

SKRIPSI

**ANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN SEBELUM
TERJADINYA AKAD *MURABAHAH*
(Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung
Kabupaten Lampung Timur)**

Oleh:

**LILI FAUZIAH
NPM. 1502100267**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M**

**ANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN SEBELUM
TERJADINYA AKAD *MURABAHAH*
(Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung
Kabupaten Lampung Timur)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

LILI FAUZIAH
NPM. 1502100267

Pembimbing I : Drs. H. M. Saleh, M.A
Pembimbing II : Sainul, SH, MA

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudara Lili Fauziah**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _
Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **LILI FAUZIAH**
NPM : 1502100267
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **ANALISIS MANAJEMEN RISIKO SEBELUM TERJADINYA
AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus di PT BPRS
Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung
Timur)**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan. Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Januari 2020

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001


Sainul, SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS MANAJEMEN RISIKO SEBELUM TERJADINYA
AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus di PT BPRS
Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung
Timur)**

Nama : **LILI FAUZIAH**
NPM : 1502100267
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

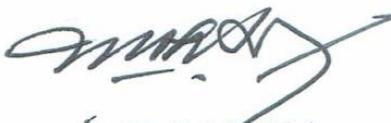
MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Januari 2020

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Drs. H. M. Saleh, M.A
NIP. 19650111 199303 1 001


Sainul, SH, MA
NIP. 19680706 200003 1 004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. 0939 / In-28.3 / D / PP. 00.9 / 01 / 2020

Skripsi dengan Judul: ANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN SEBELUM TERJADINYA AKAD MURABAHAH (Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur), disusun Oleh: LILIK FAUZIAH, NPM: 1502100267, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Senin/20 Januari 2020.

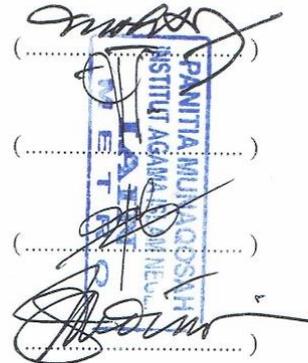
TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Drs. H. M. Saleh, M.A

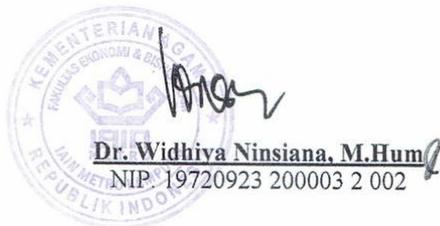
Penguji I : Rina El Maza, S.H.I., M.S.I

Penguji II : Sainul, SH, MA

Sekretaris : Titut Sudiono, M.E.Sy



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK

ANALISIS KELAYAKAN PEMBIAYAAN SEBELUM TERJADINYA AKAD *MURABAHAH* (Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur)

Oleh:

**LILI FAUZIAH
NPM. 1502100267**

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang dan keuntungan bank telah ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Barang yang diperjual belikan dapat berupa barang konsumtif ataupun barang produktif. Jual beli merupakan produk yang termasuk kategori produk penyaluran dana. Produk ini dijalankan dengan salah satu mekanisme dasar yaitu murabahah. Kemungkinan risiko yang dialami oleh bank terhadap pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan yang bermasalah atau debitur tersebut tidak bisa mengembalikan kewajibannya, selain itu ada risiko kenaikan nilai tukar uang. Pembiayaan murabahah tidak akan mungkin lepas dari kemungkinan munculnya risiko, sehingga pihak bank harus selektif dalam menganalisa kemungkinan risiko-risiko yang akan terjadi dalam pemberian pembiayaan tersebut. Risiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan jalan salah satunya melakukan analisis pembiayaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis manajemen risiko sebelum terjadinya akad pembiayaan murabahah di PT BPRS Aman Syariah Sekampung. Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*), sedangkan sifat penelitiannya yaitu deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dua teknik yaitu wawancara dan dokumentasi. Data hasil temuan digambarkan secara deskriptif dan dianalisis menggunakan cara berpikir induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen risiko sebelum terjadinya akad pembiayaan murabahah PT BPRS Aman Syariah Sekampung sudah menggunakan prosedur dan analisis pembiayaan yang baik sesuai dengan ketentuan dan semua analisis yang ada pada ketentuan perbankan Syariah dengan menggunakan analisis prinsip 5C dan 6A. Dalam penerapan prinsip 5A ini Bank Aman Syariah lebih memfokuskan terhadap beberapa prinsip antara lain *character*, *capacity*, dan *colleteral*. Karena ketiga prinsip dasar pemberian pembiayaan ini dianggap sebagai faktor penting yang tidak dapat ditinggalkan sebelum mengambil keputusan.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : LILI FAUZIAH
NPM : 1502100267
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, Januari 2020
Yang Menyatakan,



Lilik Fauziah
NPM. 1502100267

MOTTO

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأَحْذَرُوا^ج فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَأَعْلَمُوا^أ أَنَّ مَا عَلَى رَسُولِنَا

الْبَلَّغُ الْمُبِينُ ﴿٩٢﴾

Artinya: *dan taatlah kamu kepada Allah dan taatlah kamu kepada Rasul-
(Nya) dan berhati-hatilah. jika kamu berpaling, Maka ketahuilah bahwa
Sesungguhnya kewajiban Rasul Kami, hanyalah menyampaikan (amanat Allah)
dengan terang. (Q.S. Al-Maidah: 92)*¹

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2005),

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup penulis. Penulis persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua orangtuaku Ayahanda Basuki dan Ibunda Siti Jumiatin yang senantiasa memberikan kasih sayang, pengorbanan, motivasi, dan memberikan dukungan moril maupun materil serta do'a yang tiada henti untukku.
2. Suamiku tercinta Farid Akbar yang senantiasa memberikan semangat kepadaku.
3. Adikku Kartika Nur Rosidah yang senantiasa memberikan semangat, senyum dan do'anya untuk keberhasilanku.
4. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang selalu kubanggakan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Reonika Puspitasari, M.E.Sy, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Bapak Drs. H. M. Saleh, M.A, selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak Sainul, SH, MA, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Pimpinan, segenap Karyawan PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Lampung Timur yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, Januari 2020
Peneliti,



Lilik Fauziah
NPM. 1502100267

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Manajemen Risiko.....	11
1. Pengertian Manajemen Risiko.....	11
2. Fungsi dan Tujuan Manajemen Risiko.....	14
3. Seleksi Risiko/Implementasi Tindakan Risiko.....	15
B. Prosedur Pemberian Pembiayaan	18
1. Tahap Kegiatan Pakarsa dan Analisis Pembiayaan.....	18
2. Tahap Pemberian Rekomendasi Pembiayaan.....	21
3. Tahap Putusan Pembiayaan.....	24
C. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	24
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	24
2. <i>Murabahah</i> dalam Teknis Perbankan.....	26
3. Landasan Hukum <i>Murabahah</i>	28

4. Rukun <i>Murabahah</i>	31
5. Syarat-syarat <i>Murabahah</i>	31
6. Skema <i>Murabahah</i>	33
7. Prinsip-prinsip <i>Murabahah</i>	34
D. Penerapan Manajemen Risiko pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> .	36
E. Analisis Pembiayaan	36
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	44
B. Sumber Data	45
C. Teknik Pengumpulan Data	46
D. Teknik Analisa Data	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	49
1. Sejarah Berdirinya PT BPRS Aman Syariah Lampung.....	49
2. Visi dan Misi PT BPRS Aman Syariah Lampung	52
3. Struktur Organisasi PT BPRS Aman Syariah	53
4. Aktivitas Utama Bank Aman Syariah	55
B. Manajemen Risiko Sebelum Akad Pembiayaan Murabahah PT BPRS Aman Syariah Sekampung	56
C. Analisis Manajemen Risiko Sebelum Terjadinya Akad Pembiayaan Murabahah PT BPRS Aman Syariah Sekampung	60
BAB V PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan.....	73
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Perkembangan Produk Pembiayaan Murabahah Tahun 2015-2018	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i> Konsumtif	38
4.1 Susunan Organisasi PT BPRS Aman Syariah Kabupaten Lampung Timur Tahun 2019	54

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Research
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Foto Dokumentasi
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Islam di Indonesia mendapatkan pijakan yang kokoh setelah diregulasi sektor perbankan pada tahun 1983, karena sejak saat itu diberikan keleluasaan penentuan tingkat suku bunga, termasuk yang nol persen (atau peniadaan bunga sekaligus). Sesungguhnya demikian kesempatan ini belum dimanfaatkan karena tidak diperkenalkannya pembukaan kantor bank baru.²

Lembaga keuangan syariah di Indonesia saat ini mengalami perkembangan sangat pesat. Hal itu ditandai dengan banyak bermunculan lembaga keuangan syariah yang turut andil dalam perkembangan perekonomian Indonesia. Banyaknya lembaga keuangan syariah tersebut mengindikasikan adanya antusias masyarakat (nasabah) yang tinggi, sehingga kehadirannya sudah mendapatkan sambutan yang hangat.³

Sebagai lembaga keuangan syariah mempunyai peran yang penting yaitu sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara satuan-satuan kelompok masyarakat atau unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*Surplus unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*).⁴ Kemudian secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan

² Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking (Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 57-58

³ Trisadini P. Usanti dan Abd. Somad, *Transaksi Bank Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 2-3.

⁴ Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah (Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia)*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2010), 26.

syariah menjadi tiga bagian besar yaitu pengumpulan dana (*funding*), penyaluran dana (*financing*) dan pelayanan jasa (*services*).⁵

Pembiayaan dengan akad pembiayaan adalah pembiayaan yang disertai dengan suatu akad pembiayaan tertulis antara Lembaga pembiayaan dan nasabah, yang antara lain mengatur besarnya *plafond* pembiayaan, suku/nisbah, jangka waktu, jaminan, cara-cara pelunasan dan sebagainya⁶

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang dan keuntungan bank telah ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Barang yang diperjual belikan dapat berupa barang konsumtif ataupun barang produktif. Jual beli merupakan produk yang termasuk kategori produk penyaluran dana. Produk ini dijalankan dengan salah satu mekanisme dasar yaitu murabahah.⁷

Kemungkinan risiko yang dialami oleh bank terhadap pembiayaan murabahah yaitu pembiayaan yang bermasalah atau debitur tersebut tidak bisa mengembalikan kewajibannya, selain itu ada risiko kenaikan nilai tukar uang, margin/ bagi hasil tidak dibayar, membengkaknya biaya yang dikeluarkan, turunnya kesehatan pembiayaan. Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah, yang pada akhirnya dapat menurunkan tingkat kesehatan bank dan juga akan berpengaruh pula kepada keamanan dana masyarakat yang ada di bank tersebut. Pembiayaan murabahah tidak akan mungkin lepas dari kemungkinan munculnya risiko, sehingga pihak bank

⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 33

⁶ M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 353

⁷ *Ibid.*

harus selektif dalam menganalisa kemungkinan risiko-risiko yang akan terjadi dalam pemberian pembiayaan tersebut.⁸

Dengan demikian perlu dilakukan analisis pembiayaan untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, Bank Syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Bank Syariah melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank Syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau 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 menyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.⁹ agar tidak menimbulkan kerugian atau risiko terhadap pihak bank, dalam analisis ini sekurang-kurangnya mencakup informasi sebagai berikut:

1. Identitas pemohon, antara lain: nama pemohon, domisili, bentuk usaha, dan sebagainya. Informasi mengenai identitas ini dimaksudkan untuk melihat gambaran awal tentang penanggung jawab utama atas nasabah yang mengajukan pembiayaan.
2. Tujuan permohonan pembiayaan, mencakup: jumlah pembiayaan, objek yang dibiayai, jangka waktu pembiayaan, dan alasan kebutuhan pembiayaan. Informasi mengenai tujuan pembiayaan ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran bahwa kredit tersebut benar-benar dipergunakan sesuai dengan permohonan.

⁸ Wawancara Pra Survey dengan Bapak Sugiyanto selaku Direktur BPRS Aman Syariah Sekampung.

⁹ Amir Machmud, *Bank Syariah*, (Bandung: Erlangga, 2010), 87-88

3. Riwayat hubungan bisnis dengan bank lain, mencakup: saat mulai, bidang hubungan bisnis, nilai transaksi bisnis, kualitas hubungan bisnis, dan jumlah total nilai hubungan bisnis.
4. Analisis prinsip 5C, mencakup analisis watak, analisis kemampuan, analisis modal, analisis kondisi/prospek usaha, dan analisis agunan pembiayaan.¹⁰

Risiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan jalan salah satunya melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan tahap preventif yang paling penting dan dilaksanakan dengan profesional dapat berperan sebagai saringan pertama dalam usaha bank dalam menangkal bahaya pembiayaan bermasalah. Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, bank Syariah melakukan upaya preventif dengan melakukan analisis 5C dan 6A.

Prinsip pertama yang dijadikan acuan dalam pemberian kredit kepada nasabah adalah prinsip 5C yaitu *Character* yaitu melihat bagaimana karakter dan latar belakang calon nasabah yang mengajukan pembiayaan, *Capacity* yaitu melihat bagaimana kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam membayar kewajibannya, *Capital* yaitu melihat seberapa besar aset yang dimiliki nasabah untuk kemudian dijadikan acuan apakah memang layak diberikan kredit atau tidak, *Collateral* yaitu melihat seberapa besar jaminan yang diberikan pada calon nasabah saat mengajukan pembiayaan kepada bank dan *Conditional* yaitu melihat kondisi perekonomian baik yang bersifat general atau khusus pada bidang usaha yang dijalankan nasabah.¹¹ Analisis 6A yaitu analisis analisis aspek hukum, analisis aspek pemasaran, analisis aspek

¹⁰ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 117

¹¹ Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 64.

teknis, analisis aspek manajemen, analisis aspek keuangan, analisis aspek sosial-ekonomi.

Dalam menjalankan usahanya lembaga keuangan memiliki ciri tertentu dalam beroperasi. Karena sebagai identitas dan bentuk kehati-hatian, juga sebagai langkah untuk mewujudkan ketertarikan nasabah yang pada pencapaiannya yaitu kepuasan nasabah. Menurut Kotler yang menjadi indikator seorang nasabah bisa dikatakan puas atau tidaknya dengan suatu pelayanan atau produk adalah “nasabah tersebut lebih setia atau menjadi pelanggan yang loyal”.¹² Artinya nasabah tersebut cenderung akan kembali lagi pada produk atau pelayanan tersebut jika merasakan puas dengan apa yang didapatkan.

Tindakan yang dilakukan untuk meminimalisir risiko pembiayaan murabahah ada 4 yaitu pertama: dengan melihat dari segi Analisa yang akurat. Artinya para analis berupaya untuk meramalkan pergerakan harga guna memperoleh keberhasilan dalam perdagangan serta memperkecil risiko kerugian serta menghasilkan imbal hasil positif dalam masa depan melalui cara Analisa prosedur pembiayaan. Analisa disini meliputi: Kedua: legalitas harus kuat, maksudnya disini adalah melindungi dari penyalahgunaan wewenang, menjamin keamanan nasabah dengan informasi yang boleh dan dilarang. Ketiga: monitoring ketat, artinya aktivitas yang ditunjukkan untuk memberikan informasi tentang sebab dan akibat dari suatu kebijakan yang sedang dilaksanakan. Monitoring diperlukan agar kesalahan awal dapat segera

¹² Sirhan Fikri, *et. al.*, ” Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Mahasiswa”, (Malang: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Merdeka Malang), Vol. 3 No.1, Januari 2016, 123.

diketahui dan dapat dilakukan tindakan perbaikan, sehingga mengurangi risiko yang lebih besar. Keempat: remedial harus cepat, artinya penagihan atau penarikan terhadap unit debitur yang menunggak harus dilaksanakan dengan cepat sesuai dengan jangka waktu yang ditetapkan. Dengan dilengkapi ID card dan surat tugas resmi.¹³

Berdasarkan uraian di atas perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai bagaimana analisis manajemen risiko sebelum terjadinya akad pembiayaan murabahah terhadap peningkatan pembiayaan dan pencegahan risiko-risiko. Untuk itu peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dalam bentuk skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Pembiayaan Sebelum Terjadinya Akad *Murabahah* (Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur)”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini yaitu: untuk mengetahui analisis kelayakan pembiayaan sebelum terjadinya akad *Murabahah* di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur?.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis kelayakan pembiayaan sebelum terjadinya akad murabahah di PT BPRS Aman Syariah Sekampung.

¹³ Sugiyanto, direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

2. Kegunaan Penelitian

a. Kegunaan Teoritis

Sebagai sarana pembelajaran dan penambahan pengetahuan atau wawasan tentang perkembangan ilmu perbankan, memahami permasalahan di bidang perbankan daam menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan.

b. Kegunaan Praktis

Sebagai bahan informasi dan bahan evaluasi pihak bank dalam usaha meminimalisir terjadinya risiko dan untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan yang diberikan oleh PT. BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan memuat uraian sacara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*prior research*) tentang persoalan yang akan dikaji.¹⁴ Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu, peneliti akan memaparkan beberapa karya ilmiah yang terkait dengan pembahasan peneliti diantaranya:

1. Skripsi yang disusun oleh Siti Nuryanti yang berjudul “Pengaruh Tingkat Risiko Pembiayaan murabahah Terhadap Profitabilitas Lembaga Keuangan Syariah studi kasus BMT Surya Abadi Seputih Banyak Lampung Tengah.”.

¹⁴ Zuhairi, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 39.

Fokus penelitian ini lebih menekankan bahwa risiko kredit dalam pembiayaan muarabahah terhadap profit yang mengalami fluktuasi di BMT Surya Abadi Seputih Banyak Lampung Tengah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa risiko kredit dalam pembiayaan murabahah terhadap profit yang mengalami fluktuasi di BMT Surya Abadi Seputih Banyak Lampung Tengah.¹⁵

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas risiko pembiayaan murabahah. Akan tetapi fokus penelitiannya berbeda. Penelitian relevan di atas lebih menekankan pada risiko kredit dalam pembiayaan muarabahah terhadap profit yang mengalami fluktuasi di BMT Surya Abadi Seputih Banyak Lampung Tengah. Sedangkan penelitian ini menekankan lebih kepada analisis manajemen risiko pada pembiayaan murabahah konsumtif di PT BPRS Aman Syariah Sekampung.

2. Skripsi yang disusun Vidya Nur Zahra S yang berjudul “Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan Dalam Meningkatkan Profitabilitas di PT BPRS Aman Syariah Sekampung”. fokus penelitian ini adalah keterangan-keterangan dan uraian-uraian tentang penerapan manajemen risiko dalam meningkatkan profitabilitas PT BPRS Aman Syariah Sekampung Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penerapan manajemen risiko sebagai langkah untuk meminimalisir terjadinya risiko

¹⁵ Siti Nuryanti, Pengaruh Tingkat Risiko Pembiayaan Mudharabah Terhadap Profitabilitas Lembaga Keuangan Syariah study kasus BMT Surya Abadi Lampung Tengah” Tahun 2009

dengan melakukan aktivitas yang terkait dengan manajemen risiko seperti pengawasan nasabah dan peerapan 5C dan 6A.¹⁶

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas manajemen risiko pembiayaan. Akan tetapi fokus penelitiannya berbeda. Penelitian relevan di atas lebih menekankan pada manajemen risiko sebagai langkah untuk meminimalisir terjadinya risiko dengan melakukan aktivitas yang terkait dengan manajemen risiko seperti pengawasan nasabah dan peerapan 5C dan 6A. Sedangkan penelitian ini menekankan lebih kepada analisis manajemen risiko pada pembiayaan murabahah konsumtif di PT BPRS Aman Syariah Sekampung.

3. Skripsi yang disusun oleh Anah Hasanah, yang berjudul “Analisis Manajemen Resiko Dalam Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Di BJB Syariah KCP Kuningan”. Fokus penelitian yaitu manajemen risiko pada prosedur guna untuk meminimalisir berbagai risiko pembiayaan. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa analisis manajemen resiko dalam prosedur pembiayaan gadai emas di BJB Syariah KCP Kuningan memiliki 10 prosedur yang dilalui dalam pembiayaan gadai emas dan bagaimana Manajemen Resiko dalam prosedur pembiayaan gadai emas di BJB Syariah KCP Kuningan.¹⁷

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas manajemen risiko pembiayaan. Akan tetapi fokus

¹⁶ Vidya Nur Zahra, “Penerapan Mnjajemen Risiko Pembiayaan dalam Meningkatkan Profitabilitas di PT BPRS Aman Syariah Sekampung”. IAIN Metro, 2017

¹⁷ Anah Hasanah, “Analisis Manajemen Resiko Dalam Prosedur Pembiayaan Gadai Emas Di BJB Syariah KCP Kuningan” dalam <https://core.ac.uk/download/pdf/147421392.pdf> , diunduh pada 28 Oktober 2018.

penelitiannya berbeda. Penelitian relevan di atas lebih menekankan analisis manajemen resiko dalam prosedur pembiayaan gadai emas di BJB Syariah KCP Kuningan yang memiliki 10 prosedur yang dilalui dalam pembiayaan gadai emas. Sedangkan penelitian ini menekankan lebih kepada Analisis Kelayakan Pembiayaan Sebelum Terjadinya Akad *Murabahah* (Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur)".

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Risiko

1. Pengertian Manajemen Risiko

Perkembangan dunia usaha saat ini mengharuskan setiap lembaga keuangan Syariah untuk senantiasa meningkatkan kewaspadaan dalam kegiatan operasionalnya agar dapat meminimalisir risiko yang mungkin akan terjadi. Untuk itu, manajemen risiko sangat dibutuhkan dalam hal tersebut.

Menurut Adiwarmanto A. Karim, manajemen risiko adalah “serangkaian prosedur dan metodologi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha”.¹⁸

Menurut Jandiadi, manajemen risiko adalah “serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan oleh lembaga keuangan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usahanya”.¹⁹

Menurut Irham Fahmi “manajemen risiko merupakan suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memecahkan berbagai permasalahan yang ada dengan

¹⁸ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Ed. 4, Cet. 7, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), 255.

¹⁹ Jandiadi, *Pengantar Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2009), 172

menetapkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis.²⁰

Berdasarkan beberapa uraian definisi di atas dapat dijelaskan bahwa manajemen risiko yaitu merupakan suatu rangkaian prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha pada lembaga keuangan Syariah.

Manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata.

Risiko adalah suatu potensi kerugian (*loss*) dan aktiva (*assets*) dan investasi (*investment*) seseorang individu atau sebuah perusahaan, sebagai akibat dari adanya fakta bahwa mereka beroperasi dalam suatu lingkungan ekonomi yang tidak pasti.²¹

Menurut George R. Terry (2010: 16) menyatakan bahwa manajemen merupakan suatu proses khas yang terdiri atas tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.²²

Kegiatan operasional dalam dunia lembaga keuangan memiliki berbagai kemungkinan risiko yang akan timbul. Akan tetapi risiko-risiko

²⁰ Irham Fahmi, *Manajemen Risiko: Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: CV Alfabeta, 2018), 2-3.

²¹ Herman Darmawi, *Manajemen Risiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 94

²² George R. Terry & Leslie W. Rue, *Dasar-dasar Manajemen*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 1.

tersebut dapat diminimalisir dengan adanya manajemen risiko yang baik dalam lembaga keuangan tersebut.

Tiga bentuk risiko secara spesifik yaitu:

- a. Risiko murni adalah risiko yang akibatnya hanya ada 2 macam: rugi atau *break even*, contohnya pencurian, kecelakaan dan kebakaran.
- b. Risiko *spekulatif* adalah risiko yang akibatnya ada 3 kemungkinan, yaitu: rugi, untung, atau *break even*, contohnya judi.
- c. Risiko *particular* adalah risiko yang berasal dari individu dan dampaknya lokal, seperti kecelakaan transportasi. Sedangkan risiko *frudamental* adalah risiko yang bukan berasal dari individu dan dampaknya luas, seperti berbagai bencana alam.²³

Organisasi perusahaan memiliki tujuan dalam mengimplementasikan manajemen risiko. Tujuan yang ingin dicapai antara lain adalah mengurangi pengeluaran, mencegah perusahaan dari kegagalan, menaikkan keuntungan perusahaan, menekan biaya produksi dan sebagainya. Oleh karena faktor ketidakpastian itu sendiri tidak dapat dihilangkan, maka yang dapat dilakukan oleh manajemen adalah selain menekan faktor ketidakpastian tersebut, juga mengelola risiko secara sistematis dan efektif.

Dengan pendekatan proses, manajemen risiko mencakup proses identifikasi, penilaian, dan prioritasasi, manajemen seharusnya membuat suatu rencana untuk memperkecil atau mengeliminasi dampak negatif bilamana sesuatu terjadi.²⁴

²³ Lela Nurlaela Wati dan Ahmad Darda, “ *Manajemen Risiko Bisnis*”, Jurnal Ekobis, Volume 1 Nomor 4 September 2012, 256

²⁴ Sri Hayati, *Manajemen Risiko Untuk Bank dan Perkreditan Rakyat dan Lembaga Keuangan Mikro*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2017), 5

2. Fungsi dan Tujuan Manajemen Risiko

Risiko dalam konteks perbankan merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan (*anticipated*) maupun yang tidak dapat diperkirakan (*unanticipated*) yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Risiko-risiko tersebut tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.²⁵

Manajemen risiko berfungsi sebagai filter atau pemberi peringatan dini (*early warning system*) terhadap kegiatan usaha bank. Fungsi manajemen risiko mencakup beberapa hal yaitu:

- a. Menemukan kerugian potensial artinya berupaya menemukan/mengidentifikasi seluruh risiko murni yang dihadapi oleh perusahaan.
- b. Mengevaluasi kerugian potensial yaitu melakukan evaluasi dan penilaian terhadap semua kerugian potensial yang dihadapi oleh perusahaan.
- c. Memilih Teknik/cara yang tepat atau menentukan suatu kombinasi dari Teknik-teknik yang tepat guna menanggulangi kerugian.²⁶

Sedangkan tujuan manajemen risiko antara lain yaitu sebagai berikut:

- a. Melindungi perusahaan dari risiko signifikan yang dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan.
- b. Memberikan kerangka kerja manajemen risiko yang konsisten atas risiko yang ada pada proses bisnis dan fungsi-fungsi dalam perusahaan.
- c. Mendorong manajemen untuk bertindak proaktif mengurangi risiko kerugian, menjadikan pengelolaan risiko sebagai sumber keunggulan bersaing, dan keunggulan kinerja perusahaan.

²⁵ Adiwarmar A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 255

²⁶ Aqmarina Awaliantindan Jaka Isqiyarta, "Penerapan dan Fungsi Manajemen Risiko Fluktuasi Harga Batu Bara Berdasarkan ISO 31000 (Study Kasus pada Perusahaan Distributor Alat Berat PT X)", *Diponegoro Journal Of Accounting*, Volume 3 Nomor 1 Tahun 2014, 10

- d. Mendorong setiap insan perusahaan untuk bertindak hati-hati dalam menghadapi risiko perusahaan, sebagai upaya untuk memaksimalkan nilai perusahaan.
- e. Membangun kemampuan mensosialisasikan pemahaman mengenai risiko dan pentingnya pengelolaan risiko.
- f. Meningkatkan kinerja perusahaan melalui penyediaan informasi tingkat risiko yang dituangkan dalam peta risiko (*risk map*) yang berguna bagi manajemen dalam pengembangan strategi dan perbaikan proses manajemen risiko secara terus menerus dan berkesinambungan.²⁷

Sebagaimana pernyataan tersebut, tujuan manajemen risiko yang hendak dicapai adalah mencegah kegagalan perusahaan, mengurangi pengeluaran, menaikkan keuntungan perusahaan, menekan biaya produksi dan lain sebagainya.

3. Seleksi Risiko/Implementasi Tindakan Risiko

Berdasarkan hubungan dari frekuensi dan dampak risiko dapat diuraikan solusi terhadap risiko yaitu sebagai berikut:

- a. Hindari (*avoidance*): keputusan yang diambil adalah tidak melakukan aktivitas yang dimaksud. Misalnya sebuah lembaga keuangan mendapatkan tawaran untuk melakukan bisnis pencucian uang (*money laundering*) dari kegiatan terorisme yang menjanjikan keuntungan dari penempatan dalam jumlah besar dengan bunga yang sangat rendah. Risiko aktivitas tersebut adalah ancaman penutupan lembaga keuangan serta ancaman pidana terhadap pelakunya. Maka, lembaga keuangan memutuskan untuk tidak melakukan aktifitas tersebut.
- b. Alihkan (*transfer*): membagi risiko dengan pihak lain. Konsekuensinya terdapat biaya yang harus dikeluarkan atau berbagi keuntungan yang

²⁷ *Ibid*

diperoleh. Misalnya untuk pembiayaan proyek yang sangat besar, sebuah lembaga keuangan melakukan skema pinjaman sindikasi. Sindikasi adalah bentuk berbagi bisnis, risiko, dan hasil yang lazim dilakukan lembaga keuangan. Pengalihan risiko juga termasuk penggunaan lembaga asuransi sebagai penanggung kerugian dengan membayar premi. Selain itu, penggunaan sumber daya diluar organisasi(*outsourcing*) juga termasuk kedalam pengalihan risiko.

- c. Mitigasi risiko (*mitigate risk*): menerima risiko pada tingkat tertentu dengan melakukan tindakan untuk mitigasi risiko melalui peningkatan kontrol, kualitas, proses, serta aturan yang jelas terhadap pelaksana aktifitas dan risikonya. Misalnya, pengikatan pinjaman dan anggunan pada lembaga keuangan. Pengikatan ini sangat rentang akan timbulnya masalah. Akibatnya adalah lembaga keuangan tidak dapat atau berada pada posisi hukum yang lemah dalam penyelesaian pinjaman atau eksekusi agunan. Lembaga keuangan perlu menetapkan system dan prosedur yang jelas tentang pengikatan serta aspek-aspek pendukungnya, selanjutnya ditetapkan secara tegas mengenai sanksi yang dapat dikenakan kepada individu-individu yang melakukan penyimpangan prosedur.
- d. Menahan risiko residual (*retention of residual risk*): menerima risiko yang mungkin timbul dari aktifitas yang dilakukan. Kesiediaan menerima risiko dikaitkan dengan ketersediaan penyangga jika kerugian atas risiko terjadi. Peran inilah yang ditekankan dalam

pembahasan manajemen risiko lembaga keuangan. Lembaga keuangan harus mengambil berbagai macam risiko dalam menjalankan aktifitasnya. Risiko yang dimaksud tidak dapat dihindari, dialihkan dan dimitigasi. Akibatnya, risiko tersebut harus ditanggung sejalan dengan pelaksanaan aktifitas. Misalnya lembaga keuangan menerima transaksi pembelian valuta asing dari nasabah secara *forward* tiga bulan kedepan. Untuk mitigasi risiko, lembaga keuangan melakukan *forward* ulang kepada lembaga keuangan lain dan mengharuskan nasabah untuk menyerahkan setoran jaminan. Pada situasi normal, mitigasi risiko cukup untuk mengatasi kemungkinan risiko yang akan terjadi. Namun, jika situasi menjadi tak terkendali, yaitu nilai tukar melonjak drastis, nasabah membatalkan kontrak dengan menjual pada pasar *spot* dan memberikan setoran jaminan diambil lembaga keuangan. Pada situasi itu terjadi kerugian karena setoran jaminan tidak dapat menutupi kerugian tersebut. Situasi inilah yang dikatakan sebagai risiko residual yang harus ditanggung lembaga keuangan. Setiap risiko residual pada lembaga keuangan yang diperlukan ketersediaan modal untuk menyangganya. Pemantauan dan pengkinian / kaji ulang risiko dan control, Seluruh bagian dari organisasi harus yakin bahwa strategi manajemen risiko telah dilaksanakan dan berjalan dengan baik.²⁸

²⁸ Andrian Ari Istiningrum, “Implementasi Penilaian Risiko Dalam Menunjang Pencapaian Tujuan”, (Yogyakarta, Jurnal Pendidikan Akuntansi, Vol. IX No. 2, Tahun 2011, 22-23

B. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Proses pemberian pembiayaan terdiri dari 3 tahap yaitu:

1. Tahap Kegiatan Prakarsa dan Analisis Pembiayaan

a. Prakarsa dan permohonan pembiayaan

Kegiatan pada tahap ini antara lain adalah penerimaan permohonan pembiayaan oleh nasabah. Permohonan pembiayaan harus diajukan secara tertulis dan menggunakan format yang telah ditentukan oleh bank yang memuat informasi lengkap mengenai kondisi pemohon/ calon nasabah termasuk riwayat pembiayaannya pada bank lain (kalau ada). Atas permohonan tersebut bank akan melakukan penelitian apakah permohonan tersebut diterima atau ditolak.

b. Analisis dan evaluasi pembiayaan

Dalam analisis ini sekurang-kurangnya mencakup informasi sebagai berikut:

1. Identitas pemohon, antara lain: nama pemohon, domisili, bentuk usaha, dan sebagainya. Informasi mengenai identitas ini dimaksudkan untuk melihat gambaran awal tentang penanggung jawab utama atas nasabah yang mengajukan pembiayaan.
2. Tujuan permohonan pembiayaan, mencakup: jumlah pembiayaan, objek yang dibiayai, jangka waktu pembiayaan, dan alasan kebutuhan pembiayaan. Informasi mengenai tujuan pembiayaan ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran bahwa kredit tersebut benar-benar dipergunakan sesuai dengan permohonan.
3. Riwayat hubungan bisnis dengan bank lain, mencakup: saat mulai, bidang hubungan bisnis, nilai transaksi bisnis, kualitas hubungan bisnis, dan jumlah total nilai hubungan bisnis.

4. Analisis prinsip 5C, mencakup analisis watak, analisis kemampuan, analisis modal, analisis kondisi/prospek usaha, dan analisis agunan pembiayaan.²⁹

Adapun analisis pembiayaan dengan dokumen ceklist

(*Checklist Dokumen*) meliputi;

- 1) Persyaratan umum: foto copy KTP pemohon, KTP suami/istri, kartu keluarga, foto copy rencana anggaran dasar
- 2) Legal mencakup jaminan-jaminan seperti fotocopy BPKB, STNK, Faktur, SHM, serta fotocopy surat kasa dari pemilik jaminan, fotocopy IMB, SPPT/PBB, fotocopy SK awak/ahir, Karpeg, Taspen, dan 2 lembar kwitansi kosong yang ditandatangani dan bermaterai Rp 6.000
- 3) Akad meliputi: akad perjanjian pembiayaan, SP3, surat kuasa jual, surat pengakuan hutang, berita acara penerimaan jaminan, analisa yuridis (gambaran usaha nasabah).

c. Perhitungan kebutuhan pembiayaan

Perhitungan kebutuhan pembiayaan dimaksud untuk mengetahui secara pasti pembiayaan yang benar-benar dibutuhkan oleh pemohon, hal ini dimaksud agar tidak terjadi kelebihan pembiayaan yang penggunaannya diluar usaha atau terjadi kekurangan pembiayaan sehingga usaha tidak berjalan.

d. Negoisasi pembiayaan

Setelah kegiatan pengumpulan informasi, analisis pembiayaan, dan kebutuhan besarnya pembiayaan telah diketahui, langkah berikutnya adalah melakukan negoisasi dengan calon nasabah. Dalam melakukan negoisasi tersebut hal yang perlu diperhatikan adalah:

²⁹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 117

- 1) Negoisasi adalah diskusi tentang suatu permasalahan pembiayaan yang terjadi antara pihak bank dengan pemohon, dalam rangka mencapai kesepakatan mengenai arus kas nasabah, kelengkapan dokumen, struktur, dan tipe pembiayaan serta syarat-syarat yang harus dipenuhi pemohon.
- 2) Negoisasi dapat dilakukan oleh seluruh pejabat pembiayaan sesuai dengan kepentingannya, namun sebelum dilakukan pertemuan negoisasi tersebut pejabat pembiayaan yang akan melakukan negoisasi harus melakukan pembahasan mengenai hasil analisis pembiayaan tersebut terlebih dahulu. Hal ini dimaksud agar selama berlangsungnya negoisasi pembiayaan tidak terjadi permasalahan diantara pejabat pembiayaan dengan pihak bank.
- 3) Pejabat negoisasi harus tetap mengutamakan kepentingan bank dan keinginan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada nasabah.
- 4) Hasil negoisasi yang dilakukan oleh pejabat pembiayaan harus dituangkan dalam suatu laporan tertulis serta merupakan salah satu kelengkapan paket pembiayaan.
- 5) Selama berlangsung negoisasi tersebut, pejabat bank yang melakukan negoisasi tidak diperkenankan memberikan janji-janji kepada pemohon bahwa pembiayaannya akan disetujui. Keputusan

tentang diterima tidaknya suatu permohonan pembiayaan berada ditangan pejabat pemutus pembiayaan.³⁰

2. Tahap Pemberian Rekomendasi Pembiayaan

Dalam memberikan rekomendasi pembiayaan pejabat rekomendasi pembiayaan dapat meminta kelengkapan data dan analisis lebih lanjut. Disamping itu, dapat juga melakukan kunjungan ke lapangan untuk menyakinkan data.

Rekomendasi pembiayaan merupakan suatu kesimpulan dari analisis dan evaluasi atas proposal kredit yang disajikan oleh pemarkasa pembiayaan. Rekomendasi harus secara jelas menguraikan kekuatan dan kelemahan yang akan mempengaruhi kemampuan pemohon untuk memenuhi angsuran yang telah dijadwalkan, termasuk evaluasi proteksi pembiayaan seperti asuransi kerugian, asuransi pembiayaan, asuransi jiwa, dan penanggungan.

Tahap-tahap pemberian pembiayaan bank antara lain yaitu sebagai berikut:

a. Persiapan pembiayaan

Persiapan pembiayaan ini merupakan kegiatan tahap awal, yaitu pengumpulan informasi dalam proses pemberian pembiayaan. Tahap ini cukup penting artinya, terutama terhadap calon debitur yang baru pertama kali mengajukan pembiayaan ke bank yang bersangkutan. Dalam hal ini bank akan mengumpulkan informasi-

³⁰ *Ibid*

informasi tentang calon debitur, baik dengan jalan wawancara atau meminta bahan-bahan tertulis secara langsung kepada yang bersangkutan maupun dari sumber intern bank itu atau yang berasal dari sumber lain.³¹

b. Analisis pembiayaan

Dalam menganalisis atau menilai permohonan pembiayaan dibahas berbagai aspek yang menyangkut keadaan usaha calon debitur. Pembahasan ini pada dasarnya untuk meneliti apakah usaha permohonan pembiayaan memenuhi prinsip-prinsip 5C atau tidak. Aspek-aspek yang dinilai oleh analisis pembiayaan pada tahap ini antara lain sebagai berikut: aspek manajemen dan organisasi, aspek pemasaran, aspek teknis, aspek keuangan, aspek hukum atau yuridis, aspek sosial ekonomi.³²

c. Analisis Pembiayaan dalam Praktik

Analisis pembiayaan atau penilaian yang dilakukan oleh account officer dari suatu lembaga keuangan yang level jabatannya sebagai level seksi atau bagian atau bahkan *committe* (tim) yang tugasnya untuk menganalisis permohonan pembiayaan. Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman. Artinya, pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur, dan tepat waktu,

³¹ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 222

³² *Ibid.*, 223-230

sesuai dengan perjanjian antara bank dan customer sebagai penerima dan pemakai pembiayaan.³³

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan. proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini adalah:

- 1) Menilai kelayakan usaha calon peminjam
- 2) Menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- 3) Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.³⁴

Tujuan utama analisis permohonan pembiayaan adalah memperoleh keyakinan apakah customer mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya secara tertib, baik pembayaran pokok pinjaman maupun margin, sesuai dengan kesepakatan dengan bank.³⁵

d. Keputusan Pembiayaan

Atas dasar laporan hasil analisis pembiayaan, pihak pemutus pembiayaan yaitu pejabat-pejabat yang mempunyai wewenang memberikan pembiayaan dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak untuk dikabulkan atau tidak. Dalam hal tidak faesibl, permohonan tersebut harus segera ditolak. Isi surat penolakan tersebut biasanya bernada diplomatis, tetapi cukup jelas. Apabila permohonan tersebut layak untuk dikabulkan (seluruhnya atau

³³ *Ibid.*, 223

³⁴ *Ibid*

³⁵ *Ibid*

sebagian), segera pula dituangkan dalam Surat Keputusan Pembiayaan yang biasanya disertai persyaratan tertentu.³⁶

3. Tahap Putusan Pembiayaan

Apabila putusan pembiayaan telah diberikan, selanjutnya paket pembiayaan tersebut diserahkan kepada bagian administrasi pembiayaan untuk dipersiapkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Memberikan surat penawaran putusan pembiayaan kepada nasabah yang memuat struktur dan tipe pembiayaan serta syarat-syarat dan ketentuan pembiayaan yang harus dipenuhi oleh nasabah.
- b. Mempersiapkan dokumen perjanjian pembiayaan sebagai perjanjian pokok. Semua perjanjian pembiayaan harus memuat secara lengkap unsur-unsur janji yang dikehendaki seperti yang tertuang dalam putusan pembiayaan dan memuat agunan yang diberikan dan pengikatnya.
- c. Mempersiapkan dokumen perjanjian *accessoir*, yaitu perjanjian ikutan dan keberadaannya dimaksud untuk mendukung dan penjamin perjanjian pokoknya.
- d. Mempersiapkan dokumen-dokumen untuk pencairan, apabila semua dokumen yang telah ditetapkan dalam putusan pembiayaan telah lengkap dan telah diperiksa kesahannya serta memastikan aspek yuridis yang berkaitan dengan pembiayaan telah memberikan perlindungan kepada bank dan semua biaya-biaya yang berhubungan dengan pemberian pembiayaan telah dilunasi oleh pemohon, maka pembiayaan dapat dicairkan kepada pemohon.³⁷

C. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Salah satu produk yang paling populer digunakan oleh lembaga keuangan Syariah adalah produk jual beli *murabahah*. *Murabahah* berasal dari kata “*rabahah-ribhan-rabahan*” yang menurut Bahasa artinya

³⁶ *Ibid.*, 238

³⁷ Mudrajad Kuncoro dan Suhardjono, *Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta: BPF, 2012), 226-240

“keuntungan”³⁸ Adapun menurut istilah adalah sesuatu yang memberikan keuntungan kepadanya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati.

Menurut Syafi’i Antonio, *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan.³⁹

Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

Dalam dunia perbankan Syariah, Adapun fitur dan mekanisme pembiayaan *murabahah* dapat digambarkan sebagai berikut:

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
- b. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.
- c. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasi penyedia barang yang dipesan nasabah.
- d. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa perjanjian dimuka.⁴⁰

Berdasarkan definisi di atas disimpulkan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga

³⁸ A. Warson Munawwir, *Kamus Arab-Indonesia Al-Munawwir*, (Surabaya: Pusaka Progresif 2002), 463

³⁹ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah; Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta: Tazkia Instute, 2000), 145

⁴⁰ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014), 46

pembelian barang dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli, kemudian pembayaran dengan jumlah tertentu sesuai akad jual beli yang dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan. Dalam aplikasi Bank Syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli.

Harga jual dicantumkan dalam akad sehingga tidak dapat diubah oleh masing-masing pihak sampai masa akad berakhir. Barang diserahkan setelah akad dilakukan, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh atau mencicil. Disini penjual berkewajiban memberitahu harga pokok barang yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Dengan sistem ini customer/pembeli dapat memenuhi kebutuhannya terhadap suatu barang tertentu sesuai dengan kesepakatan, dan disini bank mengambil inisiatif untuk dengan menerapkan harga jual. Antara *customer* dan bank terjadi proses tawar menawar mengenai harga jual serta cara pembayarannya.⁴¹

2. *Murabahah* dalam Teknis Perbankan

Teknis perbankan *murabahah* adalah akad jual beli antara lembaga keuangan Syariah selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Lembaga keuangan Syariah memperoleh

⁴¹ Adiwarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 101

keuntungan jual beli yang disepakati Bersama. Cara pembayaran *murabahah* sesuai dengan kebijakan lembaga keuangan Syariah yang bersangkutan. Harga jual dari lembaga keuangan Syariah adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang disepakati Bersama. Jadi nasabah mengetahui keuntungan yang diambil oleh lembaga keuangan Syariah.

- a. Nasabah membayar kepada bank atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran dalam jangka waktu yang disepakati, dengan memperhatikan kemampuan mengangsur ataupun arus kas usahanya. Pembayaran secara angsuran ini dikenal dengan istilah *bai' u bitsaman ajil* (BAA).
- b. Baik harga jual maupun besar angsuran yang telah disepakati tidak berubah hingga akad pembayaran berakhir.
- c. Tidak ada denda atas keterlambatan membayar angsuran.⁴²

Umumnya *murabahah* diadopsi untuk memberikan pembayaran jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. *Murabahah* sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yaitu:

- a. Harga beli serta biaya yang terkait, dan
- b. Kesepakatan atas mark-up (laba)

Ciri dasar kontrak *murabahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah:

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga asli barang, batas laba harus ditetapkan dalam bentuk presentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas, dan dibayar dengan uang.

⁴² Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 146

- c. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Pembayaran ditangguhkan.⁴³

3. Landasan Hukum *Murabahah*

Murabahah pada prinsipnya adalah jual beli dengan margin (keuntungan) bagi penjual yang diketahui oleh kedua pihak, penjual dan pembeli.

Landasan syariah dari *Al-Murabahah* adalah seperti yang terdapat dalam QS. Al-Baqarah (2) ayat 275 dan QS. Al-Nisa' (4) ayat 29 yang artinya:

QS. Al-Baqarah (2): 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 syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai keadaannya larangan dari tuhan mereka 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; maka kekal di dalamnya.”⁴⁴

⁴³ *Ibid.*, 147

⁴⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Karya Insan Indonesia, 2004), 47

QS. Al-Nisa' (4): 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 jalan sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu (larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan): sesungguhnya allah adalah maha penyayang kepadamu.*”⁴⁵

Ayat di atas menjelaskan bahwa telah diharamkan bunga dan menghalalkan bagi hasil, telah kita ketahui bersama bahwa bank syariah tidak menganjurkan sistim bunga melainkan mengusung sistim bagi hasil yang berdasarkan ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan.

Secara sederhana *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.

Jadi singkatnya, akad *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu

⁴⁵ *Ibid.*, 83

bentuk natural *certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa keuntungan yang ingin diperoleh.⁴⁶

Dalam definisinya disebut adanya keuntungan yang disepakati, maka dapat tidak pembelian barang yang menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya tersebut, misalnya si Aldy membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya ia mengatakan “saya jual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar, ” sebagai pembebanan biaya.

Menurut Imam Malik, *murabahah* itu dibolehkan dengan berlandaskan pada orang-orang Madinah, yaitu ada konsensus pendapat di Madinah mengenai hukum orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan kesepakatan. Imam syafi’I mengatakan jika seseorang menunjukkan komoditas kepada seseorang dan mengatakan “kamu beli untukku, aku akan memberikan keuntungan begini, begitu”, kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah.⁴⁷

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami bahwa landasan hukum pembiayaan *murabahah* tidak hanya tertera dalam Al-qur’an, tetapi juga terdapat dalam hadits Rasulullah SAW sebagai landasan yang kedua setelah Al-Qur’an serta ijma para ulama. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa landasan hukum pembiayaan *murabahah* adalah Al-Qur’an dan Hadits Rasulullah SAW serta ijma’ ulama.

⁴⁶ Ismail, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 113

⁴⁷ Abdullah Syeed, *Menyoal Bank Syariah; Kritik atas Interpretasi Bunga Kaum Neorivalis*, Terj. Arif Maftuhin, (Jakarta: Paramadina, 2004), 120

4. Rukun *Murabahah*

Menurut Zulkifli, rukun *murabahah* terdiri atas pembelian dan penjualan, ijab dan qobul barang yang dibeli serta nilai tukar pengganti.⁴⁸ Sedangkan menurut Adiwarmanto, rukun *murabahah* itu terdiri atas pelaku, objek dan qobul.⁴⁹ Ulama Hanafiyah mengemukakan bahwa rukun *murabahah* adalah ijab dan qobul. Sedangkan menurut Jumhur ulama *murabahah* itu terdiri atas pembeli dan penjual, objek serta ijab dan qobul.⁵⁰

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi yaitu:

- a. Pelaku akad, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan membeli barang.
- b. Objek akad, yaitu mubi' (barang dagangan) dan isaman (harga)
- c. Sigad, yaitu ijab dan qobul.⁵¹

Telah ditetapkan harus adanya pelaku akad dalam rukun *murabahah* yaitu pihak yang memiliki barang, objek akad yaitu barang dagangan dan shighad atau ijab qobul, ketiga rukun ini harus ada saat melakukan pembiayaan dengan prinsip *murabahah* karena jika salah satunya tidak ada, maka *murabahah* tidak sah.

5. Syarat-syarat *Murabahah*

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani, antara lain sebagai berikut:

⁴⁸ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), 57

⁴⁹ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam.*, 177

⁵⁰ Azharuddin Latif, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005), 135

⁵¹ *Ibid.*, 139

- a. *Murabahah* merupakan salah satu akad jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjualnya kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- b. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau presentase tertentu dari biaya.
- c. Semua biaya yang diperlukan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan margin keuntungan didasarkan kepada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- d. *Murabahah* dikatakan sah hanya karena biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.⁵²

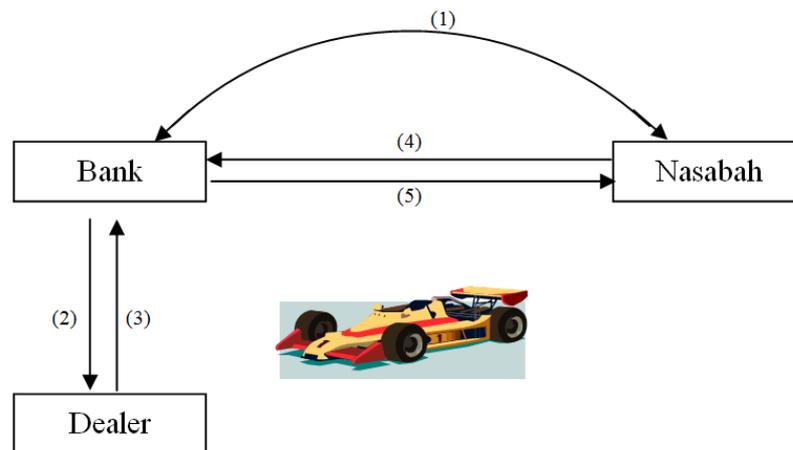
Berdasarkan syarat di atas dapat dipahami bahwa prinsip *murabahah* memiliki manfaat diantaranya adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah, bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di bank syariah. Dalam *murabahah* transparansi dan kejujuran sangat ditekankan, mengingat *murabahah* merupakan akad yang didasarkan pada kepercayaan. Dalam hal ini nasabah memberi kepercayaan kepada lembaga keuangan Syariah untuk pengadaan barang, demikian pula lembaga keuangan Syariah percaya bahwa nasabah dapat memenuhi kewajibannya membayar kepada lembaga keuangan Syariah.

⁵² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2011),

6. Skema *Murabahah*

Skema pembiayaan *murabahah* dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

Gambar 2.1.
Skema Pembiayaan *Murabahah* Konsumtif



Keterangan:

- Nasabah menyampaikan kebutuhan barang yang ia inginkan ke Bank berupa mobil dengan kriteria tertentu. Bank melakukan uji kelayakan nasabah, baik secara dokumen maupun yang sifatnya penilaian kejujuran. Beserta dengan akad dan perjanjian yang disepakati.
- Bank mencairkan mobil yang diinginkan nasabah, dan membelinya dengan tunai.
- Dealer mengirim produk ke bank dan tanggung jawab terhadap risiko barang telah berpindah ke bank.

- d. Nasabah melakukan transaksi dengan bank untuk membeli barang berupa mobil yang telah dipesan secara kredit, dengan harga sesuai kesepakatan.
- e. Bank menyerahkan barang itu berupa mobil yang telah dipesan dan nasabah membayar cicilan kepada bank dengan jangka waktu yang disepakati.⁵³

Secara sederhana dapat dipahami bahwa bapak Andi ingin membeli mesin fotokopi, namun karena keuangan bapak Andi mengalami kesulitan sehingga bapak Andi mengajukan pembiayaan ke bank syariah untuk mewujudkan harapannya tersebut. Pihak bank bertindak sebagai penjual dan bapak Andi sebagai pembeli, namun bapak Andi tetap membayar angsuran setiap bulan kepada pihak bank.

7. Prinsip-prinsip *Murabahah*

Murabahah sebagai salah satu produk lembaga keuangan Syariah, dalam implementasinya harus dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. Adapun prinsip-prinsip yang menjadi dasar *murabahah* sebagaimana dirumuskan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) adalah sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh Syariah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.

⁵³ *Ibid.*, 139

- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara ulang.
- f. 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.
- 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 bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.⁵⁴

Berdasarkan prinsip-prinsip di atas, maka prinsip utama yang menjadi landasan *murabahah* adalah prinsip bebas dari riba. Dengan prinsip tersebut dalam setiap akad *murabahah* tidak dibenarkan adanya persyaratan yang hanya memberi manfaat pada salah satu pihak, dan menjadi beban pihak lain. Keuntungan yang diperoleh bank diperoleh dari selisih (margin) harga modal dengan harga jual, sebagaimana layaknya dalam jual beli. Adapun keuntungan yang diperoleh nasabah

⁵⁴ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

yaitu dapat memperoleh barang yang dibutuhkan tanpa harus membayar secara tunai.⁵⁵

D. Penerapan Manajemen Risiko pada Pembiayaan *Murabahah*

Untuk penerapan manajemen risiko pembiayaan *murabahah* telah sesuai dengan PBI NO 13/23/PBI/2011 tentang penerapan manajemen risiko bagi bank umum Syariah dan pihak BPRS yaitu dengan mengidentifikasi nasabah dengan 5C dan 6A, kemudian menganalisis riwayat BI Checking nasabah, oleh BPRS yaitu mengikat jaminan yang diberikan nasabah kepada bank dan yang terakhir yaitu memantau angsuran nasabah dan perkembangan usaha nasabah.⁵⁶

Pada prosedur penilaian pembiayaan perbankan antar bank yang satu dengan yang lain tidak jauh berbeda. Perbedaanya terletak pada persyaratan dan ukuran-ukuran penilaian yang ditetapkan oleh bank masing-masing. Prosedur pembiayaan dibedakan antar pembiayaan perorangan dengan pembiayaan oleh suatu badan hukum atau perusahaan, dinilai dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif.

E. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan adalah suatu kajian untuk mengetahui kelayakan dari suatu proposal pembiayaan yang diajukan nasabah. Melalui hasil analisis dapat diketahui apakah usaha nasabah tersebut layak (*feasible*), dalam artian bahwa bisnis yang dibiayai diyakini dapat menjadi sumber pengembalian dari

⁵⁵ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

⁵⁶ *Ibid.*, 6

pembiayaan yang diberikan. Jumlah pembiayaan sesuai kebutuhan, baik dari sisi jumlah maupun penggunaannya, serta tepat struktur pembiayaannya sehingga mengamankan risiko dan menguntungkan bagi bank dan nasabah. Dalam menganalisis pembiayaan harus diperhatikan kemauan dan kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya serta terpenuhinya aspek ketentuan Syariah.⁵⁷

Risiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan jalan salah satunya melakukan analisis pembiayaan. Analisis pembiayaan merupakan tahap preventif yang paling penting dan dilaksanakan dengan profesional dapat berperan sebagai saringan pertama dalam usaha bank dalam menangkul bahaya pembiayaan bermasalah. Kelayakan pembiayaan merupakan fokus dan hal yang terpenting di dalam pengambilan keputusan pembiayaan karena sangat menentukan kualitas pembiayaan dan kelancaran pembayaran. Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, Bank Aman Syariah melakukan upaya preventif dengan melakukan analisis 5C dan 6A.

Prinsip pertama yang dijadikan acuan dalam pemberian kredit kepada nasabah adalah prinsip analisis 5C yaitu *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral* dan *Conditional*.⁵⁸ Prinsip ini terdiri dari lima kriteria yang harus dipenuhi oleh pengaju pembiayaan, yaitu:

1. *Character*

Kriteria yang pertama adalah *character*, yaitu melihat bagaimana karakter dan latar belakang calon nasabah yang mengajukan pembiayaan.

⁵⁷ Rimsky K. Judisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002), 28.

⁵⁸ Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 64.

Kriteria *character* ini akan dilihat dari wawancara yang dilakukan oleh pihak bank, biasanya bagian *customer service*. Dari karakter ini akan dapat dilihat juga bagaimana reputasi calon pemohon tersebut, apakah pernah memiliki catatan tindak kriminal atau kebiasaan buruk dalam keuangan seperti tidak melunasi tanggungan.

2. *Capacity*

Kriteria kedua adalah *capacity* atau kerap disebut juga dengan *capability*, yaitu bagaimana kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam membayar kewajibannya. Kriteria ini dilihat dari bagaimana nasabah tersebut menjalankan usahanya atau seberapa besar penghasilan yang diterima tiap bulannya. Jika pihak bank menilai bahwa nasabah tersebut tidak memiliki kemampuan cukup untuk membayar kredit, maka besar kemungkinanajuan kreditnya akan ditolak.

3. *Capital*

Kriteria selanjutnya adalah *capital* atau modal yang dimiliki calon peminjam, yang khususnya diberlakukan pada nasabah yang meminjam untuk usaha atau bisnisnya. Dengan mengetahui modal atau aset yang dimiliki usaha nasabah tersebut, pihak bank dapat sumber pembiayaan yang dimiliki. Selain itu, pihak bank juga dapat melihat bagaimana laporan keuangan dari usaha yang dijalankan nasabah untuk kemudian dijadikan acuan apakah memang layak diberikan kredit atau tidak.

4. *Collateral*

Kriteria keempat adalah *collateral* atau jaminan yang diberikan pada calon nasabah saat mengajukan pembiayaan kepada bank. Sesuai

dengan namanya, jaminan ini akan menjadi penjamin atau pelindung bagi pihak bank jika nantinya nasabah tidak dapat membayar kewajibannya. Oleh karena itu, idealnya besaran jaminan yang bersifat fisik ataupun nonfisik lebih besar jumlahnya dari pembiayaan yang diberikan.

5. *Conditional*

Kriteria dari prinsip 5C yang terakhir adalah *conditional*, yaitu kondisi perekonomian baik yang bersifat general atau khusus pada bidang usaha yang dijalankan nasabah. Jika memang kondisi perekonomian sedang tidak baik atau sector usaha nasabah tidak menjanjikan, biasanya bank akan mempertimbangkan kembali dalam memberikan kredit. Hal ini terkait kembali dengan bagaimana kemampuan nasabah dalam membayar tanggungannya nanti yang tentu terpengaruhi atas kondisi ekonomi.⁵⁹

Prinsip kedua yang dijadikan acuan dalam pemberian kredit kepada nasabah adalah analisis 6A yaitu analisis aspek hukum, analisis aspek pemasaran, analisis aspek teknis, analisis aspek manajemen, analisis aspek keuangan, analisis aspek sosial-ekonomi.

a. Analisis Aspek Hukum

Analisis aspek hukum dilakukan untuk mengevaluasi terhadap legalitas calon nasabah. Di dalam akad pembiayaan, terdapat dua pihak yang terikat, yaitu bank Syariah sebagai pihak yang menginvestasikan modal dan pihak nasabah yang mendapat kepercayaan untuk menjalankan usahanya. Kedua pihak mempunyai hak dan kewajiban masing-masing. Oleh karena itu perlu dilandasi oleh dasar-dasar

⁵⁹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 214

hukum secara formal sesuai dengan prinsip Syariah dan undang-undang yang berlaku.

b. Analisis Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting untuk dianalisis lebih mendalam karena hal ini terkait dengan aktivitas pemasaran produk calon nasabah. Dengan ini bank dapat mengetahui sejauh mana produk yang dihasilkan oleh calon debitur diterima oleh pasar dan berapa lama produknya dapat bertahan dan bersaing dipasar. Produk yang dihasilkan nasabah merupakan produk *leader* dan lain-lain informasi terkait dengan pemasaran produk.

c. Analisis Aspek Teknis

Merupakan analisis yang dilakukan bank Syariah dengan tujuan untuk mengetahui fisik dan lingkungan usaha perusahaan calon nasabah serta proses produksi. Dengan menganalisis aspek teknis bank Syariah dapat menyimpulkan apakah perusahaan (calon nasabah) menjelaskan aktivitas produksinya secara efisien seperti letak tempat usaha nasabah, aktivitas transaksi penjualan.

d. Analisis Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan salah satu aspek yang sangat penting sebelum Bank Syariah memberikan rekombinasi atas permohonan pembiayaan. Aspek yang perlu dilakukan penilaian terhadap aspek manajemen antara lain:

1) Struktur organisasi

Bank Aman Syariah ingin mengetahui struktur organisasi perusahaan dan melakukan evaluasi terhadap efektivitas.

2) *Job description*

Bank perlu mengetahui bahwa perusahaan telah menentukan *Job description* (uraian tugas) kepada setiap bagian atas bidang pekerjaan.

3) Sistem dan prosedur

Bank ingin mengetahui bahwa perusahaan telah menyusun system dan prosedur kerja dan dibukukan dalam buku pedoman, sehingga akan lebih mudah dipahami oleh semua pegawai.

4) Penataan sumber daya manusia

Bank ingin mengetahui pengalaman manajemen dalam mengelola usahanya.

5) *Management skill*

Bank perlu mengetahui keterampilan top manajemen hingga manajemen kini ditingkat pertama, sehingga bank akan yakin atas kelangsungan hidup perusahaan.

e. Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan dilakukan oleh Bank Syariah untuk mengetahui kemampuan keuangan nasabah dalam memenuhi kewajibannya baik kewajiban jangka pendek maupun jangka Panjang. Aspek keuangan ini sangat penting bagi Bank untuk mengetahui

besarnya kebutuhan dana yang diperlukan agar nasabah dapat meningkatkan volume usahanya serta mengetahui kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian. Bank melihat bahwa kelangsungan usaha calon nasabah dapat distimulasi dengan beberapa macam instrument keuangan.

f. Analisis Aspek Sosial-Ekonomi

Merupakan analisis yang dilakukan oleh Bank Syariah untuk mendapatkan informasi tentang lingkungan terkait dengan usaha calon nasabah. Analisis aspek sosial-ekonomi antara lain meliputi:

- 1) Dampak yang ditimbulkan oleh perusahaan terhadap lingkungan. Dampak terhadap lingkungan dapat merupakan dampak positif dan negatif.
- 2) Pengaruh perusahaan terhadap lapangan kerja. Dampak adanya perusahaan terhadap kesempatan kerja terutama bagi penduduk sekitar lokasi.
- 3) Pengaruh perusahaan terhadap pendapatan negara. Perusahaan calon nasabah memiliki pengaruh terhadap pendapatan negara, misalnya penerimaan pajak.
- 4) Debitur melakukan kegiatan yang tidak bertentangan dengan kondisi lingkungan sekitar, sehingga aktivitas calon nasabah berjalan dengan baik.

Berdasarkan uraian di atas dapat peneliti simpulkan bahwasannya pembiayaan *murabahah* diperbolehkan selagi tidak keluar dari peraturan yang telah ditetapkan Fatwa DSN dan KHES baik itu mengenai rukun dan syarat akad, ketentuan pembiayaan, dan ketentuan hukum pembiayaan. Mengenai prosedur sendiri tidak diatur dalam Fatwa DSN dan KHES, akan tetapi prosedur pembiayaan diperbolehkan selagi tidak bertentangan dengan fatwa yang ada dan tidak keluar dari peraturan KHES.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang bertujuan mempelajari secara intensif latar belakang dan keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu satuan sosial. “Pada penelitian ini peneliti harus terjun langsung ke lapangan, terlibat dengan masyarakat setempat. Terlibat dengan partisipan atau masyarakat berarti turut merasakan apa yang mereka rasakan dan sekaligus juga mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif tentang situasi setempat”.⁶⁰

Berdasarkan pengertian di atas, maka penelitian ini akan menguraikan keadaan yang terjadi dengan jelas dan terperinci, yaitu mencari dan memaparkan pengetahuan yang didapat untuk melihat fokus masalah yang ditentukan.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah “jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan mengungkapkan gejala secara holistik-kontektual melalui pengumpulan

⁶⁰ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jemis, Karakteristik Dan Keunggulannya*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2010), 9

data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci”.⁶¹

Berdasarkan pengertian di atas, dapat diketahui bahwa penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menggambarkan data seteliti mungkin tentang keadaan yang sedang terjadi. Tujuannya adalah untuk mempertegas hipotesis-hipotesis agar dapat membantu dalam menjelaskan data, keadaan dan gejala-gejala yang signifikan mengenai penelitian ini.

B. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan “data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dengan penelitian deskriptif dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa survei ataupun observasi”.⁶² Pada penelitian ini yang menjadi sumber adalah Direktur PT BPRS Aman Syariah sekampung Bapak Sugiyanto S.E, Legal Officer Ibu Ayu Anastavia, dan Account Officer bagian Pembiayaan PT BPRS Aman Syariah Sekampung Ibu Eka Wulandari.

⁶¹ Eko Sugiarto, *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi Dan Tesis*, (Yogyakarta: Suaka Media, 2015), 8

⁶² Asep Hermawan, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, (Jakarta: PT Grasindo, 2005), 168

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan “struktur data historis mengenai variabel-variabel yang telah dikumpulkan dan telah dihimpun sebelumnya oleh pihak lain”.⁶³ Sumber data sekunder dapat diperoleh dari literatur-literatur bacaan yang relevan, serta dokumentasi dari sumber-sumber yang terkait dengan penelitian ini.

C. Teknik Pengumpulan Data

Setelah ditemukan sumber data yang akan digunakan kemudian dilakukan pengumpulan data. Data penelitian dikumpulkan sesuai dengan rancangan penelitian yang telah ditentukan. Data tersebut diperoleh dengan jalan pengamatan, percobaan atau pengukuran gejala yang diteliti.⁶⁴ Pengumpulan data yang dapat dilakukan dengan berbagai metode berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan “proses interaksi atau komunikasi secara langsung antara pewawancara dengan responden. Data yang dikumpulkan dapat bersifat fakta, sikap, pendapat, keinginan, dan pengalaman”.⁶⁵ Teknik wawancara yang peneliti gunakan ialah wawancara bebas terpimpin.”Wawancara bebas terpimpin merupakan kombinasi antara wawancara bebas dan wawancara secara terpimpin, artinya meskipun dilaksanakan secara bebas namun arahnya jelas meskipun luwes atau

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas Dan Studi Kasus*, (Jawa Barat: CV. Jejak, 2017), 30

⁶⁵ Eko Budiarto dan Dewi Anggraeni, *Pengantar Epidemiologi Edisi 2*, (Jakarta: EGC, 2003), 45

fleksibel”.⁶⁶ Keluwesan yang dimaksud adalah keterampilan pewawancara dalam memanipulasi kondisi orang yang diwawancarai yang terlalu formal.

Wawancara yang dimaksud disini adalah terkait dengan pengumpulan data yang akurat untuk keperluan proses pemecah masalah tertentu. Metode ini digunakan agar penulis dapat memecahkan berbagai pertanyaan yang muncul mengenai Analisis Manajemen Risiko Sebelum Terjadinya Akad Pembiayaan Murabahah di PT BPRS Aman Syariah Sekampung yakni Bapak Sugiyanto S.E selaku Direktur Kantor PT BPRS Aman Syariah Sekampung Kabupaten Lampung Timur ,Ibu Ayu Anastavia selaku Legal Officer PT BPRS Aman Syariah Kabupaten Lampung Timur, dan Ibu Eka Wuilandari selaku Account Officer PT BPRS Aman Syariah Kabupaten Lampung Timur.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi yang peneliti gunakan dalam pengumpulan data yakni seperti dokumen-dokumen maupun foto-foto kegiatan yang berkaitan dengan penelitian.⁶⁷ Metode dokumentasi untuk mencari data yang diperlukan dalam penelitian yaitu Analisis Manajemen Risiko Sebelum Terjadinya Akad Pembiayaan Murabahah di PT BPRS Aman Syariah Sekampung.

⁶⁶ Budiharto, (*Metodologi Penelitian Kesehatan: dengan Contoh Bidang Ilmu Kesehatan Gigi*), (Jakarta: EGC, 2008), 90

⁶⁷ Maskur, *Manajemen Humas Pendidikan Islam: Teori Dan Aplikasi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), 77

D. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum ke lapangan, selama di lapangan, dan setelah pengumpulan data selesai. Analisis data lebih banyak dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data.⁶⁸

Dalam mengarahkan data penelitian, penelitian ini menggunakan cara berfikir induktif, yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan kongkrit kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan kongkrit tersebut di tarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.

Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisa data, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut di analisa dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi tentang Analisis Kelayakan Pembiayaan Sebelum Terjadinya Akad *Murabahah* (Studi Kasus di PT BPRS Aman Syariah Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur)".

⁶⁸ I Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan Dan Keagamaan*, (Bali: Nilacakra, 2018), 144

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT BPRS Aman Syariah Lampung

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu: pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya bebas riba sesuai dengan fatwa MUI . Dan kedua adanya keunggulan system operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya Pengawasan dan Pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.

Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah. Di mana BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupannya layanannya, dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (*local content*) dengan berbagai dimensi. Maka Pendirian PT.BPRS Aman Syariah dengan dengan potensi

muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpunan Dana, Penyaluran Dana, Pengurus, Pegawai adalah berasal dari masyarakat Lampung Timur khususnya yang berdomisili di Kecamatan Sekampung.

Dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS AMAN SYARIAH sebagai *community bank*.

Dan sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Untuk izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor: AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 februari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor: S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 28

Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor: S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasionalnya PT.BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris. Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah.

Pada saat penulis melakukan penelitian pada PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur Provinsi Lampung pada bulan Mei 2017. Jumlah pengurus PT BPRS Aman Syariah sebanyak 6 (enam) orang dan karyawan sebanyak 20 (dua puluh) orang serta nasabah tabungan sebanyak 1.775 orang, dan nasabah pembiayaan sebanyak 375 orang.⁶⁹

Perkembangan pembiayaan murabahah di PT BPRS Aman Syariah dilihat dari data 2015-2018.

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Bella Valentina (*Customer Service*) PT BPRS Aman Syariah.

Tabel 4.1
Perkembangan Produk Pembiayaan
Murabahah Tahun 2015-2018

NO	PRODUK	BULAN												Jumlah Nasabah
		Jan-15	Feb-15	Mar-15	Apr-15	May-15	Jun-15	Jul-15	Aug-15	Sep-15	Oct-15	Nov-15	Dec-15	
1	Murabahah Modal Kerja	25,000,000	274,479,200	354,502,400	340,668,200	1,397,273,900	1,178,330,800	693,713,800	861,539,800	890,577,500	1,346,044,700	2,264,273,200	1,324,743,300	74
2	Murabahah Investasi	150,000,000	150,000,000	148,742,000	146,145,200	144,805,200	143,436,700	142,039,100	345,611,700	444,154,000	690,599,300	689,176,700	481,546,400	9
3	Murabahah Konsumsi	209,500,000	328,367,900	523,576,000	636,044,900	2,118,209,700	1,515,205,700	1,071,309,200	1,065,901,100	1,081,812,600	1,589,484,000	2,654,160,500	1,550,778,800	49
JUMLAH		384,500,000	752,847,100	1,026,820,400	1,122,858,300	3,660,288,800	2,836,973,200	1,907,062,100	2,273,052,600	2,416,544,100	3,626,128,000	5,607,610,400	3,357,068,500	132

NO	PRODUK	BULAN												Jumlah Nasabah
		Jan-16	Feb-16	Mar-16	Apr-16	May-16	Jun-16	Jul-16	Aug-16	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	
1	Murabahah Modal Kerja	1,350,755,100	3,083,285,000	3,378,694,400	3,266,013,300	3,301,838,500	3,341,463,400	3,259,437,600	3,207,905,500	3,272,759,400	3,150,155,500	3,034,460,600	2,899,462,700	150
2	Murabahah Investasi	525,413,500	777,422,200	884,042,700	1,396,570,300	1,535,373,900	1,545,025,200	1,569,935,800	1,734,739,000	1,885,130,700	1,832,901,400	1,815,664,800	1,793,092,900	42
3	Murabahah Konsumsi	1,576,525,500	3,454,282,200	3,491,548,400	3,370,961,600	3,389,937,500	3,491,528,600	3,424,209,700	3,315,193,500	3,268,989,900	3,144,340,300	3,075,142,000	3,044,218,400	111
JUMLAH		3,452,694,100	7,314,989,400	7,754,285,500	8,033,545,200	8,227,149,900	8,378,017,200	8,253,583,100	8,257,838,000	8,426,880,000	8,127,397,200	7,925,267,400	7,736,774,000	303

NO	PRODUK	BULAN												Jumlah Nasabah
		Jan-17	Feb-17	Mar-17	Apr-17	May-17	Jun-17	Jul-17	Aug-17	Sep-17	Oct-17	Nov-17	Dec-17	
1	Murabahah Modal Kerja			3,138,806,300	3,080,714,000	2,994,640,520	2,891,199,703	2,856,701,556	2,619,838,685	2,827,067,322	3,027,779,502	3,258,696,800	3,198,995,606	156
2	Murabahah Investasi			1,609,294,200	1,563,530,600	1,427,162,823	1,379,894,002	1,325,445,338	1,528,290,830	2,069,834,100	1,686,319,229	1,662,400,977	1,571,773,294	44
3	Murabahah Konsumsi			2,763,324,400	2,617,044,513	2,533,480,465	2,413,351,250	2,293,951,850	2,192,143,707	2,155,503,388	2,172,473,883	2,174,574,827	2,100,581,275	87
JUMLAH		-	-	7,511,424,900	7,261,289,113	6,955,283,808	6,684,444,955	6,476,098,744	6,340,273,222	7,052,404,810	6,886,572,614	7,095,672,604	6,871,350,175	287

NO	PRODUK	BULAN												Jumlah Nasabah
		Jan-18	Feb-18	Mar-18	Apr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Aug-18	Sep-18	Oct-18	Nov-18	Dec-18	
1	Murabahah Modal Kerja	3,549,556,664	3,861,204,315	3,897,691,895	4,077,400,585	4,042,802,318	3,882,431,200	3,806,247,962	3,919,872,973	4,179,336,074	4,165,237,551	4,340,619,685	4,045,446,051	193
2	Murabahah Investasi	1,496,415,788	1,658,247,902	1,781,080,058	1,837,394,997	2,298,481,463	2,249,802,445	2,652,540,155	2,577,679,753	2,486,843,585	2,390,800,045	2,361,110,696	2,254,606,079	48
3	Murabahah Konsumsi	2,095,735,866	2,116,394,140	2,020,968,873	1,930,861,931	1,666,895,589	1,600,353,315	1,639,404,961	1,558,259,902	1,497,155,268	1,439,118,206	1,400,637,753	1,698,743,402	65
JUMLAH		7,141,708,318	7,635,846,357	7,699,740,826	7,845,657,513	8,008,179,370	7,732,586,960	8,098,193,078	8,055,812,628	8,163,334,927	7,995,155,802	8,102,368,134	7,998,795,532	306

Dilihat dari data di atas, pembiayaan murabahah mengalami peningkatan dari tahun 2015 ke 2016 yaitu dari 132 nasabah bertambah menjadi 303 nasabah. Namun di tahun 2017, nasabah pembiayaan murabahah mengalami penurunan yaitu menjadi 287 nasabah. Ini dikarenakan pada tahun 2017 tidak ada nasabah yang mengajukan pembiayaan pada bulan Januari dan Februari. Namun pada tahun 2018, nasabah pembiayaan murabahah mengalami peningkatan kembali menjadi 306 nasabah.

Dengan ini berarti produk pembiayaan murabahah di PT BPRS Aman Syariah seiring dengan berjalannya waktu mengalami peningkatan. Agar produk ini dapat terus berkembang dengan baik, maka dari itu PT BPRS Aman Syariah ini menerapkan manajemen risiko agar dapat meminimalisir adanya pembiayaan bermasalah.⁷⁰

2. Visi dan Misi PT BPRS Aman Syariah Lampung

a. Visi

Visi PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur yaitu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di wilayah Lampung dan sekitarnya.

b. Misi

⁷⁰ Sumber data PT BPRS Aman Syariah Sekampung, dikutip pada 02 Januari 2020.

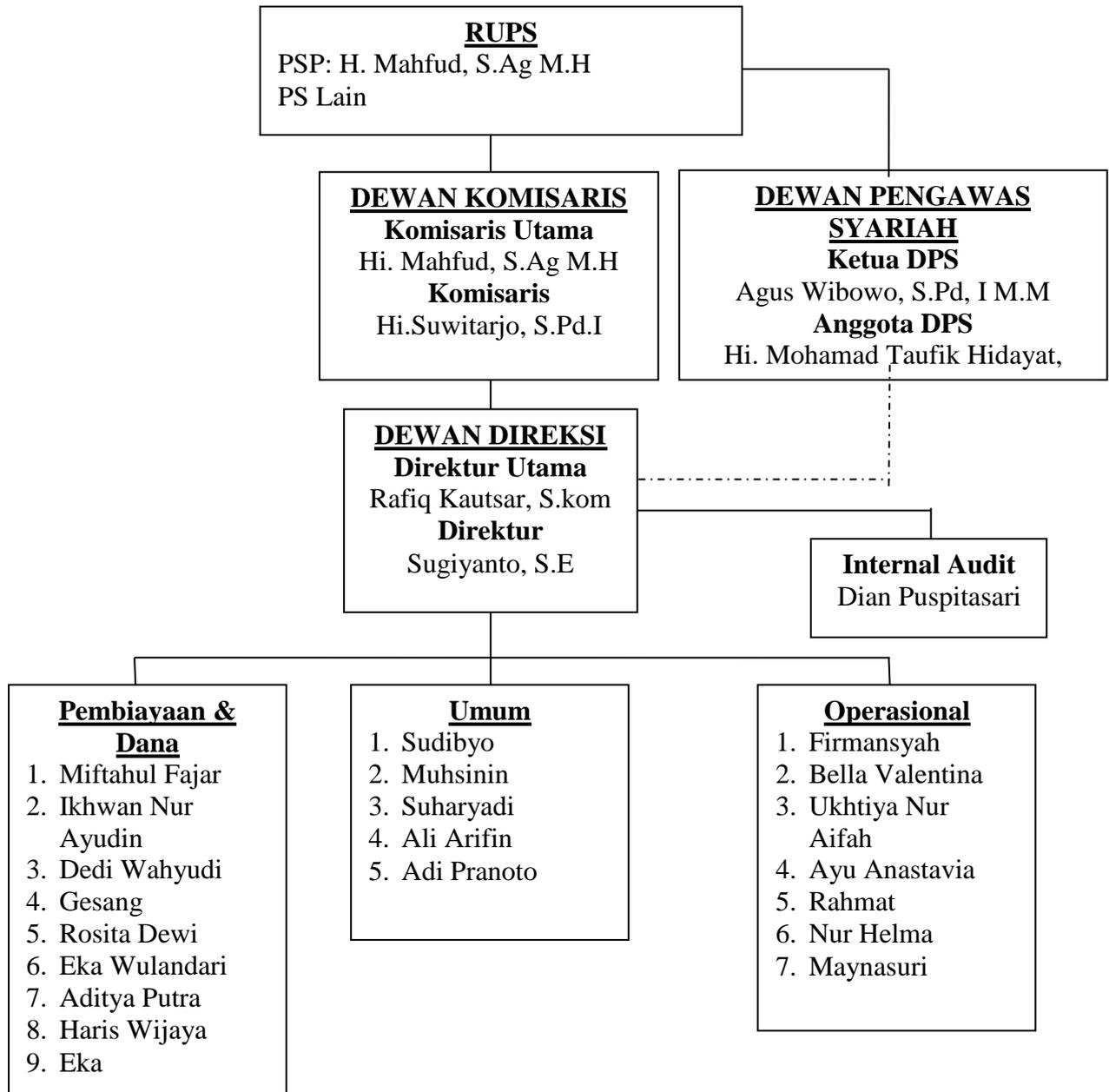
Pemberian pelayanan jasa Perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan yang mudah, aman, Islami dengan prinsip PT. BPRS Aman Syariah yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

- 1) Membuka dan memperluas lapangan dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
- 2) Berpartisipasi dalam upaya memberantas para pelepas uang (rentenir).
- 3) Terciptanya ukhuwah Islamiyah yang semakin berkualitas baik antara nasabah dengan BPR Syariah sebagai pelaksana amaliah, maupun di antara nasabah BPR Syariah.
- 4) Mendidik masyarakat untuk selalu memikirkan masa depan dan tidak hanya menguntungkan kepada nasib, namun lebih menekankan kepada usaha.
- 5) Mengupayakan terlaksananya syariah Islam dalam bermuamalah khususnya di bidang transaksi perbankan.

3. Struktur Organisasi PT BPRS Aman Syariah

Struktur Organisasi PT BPRS Aman Syariah lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

Gambar 4.1.
Susunan Organisasi PT BPRS Aman Syariah
Kabupaten Lampung Timur Tahun 2019⁷¹



⁷¹ Dokumentasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung, Dikutip pada tanggal 02 Januari 2020.

Bagan struktur organisasi PT BPRS Aman Syariah di atas dapat diketahui bahwa struktur organisasi tertinggi PT BPRS Aman Syariah adalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang membawahi Dewan Komisaris H. Mahfud, S.Ag, MH dan H. Suwitarjo, S.Pd.I. Dewan Direksi Tonny Utomo dan Sugiyanto (penulis) dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) H. Agus Wibowo, S.Pd.I, M.M dan H. Mohamad Taufik Hidayat, M.Si. Dalam pengelolaannya Dewan Direksi membawahi Bagian Operasional, Bagian Umum dan SDM serta Bagian Marketing Penyaluran dan Pendanaan, selain itu membawahi Internal Audit.

4. Aktivitas Utama Bank Aman Syariah

Bank Aman Syariah sama seperti bank-bank pada umumnya yang memiliki aktifitas utama yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana. Di mana dari aktifitas penghimpunan dana dan penyaluran dana tersebut akan menghasilkan beberapa produk. Produk penghimpunan dana di BAS terdiri dari tabungan khusus wadiah (takwa), tabungan mudharabah (tambah), dan deposito mudharabah. Sedangkan untuk produk penyaluran dana yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli (murabahah, al-ijaroh, istishna, salam, multijasa), pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (pembiayaan mudharabah, pembiayaan musyarokah), dan pembiayaan lainnya (qard, rahn).

Pembiayaan-pembiayaan tersebut di dalamnya akan memiliki beberapa variasi produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dari masyarakat. Adanya berbagai produk-produk tersebut tujuannya sama

dengan produk yang ada di bank Syariah lainnya, yaitu untuk mensejahterakan masyarakat terutama pengusaha kecil yang ingin mengembangkan usahanya agar lebih maju.

B. Manajemen Risiko Sebelum Akad Pembiayaan Murabahah PT BPRS Aman Syariah Sekampung

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, agar dapat menerapkan manajemen risiko di perbankan maka perlu diketahui jenis-jenis risiko yang biasa dihadapi oleh perbankan salah satunya adalah risiko kredit atau pembiayaan. Penerapan manajemen risiko pada PT BPRS Aman Syariah Sekampung disesuaikan dengan tujuan, kebijakan usaha, ukuran dan kompleksitas usaha serta kemampuan PT BPRS Bank Aman Syariah Sekampung dan unit usaha Syariah.⁷²

Manajemen risiko mempunyai tujuan tunggal yaitu meminimalisir risiko atau mengurangi risiko, yang meliputi beberapa manfaat yaitu:⁷³

1. Mampu memberikan informasi dan pandangan kepada manajemen tentang semua jenis dan klasifikasi profil risiko, perubahan produk dan pangsa dan lingkungan bisnis.
2. Mampu menyampaikan isu sentral tentang formulasi kebijakan manajemen risiko dan *review*-nya.
3. Mampu menghitung dan mengukur besarnya *risk exposure*.
4. Mampu menetapkan alokasi sumber-sumber dana sekaligus limit risiko dengan lebih tepat.

⁷² Wawancara dengan Bapak Sugiyanto selaku Direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung.

⁷³ Paul Sutaryono, *Manajemen Risiko dan Upaya Mengatasi Pembobolan Bank*, dalam Kompas, Jum'at, 23 Mei 2014

5. Mampu menghindari konsentrasi portofolio yang berlebihan.
6. Mampu membuat cadangan yang memadai untuk mengantisipasi risiko yang akan terjadi.
7. Mampu mengundari potensi kerugian yang relative besar.

Menurut bapak Sugiyanto selaku direktur PT BPRS Aman Syariah Sekampung pada wawancara pada hari Kamis tanggal 02 Januari 2020 bahwa dalam meminimalisir risiko pembiayaan perlu dilakukan pencegahan, dimana pencegahan ini dilakukan oleh Pejabat pembiayaan dan pencegahan oleh *Account Officer* (AO)⁷⁴

1. Pencegahan oleh pejabat pembiayaan
 - a. Penguasaan dan penelitian kembali aspek bisnis nasabah
 - b. Analisis pembiayaan sesuai dengan persyaratan
 - c. Perhatian lebih detail terhadap gejala dini pembiayaan bermasalah dan segera mengambil langkah penyelamatan
 - d. Pengawasan dan pembinaan lebih jauh terhadap account officer (marketing) supaya secara cepat dapat diketahui langkah-langkah yang harus dilakukan. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari pembiayaan-pembiayaan yang dipegang masing-masing AO masuk dalam pembiayaan bermasalah, sehingga tingkat kesehatan AO tetap sehat dan dapat memberi kontribusi positif pada tingkat kesehatan pembiayaan keseluruhan.

⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Sugiyanto selaku Direktur BPRS Aman Syariah Sekampung., 02 Januari 2020.

2. Pencegahan oleh *Account Officer* (AO)

- a. Mengikuti prosedur yang telah ditentukan
- b. Menghindari sifat subjektif dalam menyalurkan pembiayaan
- c. Berpegang teguh berdasarkan prinsip dan berdasarkan analisis
- d. Tidak segan dalam menolak calon debitur
- e. Dokumen lengkap sebelum realisasi atau pencairan pembiayaan
- f. Memantau perkembangan industri atau hal-hal yang berkaitan dengan usaha calon debitur.

Skema Pembiayaan Pemilikan Barang/Jual Beli (Murabahah), PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya dengan harga pokok pembelian ditambah keuntungan harga (harga jual) kepada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Ketentuan:

- a. PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur akan membiayai nasabah untuk tujuan pemilikan, dimana nasabah akan membayar dalam jangka waktu tertentu atau dengan cara mengangsur.
- b. Pembiayaan disesuaikan dengan jenis barang yang diminta yang disampaikan kepada pemilik barang (dealer, grosir, dll).
- c. Jumlah pembayaran/pengembalian pembiayaan yang harus dibayar nasabah lebih tinggi, dari nilai pembiayaan untuk pembelian barang secara tunai, karena jumlah angsuran sudah termasuk pokok pembelian

ditambah keuntungan (marjin) Bank untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama.

- d. Adanya perjanjian pembiayaan yang legal menyangkut harga pokok pembelian, marjin keuntungan, harga jual, jangka waktu, besarnya angsuran.

Tujuan Pembiayaan ini dimaksudkan untuk pembiayaan pemilikan barang misalnya: pemilikan rumah, kendaraan bermotor, inventaris, benda ekonomi lainnya baik baru maupun *refinancing*. Kadar/tingkat keuntungan/*profit* marjin untuk PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dapat dikategorikan untuk setiap jenis barang. Dan besaran angsuran disesuaikan dengan kemampuan nasabah

Contoh:

Tuan A pengusaha Wartel mengajukan permohonan pembiayaan murabahah guna membeli ruko, senilai Rp. 40 juta. Setelah dievaluasi oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur usahanya layak dan permohonannya disetujui, maka Bank akan membelikan ruko tersebut dan menjual kepada Tuan A sebesar Rp. 48 juta dengan angsuran sebesar Rp. 2 juta selama 24 bulan.

Penetapan harga jual Rp. 48 juta telah dilakukan:

- a. Tawar menawar harga jual kedua belah pihak antar Tuan A dengan Bank.
- b. Harga jual yang disetujui tidak akan berubah selama jangka waktu pembiayaan walaupun dalam masa tersebut terjadi devaluasi, inflasi,

maupun perubahan tingkat suku bunga bank di pasar. Keuntungan bagi nasabah yaitu tidak terjadi bunga berbunga atau saldo debit nasabah tidak terus bertambah melainkan tetap jumlahnya.

- c. *Procesing Fee*, agar pemrosesan suatu pembiayaan dapat berbentuk lain, tergantung pada jumlah pembiayaan.
- d. *Appraisal Fee*, agar bank lebih aman dan professional dan proporsional maka analisa/penilaian terhadap benda yang akan dibayar akan digunakan pihak yang independen (dalam hal kendaraan pihak *dealer*) dan *fee appraisal* ini dibebankan pada nasabah.
- e. Memorandum Pembiayaan, *Account officer* wajib membuat memorandum pembiayaan yang berisi:
 - 1) Data pemohon
 - 2) *Application form*
 - 3) Catatan A/O
 - 4) Persetujuan Dewan Pengawas Syariah/*Committee*/Direksi.⁷⁵

C. Analisis Manajemen Risiko Sebelum Terjadinya Akad Pembiayaan Murabahah PT BPRS Aman Syariah Sekampung

Berdasarkan data mengenai manajemen risiko, pembiayaan murabahah merupakan salah satu pembiayaan yang dilaksanakan oleh PT BPRS Aman Syariah Sekampung untuk memenuhi keinginan nasabah untuk dibiayai secara keseluruhan oleh BAS dalam kegiatan ekonomi, baik berproduksi maupun berinvestasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Penerapan manajemen risiko sebelum terjadinya akad pembiayaan di PT

⁷⁵ Dokumentasi PT BPRS Aaman Syariah Sekampung.

BPRS Aman Syariah Sekampung sudah baik, mulai dari meminimalisir sampai dengan penanganan risiko.⁷⁶

Adapun dalam pembiayaan murabahah di PT BPRS Aman Syariah Sekampung kepada calon nasabah harus melalui prinsip pemberian pembiayaan dengan analisis 5C (*character, capacity, capital, colleteral, dan condition*) dan analisis 6A yaitu: analisis aspek hukum, analisis aspek pemasaran, analisis aspek teknis, analisis aspek manajemen, analisis aspek keuangan, analisis aspek sosial-ekonomi. Sehingga ini sesuai dengan teori bahwa untuk menganalisis pembiayaan harus memuat analisis 5C dan 6A yang merupakan standar minimal yang lazim digunakan dikalangan perbankan Syariah.⁷⁷

Analisis pembiayaan dilakukan oleh Bank Aman Syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis prosedur pemberian pembiayaan, Bank Aman Syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi Bank Aman Syariah dalam mengambil keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi Bank

⁷⁶ Wawancara dengan Ibu Ayu Anastavia selaku *Legal Oficcer di PT BPRS Aman Syariah Sekampung*, g 2 januari 2020.

⁷⁷ Syukri Iska, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fiqh* (Yogyakarta: Fajar Media Pers), 32-34

Aman Syariah untuk menyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.⁷⁸

Pada 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 danannya kepada bank itu, undang-undang perbankan memberikan pedoman yang harus dipatuhi oleh bank dalam rangka pemberian kredit atau pembiayaan. Pedoman tersebut dicantumkan dalam pasal 8 ayat (1).

Sesuai dengan pasal 8 ayat (1) undang-undang perbankan, bank Syariah dalam memberikan pembiayaan wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan perjanjian antara bank dengan *shahib Al-mal* dan nasabah sebagai *mudharib*.⁷⁹ Beberapa prinsip dasar yang dilakukan oleh PT BPRS Aman Syariah Sekampung sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang akan diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C dan analisis 6A. penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank Syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga

⁷⁸ Amir Machmud, *Bank Syariah* (Bandung: Erlangga, 2010), 87-88

⁷⁹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam* (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), 174-

dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.⁸⁰

1. Analisis 5C, yaitu:⁸¹

a. *Character*

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin menyakini *willingness to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya. Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui karakter calon nasabah antara lain:

1) *BI Checking*

Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan *BI Checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui computer yang *online* dengan Bank Indonesia. *BI Checking* dapat digunakan oleh bank untuk

⁸⁰ Wawancara dengan ibu Eka Wulandari selaku *Account Officer* di PT BPRS Aman Syariah Sekampung, 2 januari 2020

⁸¹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Press, 2010), 117

mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi debitur bank lain.

2) Informasi dari Pihak Lain

Dalam hal calon nasabah masih belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon nasabah melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon nasabah. Misalkan, mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Informasi dari pihak lain tentang calon nasabah, akan lebih meyakinkan bagi bank untuk mengetahui karakter calon nasabah karena ini merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.

b. *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank Syariah memberikan pembiayaan. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembiayaan. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan yang diberikan bank Syariah dapat dibayar sesuai dalam jangka waktu yang diperjanjikan.

c. *Capital*

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah aset yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon nasabah dalam objek pembiayaan akan semakin menyakinkan bagi bank dan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan dan pembayaran kembali.

Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui modal atau aset antara lain:

- 1) Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*. Perusahaan dianggap kuat dalam menghadapi berbagai macam risiko apabila jumlah modal sendiri yang dimiliki cukup besar. Analisis rasio keuangan dapat dilakukan oleh bank untuk dapat mengetahui modal calon nasabah. Analisis rasio keuangan ini dilakukan apabila calon nasabah merupakan perusahaan.
- 2) Uang muka. Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan. Dalam hal calon nasabah adalah perorangan, dan tujuan penggunaannya jelas, misalnya pembiayaan untuk pembelian kendaraan, maka analisis *capital* dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon nasabah untuk

membeli kendaraan, semakinmenyakinkan bagi pihak bank bahwa pembiayaan yang akan diberikan kemungkinan akan lancar.

d. *Colleteral*

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar agunannya. Maka bank Syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaan.

Bank tidak akan memberikan pembiayaan yang melebihi dari nilai agunan, kecuali untuk pembiayaan tertentu yang dijamin pembayarannya oleh pihak tertentu. Dalam analisis agunan, faktor yang sangat penting dan harus diperhatikan adalah purnajual dari agunan yang diserahkan kepada bank. Bank Syariah perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah. Bila agunan merupakan agunan yang diminati oleh banyak orang (*marketable*), maka bank yakin bahwa agunan yang diserahkan calon nasabah mudah diperjualbelikan. Pembiayaan yang ditutup oleh agunan yang purnajualnya bagus, maka risikonya akan rendah.

e. *Condition of Economy*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon naabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi

ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

Dalam prinsip 5C, setiap permohonan pembiayaan, telah dianalisis secara mendalam sehingga hasil analisis sudah cukup memadai. Dalam analisis 5C yang dilakukan secara terpadu, maka dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan. Analisis 5C perlu dilakukan secara keseluruhan. Namun demikian, dalam praktiknya, bank Syariah akan memfokuskan terhadap beberapa prinsip antara lain *character*, *capacity*, dan *colleteral*. Ketiga prinsip dasar pemberian pembiayaan ini dianggap sebagai faktor penting yang tidak dapat ditinggalkan sebelum mengambil keputusan.

2. Analisis 6A

Analisis 6A artinya terdapat 6 aspek yang perlu dilakukan dalam analisis terhadap permohonan pembiayaan, yang terdiri dari:

g. Analisis Aspek Hukum

Analisis aspek hukum dilakukan oleh PT BPRS Aman Syariah untuk evaluasi terhadap legalitas calon nasabah. Di dalam akad pembiayaan, terdapat dua pihak yang terikat, yaitu bank Syariah sebagai pihak yang menginvestasikan modal dan pihak nasabah yang mendapat kepercayaan untuk menjalankan usahanya. Kedua pihak mempunyai hak dan kewajiban masing-masing. Oleh karena itu perlu

dilandasi oleh dasar-dasar hukum secara formal sesuai dengan prinsip Syariah dan undang-undang yang berlaku.dengan mencantumkan legalitas usaha seperti NPWP dan Surat Keterangan Usaha.

h. Analisis Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan aspek yang sangat penting untuk dianalisis lebih mendalam karena hal ini terkait dengan aktivitas pemasaran produk calon nasabah. PT BPRS Aman Syariah dapat mengetahui sejauh mana produk yang dihasilkan oleh calon debitur diterima oleh pasar dan berapa lama produknya dapat bertahan dan bersaing dipasar. Produk yang dihasilkan nasabah merupakan produk *leader* dan lain-lain informasi terkait dengan pemasaran prodak. Analisis pemasaran diperlukan oleh bank Aman Syariah untuk menghitung kemungkinan penjualan prodak setiap tahun dengan mengetahui apa jenis objek usaha calon naabah, pasar/konsumen yang dituju, lokasi pemasaran, kondisi persaingan usaha sejenis, kebijakan/strategi pemasaran, target/ proyeksi penjualan serta risiko dan mitigasi.

i. Analisis Aspek Teknis

Merupakan analisis yang dilakukan bank Aman Syariah dengan tujuan untuk mengetahui fisik dan lingkungan usaha perusahaan calon nasabah serta proses produksi. Dengan menganalisis aspek teknis bank Syariah dapat menyimpulkan apakah perusahaan (calon nasabah) menjelaskan aktivitas produksinya secara efisien seperti letak tempat usaha nasabah,aktivitas transaksi penjualan.dan juga Bank Aman

Syariah memperhatikan risiko dan mitigasi. Bank Aman Syariah juga dapat mengetahui apakah proses produksinya berdasarkan pesanan atau produksi masa. Penentuan produksi berdasarkan penjualan produk dan pengaruh pada *cash in flow* perusahaan, karena jangka waktu penerimaan uang atas hasil penjualan akan berbeda.

j. Analisis Aspek Manajemen

Aspek manajemen merupakan salah satu aspek yang sangat penting sebelum Bank Aman Syariah memberikan rekombinasi atas permohonan pembiayaan. Aspek yang perlu dilakukan penilaian terhadap aspek manajemen antara lain:

6) Struktur organisasi

Bank Aman Syariah ingin mengetahui struktur organisasi perusahaan dan melakukan evaluasi terhadap efektivitas.

7) *Job description*

Bank perlu mengetahui bahwa perusahaan telah menentukan *Job description* (uraian tugas) kepada setiap bagian atas bidang pekerjaan.

8) Sistem dan prosedur

Bank ingin mengetahui bahwa perusahaan telah menyusun system dan prosedur kerja dan dibukukan dalam buku pedoman, sehingga akan lebih mudah dipahami oleh semua pegawai.

9) Penataan sumber daya manusia

Bank ingin mengetahui pengalaman manajemen dalam mengelola usahanya.

10) *Management skill*

Bank perlu mengetahui keterampilan top manajemen hingga manajemen kini ditingkat pertama, sehingga bank akan yakin atas kelangsungan hidup perusahaan.

Dan Bank Aman Syariah melakukan Analisa terhadap Kebijakan Manajemen Usaha. Diantara kebijakan tersebut yaitu kebijakan pengembangan seperti peningkatan omset dagangan, kebijakan pemasaran, kebijakan produksi, kebijakan sumber aya dan kebijakan lain/ visi serta memperhatikan risiko dan mitigasi.

k. Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan dilakukan oleh Bank Aman Syariah untuk mengetahui kemampuan keuangan nasabah dalam memenuhi kewajibannya baik kewajiban jangka pendek maupun jangka Panjang. Aspek keuangan ini sangat penting bagi Bank Aman Syariah untuk mengetahui besarnya kebutuhan dana yang diperlukan agar nasabah dapat meningkatkan volume usahanya serta mengetahui kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian. Bank melihat bahwa kelangsungan usaha calon nasabah dapat distimasi dengan beberapa macam instrument keuangan.

1. Analisis Aspek Sosial-Ekonomi

Merupakan analisis yang dilakukan oleh Bank Aman Syariah untuk mendapatkan informasi tentang lingkungan terkait dengan usaha calon nasabah. Analisis aspek sosial-ekonomi antara lain meliputi:

- 5) Dampak yang ditimbulkan oleh perusahaan terhadap lingkungan. Dampak terhadap lingkungan dapat merupakan dampak positif dan negatif.
- 6) Pengaruh perusahaan terhadap lapangan kerja. Dampak adanya perusahaan terhadap kesempatan kerja terutama bagi penduduk sekitar lokasi.
- 7) Pengaruh perusahaan terhadap pendapatan negara. Perusahaan calon nasabah memiliki pengaruh terhadap pendapatan negara, misalnya penerimaan pajak.
- 8) Debitur melakukan kegiatan yang tidak bertentangan dengan kondisi lingkungan sekitar, sehingga aktivitas calon nasabah berjalan dengan baik.

Keenam aspek dilakukan dengan analisis satu per satu, kemudian disusun suatu kesimpulan secara menyeluruh. Dari kesimpulan yang diperoleh dapat digambarkan apakah permohonan kredit atau pembiayaan calon nasabah disetujui atau ditolak. Apabila kredit calon nasabah ditolak maka bank akan memberi informasi kepada calon nasabah secara lisan atau dengan mengirimkan surat penolakan atas permohonan pembiayaan. Apabila benar menyetujui permohonan kredit calon nasabah, maka bank

akan menghitung besar persetujuan pembiayaan, jangka waktunya, agunan yang diminta, cara pencairan, jadwal angsuran dan dokumen lain yang perlu dipersiapkan oleh calon nasabah.⁸²

Berdasarkan data tersebut Analisa pembiayaan sangat penting dilakukan karena analisis 5C dan 6A ini diimplementasikan dengan baik sehingga pihak bank dapat mengetahui sejauh mana tingkat kelayakan pembiayaan yang akan diberikan pihak bank kepada si pemohon (calon nasabah). Selain dari pada itu pihak bank secara langsung dapat meramalkan sejauh mana keuntungan yang akan diperolehnya apabila pihak bank memberikan pembiayaan kepada pihak pemohon (calon nasabah).

Dengan adanya Analisa pembiayaan pihak bank juga akan mendapatkan data pribadi dari calon nasabah yang bertujuan untuk meminimalkan tingkat kerugian apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan atau penyalahgunaan dana yang dilakukan pihak pemohon (nasabah). Karena analisis yang baik akan menghasilkan mengambil keputusan yang tepat.

⁸² Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah* (Palangkarya, Graha Ilmu, 2007), 112-120

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa penerapan manajemen risiko sebelum terjadinya akad pembiayaan murabahah PT BPRS Aman Syariah Sekampung sudah menggunakan prosedur dan analisis pembiayaan yang baik sesuai dengan ketentuan dan semua analisis yang ada pada ketentuan perbankan Syariah dengan menggunakan analisis prinsip 5C dan 6A. Dalam penerapan prinsip 5C ini Bank Aman Syariah lebih memfokuskan terhadap beberapa prinsip antara lain *character*, *capacity*, dan *colleteral*. Karena ketiga prinsip dasar pemberian pembiayaan ini dianggap sebagai faktor penting yang tidak dapat ditinggalkan sebelum mengambil keputusan. Dengan cara ini, secara efektif dapat meminimalisir risiko pembiayaan murabahah di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan, maka peneliti mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Dalam memberikan pembiayaan sebaiknya PT BPRS Aman Syariah Sekampung lebih selektif mengenai sasaran pembiayaan yang dituju dan lebih memperhatikan atau mengawasi kondisi-kondisi nasabah di lapangan dalam rangka untuk meminimalisir risiko-risiko terjadinya pembiayaan bermasalah.

2. PT BPRS Aman Syariah Sekampung hendaknya meningkatkan sumber daya manusia (SDM) dengan tujuan untuk mencetak tenaga yang dapat meningkatkan kualitas pembiayaan dan menekan tingkat pembiayaan bermasalah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- , *Pengantar Ekonomi Syariah*. Bandung: Pustaka Setia, 2015.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta. Tazkia Cendekia, 2013.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Awaliantin, Aqmarina dan Jaka Isqiyarta. "Penerapan dan Fungsi Manajemen Risiko Fluktuasi Harga Batu Bara Berdasarkan ISO 31000 Study Kasus pada Perusahaan Distributor Alat Berat PT X". *Diponegoro Journal Of Accounting*. Volume 3 Nomor 1 Tahun 2014.
- Budiarto, Eko dan Dewi Anggraeni. *Pengantar Epidemiologi Edisi 2*. Jakarta: EGC, 2003.
- Budiharto. *Metodologi Penelitian Kesehatan: dengan Contoh Bidang Ilmu Kesehatan Gigi*. Jakarta: EGC, 2008.
- Darmawi, Herman. *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Jakarta: Karya Insan Indonesia, 2004.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Risiko: Teori. Kasus. dan Solusi*. Bandung: CV Alfabeta, 2018.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*
- Fikri, Sirhan. *et. al.* " Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Mahasiswa". Malang: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Merdeka Malang. Vol. 3 No.1. Januari 2016.
- Fitrah, Muh. dan Luthfiah. *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif. Tindakan Kelas Dan Studi Kasus*. Jawa Barat: CV. Jejak, 2017.
- Hasanah, Anah. "Analisis Manajemen Resiko Dalam Prosedur Pembiayaan Gadaai Emas Di BJB Syariah KCP Kuningan" dalam <https://core.ac.uk/download/pdf/147421392.pdf> .
- Hayati, Sri. *Manajemen Risiko Untuk Bnak dan Perkreditan Rakyat dan Lembaga Keuangan Mikro*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2017.

- Hermawan, Asep. *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*. Jakarta: PT Grasindo, 2005.
- Ismail. *Bank Islam*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Istiningrum, Andrian Ari. “*Implementasi Penilaian Risiko Dalam Menunjang Pencapaian Tujuan*”. Yogyakarta. Jurnal Pendidikan Akuntansi. Vol. IX No. 2. Tahun 2011.
- Jandiadi. *Pengantar Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2009.
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Latif, Azharuddin. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: UIN Jakarta Press, 2005.
- Machmud, Amir dan Rukmana. *Bank Syariah Teori. Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2010.
- Maskur. *Manajemen Humas Pendidikan Islam: Teori Dan Aplikasi*. Yogyakarta: Deepublish, 2015.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014.
- . *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2000.
- Munawwir, A. Warson. *Kamus Arab-Indonesia Al-Munawwir*. Surabaya: Pusaka Progresif 2002.
- Nuryanti, Siti. Pengaruh Tingkat Risiko Pembiayaan Mudharabah Terhadap Profitabilitas Lembaga Keuangan Syariah study kasus BMT Surya Abadi Lampung Tengah” Tahun 2009
- Raco, J.R. *Metode Penelitian Kualitatif: Jemis. Karakteristik Dan Keunggulannya*. Jakarta: PT. Grasindo, 2010.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking Sebuah Teori. Konsep. dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Rivai, Veithzal. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Sugiarto, Eko. *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi Dan Tesis*. Yogyakarta: Suaka Media, 2015.

- Suwendra, I Wayan. *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu Sosial. Pendidikan. Kebudayaan dan Keagamaan*. Bali: Nilacakra, 2018.
- Tampubolon, Robert. *Risk Management: Manajemen Risiko Pendekatan Kualitatif untuk Bank Komersial*. Jakarta: PT. Elek Media Komputindo, 2004.
- Terry, George R. & Leslie W. Rue. *Dasar-dasar Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.
- Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia, 2013
- Usanti, Trisadini P. dan Abd. Somad. *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Wati, Lela Nurlaela dan Ahmad Darda. “ *Manajemen Risiko Bisnis*”. Jurnal Ekobis. Volume 1 Nomor 4 September 2012.
- Wijatantini, Bayu. “*Model Pendekatan Manajemen Risiko*”. Jeam. Vol XI No. 2 Tahun 2012.
- Zahra, Vidya Nur. “Penerapan Manajemen Risiko Pembiayaan dalam Meningkatkan Profitabilitas di PT BPRS Aman Syariah Sekampung”. IAIN Metro, 2017
- Zuhairi. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2007.

FOTO DOKUMENTASI



Wawancara dengan Bapak Sugiyanto, S.E selaku Direktur PT. BPRS Aman Syariah Sekampung



Wawancara dengan Ibu Ayu Anastavia selaku Legal Officer PT. BPRS Aman Syariah Sekampung

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Lili Fauziah, lahir pada tanggal 01 Juni 1997 di Desa Sendang Sari Kecamatan Buay Madang Timur Kabupaten OKU Timur, dari pasangan Bapak Basuki dan Ibu Siti Jumiatin. Peneliti merupakan anak pertama dari dua bersaudara.

Peneliti menyelesaikan pendidikan formalnya di SD Negeri 2 Sumberharjo, lulus pada tahun 2009, kemudian melanjutkan pada MTs Darul Ulum Bumiharjo, lulus pada tahun 2012, kemudian melanjutkan pada SMA Negeri 2 Buay Bahuga, lulus pada tahun 2015. Selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikan pada Program Studi S1 Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dimulai pada Semester I Tahun Ajaran 2015/2016, yang kemudian pada Tahun 2017, STAIN Jurai Siwo Metro beralih status menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung, sehingga program studi S1 Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam berubah menjadi Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.