdasarkan persetujuan dari rapat umum pemegang saham atau rapat anggota.
 - f) Laba tahun lalu, laba tahun lalu adalah laba bersih tahun lalu setelah dikurangi pajak dan belum ditentukan penggunaannya oleh rapat umum pemegang saham atau rapat anggota.
 - g) Laba tahun berjalan, laba tahun berjalan adalah laba yang diperoleh dalam tahun buku berjalan setelah dikurangi taksiran utang pajak.
 - h) Bagian kekayaan bersih anak perusahaan yang laporan keuangannya dikonsolidasikan. Anak perusahaan adalah BMT dan lembaga keuangan bukan BMT lain yang mayoritas sahamnya dimiliki oleh BMT. Bagian kekayaan bersih adalah modal inti

anak perusahaan yang telah dikompensasikan nilai penyertaan BMT pada anak perusahaan tersebut.

- 2) Modal pelengkap, unsur-unsur modal pelengkap terdiri dari cadangan-cadangan, modal kuasi dan pinjaman subordinasi.
 - a) Cadangan revaluasi aktiva tetap, cadangan revaluasi aktiva tetap adalah cadangan yang dibentuk dari penilaian kembali aktiva tetap yang telah mendapat persetujuan dari Direktorat Jenderal Pajak.
 - b) Cadangan penghapusan aktiva yang diklasifikasikan, cadangan penghapusan aktiva yang diklasifikasikan adalah cadangan yang dibentuk dengan cara membebani laba rugi tahun berjalan.
 - c) Modal kuasi, modal kuasi adalah modal yang didukung oleh instrumen atau warkat yang memiliki sifat seperti modal.
 - d) Pinjaman subordinasi, pinjaman subordinasi adalah pinjaman yang harus memenuhi berbagai syarat, seperti mendapat persetujuan dari Bank Indonesia.

b. *Collateral* (jaminan)

Dalam praktik lembaga keuangan, jaminan ini diartikan secara luas meliputi agunan dan penanggungan baik bersifat perorangan maupun jaminan perusahaan. Jaminan secara sempit hanya agunan saja, yang meliputi benda bergerak dan tidak bergerak, sedangkan agunan pokok adalah barang, proyek, atau hak tagih yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan, dan agunan tambahan merupakan barang-barang lain yang tidak dibiayai dengan fasilitas pembiayaan. Jaminan dalam konsepsi ekonomi Islam ini dilahirkan dari konsep *al-rahn* (gadai) dan *kafalah* di mana ditafsirkan dari *dalil Naqli* dalam al-Qur'an dan Hadis. Dalam Al Qur'an surat Al-Baqarah ayat 283 dan Yusuf ayat 72 ditegaskan:

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمْنَ
بَعْضُكُمْ لِبَعْضٍ فَلَئُوذٌ الَّذِي أُوتِمْنَ أَمْنَتُهُ ۖ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا
الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” (Al-Baqarah ayat 283).

﴿ قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

Artinya: “Jika kamu berpaling (dari peringatanku), aku tidak meminta upah sedikitpun dari padamu. Upahku tidak lain hanyalah dari Allah belaka, dan aku disuruh supaya aku termasuk golongan orang-orang yang berserah diri (kepada-Nya)” (Yusuf ayat 72)

Jaminan dalam praktik lembaga keuangan syariah berlandaskan pada Fatwa DSN No. 68/DSN-MUI/III/2008 tentang *Rahn Tasjily* diperbolehkan adanya jaminan barang. Dalam perkembangannya, Fatwa DSN No. 92/DSNMUI/IV/2014 tentang Pembiayaan yang Disertai *Rahn* (*Al-Tamwil Al-Mautsuq Bin Al-Rahn*) menegaskan adanya kebolehan penggunaan agunan pada pembiayaan/penyaluran dana pada lembaga keuangan syariah. Ketika muncul perdebatan apakah boleh atau tidak agunan digunakan sebagai salah satu dasar pertimbangan pembiayaan atau hutang dalam lembaga keuangan, bahkan telah menjadi hal yang

diwajibkan bagi nasabah penerima fasilitas lembaga keuangan (meskipun hal ini menjadi perdebatan adanya agunan dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*, yang dianggap tidak mengharuskan adanya jaminan), maka pada dasarnya DSN MUI sebagai *sole interpretor of islamic economy* di Indonesia saat ini telah menafsirkan kebolehan praktik tersebut berdasarkan kedua fatwa yang dikeluarkan. (Sahardjono, 2010, p. 103-104)

Kebolehan yang kemudian dalam praktik menjadi kewajiban sebagai dasar pemberian fasilitas dalam lembaga keuangan ini menurut pandangan penulis bukan dikarenakan Islam mengadopsi prinsip kedudukan kreditur-debitur sebagaimana dimaknai dalam hukum perikatan. Kebolehan dalam praktik lembaga keuangan ini lebih pada kesadaran akan resiko munculnya moral *hazard* disamping melihat praktik dan tafsiran atas dalil-dalil naqli dalam konsep *rahn* dan *kafalah* tersebut di atas.

Jika dilihat dalam kajian teoritis atas keberadaan jaminan tersebut, pada prinsipnya dapat merujuk pada Hasbi As-Shiddiqi menjelaskan bahwa hukum Islam bisa berubah menurut situasi dan kondisi, sebagaimana kaidah *fiqh* “*taghayyiru al-ahkam bi taghayyiru al-azman wa al-amkan*”. Menurut beliau, ada dalil pokok yang mendasari hal tersebut, yaitu: Pertama, kaidah dalam *fiqh* muamalat yang menyebutkan “hukum asal bagi muamalat ialah semua perbuatan diperbolehkan, kecuali ada dalil yang melarangnya ”Kedua, hadist Nabi “Anda lebih tau tentang dunia anda”.

Di samping itu, dalam kaidah-kaidah fikih juga dikenal kaidah “*al-adah al-muhakamah*” yaitu adat dapat dijadikan (pertimbangan dalam penetapan) hukum, atau umumnya disebut dengan kaidah *al-urf*. Dalam pemaknaan kaidah ini, hukum jaminan dan perikatannya yang tidak diatur secara tegas oleh Islam berlaku ketentuan kaidah tersebut,

dianggap sebagai bagian dari *al-adah*. Selama *al-adah* ini tidak bertentangan dengan patokan “mengharamkan yang halal, dan menghalalkan yang haram”, maka penerapan jaminan ini tidak dapat dibenarkan dalam konteks hukum Islam. Padangannya dilihat jauh lebih *fleksible*, dimana penekanan pada pembentukan suatu hukum harus pula melihat perubahan masyarakat dalam perubahan adat. (Sahardjono, 2010, p. 104)

Ditambah lagi lembaga keuangan sebagai lembaga *intermediasi* melihat meski kedudukan nasabah dan BMT pada dasarnya merupakan hubungan kemitraan, dana yang digunakan oleh BMT merupakan dana dari masyarakat (pihak ketiga/orang yang menabung), sehingga bank memiliki tanggung jawab kepada pihak ketiga untuk menjamin keamanan atas simpanan tersebut di lembaga keuangan. Terlebih lagi, jika melihat *track record* keberadaan bank syariah yang masih dianggap baru di dunia perbankan selalu memiliki resiko, maka BMT diharuskan meminimalisir kemunculan resiko tersebut. Dengan demikian, pembebanan agunan dalam pembiayaan syariah ini pada dasarnya merupakan realisasi dari prinsip-prinsip pengelolaan lembaga keuangan berupa prinsip kehati-hatian, di samping prinsip lain yang diakui seperti prinsip kepercayaan, prinsip mengenal nasabah, dan prinsip kerahasiaan.

Pada praktik lembaga keuangan syariah, ketentuan pengikat pada jaminan/agunan ini masih menggunakan ketentuan yang sama dengan yang dipraktikkan dalam bank konvensional. Hal ini dikarenakan belum adanya ketentuan khusus atau Fatwa DSN yang mengatur akan hal tersebut. Jika merujuk pada pemaknaan UU No. 21 Tahun 2008 tentang lembaga keuangan syariah sebagai *lex specialis derogat legi generalis*, maka setiap peraturan lain yang belum diatur dalam undang-undang lembaga keuangan juga berlaku bagi praktik perbankan di Indonesia.

Maka, ketentuan penggolongan jaminan hingga pengikat jaminan dalam lembaga keuangan syariah juga menggunakan dasar hukum perundang-undangan yang berlaku di bank konvensional. (Sahardjono, 2010, p. 104-105)

Fungsi jaminan pembiayaan berupa watak, kemampuan dan prospek usaha yang dimiliki oleh debitur merupakan jaminan *immateril* berfungsi sebagai *first way out*, diharapkan pengelola dapat memperoleh pendapatan guna memenuhi pembiayaannya. Sedangkan fungsi jaminan pembiayaan berupa agunan bersifat materil sebagai *second way out* ketika *debitur* gagal (*wanprestasi*) atau macet dalam pelunasannya. Oleh karena itu, dalam praktik lembaga keuangan syariah praktik Kredit Tanpa Agunan (KTA) sebagaimana banyak digunakan dalam Bank Konvensional tidak begitu banyak, bahkan masih belum ditemukan fatwa yang mengatur. Adanya praktik pembiayaan dalam agunan ini umum dilakukan dengan akad *qordul hasan* yang prinsipnya untuk saling membantu.

Hal ini berbeda dengan praktik KTA yang banyak dilakukan di bank konvensional. Praktik kredit tanpa agunan (KTA) yang dilakukan oleh bank-bank konvensional ini seharusnya perlu diperjelas ke pada kreditur. Padahal jika kita melihat konsepsi dasarnya, penawaran dalam bentuk KTA yang pernah *booming* tahun 2012 lalu ini seakan menjadi hal yang ambigu mengingat Pasal 1131 KUHPer dengan tegas menentukan bahwa Seluruh harta benda seseorang baik yang telah ada sekarang maupun yang akan datang, baik benda bergerak maupun tidak bergerak, menjadi jaminan bagi seluruh perikatannya. (Sahardjono, 2010, p. 105)

Pada perkembangannya, praktik semacam KTA di lembaga keuangan juga mulai marak terjadi. Hal ini dikarenakan klaim dari berbagai pihak yang menganggap lembaga keuangan syariah terlalu

collateral minded. Pasalnya, nasabah *unbankable* karena faktor tidak adanya jaminan umumnya akan lebih memilih ke BMT di bandingkan ke bank syariah yang mewajibkan adanya agunan tersebut. Pemerintah saat ini mulai menekan agar bank-bank syariah mulai lebih mempertimbangkan pembiayaan kredit tanpa agunan untuk peningkatan di sektor UMKM, khususnya ketika membutuhkan *fresh money*. Hanya saja, hingga saat ini ketentuan fatwa yang spesifik mengatur atas kebutuhan tersebut masih belum diputuskan. Berdasarkan beberapa penelusuran penulis, pada dasarnya bentuk pembiayaan tanpa agunan di BMT sudah banyak dipraktikan. (Sahardjono, 2010, p. 105)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang berupa fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan dapat dipergunakan secepat mungkin.

Jaminan ini diperlukan untuk menutup kemungkinan resiko terburuk yaitu tidak terbayarnya hutang akibat apapun. Semakin besar jaminan itu meng-*cover* kredit maka semakin aman dana yang disalurkan. Jaminan-jaminan itu akan dianggap aman apabila mampu meng-*cover* 120% dari total kreditnya.

Harta benda milik debitur atau pihak ke-3 yang diikat sebagai tanggungan/jaminan andaikan terjadi ketidakmampuan debitur untuk menyelesaikan hutangnya sesuai dengan yang telah diperjanjikan (sesuai dengan perjanjian kredit)

Jaminan ini biasanya mempunyai 2 fungsi, yaitu :

- 1) Sebagai pembayar hutang/kredit apabila *debitur* tidak mampu melunasi hutangnya/kreditnya dengan jalan menjual/melelang jaminan.

2) Sebagai akibat dari fungsi pertama, merupakan salah satu faktor penentu jaminan kredit yang diberikan (kecuali dalam hal-hal khusus, seperti kredit program). (Sahardjono, 2010, p. 105-106)

c. *Condition of Economy* (kondisi ekonomi)

Melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha *debitur*, dengan cara melihat keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon peminjam, kondisi usaha calon pinjaman, perbandingannya dengan usaha sejenis lainnya di daerah dan lokasi lingkungannya. Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon pinjaman, prospek usaha di masa yang akan datang untuk kemungkinan bantuan kredit, kebijaksanaan pemerintah yang mempengaruhi terhadap prospek industri dimana perusahaan pemohon kredit termasuk di dalamnya.

Kondisi makro yang mempengaruhi kredit BMT. Secara spesifik adalah kondisi makro yang mempengaruhi bisnis nasabah. Apakah bisnis nasabah sangat rentan dengan fluktuasi perekonomian atau relatif tangguh menghadapi gejolak perekonomian. (Taswan, 2006, p. 157)

Adapun kondisi-kondisi yang harus diperhatikan oleh lembaga keuangan adalah:

- 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) Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon nasabah.
- 4) Prospek usaha di masa akan datang.
- 5) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi prospek industri di mana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya. (Taswan, 2006, p. 157)

B. Penelitian Relevan

Adapun mengenai penelitian yang penulis bahas ini, dari hasil peninjauan terhadap beberapa penelitian di perpustakaan IAIN Batusangkar serta penelitian dari Universitas lainnya, diantaranya:

Yuli Artiningsih, 12240025, 2016 dari UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta melakukan penelitian tentang Analisa 5C Pembiayaan *Murabahah* di BMT Walisongo. Beda dengan penulis yaitu peran penilaian prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta. Skripsi ini menjelaskan bahwa peranan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan di BTN Syariah Cabang Yogyakarta utamanya adalah untuk mencegah dan meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah. Prinsip 5C memberikan peran dengan porsi sama baik secara kualitatif maupun kuantitatif dalam memberikan pembiayaan jenis komersial dan konsumen sehingga tidak ada prinsip yang lebih mendominasi dalam penerapannya. Penilaian *character* bertujuan untuk mengetahui watak dan kepribadian calon *debitur*, penilaian *chcapacity* yakni untuk mengetahui kemampuan calon *debitur* untuk membayar pembiayaannya, kemudian *capital* untuk mengetahui besarnya modal yang dimiliki oleh calon debitur, penilaian *collateral* yakni untuk mengetahui nilai jaminan yang disertakan sebagai sumber pembayaran kedua, penilaian *condition of economy* yakni untuk mengetahui kondisi yang berkaitan langsung dengan prospek calon *debitur* kedepannya. Peran prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan kepada calon *debitur*, proses penilaiannya dilakukan oleh *consumer* dan *commencial financing analyst*. Prinsip 5C digunakan sebagai alat analisis pembiayaan yang utama dengan penilaian berbagai aspek manajemen baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

Nurul Azizah, 122503087 tahun 2015 dari Universitas Islam Negeri (UIN) Wali Songo, melakukan penelitian tentang menyalurkan dana berupa pembiayaan *murabahah*, baik pembiayaan tersebut berskala kecil ataupun besar. Beda dengan penulis yaitu penulis mengkaji tentang Implementasi 5C

Pada Pembiayaan *Murabahah* di KJKS BMT El Amanah Kendal. Skripsi ini menjelaskan adanya pengembalian resiko pembiayaan yang harus di tanggung oleh BMT AS-Salam Kras-Kediri sebagai konsekuensi pemberian pembiayaan *murabahah*. Dari hasil penelitian diketahui bahwa KJKS BMT El Amanah juga menggunakan prinsip 5C dalam menilai nasabah, sehingga bisa menentukan apakah pengajuan pembiayaan yang dilakukan nasabah disetujui atau ditolak. Dalam pelaksanaannya, KJKS BMT El Amanah sangat mengutamakan pada tiga poin yaitu *character*, *capacity* dan *collateral* dari nasabah. Sedangkan poin *capital dan condition of economy* mendapatkan porsi yang lebih sedikit dari ketiga poin tersebut. Dalam implementasi pembiayaan di KJKS BMT El Amanah Kendal, selain menggunakan prinsip 5C, pihak BMT juga mempunyai nilai tambahan yaitu apabila nasabah tersebut sudah menjadi mitra yang *loyal* (setia) di KJKS BMT El Amanah maka pihak BMT akan lebih memudahkannya karena nasabah tersebut sudah memiliki *loyalitas* (kesetiaan) dengan KJKS BMT El Amanah Kendal.

Elfi Rahmayanti Siregar, 1151010138 tahun 2017 dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Raden Intan Lampung, melakukan penelitian tentang Analisis Implementasi 5C Pada Pembiayaan *Murabahah* pada BPRS Bandar Lampung. Beda dengan penulis yaitu untuk mengetahui bagaimana BPRS Bandar Lampung menerapkan 5C pada pembiayaan *murabahah*. Sedangkan kegunaan penelitian ini adalah menambah masukan bagi pihak BPRS Bandar Lampung agar selalu melakukan implimentasi 5C dengan baik. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis omplementasi 5C mempunyai peran penting, karena diterapkannya prinsip 5C diupayakan agar terhindar dari pembiayaan bermasalah atau macet. *Character* yaitu sifat atau karakter nasabah baik dalam kehidupan pribadi maupun usaha, *capacity* adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil, *capital* dapat diukur dari pendapatan nasabah dalam setiap bulannya baik itu gaji maupun usaha sampingannya, *collateral* merupakan

agunan yang diberikan calon nasabah atas pembiayaan diajukan, *condition of economy* yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi usaha calon *debitur* di kemudian hari. Faktor yang mendasari diterapkannya analisis 5C pada pembiayaan *murabahah* adalah banyaknya pengajuan pembiayaan *murabahah* yang terjadi di BPRS bandar lampung, 5C yang diterapkan oleh BPRS Bandar Lampung dalam menganalisis pembiayaan *murabahah* sudah diterapkan, hanya saja calon nasabah memiliki usaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *field research* atau penelitian lapangan yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang menggambarkan dan menjelaskan bagaimana analisis *Capital, Collateral, Condition Of Economy* dalam Pembiayaan *Murabahah* Pada KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

B. Tempat dan Waktu Penelitian


Dalam penelitian ini, waktu penelitian dilakukan terhitung mulai dari bulan Maret 2018 sampai Januari 2019 dengan tempat penelitian, yaitu KJKS-BMT AL-Makmur Nagari Cubadak. Untuk mempermudah kegiatan penelitian hingga pembuatan skripsi, maka penulis perlu membuat *time schedule*, yaitu sebagai berikut:


Tabel 3. 1
Jadwal Kegiatan Penelitian

Tahun	2018										2019						
	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agus	Sep	Okto	Nov	Des	Jan	Feb	Maret	April	Mei	Juni	Juli
Operasional Pengumpulan Data																	
Membuat Proposal Skripsi																	
Bimbingan Proposal Skripsi																	
Seminar Proposal Skripsi																	
Penentuan Instrumen Penelitian																	
Penelitian																	
Pengolahan Data																	


Penelitian																	
Laporan Penelitian																	
Bimbingan Skripsi																	
Munaqasah																	

Keterangan Tabel :

 Bimbingan Proposal Skripsi, Instrumen Penelitian, Penelitian, Pengolahan, Data Penelitian, Laporan Penelitian, Bimbingan Skripsi

 Istirahat

 Magang

 Seminar proposal skripsi

 Kuliah

 Munaqasah

C. Instrumen Penelitian

Sebagai instrumen penelitian, peneliti mewawancarai secara dalam (*in depth interview*) dengan membuat daftar pertanyaan guna mendapatkan data dan informasi yang penulis teliti berdasarkan teori *capital*, *collateral*, *condition of economy*, dan teori pembiayaan *murabahah*.

Sebagai instrumen pelengkap, peneliti menggunakan, *pulpen* (pena) sebagai alat tulis, buku sebagai mencatat jawaban dari pertanyaan yang di ajukan, android untuk merekam percakapan dan memotret untuk bukti.

D. Sumber Data

Sumber data yang penulis pakai dalam pembahasan karya tulis ilmiah ini adalah:

1. Sumber data primer

Sumber data primer yaitu pemimpin utama dan Kabid *marketing* di KJKS-BMT AL-Makmur Nagari Cubadak.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder yaitu beberapa orang nasabah pembiayaan dan dokumen berupa data akad *murabahah* pada KJKS-BMT AL-Makmur Nagari Cubadak.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Dengan penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pihak pimpinan dan Kabid *Marketing*.

2. Dokumentasi

Data yang dikumpulkan berupa laporan pembiayaan nasabah, brosur yang terdapat pada KJKS-BMT AL-Makmur Nagari Cubadak.

F. Teknik Analisis Data

Setelah data dari lapangan dikumpulkan, kemudian diolah dan dikelompokkan, maka data dianalisis dengan menggunakan analisis kualitatif, yaitu dengan menggambarkan data yang berhubungan dengan analisis

Capital, Collateral, Condition Of Economy dalam Pembiayaan *Murabahah* pada KJKS-BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Adapun teknik penjaminan keabsahan data dalam penelitian ini penulis gunakan adalah triangulasi. Triangulasi teknik dalam penelitian untuk menguji kredibilitas atau kepercayaan data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Pada awalnya penulis memperoleh data melalui wawancara dan dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

Kemudian penulis menjamin keabsahan data dengan pedoman wawancara dengan beberapa pertanyaan, lalu ditanda tangani oleh yang diwawancarai dan ditambah dengan cap atau stempel dari instansi tempat penelitian, serta ditambah dengan bukti foto atau dokumentasi pada saat melakukan wawancara.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

1. Sejarah Singkat Berdirinya KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Pendirian KJKS BMT Al Makmur diprakarsai oleh beberapa orang calon pendiri yang memiliki satu presepsi yang sama untuk membangun perekonomian umat yang madani dibawa Ridho Allah SWT, karena Allah tidak akan mengubah keadaan ekonomi suatu bangsa hingga kita mau berusaha sekuat tenaga untuk mengubahnya. Dengan nama Allah kami mulai melangkah meskipun dengan merangkak, berjalan tertatih-tatih, jatuh bangun, itu lebih baik dari pada kita duduk bermenung menunggu perubahan yang tidak jelas.

Suatu kewajiban bagi kita untuk merubah taraf ekonomi kearah yang lebih baik dari keterpurukan, karena kemiskinan itu akan menyeret kepada kekafiran. Kita mulai hari ini dari diri kita sendiri, kalau tidak siapa lagi untuk mengubah kondisi ekonomi umat pada taraf yang lebih baik. Allah menurunkan hujan untuk kesuburan bumi agar kita berfikir dan bekerja. (Dokumentasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak)

Berdasarkan hal diatas kami para pendiri mencoba berusaha mewujudkannya dengan mendirikan sebuah lembaga keuangan Syari'ah berbentuk dan berbadan hukum Koperasi, maka berdasarkan hasil rapat Pendiri beserta ninik mamak dan pemuka masyarakat yang berada di Jorong Supanjang Nagari Cubadak Kec. Limo Kaum yang juga dihadiri oleh Dinas Koperintam Kabupaten Tanah Datar beserta Pimpinan BPRS Haji Miskin Padang Panjang dan Dosen IAIN Batusangkar dalam hal ini selaku motifator bagi para pendiri untuk mendirikan sebuah Lembaga

Keuangan mikro yang berbasis Syari'ah di Kabupaten Tanah Datar. Pertemuan itu dihadiri lebih kurang 40 orang yang diselenggarakan pada hari Jum'at tanggal 29 Mei 2009 yang bertempat di Masjid Baitul Makmur Supajang, maka secara musyawarah dan mufakat diputuskan membentuk dan mendirikan Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah-*Baitul Maal Wat Tamwil* (KJKS-BMT) dengan nama BMT Al Makmur Nagari Cubadak, yang langsung dioperasikan pada tanggal 1 Juni 2009. (Dokumentasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak)

Adapun identitas lengkap dan dasar hukum dari KJKS BMT Al Makmur Nagari Cubadak adalah sebagai berikut:

a. Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Al Makmur

Kanto : Jl. Raya Batusangkar-Padang Panjang KM 5
 Jor. Supanjang Nag. Cubadak, Kec. Lima
 Kaum Kab. Tanah Datar

HP : 081363194220 /081267290979

Status : Koperasi Simpan Pinjam Pola Syariah

Bidang Usaha : Simpan Pinjam

Izin Usaha :

- 1) Badan Hukum berdasarkan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, Bupati Tanah Datar, Dinas Koperintam Kabupaten Tanah Datar, No : 95/BH/KPT-TD/KOP/I/2010 tanggal 19 Januari 2010.
- 2) Tanda Daftar Perusahaan No: 03.12.2.64.00027
- 3) NPWP No: 31.598.6745-204.000
- 4) SITU No : 510/SITU/KPPT/X/2012

2. Visi dan Misi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

a. Visi

Menjadi koperasi syariah terdepan, bermanfaat, dan setia dalam pelayanan untuk semua kalangan

b. Misi

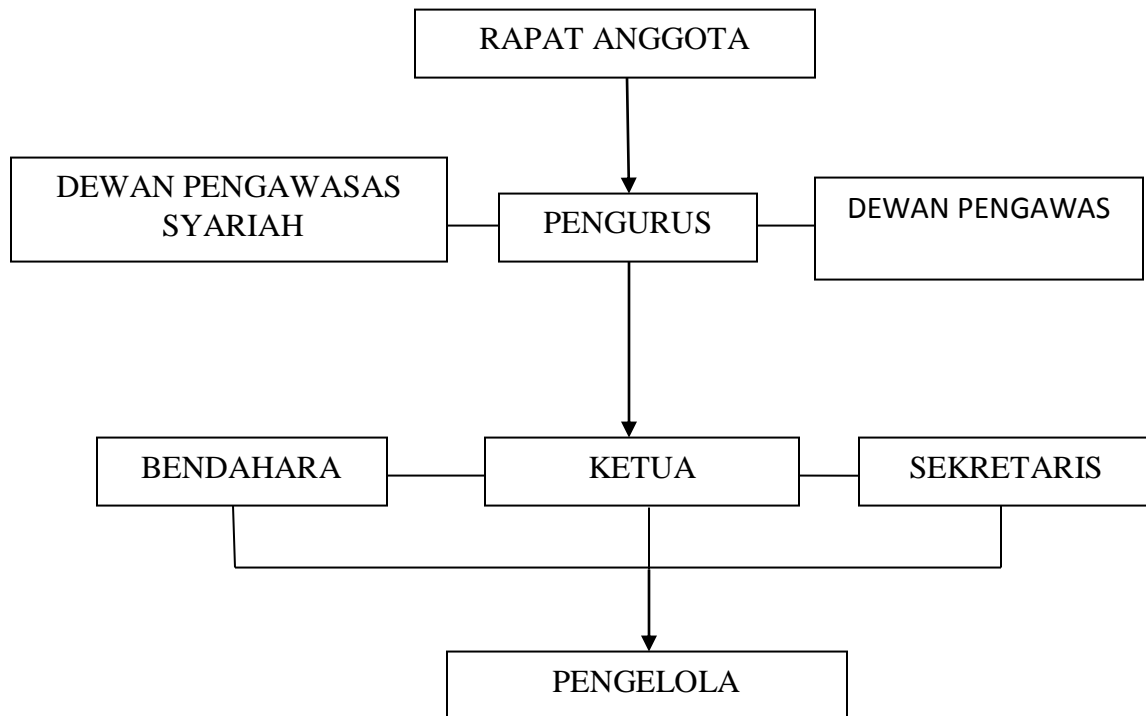
Meningkatkan kinerja koperasi yang Islam, sehat dan profesional dalam meningkatkan kesejahteraan umumnya dan anggota pada khususnya selaras dengan cita-cita para pendiri dan anggota KJKS BMT Al-Makmur Cubadak.

3. Struktur Organisasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Suatu lembaga keuangan organisasi sangat diperlukan pengorganisasian yang merupakan salah satu manajemen yang sangat penting bagi setiap perusahaan sehingga pendelegasian wewenang dari setiap orang dalam perusahaan jelas dan tidak tumpang tindih yang bisa mengacaukan jalannya kinerja perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan organisasi yang baik dan efektif nantinya akan menentukan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas antara bagian-bagian yang ada dalam organisasi yang mana hal itu tergambar dalam struktur organisasi yang dimiliki oleh lembaga keuangan.

Jadi struktur organisasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak adalah kerangka kerja yang menjelaskan alokasi, sumber daya insan, pembagian tugas dan tanggung jawab alur komunikasi, hirarki pengambilan keputusan, rentang kendali (*span of control*) serta koordinasi antara unit kerja. (Dokumentasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak)

Adapun bentuk struktur organisasi dari KJKS BMT AL-MAKMUR Nagari Cubadak adalah berbentuk organisasi garis, maka dapat dilihat pada bagan struktur organisasi berikut ini:



Sumber: KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Gambar 4. 1
Struktur Organisasi
KJKS BMT Al-Makmur
Nagari Cubadak

Keterangan Struktur

- a. Dewan Pengawas Syariah : DR. Rizal Fahlefi, M.Si
- b. Dewan Pengawas : - Ketua : Kamar Doni, SE
 - Anggota : Ridwan, SEI
 - Anggota : Nurmainis
- c. Ketua : Suhatri Mariko, SEI, M.Sy
- d. Sekretaris : Sawirman
- e. Bendahara : Ardinal

4. Produk dan Pola Kerja KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

a. Produk

1) Pembiayaan/ Pinjaman

- a) Pembiayaan *Murabahah* (akad pembiayaan Jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.
- b) Pembiayaan *Mudharabah* (akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama (*Sahibul Maal*) menyediakan modal, sedangkan pihak lain sebagai pengelola (*Mudharib*), dan keuntungan dibagi sama besar. (Dokumentasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak)

2) Simpanan/Tabungan

- a) Simpanan *wadiah*/ Deposito Berjangka

Adalah titipan dalam bentuk deposito berjangka yang dapat ditarik oleh pemilik dana atau anggota/nasabah BMT sesuai dengan *aqad*/perjanjian yang telah disepakati. Simpanan dengan akad *wadiah* terdapat dua bentuk:

- (1) *Wadiah amanah*

Titipan dana zakat, infak dan shadaqah. *Wadiah yadhamah*, simpanan ini akan mendapat bonus dalam bentuk bagi hasil (*mudharabah*) dari keuntungan yang yang diperoleh BMT Al-Makmur yang dibagikan sesuai dengan jangka waktu yang disepakati berdasarkan saldo simpanan nasabah BMT.

- (2) Simpanan/Tabungan

Simpanan/Tabungan *Mudharabah* Umum yang dikhususkan untuk masyarakat umum yang ingin menyimpan dananya yang dapat ditarik kapanpun setiap jam kerja.

Simpanan/Tabungan Qurban dan Akikah yang dikhususkan untuk masyarakat umum yang punya niat ingin menjadi peserta Qurban dan Akikah dapat menitipkan dananya di BMT Al-Makmur yang dapat ditarik kapanpun menjelang pelaksanaan Qurban dan Akikah. (Dokumentasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak)

Simpanan/Tabungan Pendidikan/Pelajar yang dikhususkan untuk para pelajar mulai dari tingkat Taman Kanak-kanak sampai dengan pelajar SLTA yang dapat ditarik kapanpun selama jam kerja.

b. Pola Kerja

- 1) Pengolahan keuangan
 - a) Diputarkan dan dikelola pada sektor yang berpotensi dan punya prospek yang halal dan bagus. Model pengolahan keuangan ini akan dikelola langsung oleh BMT Al Makmur.
 - b) Pembiayaan atau pinjaman kepada anggota dengan sistem *mudharabah* (bagi hasil).
- 2) Pembagian keuntungan
 - a) Setiap keuntungan yang diperoleh BMT Al Makmur dengan modal penyertaan atau investasi dari pihak ketiga serta keuntungan dari pihak anggota, maka bagi hasil yang dapat dilakukan dengan alternative kesepakatan antara lain:
 - 50% -50%
 - 60%- 40%
 - 70%- 30%
 Setiap bagian keuntungan yang diperoleh BMT Al-Makmur dilaporkan dan dimasukkan dalam Sisa Hasil Usaha (SHU).

b) Setiap simpanan yang berasal dari anggota (simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela) dikelola oleh BMT Al-Makmur di bidang usaha perdagangan, perindustrian dan pembiayaan yang halal. Pembagian hasil simpanan anggota tersebut ditetapkan berdasarkan ART (Anggaran Rumah Tangga) BMT Al-Makmur. (Dokumentasi KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak)

B. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak yang dinilai dari *Capital, Collateral, Condition Of Economy*.

Ada beberapa prosedur yang dilakukan oleh pihak BMT untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah:

1. Permohonan Nasabah

Ketika mengajukan permohonan, permohonan harus dilampirkan atau menyebutkan tujuan dari pembiayaannya. Adapun tujuan pembiayaan dari BMT berupa konsumtif atau multiguna. Setelah menyampaikan apa tujuan dari pembiayaan maka calon nasabah harus memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan oleh pihak BMT, adapun syarat-syarat permohonan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah:

- a. Fotocopi KTP suami istri.
- b. Kartu keluarga.
- c. Pas photo.
- d. Surat nikah (kalau sudah menikah), kalau belum menikah maka usia minimal 21 tahun dan mempunyai akal sehat.
- e. Jaminan sesuai dengan pengajuan beberapa permohonan pembiayaan yang dipinjam kepada BMT. (Suhatri Mariko, wawancara pribadi, Pimpinan. (Batusangkar, Tanggal. 28/10/2018, Jam, 10.30-12.00 WIB)

2. Survei dari pihak BMT

Untuk meminimalisir risiko yang akan terjadi terhadap pembiayaan yang akan di lakukan terhadap nasabah yang akan mengajukan pembiayaan, dalam mensurvei nasabah yang mengajukan pembiayaan ada dua cara yang dilakukan oleh pihak bank:

a. Survei langsung kepada calon nasabah

Survei langsung yang dilakukan oleh pihak BMT terhadap calon nasabah dengan tujuan mengetahui bagaimana kondisi riil dari calon nasabah tersebut. Supaya pihak BMT tidak salah dalam melakukan pembiayaan terhadap nasabah. Ketika pihak BMT sudah melakukan survei langsung kepada calon nasabah, maka pihak BMT bisa menilai calon nasabah bisa atau tidaknya untuk menjalankan usaha yang akan dilakukannya.

Survei pihak BMT terhadap calon nasabah salah satu bentuk kehati-hatian pihak BMT dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah. Sifat dan sikap kehati-hatian ini berguna menilai layak dan wajarnya calon nasabah untuk diberikan pembiayaan. (Suhatri Mariko, wawancara pribadi, Pimpinan (Batusangkar, Tanggal. 28/10/2018, Jam, 10.30-12.00 WIB)

b. Survei kepada tetangga nasabah

Pepatah lama mengatakan, kalau ingin mengetahui *character* seseorang, lihatlah siapa temannya. Kalau ingin melihat bagaimana diri seseorang maka lihatlah di lingkungan mana ia berada. Begitu juga dengan melakukan survei terhadap calon nasabah ingin mengetahui kemampuan dan kepribadiannya tidak cukup dilakukan observasi terhadap personal nasabah saja tapi juga dibutuhkan observasi kepada tetangga dari calon nasabah. Melakukan survei kepada tetangga calon

nasabah bertujuan untuk mengetahui kemampuan dan *character* yang bisa dilihat keseharian oleh tetangganya.

Survei kepada tetangga calon nasabah menjadi penilaian terhadap diri dan kemampuan calon nasabah, dengan mempertimbangkan hasil survei yang dilakukan oleh pihak bank terhadap tetangga calon nasabah.

c. Survei kepada rekan kerja

Survei kepada rekan kerja juga merupakan salah satu pertimbangan yang dilakukan oleh pihak BMT, dengan survei yang dilakukan kepada rekan kerja akan menambah informasi dan bisa mempertimbangkan apakah calon nasabah mempunyai karakter dan kemampuan yang baik atau tidak.

3. Analisa Pembiayaan

Nota Analisa Pembiayaan ini merupakan proses yang dilakukan oleh pihak BMT terutama marketing, setelah melakukan dua tahap yang diatas. Pihak BMT melakukan nota analisa pembiayaan. Pada tahap ini pihak BMT menilai apakah calon nasabah ini layak atau tidak mendapatkan pembiayaan, yang diajukan kepada BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

4. Komite Pembiayaan

Pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah kepada BMT Al-Makmur Nagari Cubadak dan telah melalui tahap yang tiga di atas maka pihak BMT akan melaporkan kepada pimpinan BMT dari hasil nota analisa pembiayaan, apabila calon nasabah tidak cacat namanya pada BMT lain dan memiliki kepribadian dan mempunyai kemampuan membyar yang lancar maka pihak BMT bisa meberikan pembiayaan, tapi apabila sebaliknya maka pembiayaannya akan ditolak. Hal ini bisa terjadi setelah adanya persetujuan dari pimpinan BMT.

5. Akad

Adapun akad yang dimaksud disini adalah pembacaan akad setelah terpenuhinya semua syarat dan kriteria oleh pihak nasabah. Akad ini dilakukan oleh pihak BMT yang diwakili oleh Marketing dan nasabah menandatangani akad yang disepakati oleh kedua belah pihak. (Suhatri Mariko, wawancara pribadi, (Batusangkar, Tanggal. 28/10/2018, Jam, 10.30-12.00 WIB)

6. Pencairan

Dalam penilaian analisis di lapangan pihak Marketing akan membuat analisis kelayakan nasabah dari berbagai aspek untuk mensurvei calon nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut. Pihak *Marketing* juga akan menilai secara objektif terhadap apa yang ada di lapangan. Maka prinsip kehati-hatian merupakan prinsip yang dianut oleh BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

Selain itu ditambahkan oleh pimpinan KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak dalam proses analisis ini, bagian *Marketing* akan mensurvei ke lapangan dan akan mengajukan beberapa pertanyaan kepada calon nasabah yang meliputi: keterangan mengenai calon nasabah, pendapatan calon nasabah, agunan atau jaminan yang diserahkan, kemampuan perlunasan pinjaman (*character, capacity, capital, collateral, condition of economy*), dan lain sebagainya. Pihak *Marketing* juga akan mencari informasi tambahan tentang keberadaan calon nasabah kepada masyarakat sekitar tempat tinggal calon nasabah guna untuk menganalisis 3C, yaitu *Capacity, Collateral, dan Condition of Economy* yang mana bertujuan untuk pengusulan permohonan pembiayaan yang akan diajukan oleh nasabah. Hasil analisis di lapangan tersebut, untuk selanjutnya oleh *Marketing* dirangkum dalam formulir analisis pembiayaan dalam bentuk ringkasan dari seluruh aspek yang telah dinilai dan dibawa ke dalam rapat *committe*. Jika

permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah tersebut memiliki data yang lengkap dan disetujui oleh komite dan pimpinan, maka pembiayaan tersebut dapat diteruskan ke tahap pencairan. Namun, jika permohonan tersebut tidak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan maka permohonan pembiayaan nasabah tersebut tidak dapat dilanjutkan atau ditolak. (Suhatri Mariko, wawancara pribadi, Pimpinan (Batusangkar, Tanggal. 28/10/2018, Jam, 10.30-12.00 WIB)

Jadi, sebelum pihak BMT Al-Makmur Nagari Cubadak menyetujui dan menyalurkan pembiayaan kepada nasabah yang bersangkutan, terlebih dahulu pihak BMT Al-Makmur Nagari Cubadak terutama bagian *Marketing* akan melakukan analisa-analisa yang berkaitan dengan calon nasabah pembiayaan, diantaranya: *pertama; capital* (modal), dalam melihat sisi *character* calon nasabah pembiayaan pihak *Marketing* melakukan wawancara langsung dengan nasabah. Selain melakukan wawancara, *Marketing* langsung terjun ke lapangan untuk menganalisis calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan dengan cara mencari informasi dari pihak lain tentang nasabah yang bersangkutan dan bertanya kepada di sekitar lingkungan tempat tinggal nasabah. Seorang nasabah yang bagus, jujur, dan perkataannya sesuai dengan realita akan mendapat kepercayaan penuh dari pihak BMT dalam mengelola pembiayaan yang disalurkan, karena hal ini merupakan ukuran dalam hal nasabah mengembalikan pembiayaan tersebut. (Suhatri Mariko, wawancara pribadi, Pimpinan (Batusangkar, Tanggal. 28/10/2018, Jam, 10.30-12.00 WIB)

C. Analisis *Capital* pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Analisis *Capital* yaitu mengetahui jumlah dana yang dimiliki calon nasabah dimana semakin besar dana yang dimiliki oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin menyakini bagi pihak BMT dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah. Analisis *Capital* juga dapat dilihat pada formulir yang diajukan tentang penghasilan calon nasabah perbulanya. Jika penghasilan calon nasabah dapat dikriteriakan untuk layak dipinjamkan maka BMT akan menyetujui pengajuan pembiayaan. Dari itulah jika jumlah dana lebih banyak dari jumlah pembiayaan yang dilakukan maka pihak BMT harus mempertimbangkan kembali pengajuan pembiayaan tersebut.

Berdasarkan wawancara penulis dengan *Marketing*, yang mana ia menyatakan bahwa diantara beberapa analisis pembiayaan, salah satu yang cukup sulit untuk dianalisa adalah *Capital* (modal) nasabah itu sendiri. Kendala dalam penilaian *Capital* (modal) nasabah adalah tidak adanya selisih modal yang dimiliki nasabah, contoh lembaga keuangan lainnya. kemampuan nasabah dalam menjalankan usaha dan mengembalikan pinjamannya. Dalam hal penilaian *Capital* (modal) nasabah dalam menjalankan usahanya yang mengalami kerugian, maka pihak *Marketing* terlebih dahulu bertanya kepada nasabah yang bersangkutan. *Marketing* akan bertanya tentang penyebab kerugian tersebut, dan kalau tidak bisa lagi usaha tersebut dilanjutkan karena mengalami kerugian, maka pihak *Marketing* akan menyarankan nasabah untuk membuka usaha baru. Hal ini dilakukan untuk mencegah terjadinya tunggakan terhadap pengembalian pinjaman yang harus dibayarkan oleh nasabah. Karena pengalaman nasabah menjalankan usaha akan berpengaruh terhadap usaha yang akan digeluti nantinya, dan akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diterima. *Capital* (modal) merupakan

ukuran kemampuan dalam membayar nasabah. Jika nasabah angsurannya lancar, maka nasabah tersebut akan datang sendiri ke Kantor BMT Al-Makmur Nagari Cubadak. Tetapi jika sebaliknya, angsurannya macet, maka pihak *Marketing* terlebih dahulu yang akan menghubungi atau mendatangi tempat tinggal nasabah. (Sawirman, wawancara pribadi, *Marketing* (Batusangkar, Tanggal. 07/01/2019, Jam, 14.00-15.30 WIB)

D. Analisis *Collateral* pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Barang-barang jaminan yang diberikan oleh calon nasabah sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima. Jaminan adalah sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun waktu yang akan datang pada saatnya pembiayaan tersebut dilunasi. Bahwa analisis *collateral* disini untuk mengetahui seberapa pentingnya jaminan untuk pelaksanaan pembiayaan pada suatu lembaga keuangan, dimana jaminan tersebut dapat digunakan untuk alat pengaman dalam menghadapi jika suatu saat calon nasabah tersebut benar-benar tidak mampu melunasi pembiayaan yang sudah diajukan pada batas waktu yang diberikan oleh pihak BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

Dalam survei, pihak *Marketing* terlebih dahulu melihat jaminan untuk melakukan pinjamannya. Berdasarkan wawancara penulis dengan *Marketing*, penilaian *Collateral* (jaminan) calon nasabah dilakukan bersamaan dengan penilaian yaitu pada waktu wawancara dan *survay* ke lapangan. Disaat survei, *Marketing* akan menyeimbangi jaminan yang ingin dipinjam oleh nasabah, apakah sesuai dengan nominal yang akan di pinjam oleh nasabah tersebut. Jaminan di BMT Al-Makmur Nagari Cubadak lebih doniman surat BPKB kendaraan. (Sawirman, wawancara pribadi, *Marketing* (Batusangkar, Tanggal. 07/01/2019, Jam, 14.00-15.30 WIB)

Dalam mensurvei, pihak *Marketing* langsung turun ke lapangan untuk melihat kepastian jaminan yang berupa BPKB kendaraan, pihak *Marketing* meneliti apakah surat BPKB motor sesuai dengan motor yang dimiliki oleh nasabah, *Marketing* juga melihat tahun kendaraan nasabah beserta nomor mesin kendaraan, setelah semua sudah cocok dengan surat BPKB kendaraan yang dimiliki nasabah, pihak *Marketing* akan melaporkan ke kantor BMT Al-Makmur Nagari Cubadak, untuk memastikan bahwa jaminan nasabah tersebut layak untuk digunakan.

E. Analisis *Condition of Economy* Pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Codition of economy (kondisi ekonomi), analisis dilakukan BMT untuk mengetahui prospek usaha dan resiko usaha nasabah. Hal tersebut dapat dicontohkan oleh KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak sebagai berikut:

Penilaian kondisi usaha dapat dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi yang ada. Tidak hanya pada sektor yang akan dibiayai saja, melainkan pada sektor ekonomi menyeluruh yang dalam hal ini juga menjadi bagian dari penentuan kondisi usaha calon nasabah yang akan dibiayai. Hal ini dapat meliputi analisis terhadap *variabel* ekonomi mikro. Pada saat ekonomi mengalami penurunan atau dalam keadaan krisis, BMT akan lebih berhati-hati lagi dalam memberikan pembiayaan, hal ini dilakukan karena BMT ingin menilai beberapa kondisi yang memang dijadikan sebagai acuan dalam penilaian *conditionof economic* (kondisi ekonomi calon nasabah):

1. Perkiraan permintaan

Konsumen (daya beli masyarakat), luas pasar, persaingan usaha, dan tersedianya barang subsidi.

2. Proses

Produksi perusahaan yang berkaitan dengan perkembangan teknologi dan ketersediaan bahan baku. Keadaan pasar modal dan pasar uang, kredit penjual, kredit pembeli, dan perusahaan suku bunga. (Sawirman, wawancara pribadi, Marketing (Batusangkar, Tanggal. 07/01/2019, Jam, 14.00-15.30 WIB)

F. Kendala yang Dihadapi Dalam Pembiayaan Murabahah Pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak

Dalam aplikasi analisis pembiayaan yang diterapkan terhadap nasabah pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak ada mengalami kendala dalam pelaksanaannya, setelah pembiayaan tersebut terealisasi. Contohnya adanya kesulitan dalam menganalisis *capital*, *collateral*, dan *condition of economy* nasabah, karena tidak adanya standar dalam pengukuran *character* nasabah, dan ini sulit untuk diukur dengan perhitungan yang pasti. Maka hasil itu masih ada ditemukan di lapangan yang mana awalnya calon nasabah bersikap baik sebelum pembiayaan dikururkan, namun setelah pembiayaan terealisasi sikapnya berubah. Hal ini terdapat pada nasabah yang memohon untuk mencairkan pembiayaan melalui permohonan pengajuan pembiayaan, namun setelah pembiayaan terealisasi, nasabah yang bersangkutan enggan untuk membayar angsurannya kepada pihak BMT dengan berbagai alasan, bahkan jaminan tersebut ada yang dijual oleh nasabah itu sendiri. Hal seperti ini akan dapat merusak nama baik nasabah dengan pihak BMT, dan nantinya akan berdampak terhadap pendapatan bagi BMT.

Selanjutnya adanya kesulitan yang dialami ketika melacak keberadaan nasabah yang mengalami tunggakan pembayaran. Hal ini terjadi ketika *Marketing* melakukan penagihan ke lokasi nasabah yang bersangkutan dan nasabah tersebut sudah tidak ada di tempat dituju, dan setelah *Marketing* menanyakan ke tetangga nasabah, ternyata tersebut sudah pindah

rumah tanpa memberitahu pihak KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak. (Sawirman, wawancara pribadi, *Marketing* (Batusangkar, Tanggal. 07/01/2019, Jam, 14.00-15.30 WIB)

Adapun masalah lain yang timbul di lapangan adalah masalah kondisi ekonomi nasabah dan faktor alam itu sendiri. Dalam hal ini, *Marketing* mengalami kesulitan dalam menganalisis kondisi ekonomi yang terjadi sekarang dan masa yang akan datang, karena kondisi dan faktor alam tersebut tidak bisa diprediksi. Ketika *Marketing* meminta tagihan ke nasabah, namun nasabah tersebut mengalami kendala, dikarenakan hasil panen yang ia tanam mengalami kegagalan disebabkan faktor alam itu sendiri. Pada akhirnya nasabah mengalami kesulitan untuk membayar kembali kewajibannya kepada pihak KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.

Berdasarkan wawancara penulis dengan *Marketing* KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak, dalam hal kebijakan yang dilakukan oleh pihak KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak untuk mengatasi pembiayaan bermasalah dengan melakukan pemantauan dan peninjauan terhadap nasabah yang bermasalah tersebut dan selanjutnya menanyakan penyebab terjadinya kendala yang terjadi. Kemudian setelah diberikan solusi, nasabah tersebut tidak juga mengindahkan, maka akan dikeluarkan Surat Peringatan (SP1). Selanjutnya jika tidak juga, maka dilakukan *rescheduling* terhadap nasabah. Apabila masih bermasalah dalam melunasi kembali pinjamannya, maka *Marketing* akan menagih kembali tunggakan nasabah tersebut. Namun jika tidak bisa ditagih lagi dengan telah memberikan kesempatan dan waktu untuk membayar kewajibannya kepada pihak BMT, maka akan dilakukan eksekusi jaminan. Eksekusi jaminan hanya bisa dilakukan jika nasabah yang bermasalah tersebut tidak memiliki iktikad baik lagi terhadap BMT.

Maka dalam hal ini, pembiayaan bermasalah menggambarkan suatu situasi dimana persetujuan pengembalian pinjaman mengalami resiko

kegagalan, bahkan cenderung menuju atau mengalami kerugian potensial. Perlu diketahui bahwa menganggap pembiayaan bermasalah selalu dikarenakan kesalahan nasabah merupakan hal yang salah. Pembiayaan bermasalah menjadi bermasalah dapat dikarenakan oleh berbagai hal yang berasal dari nasabah, dari kondisi internal dan bagian yang bertugas dalam bidang pembiayaan. (Sawirman, wawancara pribadi, *Marketing* (Batusangkar, Tanggal. 07/01/2019, Jam, 14.00-15.30 WIB)

KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak yang bergerak dalam pelayanan usaha mikro dan makro, jika tidak mampu menyalurkan pembiayaan, sementara dana yang dihimpun dari simpanan banyak, maka BMT tersebut akan rugi. Oleh karena itu, pengelolaan pembiayaan harus dilakukan dengan sebaik-baiknya mulai dari perencanaan jumlah pembiayaan, penentuan *margin*, prosedur pemberian pembiayaan, analisis pemberian pembiayaan sampai pada pengendalian pembiayaan yang macet.

Jika pembiayaan dilakukan berdasarkan analisis yang bagus, maka kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjamannya akan berjalan dengan baik dan tepat waktu. Dengan begitu, resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya dapat dihindari. Dalam melaksanakan analisis terhadap nasabah, analisis yang dilakukan dengan tepat tersebut juga akan berdampak terhadap peningkatan usaha nasabah, dan nasabah ketika melunasi pinjamannya tidak akan mengalami kemacetan dan dapat menimbulkan pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan wawancara penulis dengan *Marketing*, bahwa *Marketing* telah melaksanakan analisis 5C terlebih pada pendekatan kepribadian dan kemampuan sewaktu melaksanakan survei ke lokasi nasabah. Jika analisis 3C dilakukan dengan baik dan sesuai dengan target waktu pelunasan kembali oleh nasabah, maka pendapatan akan diterima oleh penuh 100% sesuai dengan target yang telah direncanakan semula. Akan tetapi jika analisis yang telah dilaksanakan tidak berjalan dengan baik, maka BMT akan mengalami

kerugian dari segi waktu, walaupun pihak BMT tetap akan menerima pendapatan dari pelunasan pembayaran nasabah yang telah dikucurkan pembiayaan tersebut. (Sawirman, wawancara pribadi, *Marketing* (Batusangkar, Tanggal. 07/01/2019, Jam, 14.00-15.30 WIB)

Namun, dalam sisi lain jika nasabah yang telah dicairkan pembiayaan, tetapi nasabah tersebut tidak bisa membayar cicilannya ke pihak BMT, dan akhirnya nasabah tersebut tidak memiliki iktikad baik lagi untuk melunasi kewajibannya kepada pihak BMT dengan membawa jaminan sewaktu mengajukan pembiayaan sebelumnya. Setelah dicari melalui informasi melalui rekan bisnis nasabah, konsumen nasabah, atau telah ditanyakan ke sekitar tempat tinggal nasabah, ternyata tidak ada yang mengetahui lagi keberadaannya, maka hal ini akan berdampak terhadap pendapatan bank itu sendiri. Yang disebabkan nasabah yang menunggak dan tidak memiliki iktikad baik itu, maka BMT akan mengalami kerugian dari si nasabah tersebut dari pembiayaan yang telah dicairkan sebelumnya.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan mengenai “Analisis *Capital, Collateral, Condition of Economy* dalam Pembiayaan *Murabahah* pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pembiayaan murabahah pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak melalui beberapa prosedur yang dilakukan, yaitu:
 - a. Permohonan nasabah
 - b. Survei dari pihak BMT
 - c. Analisa pembiayaan
 - d. Komite pembiayaan
 - e. Akad
 - f. Pencairan
2. Analisis *capital* yang dilakukan KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak dalam menjalankan usahanya yang mengalami kerugian, maka pihak *marketing* terlebih dahulu bertanya kepada nasabah yang bersangkutan. Pihak *marketing* akan bertanya tentang penyebab kerugian tersebut, dan jika tidak bisa lagi usaha tersebut dilanjutkan karena mengalami kerugian, maka pihak *marketing* akan menyarankan nasabah untuk membuka usaha baru.
3. Analisis *collateral* yang dilakukan KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak calon nasabah dilakukan bersamaan dengan penilaian kepribadian yaitu pada wawancara dan *survey* ke lapangan di saat *survey* pihak *marketing* akan menyeimbangi jaminan yang akan dipinjam oleh nasabah, apakah sesuai dengan nominal yang ingin dipinjam oleh nasabah. Jaminan di KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak lebih dominan surat BPKB motor.

4. Analisis *Condition of Economy* yang dilakukan KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak merupakan kondisi calon nasabah. Melihat kondisi ekonomi calon nasabah dengan cara melihat seberapa besar penghasilan, dan seberapa besar tanggungannya. Seperti anak yang harus dibiayai, atau juga seberapa besar tanggungan lainnya yang ditanggung oleh calon nasabah.
5. Kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak yaitu:
 - a. kesulitan dalam menganalisis *capital*, *collateral*, dan *condition of economy* nasabah, karena tidak adanya standar dalam pengukuran *character* nasabah, dan ini sulit untuk diukur dengan perhitungan yang pasti.
 - b. ketika melacak keberadaan nasabah yang mengalami tunggakan pembayaran. Hal ini terjadi ketika *Marketing* melakukan penagihan ke lokasi nasabah yang bersangkutan dan nasabah tersebut sudah tidak ada di tempat dituju, dan setelah *Marketing* menanyakan ke tetangga nasabah, ternyata tersebut sudah pindah rumah tanpa memberitahu pihak KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak.
 - c. masalah kondisi ekonomi nasabah dan faktor alam itu sendiri. Dalam hal ini, *Marketing* mengalami kesulitan dalam menganalisis kondisi ekonomi yang terjadi sekarang dan masa yang akan datang, karena kondisi dan faktor alam tersebut tidak bisa diprediksi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran :

1. *Trade Checking*, yaitu penilaian atau penganalisisan yang dapat dilakukan dengan menggali informasi lebih mendalam mengenai calon nasabah dari teman dekat nasabah, keluarga nasabah, tetangga, pesaing, pemasok, dan konsumen.

2. Hendaknya KJKS BMT Al-Makmur Nagari Cubadak memberikan program pendampingan kepada nasabah untuk dapat meningkatkan usaha yang dijalankan oleh nasabah.
3. Dalam melakukan pembiayaan hendaknya pihak BMT hati-hati dan tepat sasaran kepada nasabah yang benar bersungguh-sungguh dalam berusaha.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Andri, Soemitra. (2010). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Ascarya. (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Djoko, Mulyono. (2012). *Buku Pintar Strategi Bisnis Koperasi Simpan Pinjam*. Yogyakarta: ANDI.
- Ismail. (2010). *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Pranada Media Group.
- Iska, Syukri. (2012). *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia Dalam Perspektif Fiqh Ekonomi*. Yogyakarta: Fajar Media Press.
- Karim, Adiwarmanto. (2010). *Bank Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Kharul, Umam. (2013). *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Koperasi Menteri. (2015). *Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta.
- Lailul, Jamal Yunus. (2009). *Manajemen Bank Syariah Mikro*. Malang: UIN Malang Press.
- Martowordoyo, Agus. (2015). *perjalanan bank syariah di indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Muhamad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali.
- Mustofa, Imam. (2006). *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Press.
- Ridwan, Muhammad. (2007). *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*. Yogyakarta: Putaka SM.
- RI, Departemen Agama. (2006) *Al-Qur'an dan Terjemahannya Al-Aliyy*. Jawa Barat: Diponegoro.

- Sudarsono, Heri. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Suhardjono. (2010). *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Sumiayanto, Ahmad. (2008). *MBT Menuju Koperasi Modern*. Yogyakarta: Ises Publishing.
- Taswan. (2006). *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Veithzal , Rivai. (2010). *Ilamic Banking*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wiroso. (2006). *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.
- Zainudin, Ali. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.