

BAB II
AKAD *MURĀBAĤĤĤĤ* PEMBIAYAAN IMPLAN DI BANK SYARIAH
MANDIRI

A. Pembiayaan Bank Islam

1. Pengertian Pembiayaan

Kata pembiayaan berasal dari kata dasar biaya yang berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan, mendirikan dan melakukan sesuatu. Sehingga pembiayaan adalah kegiatan mengeluarkan uang dalam rangka mengadakan, mendirikan atau melakukan sesuatu.

Pembiayaan atau *financing*, yaitu 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.

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yang berarti ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan bank selaku penyedia dana.

Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas. Pembiayaan adalah penyediaan

uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan/atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.¹

2. Unsur Pembiayaan

Pada dasarnya pembiayaan diberikan oleh Bank kepada nasabah atas dasar kepercayaan. Sehingga dapat dikatakan bahwa pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh nasabah pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Berdasarkan hal di atas, terdapat beberapa unsur yaitu:²

- a. Bank, yang merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak yang membutuhkan dana.
- b. Mitra usaha, yang merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah. Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong menolong.
- c. Adanya kepercayaan pemberi pembiayaan kepada penerima pembiayaan yang didasarkan atas prestasi.

¹Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), 698.

²Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), 107.

- d. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak pemberi dana dengan pihak lainnya yang berjanji membayar (pihak penerima dana kepada pihak pemberi dana). Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) yang disertai dengan saksi.
- e. Adanya akad dan penyerahan barang, jasa atau uang dari pemberi pembiayaan kepada penerima pembiayaan.
- f. Adanya unsur waktu yang merupakan unsur esensial dalam pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari pemberi dana maupun dilihat dari penerima dana.
- g. Adanya unsur risiko dari kedua belah pihak baik di pihak pemberi dana atau pihak penerima dana. Risiko di pihak pemberi dana adalah risiko gagal bayar, baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidakmampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidaksediaan membayar. Risiko di pihak penerima dana adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa pemberi dana yang dari semula dimaksudkan oleh pemberi dana untuk mengambil perusahaan yang diberi pembiayaan.³

³Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, 701.

- h. Adanya balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah kepada nasabah. Hal ini disebut juga dengan nisbah dari akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.⁴

3. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan mencakup lingkup yang luas. Tujuan pembiayaan dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan secara makro dan mikro.⁵ Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk peningkatan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru dan terjadi distribusi pendapatan. Sedangkan secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk mengoptimalkan laba, meminimalkan risiko, pendayagunaan sumber ekonomi dan penyaluran kelebihan dana.

Maka dapat diketahui bahwa tujuan dari pembiayaan adalah tidak hanya sekedar peningkatan pada aspek profit saja, melainkan juga pada aspek benefit. Tujuan pembiayaan ini memberikan manfaat, baik bagi bank selaku pemberi dana dan nasabah pembiayaan selaku pengelola dana.

4. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian,

⁴Ismail, *Perbankan Syariah*, 108.

⁵Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, 681.

perdagangan dan keuangan adalah pembiayaan dapat meningkatkan daya guna dari modal atau uang, meningkatkan daya guna suatu barang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat, pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi, sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional dan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.⁶ Pembiayaan juga memberikan manfaat tidak hanya bagi bank dan nasabah pembiayaan, namun juga pemerintah dan masyarakat luas.⁷

5. Jenis Pembiayaan

Pembiayaan dapat dijelaskan dari berbagai segi salah satunya dari segi tujuannya, terdapat dua pengelompokan yaitu:⁸

a. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan Konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya dalam konsumsi. Pembiayaan konsumsi dibagi menjadi dua bagian yaitu pembiayaan konsumtif untuk umum dan pembiayaan konsumtif untuk pemerintah.

Berdasarkan uraian di atas, maka pembiayaan konsumtif memiliki arti ekonomis juga dengan adanya penarikan pembiayaan konsumtif oleh suatu

⁶*Ibid.*, 712.

⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, 110.

⁸Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, 715.

perusahaan, maka proses produksi akan dapat berjalan lancar dan memberikan hasil yang maksimal.

b. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan. Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.

Pembiayaan produktif di bank syariah meliputi pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja. Pembiayaan investasi adalah pembiayaan berjangka (baik menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru.⁹

Murābahah merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang di sepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dahulu memberitahukan harga pokok yang ia beli di tambah keuntungan yang diinginkanya. Sebagai contoh harga pokok barang “Gunung pelawan” Rp100.000,-. Keuntungan yang diharapkan adalah sebesar Rp 5000,-. Sehingga harga jualnya Rp105.000,-. Kegiatan *Murābahah* ini baru

⁹ *Ibid.*, 720.

dilakukan setelah ada kesepakatan dengan pembeli, baru kemudian dilakukan pemesanan. Dalam dunia perbankan kegiatan *Murābahah* pada pembiayaan produk barang-barang investasi baik dalam negeri maupun luar negeri seperti *letter of credit* atau lebih dikenal dengan nama L/C.¹⁰ Jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian *Murābahah* atau *mark-up*, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan. Dengan kata lain, penjual barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.¹¹

Murābahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya. *Murābahah* merupakan satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam *Muamalah Islamiyah*.¹²

¹⁰ Dr. Kasir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 173-174.

¹¹ Sutan Remy Syahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), 65.

¹² Hidayat dkk. *Sistem dan prosedur operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), 22.

Jadi singkatnya, *Murābahah* adalah akad jual-beli menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*marjin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena *Murābahah* ditentukan beberapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *Murābahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut”. Misalnya si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya, ia mengatakan “Saya menjual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.”¹³

1) Landasan Hukum Positif Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan *Murābahah* mendapatkan pengaturan dalam Pasal 1 angka 13 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Ketentuan secara teknis dapat dijumpai dalam Pasal 36 huruf b PBI No.6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, yang intinya menyatakan bahwa bank wajib menerapkan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usahanya yang meliputi penyaluran dana.

¹³Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali pers, 2011), 113.

Di samping itu Pembiayaan *Murābahah* juga diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat dalam melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, Bank Syariah perlu memiliki fasilitas *Murābahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarannya dengan harga yang lebih sebagai laba. Ketentuan tentang pembiayaan *Murābahah* yang tercantum dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 adalah sebagai berikut:

a) Ketentuan Umum *Murābahah*

- (1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murābahah* yang bebas riba.
- (2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
- (3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- (4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- (5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.
- (6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam

kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- (7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- (8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak Bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- (9) Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *Murābahah* harus dilakukan setelah barang ada dan secara prinsip menjadi milik Bank terlebih dahulu.

b) Ketentuan *Murābahah* kepada Nasabah

- (1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang *asset* kepada Bank.
- (2) Jika Bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu *asset* yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- (3) Bank kemudian menawarkan *asset* tersebut kepada Nasabah dan Nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- (4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- (5) Jika Nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil Bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

B. Mekanisme Pembiayaan

Salah satu aspek terpenting dalam perbankan syariah adalah proses pembiayaan yang sehat yaitu pembiayaan yang berimplikasi pada investasi yang halal dan baik serta menghasilkan *return* sebagaimana yang diharapkan, atau bahkan lebih, berimplikasi pada kondisi bank yang sehat serta berimplikasi pada peningkatan kinerja sektor riil yang dibiayai.¹⁴ Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank Islam harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi.¹⁵ Aspek syariah berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank Islam harus tetap berpedoman pada syariat Islam. Aspek ekonomi berarti di samping mempertimbangkan hal-hal syariah bank Islam tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank maupun nasabah.¹⁶

¹⁴Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), 138.

¹⁵Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, 680.

¹⁶*Ibid.*

Proses pembiayaan memiliki tahapan-tahapan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Tahapan-tahapan tersebut adalah:¹⁷

1. Permohonan Pembiayaan

Tahapan awal dari proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan yang dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* bank. Namun implementasinya di bank syariah, permohonan bisa dilakukan secara lisan terlebih dahulu, kemudian ditindaklanjuti dengan permohonan tertulis. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya datang dari nasabah yang membutuhkan dana namun pada perkembangannya inisiatif tersebut dapat muncul dari *officer* bank yang mampu menangkap peluang usaha tertentu.¹⁸

Tidak semua permohonan pembiayaan disetujui atau diterima oleh pihak bank karena banyak hal yang menjadi pertimbangan. Ada kalanya, nasabah mendapatkan penolakan atas permohonan pembiayaan yang diajukannya. Penolakan awal sebuah permohonan sangat diperlukan untuk kepentingan calon nasabah sendiri untuk mengambil keputusan seperti mengajukan pembiayaan ke bank lain.

Terkadang penolakan dapat dilakukan secara lisan untuk efisiensi waktu. Begitu juga sebaliknya. Apabila sebuah permohonan pembiayaan

¹⁷Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 138.

¹⁸*Ibid.*

dapat ditindaklanjuti, maka proses dapat diteruskan pada pengumpulan data dan investigasi.

2. Pengumpulan Data dan Investigasi

Data yang dibutuhkan oleh *officer* bank didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan adalah data yang menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Sedangkan untuk pembiayaan produktif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan usaha nasabah untuk melunasi pembiayaan.¹⁹ Data yang diperlukan antara lain:

a. Calon Nasabah adalah perseorangan

- 1) Legalitas usaha
- 2) Kartu Identitas calon nasabah dan istri: Kartu Tanda Penduduk (KTP) atau pasport
- 3) Kartu Keluarga dan Surat Nikah
- 4) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- 5) *Past performance* 1 tahun terakhir
- 6) *Bussiness Plan*
- 7) Data objek pembiayaan
- 8) Data jaminan

¹⁹ *Ibid.*, 143.

b. Calon nasabah adalah badan hukum

- 1) Akta pendirian usaha berikut perubahannya yang sesuai dengan ketentuan pemerintah
- 2) Legalitas usaha
- 3) Identitas pengurus
- 4) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
- 5) *Past performance* 1 tahun terakhir
- 6) *Bussiness Plan*
- 7) Data objek pembiayaan
- 8) Data jaminan

Untuk mendukung kebenaran data yang diperoleh, *officer* bank dapat melakukan investigasi antara lain melakukan kunjungan langsung ke lapangan dan wawancara yang dapat dilakukan berkali-kali untuk meyakini data yang diberikan nasabah. Investigasi juga dapat dilakukan terhadap nasabah yang bersangkutan ataupun pihak lainnya yang terkait, seperti rekanan bisnis calon nasabah.

3. Analisa Pembiayaan

Dalam pasal 29 ayat 3 Undang-Undang Perbankan menentukan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan

dananya kepada bank. Maka dari itu bank perlu melakukan analisa pembiayaan terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan.²⁰

Analisis pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Dalam beberapa kasus seringkali digunakan metode analisa 5C, yang meliputi:²¹

a. *Character* (Karakter)

Analisis ini merupakan analisa kualitatif yang tidak dapat dideteksi secara numerik, namun merupakan pintu gerbang utama proses persetujuan pembiayaan. Kesalahan dalam menilai karakter calon nasabah dapat berakibat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beritikad buruk. Untuk memperkuat data ini, dapat dilakukan hal-hal sebagai berikut:

1) Wawancara

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

2) BI (Bank Indonesia) *checking*

BI *checking* dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh BI.

²⁰Sutan Remy Syahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, 175.

²¹Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 144.

3) *Bank checking*

Bank checking dilakukan secara personal antara sesama *officer* bank, baik dari bank yang sama maupun bank yang berbeda karena biasanya *officer* bank memiliki pengalaman tersendiri dalam berhubungan dengan calon nasabah.

4) *Trade checking*

Analisis dilakukan terhadap usaha-usaha sejenis, pesaing, pemasok dan konsumen. Pengalaman kemitraan semua pihak terkait pasti meninggalkan kesan tersendiri yang dapat memberikan indikasi tentang karakter calon nasabah, terutama masalah keuangan seperti cara pembayaran.

b. *Capacity* (Kapasitas)

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis karena watak yang baik saja tidak menjamin seseorang mampu menjalankan bisnis dengan baik. Untuk perseorangan, dapat terindikasi dari referensi atau *curriculum vitae* yang dimilikinya, yang dapat menggambarkan pengalaman bisnis yang bersangkutan.²²

Untuk perusahaan, dapat terlihat dari laporan keuangan dan *past performance* usaha untuk mengetahui kemampuan perusahaan

²²Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 145.

memenuhi semua kewajibannya termasuk pembayaran pelunasan pembiayaan.²³ Untuk mengetahui kapasitas nasabah, bank harus memperhatikan:

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

c. *Capital* (Modal)

Analisis modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri.²⁴ Untuk mengetahui hal ini, maka bank harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Melakukan analisis neraca sedikitnya 2 tahun terakhir
- 2) Melakukan analisa rasio untuk mengetahui likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas dari perusahaan

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*, 146.

d. *Condition* (Kondisi)

Analisa diarahkan pada kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah.²⁵

Kondisi yang harus diperhatikan bank antara lain:

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

e. *Collateral* (Jaminan)

Analisis ini diarahkan terhadap jaminan yang diberikan oleh nasabah. Jaminan dimaksud harus mampu meng-*cover* risiko bisnis calon nasabah.²⁶ Analisis yang dilakukan antara lain:

- 1) Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan
- 2) Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan dimaksud

²⁵ *Ibid.*

²⁶ *Ibid.*, 147.

- 3) Memperhatikan kemampuan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya
- 4) Memperhatikan pengikatannya, sehingga secara legal bank dapat dilindungi
- 5) Rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan. Semakin tinggi rasio tersebut, maka semakin tinggi kepercayaan bank terhadap kesungguhan calon nasabah
- 6) Marketabilitas jaminan. Jenis dan lokasi jaminan sangat menentukan tingkat *marketable* suatu jaminan.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan 1 C yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.²⁷ Pendekatan analisis terhadap jaminan, karakter nasabah, kemampuan nasabah, kelayakan dan fungsi bank pun juga dilakukan.²⁸ Selain itu, terdapat 6 aspek yang perlu diperhatikan antara lain aspek umum (manajemen), aspek ekonomi atau komersil (pemasaran), aspek teknis, aspek yuridis, aspek kemanfaatan dan kesempatan kerja (sosial ekonomi) serta aspek keuangan.²⁹

²⁷Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), 261.

²⁸*Ibid.*

²⁹Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 147.

4. Persetujuan Pembiayaan

Tahapan demi tahapan dilakukan oleh bank syariah dalam menganalisis kelayakan nasabah mendapatkan pembiayaan. Mulai dari permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi hingga proses persetujuan pembiayaan. Proses persetujuan pembiayaan adalah proses penentuan disetujui atau tidaknya sebuah pembiayaan usaha. Proses ini bergantung pada kebijakan bank, yang disebut dengan Komite Pembiayaan.³⁰

Tingkat kewenangan Komite Pembiayaan tergantung pada kebijakan yang dilakukan oleh bank. Komite Pembiayaan merupakan tingkat paling akhir persetujuan sebuah proposal pembiayaan, karena hasil akhir dari Komite Pembiayaan berisi penolakan, penundaan ataupun persetujuan pembiayaan.

Dalam Komite Pembiayaan akan diperoleh persyaratan-persyaratan tambahan yang harus dipenuhi pada persetujuan suatu proposal pembiayaan. tambahan persyaratan tersebut harus dilakukan secara tertulis di dalam proposal pembiayaan, disertai persetujuan anggota Komite Pembiayaan yang bersangkutan.³¹

³⁰ *Ibid.*, 152.

³¹ Rambut Lupiyadi, *Managemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 192.

5. Pengumpulan Data Tambahan

Proses ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari disposisi Komite Pembiayaan. Pemenuhan persyaratan ini merupakan hal terpenting dan merupakan indikasi utama pada tindak lanjut pencairan dana.³²

6. Pengikatan

Tindakan selanjutnya yang dilakukan bank adalah proses pengikatan. Pengikatan ini meliputi pengikatan pembiayaan dan pengikatan jaminan. Secara garis besar, terdapat dua macam pengikatan yaitu:³³

a. Pengikatan di bawah tangan

Pengikatan di bawah tangan adalah proses penandatanganan akad yang dilakukan antara bank syariah dan nasabah. Jika terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi, maka bank harus membuktikan bahwa nasabah yang bersangkutan benar-benar telah menandatangani akad tersebut.

b. Pengikatan notariel

³² *Ibid.*, 153.

³³ *Ibid.*

Pengikatan notariel adalah proses penandatanganan akad yang disaksikan oleh notaris. Jika terjadi penyangkalan terhadap akad transaksi, maka nasabah yang harus membuktikannya.

Setelah dilakukan pengikatan terhadap pembiayaan, selanjutnya pengikatan terhadap jaminan. Terkait dengan jaminan, maka jenis pengikatan terdiri dari:

- 1) Hak Tanggungan, untuk jaminan berupa tanah. Dasar hukumnya adalah UU No. 4 tahun 1996 tanggal 9 April 1996 tentang Hak Tanggungan.
- 2) Hipotik, untuk jaminan berupa barang tidak bergerak selain tanah dan kapal berukuran 20 m³ ke atas. Dasar hukumnya adalah Kitab undang-Undang Hukum Perdata pasal 1162.³⁴
- 3) FEO (*Fiducia Eigendoms Overdracht*) atau Fidusia, untuk jaminan berupa barang bergerak. Dasar hukumnya adalah UU No. 42 tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia.
- 4) Gadai, untuk jaminan berupa barang perniagaan, surat berharga dan logam mulia yang penguasaannya ada di tangan bank. Pengikatan gadai ini biasanya disertai dengan Surat Kuasa Mencairkan. Dasar

³⁴Soesilo dan Pramudji, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, (t.k.: Rhedbook Publisher, 2008), 268.

hukumnya adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1152.³⁵

5) *Cessie*, untuk jaminan berupa piutang. Dasar hukumnya adalah Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 613.³⁶

6) *Borgh*, untuk jaminan berupa *personal guarantee* (jaminan pribadi).

7. Pencairan

Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi Komite Pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah dilengkapi oleh nasabah, maka proses pencairan fasilitas dapat diberikan.³⁷

³⁵ *Ibid.*, 265.

³⁶ *Ibid.*, 159.

³⁷ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, 154.