

BAB II

KERANGKA TEORITIS

A. Landasan Teori

1. *Baitul Maal wa Tamwil*

a. Pengertian *Baitul Maal wa Tamwil*

Baitul Maal wat-Tamwil (BMT) adalah sebuah lembaga yang berkembang di Indonesia dan dikelola oleh swasta atau masyarakat. Secara bahasa, *baitul maal wat-tamwil* berasal dari bahasa Arab yang redaksi terdiri atas kata: *bait* (rumah), *maal* (harta), *wa* (dan), *at-tamwil* (pengelolaan). Dalam Kamus Arab-Indonesia, *maalun* diartikan juga dengan doyan. Pandangan etimologis tentang *maalun* mengandung arti bahwa manusia memiliki kecenderungan begitu kuat terhadap harta sehingga laksana makanan yang sangat disenangi manusia. Secara etimologis, *bait maal wa at-tamwil* dapat diartikan tempat atau media pengelolaan keuangan.¹

Secara istilah pengertian *Baitul Maal wa Tamwil* dapat berarti beragam. Menurut Nurul Huda, *Baitul Maal wa Tamwil* merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitulmaal* dan *baitul tamwil*. *Baitulmaal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang nonprofit, seperti : zakat, infaq, dan sedekah.

¹ Hamzah, *Keuangan Islam Prinsip Operasional Lembaga Keuangan* (Yogyakarta : CV. Jivaloka Mahacipta, 2020), hlm 109

Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.²

Baitul maal wa tamwil merupakan entitas bisnis yang mempunyai badan hukum sebagai koperasi, oleh karenanya tunduk dan patuh pada aturan-aturan tentang perkoperasian. Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip Koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Perbedaan yang mendasar disini adalah bahwa *baitul maal wa tamwil* beroperasi dengan menggunakan pola syariah dimana *profit* dan *loss sharing* dijadikan dasar dalam setiap usahanya.³

Jadi *baitul maal wa tamwil* merupakan lembaga keuangan syariah yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat kecil dan menengah. Dimana dalam kegiatannya sesuai dengan pola syariah yaitu bagi hasil dijadikan dasar dalam operasional usahanya. BMT bertujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan memberikan pembiayaan.

b. Fungsi *Baitul Maal wa Tamwil*

BMT memiliki beberapa fungsi, yaitu :

² Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis ...* hlm 363

³ Abdullah Fathoni, *Etika Bisnis Syariah Bank, Koperasi dan BMT* (Jakarta : Yayasan Pendidikan Nur Azza Lestari, 2018), hlm 412

1) Penghimpun dan Penyalur Dana

Dengan menyimpan dana di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya. Sehingga timbul unit *surplus* (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit *defisit* (pihak yang kekurangan dana).

2) Pencipta dan Pemberi Likuiditas

BMT dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga atau perorangan.

3) Sumber Pendapatan

BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.

4) Pemberi Informasi

BMT memberikan informasi kepada masyarakat mengenai risiko, keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

5) Sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah

BMT sebagai lembaga keuangan mikro syariah dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan koperasi tersebut.⁴

Menurut Nur Rianto, dalam perekonomian *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) harus mampu berfungsi sebagai :⁵

⁴ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2015), hlm 322

⁵ Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis Praktis*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2017), hlm 320-321

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota
- 4) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara *aghiya* sebagai *shahibul maal* dan *dhuafa* sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infak, sedekah, wakaf, hibah.
- 5) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shahibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

c. Peran *Baitul Maal wa Tamwil*

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi yang bersifat non islam. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang islami, misalnya supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen dan sebagainya.

- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan mikro, misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan, penyuluhan dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah.
- 3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera. Maka BMT harus mampu melayani masyarakat lebih baik, misalnya selalu tersedia dana setiap saat, birokrasi yang sederhana, dan lain sebagainya.
- 4) Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata. Fungsi BMT langsung berhadapan dengan masyarakat yang kompleks dituntut harus pandai bersikap, oleh karena itu langkah-langkah untuk melakukan evaluasi dalam rangka pemetaan skala prioritas yang harus diperhatikan, misalnya dalam masalah pembiayaan, BMT harus memperhatikan kelayakan nasabah dalam hal golongan nasabah dan juga jenis pembiayaan yang dilakukan.⁶

Selain itu peran BMT di masyarakat, adalah :

- 1) Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak
- 2) Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi islam
- 3) Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa* (miskin)

⁶ Nurul Huda, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis*, ... hlm 364

- 4) Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang *barakah, ahsanu'amala, dan salaam* melalui *spiritual communication* dengan *dzikir qalbiyah ilahiah*.⁷

d. Prinsip Operasional *Baitul Maal wa Tamwil*

Terdapat beberapa prinsip operasional *Baitul Maal wa Tamwil*, yaitu sebagai berikut :⁸

1) Prinsip bagi hasil

Prinsip ini maksudnya, ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT, yakni dengan konsep *mudharabah*.

2) Sistem balas Jasa

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembeli barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya dengan ditambah *mark up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana. Sistem balas jasa yang dipakai antara lain berprinsip pada *bai' al- murobahah*.

3) Sistem *profit*

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebijakan ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan non-komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

⁷ *Ibid*, hlm 365

⁸ Nonie Afrianty dkk, *Lembaga Keuangan Syariah ...* hlm 59

4) Akad bersyarikat

Akad bersyarikat adalah kerja sama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian asing pembagian keuntungan/ kerugian yang disepakati. Konsep yang digunakan yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*.

5) Produk Pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

Adapun prinsip operasional *Baitul Maal wa Tamwil* menurut Mardani berdasarkan prinsip syariah. Yang dimaksud dengan prinsip syariah, yaitu :⁹

- a) Terhindar dari *maisir* (perjudian)
- b) Terhindar dari *gharar* (penipuan)
- c) Terhindar dari *risywah* (suap)
- d) Terhidar dari riba (bunga)

e. Produk *Baitul Maal wa Tamwil*

1) Produk Pembiayaan

- a) Pembiayaan dengan prinsip jual-beli

⁹ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, ... hlm 321

➤ Pembiayaan *murabahah*.

Murabahah (al-bai' bi tsaman ajil) yang lebih dikenal dengan sebutan *murabahah* saja berasal dari kata *ribhu* (keuntungan). Secara istilah, *Murabahah* adalah pembiayaan di mana pihak Lembaga Keuangan syariah menyediakan dana untuk membeli barang yang dibutuhkan nasabah. Secara operasional, praktik *murabahah* ini adalah jual-beli barang sebesar harga perolehan atau harga jual (harga beli ditambah biaya transportasi, PPN dan sebagainya) ditambah dengan keuntungan (*margin*) yang disepakati di mana penjual harus memberitahukan kepada pembeli mengenai harga beli produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada harga perolehan tersebut.

➤ Pembiayaan Salam

Salam merupakan bentuk *masdar* dari kata *aslama* yang berarti mendahulukan modal. Secara etimologi salam juga diistilahkan dengan *salaf* (pinjaman tanpa bunga). *Bai' As-Salam* yaitu pembiayaan di mana nasabah memesan barang lewat Lembaga Keuangan Syariah. Jenis barang dan harganya telah ditentukan dan nasabah melunasi harga barang tersebut pada saat akad (nasabah telah menipkan uang tunai pada Lembaga Keuangan Syariah), kemudian pihak Lembaga Keuangan Syariah menyediakan barang yang dipesan pada waktu jatuh tempo,

sedang keuntungan Lembaga Keuangan hanya berupa jasa dari nasabah.

➤ *Bai' al Istishna*

Bai' al Istisna yaitu kontrak order yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu. *Istishna'* berarti meminta kepada pembuat barang untuk dibuatkan barang tertentu dengan ciri ciri yang tertentu. Transaksi ini merupakan satu akad yang dikembangkan oleh mazhab Hanafiyah, namun mereka sendiri pada dasarnya berselisih pendapat tentang *istishna'*. Menurut Al-Marwazi dan Muhammad bin Salamah, *istishna'* tak lain hanyalah berupa janji penjual kepada pembeli. Akan tetapi pendapat yang kuat menurut mazhab mereka bahwa *istishna'* adalah satu akad yang independen.

b) Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah*).

Ijarah adalah perjanjian antara pemilik barang dengan penyewa yang memperbolehkan penyewa untuk memanfaatkan barang dengan membayar sewa sesuai dengan perjanjian kedua pihak.

c) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil.

➤ Pembiayaan *Musyarakah*

Musyarakah yaitu pembiayaan modal kerja atau investasi di mana Lembaga Keuangan Syariah menyediakan sebagian modal

usaha keseluruhan, dan dalam proses manajemen pihak Lembaga Keuangan Syariah dapat dilibatkan secara langsung sehingga keduanya berserikat dalam usaha. Pembiayaan *musyarakah* ini berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan proporsi penyertaan. Rasio keuntungan misalnya 50% : 50 %, atau sesuai dengan kesepakatan yang dibuat.

➤ Pembiayaan *Mudharabah*.

Mudharabah adalah pembiayaan untuk masyarakat yang memiliki keahlian tetapi tidak punya modal, Lembaga Keuangan Syariah bersedia membiayai sepenuhnya suatu proyek usaha. Lembaga Keuangan Syariah sebagai *shohibul mal* (pemilik modal) memberikan pinjaman modal usaha pada masyarakat (*mudharib*) untuk dikelola secara baik. Rasio keuntungan misalnya 30%:70%, 35% : 65% atau 40% : 60% sesuai kesepakatan yang dibuat antara Lembaga Keuangan Syariah dengan nasabah. Apabila terjadi kerugian dari proyek yang dijalankan nasabah masing-masing pihak secara berimbang menanggung kerugian tersebut.¹⁰

2) Produk Simpanan (Penghimpunan Dana)

a) Giro *Wadiah*

Adalah produk simpanan yang bisa ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di BMT dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah

¹⁰ Abdullah Fathoni, *Etika Bisnis Syariah Bank, Koperasi dan BMT*, ... hlm 413-418

berhak mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT. Besarnya bonus tidak ditetapkan di muka, tetapi benar-benar merupakan kebijakan BMT.

b) Tabungan *Mudharabah*

Dana yang disimpan nasabah akan dikelola BMT, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah. Nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* dan BMT bertindak sebagai *mudharib*.

c) Deposito *Mudharabah*

BMT bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan islam dan mengembangkannya. BMT bebas mengelola dana (*mudharib muthlaqah*), BMT berfungsi sebagai *mudharib* sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal*. Ada juga dana nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu. Nasabah memberi batasan pengguna dana untuk jenis dan tempat tertentu. Jenis ini disebut *mudharabah muqayyadah*.¹¹

2. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* diambil dari kata *rabiha* – *yarbahu* – *ribhan* – *warabahan* yang berarti beruntung atau memberikan keuntungan. Sedangkan kata *ribh* itu sendiri berarti suatu kelebihan yang diperoleh dari

¹¹ Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*, ... hlm 326

produksi atau modal (*profit*). *Murabahah* berasal dari *mashdar* yang berarti “keuntungan, laba atau faedah”.¹²

Secara istilah *murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang (yang diperoleh) ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Sedangkan menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IX/2000 *murabahah* adalah penjualan suatu barang kepada pembeli dengan harga (*tsaman*) pembelian dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan. Jual beli dengan skema *murabahah* ini, bank syariah bertindak sebagai penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli. Keuntungan yang didapat oleh bank syariah adalah berupa *margin* yang disepakati oleh kedua belah pihak yang melakukan akad.¹³

Penjelasan atas Pasal 19 ayat (1) huruf d Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 menjelaskan bahwa :

“Yang dimaksud dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.”

Jadi, fitur dan mekanisme pembiayaan *murabahah* adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu untuk transaksi jual beli suatu barang sebesar harga pokok atau perolehan barang

¹² Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2015), hlm 14

¹³ Ikit, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta : Penerbit Gava Media, 2018), hlm 121-122

ditambah dengan *margin* keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah yang mewajibkan nasabah untuk melunasi utang atau membayar tagihan sesuai dengan akad, dimana sebelumnya penjual menginformasikan harga perolehan kepada pembeli.¹⁴

b. Rukun Dan Syarat *Murabahah*

1) Rukun *Murabahah*

- a) Pelaku (cakap hukum, baligh, berakal dan dapat membedakan)
- b) Objek jual beli, yang harus memenuhi persyaratan terdiri dari barang yang diperjual belikan adalah barang halal, barang yang diperjual belikan dapat diambil manfaat atau memiliki nilai, barang tersebut dimiliki oleh penjual, barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan, barang yang diperjual belikan harus diketahui secara spesifik (jelas).
- c) Serah terima (ijab dan qabul) artinya adanya pernyataan dari kedua belah pihak untuk saling rela dalam serah terima barang.¹⁵

2) Syarat *Murabahah*

- a) Penjual memberitahu biaya barang kepada nasabah
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c) Kontrak harus bebas dari riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

¹⁴ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah Implementasi ...* hlm 176-177

¹⁵ Hery, *Akuntansi Syariah* (Jakarta : PT Grasindo, 2018), hlm 41-44

e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok, maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.¹⁶

c. Landasan Hukum *Murabahah*

Landasan hukum *murabahah* adalah sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

a) QS. 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 مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى 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

¹⁶ Sofyan S Harahap dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta : LPFE Usakti, 2010), hlm 112

kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.¹⁷

b) QS. an-Nisa' ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ 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.¹⁸

2) Al-Hadits

Telah menceritakan kepada kami Al Hasan bin Ali Al Khallal berkata, telah menceritakan kepada kami Bisyr bin Tsabit Al Bazzar berkata, telah menceritakan kepada kami Nashr bin Al Qasim dari 'Abdurrahman bin Dawud dari Shalih bin Shuhaib dari Bapaknya ia berkata, Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "*Tiga hal yang di dalamnya terdapat barakah; jual beli yang memberi tempo, peminjaman, dan campuran gandum untuk di konsumsi orang-orang rumah bukan untuk dijual.*" (HR Ibnu Majah).¹⁹

3) Fatwa DSN-MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

¹⁷ Al-Qur'anulkarim, Al-Quran Hafazan Perkata ... (Bandung : Al-Qosbah, 2021)

¹⁸ *Ibid*

¹⁹ Hadist Sunan Ibnu Majah No. 2280 – Kitab Perdagangan. Diakses melalui situs :www.hadits.id/hadits/majah/2280 pada tanggal 1 November 2021

- 4) Fatwa DSN-MUI NO: 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka Dalam *Murabahah*.²⁰

d. Jenis-Jenis *Murabahah*

Murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam :

1) *Murabahah* tanpa pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak. Jika barang dagang sudah menipis, penjual akan mencari tambahan barang dagangan. Pengadaan barang yang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara. Sebagai contoh dapat dilihat pada supermarket, ada yang beli atau tidak, begitu persediaan sudah sampai pada jumlah persediaan minimum yang harus dipelihara maka langsung dilakukan pengadaan barang.

2) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang (barang syariah sebagai pembeli) yang merupakan obyek jual beli, dilakukan atas dasar pesanan yang diterima (lembaga keuangan sebagai penjual). Apabila tidak ada yang pesan maka tidak dilakukan pengadaan barang. Pengadaan barang sangat tergantung pada proses jual belinya. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien.²¹

²⁰ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2016), hlm 58

²¹ Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta : LPFE Usakti, 2009), hlm 171-174

3. Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan

a. Pengertian Analisis Kelayakan pembiayaan

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan. Pembiayaan juga dapat diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Pembiayaan mengandung dua makna. Pertama, kerja sama antara lembaga dan nasabah. Lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya. Kedua, penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²²

Analisa pembiayaan adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar *margin* keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memberikan tinggi rendahnya resiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan

²² Dadang Husen Sobana, *Manajemen Keuangan Syariah* (Bandung : CV Pustaka Setia, 2018), hlm 258-259

ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan (kalau perlu dengan memasukkan syarat-syarat khusus ke dalam perjanjian pembiayaan). Dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan, seorang analisis pembiayaan akan meneliti berbagai factor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada bank.²³

Sedangkan Kelayakan menurut KBBI adalah perihal layak (patut, pantas), perihal yang dapat (pantas, patut) dikerjakan.²⁴ Studi kelayakan adalah pengkajian mengenai usulan proyek atau gagasan usaha agar yang dilaksanakan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuannya atau tidak mengenai target. Objek atau *subject matters* studi kelayakan adalah usulan proyek usaha. Usulan proyek atau gagasan usaha tersebut dikaji, diteliti dan diselidiki dari berbagai aspek, seperti terpenuhi tidaknya persyaratan untuk berkembang.²⁵

Studi kelayakan juga sering disebut dengan *feasibility study* yang merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan atau menolaknya. Pengertian layak dalam penilaian sebagai studi kelayakan maksudnya adalah kemungkinan dari gagasan usaha atau proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti *financial*

²³ Muhammad Lathief Ilhamy Nasution, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Sumatera Utara : FEBI UIN-SU Press, 2018) hlm 10

²⁴ Kamus Bahasa Indonesia, Bahasa Indonesia – Kamus (Jakarta : Pusat Bahasa, 2008), hlm 826

²⁵ Dadang Husen Sobana, *Studi Kelayakan Bisnis* (Bandung : CV Pustaka Setia, 2018), hlm 27

benefit maupun dalam arti *social benefit*. Layaknya suatu gagasan usaha atau proyek dalam arti *social benefit*, tidak selalu menggambarkan layak dalam arti *financial benefit* dan begitu pula sebaliknya, hal ini tergantung dari segi penilaian yang dilakukan.²⁶

Analisis kelayakan pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan menggunakan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak.

Bank melakukan analisis kelayakan pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini *defalut* oleh nasabah. Analisis kelayakan pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/ menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.²⁷

Dapat disimpulkan analisis kelayakan pembiayaan merupakan suatu kegiatan analisis yang dilakukan oleh pihak lembaga keuangan kepada calon nasabah. Calon nasabah yang melakukan pengajuan dapat ditinjau layak atau tidaknya mendapatkan pembiayaan. Pihak lembaga

²⁶ Rochmat Aldy dkk, *Studi Kelayakan Bisnis* (Ponorogo : Unmuh Ponorogo Press, 2017) hlm 9-10

²⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2018) hlm 347

keuangan berhak mempertimbangkan dalam mengambil keputusan kelayakan calon nasabah.

b. Tujuan Analisis Kelayakan Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah paling penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini untuk: (1) menilai kelayakan usaha calon peminjam, (2) menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan dan (3) menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak. Tujuan utama dari analisis permohonan pembiayaan adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah punya kemauan dan kemampuan memenuhi kewajiban secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan dengan bank. Dalam pemberian pembiayaan kepada customer atau nasabah ada risiko yang dihadapi, yaitu tidak kembalinya uang yang dipinjamkan kepada customer. Oleh karena itu, keadaan dan perkembangan customer harus diikuti secara terus-menerus mulai saat pembiayaan diberikan sampai pembiayaan lunas.

Dalam menganalisis pembiayaan, pertama-tama yang harus diperhatikan adalah kemauan dan kemampuan *customer* untuk memenuhi kewajibannya. Faktor lain yang harus diperhatikan adalah perekonomian atau aktivitas pada umumnya (ekonomi makro dan AMDAL). Mengingat risiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada, maka setiap pembiayaan harus disertai jaminan yang cukup, sesuai dengan yang ada. Analisis pembiayaan harus mencakup penilaian kuantitatif dan kualitatif, karena

analisis kualitatif yang diikuti dengan kuantitatif akan membari kejelasan bagi pembuat keputusan. Walaupun demikian, di dalam analisis mungkin yang dipakai hanya salah satu. Misalnya, karakter dinilai secara kualitatif saja, sementara masalah-masalah keuangan, produksi, pemasaran, dan anggungan harus dinilai secara kuantitatif dan kualitatif. Namun, jika tidak memungkinkan cukup secara kualitatif saja.²⁸

c. Prinsip Kelayakan Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah.²⁹ Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P. Prinsip dengan penilaian 5C berisi penilaian tentang *character, capacity, capital, condition, dan collateral*. Sedangkan untuk 7P adalah *personality, party, purpose, prospect, payment, profitability, dan protection*.³⁰ Analisis pembiayaan berdasarkan prinsip 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Character*

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

²⁸ Andrianto dkk, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*,(Surabaya : CV. Penerbit Qiara Media, 2019) hlm 316-317

²⁹ Zulkifli Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah* (Pekanbaru : Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 2017), hlm 12

³⁰ Thamrin Abdullah dkk, *Bank Dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2018) , hlm 118-119

2) *Capacity*

Yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

3) *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

4) *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5) *Condition Of Economy*

Yaitu bagaimana melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.³¹

³¹ Zulkifli Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah ...* hlm 12-13

Analisis pembiayaan berdasarkan prinsip 7P dapat dijelaskan sebagai berikut :³²

1) *Personality*

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

2) *Party*

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

3) *Purpose*

Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja atau investasi, konsumtif, atau produktif dan lain sebagainya.

4) *Prospect*

Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, memiliki prospek atau tidak. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa

³² Thamrin Abdullah dkk, Bank Dan Lembaga ... hlm 119-120

mempunyai prospek, bukan hanya bank yang dirugikan tetapi juga nasabah.

5) *Payment*

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

6) *Profitability*

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

7) *Protection*

Yaitu bagaimana menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi Kredit dengan jaminan: kredit yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau bukan berwujud atau jaminan orang.

d. Prosedur Penyaluran Pembiayaan

Dalam pemberian pembiayaan, suatu bank berusaha memperkecil risiko dan pemberian pelayanan kepada nasabahnya. Suatu bank dalam pengelolaan pembiayaan melakukan proses sebagai berikut :

1) Pengajuan pembiayaan atau permohonan pembiayaan yang meliputi pemberian informasi tentang persyaratan pembiayaan, wawancara dan pengisian formulir-formulir data permohonan pembiayaan.³³

2) Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup, maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan pembiayaan dibatalkan saja.

3) Wawancara I

Merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan yang bank inginkan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya. Hendaknya dalam wawancara ini dibuat serilek mungkin sehingga diharapkan hasil wawancara akan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

4) *On The Spot*

Merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara I. Pada saat hendak

³³ Faisal Afiff, *Strategi dan Operasional Bank* (Bandung : PT Eresco, 1996) hlm 115

melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberitahu kepada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

5) Wawancara II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

6) Keputusan pembiayaan

Keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak. Jika diterima, maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan pembiayaan yang akan mencakup:

- Jumlah uang yang diterima
- Jangka waktu pembiayaan
- Dan biaya-biaya yang harus dibayar

Keputusan pembiayaan biasanya merupakan keputusan team. Begitu pula bagi pembiayaan yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

7) Penandatanganan akad pembiayaan / perjanjian lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan, mengikat jaminan

dengan hipotek dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

Penandatanganan dilaksanakan :

- Antara bank dengan debitur secara langsung atau
- Dengan melalui notaris

8) Realisasi pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

9) Penyaluran / penarikan dana

Adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian pembiayaan dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan pembiayaan yaitu : 1) Sekaligus 2) Secara bertahap.³⁴

B. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini terdapat beberapa penelitian yang dapat digunakan sebagai bahan acuan pertimbangan penelitian terdahulu atau studi relevan.

Tabel 2.1

Hasil Yang Relevan

No	Nama (Tahun)	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Nurhamni Mawaddah (2019) ³⁵	Strategi Penetapan Kelayakan Nasabah Dalam	Penelitian ini membahas penggunaan pembiayaan kepemilikan	Persamaan penelitian yang dilakukan dengan	Penelitian yang dilakukan oleh Nurhamni

³⁴ Kasmir, Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi , (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014), hal 102-103

³⁵ Nurhamni Mawaddah, *Skripsi : Strategi Penetapan Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan KPR Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro Tahun 2018*. Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Ilmu Dakwah Dan Komunikasi, Universitas Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2019.

		Pembiayaan KPR Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Bintaro Tahun 2018	rumah Bank Syariah Mandiri. Hasil penelitian menunjukkan dalam pembiayaan tersebut bank tidak serta merta bisa memberikan langsung kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan, perlu adanya perhatian khusus atau syarat tertentu utuk bisa mendapatkan pembiayaan. Khususnya dalam pembiayaan kepemilikan rumah.	peneliti terletak pada menganalisis kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan	Mawaddah menganalisis kelayakan pemberian pembiayaan KPR di Bank Syariah Mandiri sedangkan peneliti menganalisis kelayakan pemberian pembiayaan di KSPPS BMT Sahabat Kita Semua
2	Lutfi Romadoni (2018) ³⁶	Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> Modal Kerja (Studi Kasus pada BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto)	Penelitian ini membahas prosedur pembiayaan modal kerja dan analisis kelayakan pembiayaan <i>murabahah</i> modal kerja dengan prinsip 5C yang telah diajukan oleh nasabah di	Persamaan pada penelitian ini terletak pada analisis kelayakan nasabah dalam pembiayaan <i>murabahah</i>	Penelitian ini membahas prosedur pembiayaan modal kerja dan analisis kelayakan pembiayaan <i>murabahah</i> modal kerja di BPS Bumi Artha Sampang Kantor

³⁶ Lutfi Romadoni, *Tugas Akhir : Analisis Kelayakan Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Modal Kerja (Studi Kasus pada BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto)*. Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto, Purwokerto, 2018

			BPRS Bumi Artha Sampang Kantor Cabang Purwokerto.		Cabang Purwokerto sedangkan pada penelitian ini membahas mengenai analisis kelayakan nasabah di KSPPS BMT Sahabat Kita Semua
3	Sri Ayu Agustina (2018) ³⁷	Analisis Penilaian Karakter Nasabah, Jaminan, Dan Kelayakan Usaha Dalam Pemberian Pembiayaan Di BPRS Gebu Prima	Penelitian ini membahas BPRS Gebu Prima selaku lembaga keuangan yang melakukan pembiayaan harus memperhatikan dan melakukan penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha dengan cermat dan teliti.	Persamaan dalam penelitiann ini yaitu melakukan analisis penilaian karakter nasabah, jaminan, dan kelayakan usaha dalam pemberian pembiayaan.	Penelitian sebelumnya hanya melakukan penelitian kepada penilaian karakter nasabah, jaminan dan kelayakan usaha di BPRS Gebu Prima. Perbedaannya juga terletak pada studi kasusnya, dimana penelitian yang dilakukan oleh peneliti di KSPPS BMT Sahabat Kita Semua
4	Amiruddin K (2018) ³⁸	Kelayakan Nasabah	Penelitian ini membahas	Persamaan pada	Perbedaan penelitian

³⁷ Sri Ayu Agustina, *Skripsi : Analisis Penilaian Karakter Nasabah, Jaminan, Dan Kelayakan Usaha Dalam Pemberian Pembiayaan Di BPRS Gebu Prima*. Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, 2018.

		Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar	prosedur dan ketentuan yang berlaku di Bank Muamalat dalam penyaluran pembiayaan dengan prinsip 5C	penelitian ini yaitu membahas ketentuan penilaian kelayakan pembiayaan dengan prinsip 5C	terletak pada analisis kelayakan pembiayaan yaitu dengan 5C + 7P, perbedaannya juga terletak pada objek yang diteliti.
5	Mohammad Syafik dan Triana Surya Murni (2019) ³⁹	Analisis Penerapan Prinsip 7P Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Pada PT. BPR Rukun Karya Sari Kedungpring	Penelitian ini membahas tentang analisis implementasi 7P pada prosedur pemberian pembiayaan dalam meminimalisir risiko pembiayaan	Persamaan pada penelitian ini yaitu membahas tentang analisis kelayakan nasabah dengan prinsip 7P.	Perbedaan penelitian sebelumnya terletak pada objek yang diteliti yaitu di PT. BPR Rukun Karya Sari Kedungpring sedangkan penelitian ini dilakukan di KSPPS BMT Sahabat Kita Semua

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang membedakan dengan penelitian ini terletak pada objek yang diteliti. Penelitian sebelumnya melakukan penelitian di perbankan sedangkan penelitian ini melakukan penelitian di lembaga keuangan mikro yaitu *Baitul Maal Wa Tamwil*. Selain itu terdapat perbedaan lainnya yaitu dalam menganalisis kelayakan nasabah. Pada penelitian sebelumnya

³⁸ Amiruddin, "Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar" *Al-Mashrafiyah* : Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah Vol 2, Nomor 2, Oktober 2018

³⁹ Mohammad Syafik, Triana Surya Murni, "Analisis Penerapan Prinsip 7P Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Pada PT. BPR Rukun Karya Sari Kedungpring" *Akuntansi Peradaban*, Vol V NO. 2, Desember 2019

dalam menganalisis pembiayaan kebanyakan menggunakan 5C atau 7P saja sedangkan pada penelitian ini dalam menganalisis pembiayaan dengan 5C ditambah dengan 7P.

C. Kerangka Pemikiran

Baitul Maal wa Tamwil adalah lembaga keuangan mikro syariah yang bertugas membantu masyarakat menengah ke bawah untuk mengembangkan usaha-usaha produktif dan meningkatkan perekonomian masyarakat sesuai dengan prinsip syariah. Selain itu *Baitul Maal wa Tamwil* dalam kegiatannya juga menerima titipan zakat, infak dan sedekah yang kemudian menyalurkannya sesuai dengan ketentuan syariah. Adapun fungsi utama *baitul maal wa tamwil* yaitu sebagai media untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat kecil yang tidak terjangkau oleh bank syariah.

Pembiayaan merupakan suatu kegiatan pendanaan yang dilakukan oleh suatu pihak dengan pihak lain berdasarkan kesepakatan diawal dengan jangka waktu pelunasan yang telah disepakati sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dalam memberikan pembiayaan lembaga keuangan syariah harus melakukan analisis pembiayaan, Analisis pembiayaan yang dilakukan dimaksudkan dengan tujuan, untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam, menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan yang dilakukan.

Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang penting dilakukan untuk menilai layak atau tidaknya pemberian permohonan pembiayaan. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah atau macet. Untuk mengajukan permohonan pembiayaan nasabah

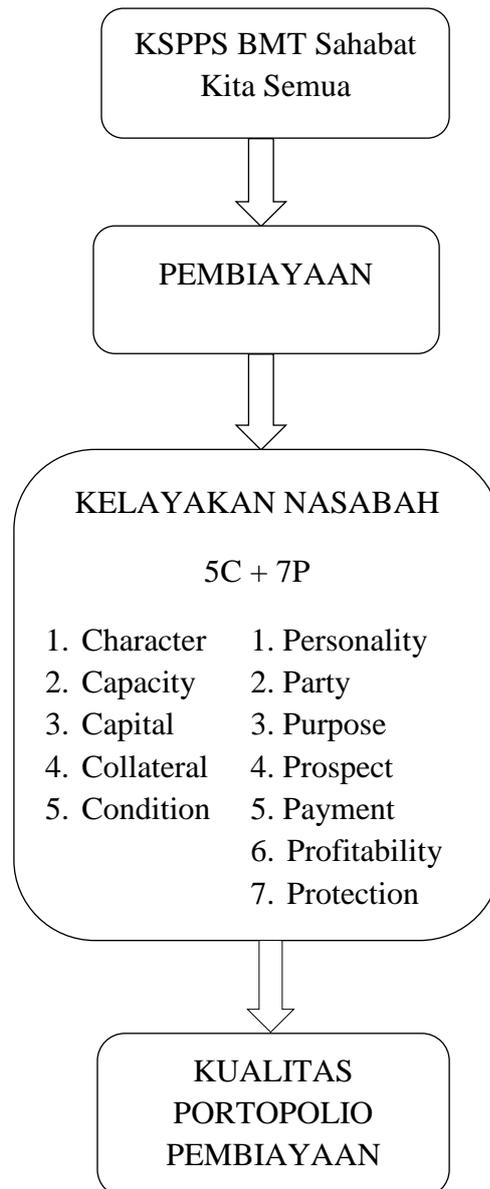
harus mampu memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yaitu prinsip 5C dan 7P. Prinsip 5C diantaranya adalah : 1) *Character*, penilaian karakter nasabah dalam melakukan pembiayaan yang bertujuan menilai tingkah laku calon nasabah sehingga dapat melunasi pinjamannya sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan. 2) *Capacity*, penilaian dalam mengukur kemampuan nasabah untuk menjalankan usahanya dan mengembalikan pinjaman yang diambil. 3) *Capital*, penilaian besarnya modal yang diperlukan oleh peminjam. 4) *Collateral*, penilaian jaminan dalam pembiayaan yang diberikan sebagai tanggungan apabila terjadi ketidakmampuan peminjam untuk menyelesaikan utangnya sesuai waktu yang telah ditetapkan. 5) *Condition*, penilaian dalam mengukur prospek usaha nasabah di masa yang akan datang.

Prinsip 7P meliputi : 1) *Personality*, penilaian kepribadian dan tingkah laku sehari-hari calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan. 2) *Party*, penilaian yang dilakukan dengan memasukan nasabah ke dalam beberapa golongan tertentu yang berkaitan dengan kondisin keuangannya. 3) *Purpose*, penilaian dari tujuan nasabah dalam mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan. 4) *Prospect*, penilaian prospek usaha calon nasabah apakah akan menguntungkan atau merugikan. Jika prospek baik maka pembiayaan akan diberikan, sebaliknya jika prospek jelek maka pembiayaan akan ditolak. 5) *Payment*, penilaian dalam mengukur pembayaran kembali pembiayaan yang telah diberikan dilihat dari pendapatan nasabah, kelancaran usaha yang dijalankan, hingga prospek usahanya. 6) *Profitability*, penilaian yang dilakukan

untuk menilai kemampuan nasabah dalam mendapatkan keuntungan.

7) *Protection*, penilaian berupa jaminan barang, asuransi dan lainnya.

Dengan melakukan analisis pembiayaan yang baik maka akan meminimalisir pembiayaan macet. Sehingga sebaiknya pihak *baitul maal wa tamwil* harus lebih meningkatkan kinerja karyawan dalam melakukan analisis kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan hal terpenting dalam pemberian pembiayaan, karena dengan menerapkan analisis pembiayaan yang baik maka akan menghasilkan kualitas portofolio pembiayaan yang baik.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran