



**ANALISIS PENILAIAN KARAKTER DALAM PENYALURAN  
PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KSPPS BMT ALFATAYA  
PAYAKUMBUH**

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Jurusan Perbankan Syariah*

**Oleh**

**DIAN HURRIYYAH**  
**NIM. 14 202 025**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BATUSANGKAR  
2018 M/1439 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dian Hurriyyah  
NIM : 14 202 025  
Jurusan : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan SKRIPSI yang berjudul: "ANALISIS PENILAIAN KARAKTER DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KSPPS BMT ALFATAYA PAYAKUMBUH" adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila di kemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 24 Juli 2018

Yang membuat pernyataan



Dian Hurriyyah  
NIM 14 202 025

#### PERSETUJUAN PEMBIMBING

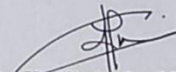
Pembimbing SKRIPSI atas nama **Dian Hurriyyah**, NIM: 14 202 025, dengan judul: "**Analisis Karakter dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah Pada KSPPS BMT Alfataya Payakumbuh**". Memandang bahwa SKRIPSI yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *munaqasyah*.

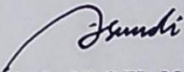
Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 24 Juli 2018

Pembimbing I,

Pembimbing II,


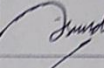

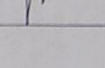
  
Dr. H. Alimin, Lc, M. Ag  
NIP. 19720505 200212 1 004

  
Asrinaldi, S.EI., M.Sv

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi atas nama **DIAN HURRIYYAH**, NIM: 14 202 025, dengan judul: **ANALISIS PENILAIAN KARAKTER DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KSPPS BMT ALFATAYA PAYAKUMBUH**, telah diujikan dalam sidang *Munawaziyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar yang dilaksanakan tanggal 10 Agustus 2018.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag NIP.197205052002121004	Ketua Pembimbing I		3/08-2018
2	Asrinaldi, SE.I., M.Sy NIP. -	Sekretaris/ Pembimbing II		31/8 2018
3	Inong Satriadi, S.Ag., MA NIP.197509271999031001	Anggota/ Penguji I		31 AET 2018
4	M. Hasbi Nasution, S.Ag., MM NIP.-	Anggota/ Penguji II		30/8-18

Batusangkar, 30 Agustus 2018

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

  
**Dr. Uka Atsani, S.H, M.Hum**  
NIP. 19750303 199903 1 004

## ABSTRAK

**DIAN HURRIYYAH, NIM. 14 202 025.** Judul Skripsi: “**Analisis Karakter Dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah Pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh**”. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Pokok permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah bagaimana praktek analisis karakter yang dilakukan oleh KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh pada pembiayaan murabahah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktek analisis karakter yang dilakukan oleh KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh dan kendala yang dihadapi dalam melakukan analisis karakter oleh KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), data-data yang terkumpul dalam penelitian ini berasal dari data primer berupa wawancara dengan *Account Officer* pada BMT ALFATAYA Payakumbuh dan data sekunder berupa laporan Jumlah pembiayaan beserta NPF, kemudian brosur-brosur yang berhubungan dengan pembiayaan murabahah, analisis data yang digunakan yaitu *deskriptif kualitatif*.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh bahwa analisis karakter lebih diutamakan karena nasabah banyak berasal dari lingkungan sekitar BMT ALFATAYA sehingga memudahkan bagi BMT ALFATAYA mengenal nasabah dan tingginya keinginan nasabah untuk transparansi terhadap kondisi mereka. Oleh karena analisis penilaian karakter menjadi tolak ukur dalam penyaluran pembiayaan, sarana yang digunakan BMT ALFATAYA terhadap calon nasabah yaitu: wawancara, *bank to bank information*, *survey*, pengecekan dengan *supplier*. Sedangkan kendala yang dihadapi BMT ALFATAYA dalam melakukan analisis karakter yaitu tidak adanya fasilitas BI *checking* atau SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan) dan BMT ALFATAYA kurang mendapatkan informasi dari lingkungan sekitar calon nasabah.

***Kata Kunci: Analisis, Karakter, Murabahah***

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

ABSTRAK ..... i

DAFTAR ISI..... ii

DAFTAR TABEL..... iv

DAFTAR GAMBAR..... v

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Fokus Penelitian..... 7

C. Rumusan Masalah..... 7

D. Tujuan Penelitian..... 8

E. Manfaat dan Luaran Penelitian..... 8

F. Definisi Operasional..... 9

### BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teoritik..... 10

1. Baitul Maal wa Tamwil (BMT).....10

2. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS).....19

3. Pembiayaan (Financing-Lending).....21

4. Pembiayaan *Murabahah*.....30

5. Analisis Karakter.....36

6. Analisis Karakter.....37

7. Prinsip Dasar Pemberian Pembiayaan ( Prinsip 5 C dan 7 P).....43

B. Penelitian yang Relevan..... 48

### BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian..... 51

B. Latar dan Waktu Penelitian..... 51

C. Instrumen Penelitian..... 52

D. Sumber Data..... 52

E. Teknik Pengumpulan Data.....	52
F. Teknik Analisis Data.....	53
G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data .....	54

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Gambaran Umum KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh .....	56
1. Sejarah singkat mengenai KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh .....	56
2. Struktur organisasi KSPPS BMT ALFATAYA .....	59
3. Manajemen operasional.....	60
4. Manajemen operasional kantor pusat BMT ALFATAYA Payakumbuh.	61
5. Ringkasan profil .....	61
6. Produk dan jasa layanan KSPPS BMT ALFATAYA .....	62
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	66
1. Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh .....	66
2. Keutamaan BMT ALFATAYA memakai Pendekatan Karakter .....	70
3. Analisis Karakter Calon Nasabah Pembiayaan BMT ALFATAYA .....	71
4. Kendala-kendala yang dihadapi BMT ALFATAYA dalam melakukan Analisis Karakter.....	75

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	77
B. Saran.....	78

#### **DAFTAR PUSTAKA**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. 1 Data Pembiayaan dan NPF ( <i>Non Performing Financing</i> ) .....	7
Tabel 3. 1 Rancangan Waktu Penelitian .....	51
Tabel 4. 1 Manajemen operasional tahun 2018 .....	60
Tabel 4. 2 Manajemen operasional kantor pusat tahun 2018.....	61

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2. 1 Skema Pembiayaan Akad <i>Murabahah</i> .....	36
Gambar 4. 1 Struktur organisasi KSPPS BMT ALFATAYA Tahun 2018 .....	59

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Islam merupakan ajaran yang *syamwil* (integral), *kamil* (sempurna) dan *mutakamil* (menyempurnakan) yang diberikan oleh Allah SWT sebagai pencipta alam beserta seluruh isinya ini kepada manusia yang diangkatnya sebagai *khalifah* (pemimpin) di bumi, yang berkewajiban untuk memakmurkan baik secara material maupun spiritual dengan landasan *aqidah* dan *syariah* yang masing-masing akan melahirkan peradaban yang lurus dan *akhlaqul karimah* (perilaku yang mulia).

Karena itu tugas khalifah di bumi ini adalah untuk mengatur mekanisme kerja/aktifitas yang ada, agar dapat berjalan secara seimbang dan adil yang mengarah pada suatu tatanan masyarakat beserta lingkungannya yang aman, tentram dan damai serta penuh barakah dan ampunan dari Allah SWT.

Dunia dengan berbagai macam bentuk aktivitasnya memerlukan suatu aturan yang jelas dan terarah, dimana aturan itu berguna sebagai *juklak* (petunjuk pelaksanaan) dari beragam aktivitas manusia, baik aktivitas bersifat *vertikal* (hubungan manusia dengan Tuhannya), maupun aktivitas yang bersifat horizontal (hubungan manusia dengan sesamanya atau lingkungan alam lainnya).

Islam dalam menentukan suatu larangan terhadap aktivitas duniawiyah tentunya mempunyai hikmah tersendiri di dalamnya, dimana hikmah itu akan memberikan kemaslahatan, ketenangan dan keselamatan hidup di dunia maupun akhirat. Namun demikian, Islam tidak melarang begitu saja kecuali disisi lain ada alternatif konsepsional maupun operasional yang diberikannya, misalnya saja larangan terhadap riba. Sebagaimana Allah berfirman dalam QS. *Al- Baqarah: 278*:

كُنْتُمْ إِنْ رَبَّوْا مِنْ بَقِي مَا وَذَرُوا اللَّهَ اتَّقُوا أَمْنُوا الَّذِينَ يَأْتِيهَا  
 وَإِنْ وَرَسُولِهِ ۗ اللَّهُ مِّنْ يَّحْرَبِ فَأَذْنُوا تَفْعَلُوا لَمْ فَإِنْ ﴿٢٧٨﴾ مُؤْمِنِينَ  
 ﴿٢٧٩﴾ تَظْلُمُونَ وَلَا تَظْلُمُونَ لَا أَمْوَالِكُمْ رِئُوسٌ فَلَكُمْ تَبْتُمُ

278. Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.

279. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Alternatif yang diberikan Islam dalam rangka menghapus riba dalam praktik *muamalah* yang dilakukan manusia melalui dua jalan. Jalan pertama berbentuk *shadaqah* ataupun *al-qardhul hasan* (pinjaman tanpa adanya kesepakatan kelebihan berupa apapun pada saat pelunasan). Al-qardhul hasan merupakan akad pinjaman yang diberikan kepada pihak tertentu untuk tujuan sosial yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman. Jadi, al-qardhul hasan ini untuk menyediakan fasilitas kepada nasabah yang benar-benar membutuhkan dan berhak menerimanya. Hanya biaya-biaya administrasi saja yang dikenakan dalam pembiayaan ini (Usman, 2002: 40).

Sedangkan jalan kedua adalah melalui sistem perbankan Islam yang di dalamnya menyangkut penghimpunan dana melalui tabungan *mudharabah*, deposito (*musyarakah*), dan giro (*wadi'ah*) yang kemudian disalurkan melalui pinjaman dengan prinsip bagi hasil (seperti *mudharabah*, *musyarakah*), prinsip jual beli (*bai' bitsaman ajil*, *murabahah*, dan lain sebagainya) serta prinsip sewa/fee seperti *ijarah*, *ba'i ta'jiri* dan lain-lain. Dari kedua jalan di atas, secara sistematis diatur dan dikelola melalui kelembagaan yang dalam istilah Islam disebut *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) (Yunus, 2009: 3-5).

BMT sebagai lembaga keuangan yang ditimbulkan dari peran masyarakat secara luas, tidak ada batasan ekonomi, sosial bahkan agama. Semua komponen masyarakat dapat berperan aktif dalam membangun sebuah sistem keuangan yang lebih adil dan yang lebih penting mampu menjangkau lapisan pengusaha yang terkecil sekalipun.

Peran BMT dalam menumbuhkembangkan usaha mikro dan kecil dilingkungannya merupakan sumbangan yang sangat berarti bagi pembangunan nasional (Ridwan, 2004: 73-74). Oleh karena itu, BMT direkayasa untuk menjadi lembaga sosial dan sekaligus lembaga ekonomi kerakyatan yang mampu bersaing di pasar bebas. BMT berupaya mengkombinasikan prinsip-prinsip ekonomi syariah dalam praktek, sehingga diperoleh efisiensi dan keuntungan yang sangat produktif.

BMT juga dapat membantu para anggotanya agar mampu bersaing secara positif di pasaran. Semakin besar nilai tambah baru kegiatan usaha yang didukung oleh BMT, maka semakin besar pula dana yang dapat disalurkan kepada publik, sehingga dapat mendorong terjadinya percepatan pertumbuhan ekonomi masyarakat.

Pertumbuhan ekonomi masyarakat tersebut terkait langsung dalam kegiatan usaha sektor riil dalam skala mikro. Kegiatan bisnis sektor riil umumnya dilakukan dalam bidang industri dan perdagangan dalam skala kecil dan menengah.

Pengembangan sektor usaha industri dan perdagangan kecil menengah melalui program kemitraan usaha dapat diarahkan untuk mengurangi angka kemiskinan. Oleh karena itu, sesuai namanya, semua kerugian tersebut diorganisasikan dan dilaksanakan oleh masyarakat secara mandiri dengan dukungan BMT. Pada gilirannya diharapkan BMT dapat berdiri dalam skala yang lebih besar dan mampu beroperasi di daerah-daerah terpencil, sehingga pemerataan ekonomi dapat terwujud secara maksimal (Sadrah, 2004: 117-118).

Sebagai lembaga sosial dan sekaligus lembaga ekonomi kerakyatan BMT menyalurkan dananya melalui pembiayaan (*financing lending*).

Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan. Berdasarkan UU Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah:

“Penyediaan uang atau tagih yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”

Dalam Undang-undang Perbankan Syariah 2008 (UU RI No. 21 Tahun 2008) menyebutkan bahwa: “pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu dalam:

1. Transaksi investasi yang didasarkan antara lain atas akad *mudharabah* atau *Musyarakah*.
2. Transaksi sewa yang didasarkan antara lain atas akad *ijarah* atau akad *ijarah* dengan opsi perpindahan hak milik (IMBT).
3. Transaksi jual beli yang didasarkan antara lain atas akad *murabahah*, *salam*, *istishna*.
4. Transaksi pinjaman yang didasarkan antara lain akad *qard*.
5. Transaksi multijasa yang didasarkan antara lain atas akad *ijarah* dan *kafalah*.

Sebagai upaya dalam memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, dilakukanlah pembiayaan (*financing lending*). Sebelum memberikan pembiayaan, BMT harus menerapkan manajemen resiko pembiayaan. Manajemen resiko pembiayaan merupakan suatu tindakan mengidentifikasi resiko dan mempersiapkan berbagai pendekatan untuk mengendalikan resiko dalam pembiayaan yang dilakukan oleh BMT E-Journal (Lokabal, 2014: 110). Salah satunya melakukan analisis karakter (yang termuat dalam 5C) terhadap calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan.

Pemberian pembiayaan tanpa dianalisis terlebih dahulu akan sangat membahayakan. Dalam hal ini, nasabah akan mudah memberikan data-

data fiktif sehingga pembiayaan yang tidak layak menjadi layak untuk diberikan. Akibatnya jika salah dalam menganalisis, maka pembiayaan yang disalurkan akan sulit untuk ditagih atau macet. Sebelum fasilitas pembiayaan disalurkan maka BMT harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan disalurkan.

Dalam memberikan penyaluran pembiayaan kepada nasabah pihak BMT menggunakan analisis 5 C, yaitu (Ismail, 2010:112-113) :

1. *Character*, menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Dengan melakukan analisis inilah pihak BMT mengetahui bahwa nasabah mempunyai karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap perlunasan pembiayaan yang akan diterima BMT. Dalil Al-qur'an tentang analisis karakter yaitu:

وَلْيَعْلَمَنَّ صِدْقُ الَّذِينَ  
 وَاللَّهُ فَلْيَعْلَمَنَّ قَبْلَهُمْ مِنَ الَّذِينَ فَتَنَّا وَلَقَدْ  
 الْكَذِبِينَ ﴿١٠٠﴾

3. dan Sesungguhnya Kami telah menguji orang-orang yang sebelum mereka, Maka Sesungguhnya Allah mengetahui orang-orang yang benar dan Sesungguhnya Dia mengetahui orang-orang yang dusta.

2. *Capacity*, analisis ini ditujukan kepada nasabah. Untuk mengetahui kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Kemampuan keuangannya sangat penting karena akan berpengaruh atas pengembalian pembiayaannya. Semakin baik keuangannya, akan semakin baik pula pembayaran kembali pembiayaannya.
3. *Capital* atau modal, merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau berapa banyak dana yang akan diikutsertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon nasabah. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon nasabah akan

semakin meyakinkan bagi BMT akan keseriusan calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan.

4. *Collateral*, merupakan jaminan/agunan yang diberikan calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Karena agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila nasabah tidak sanggup lagi untuk membayar angsuran pembiayaannya atau masuk dalam pembiayaan macet, maka BMT dapat melakukan eksekusi terhadap agunannya.
5. *Conditions of economy*, merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. BMT perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi karena akan berpengaruh pada usaha calon debitur di masa yang akan datang.

Dari observasi awal yang telah penulis lakukan pada KSPPS BMT ALFATAYAPayakumbuh, calon nasabah BMT ALFATAYA banyak melakukan pembiayaan murabahah. Dalam melakukan analisis pembiayaan pihak BMT ALFATAYA menggunakan pendekatan 5C. Dari analisis 5C tersebut yang lebih utama dilakukan oleh pihak BMT ALFATAYA adalah analisis *character*/karakter dari calon nasabahnya, karena *character*/karakter merupakan langkah awal atau sebagai patokan bagi pihak BMT untuk mengetahui watak dan kepribadian para calon nasabahnya dalam penyaluran pembiayaan yang dilakukannya. Dengan mengetahui karakter dari calon nasabah tersebut BMT dapat mengetahui atau mendapatkan gambaran akan keinginan membayar atas pembiayaan yang akan dilakukannya (Ansarullah, (AO), 04 Oktober 2017). Hal ini diasumsikan jika analisis karakter yang dilakukan BMT ALFATAYAbagus tentu akan berdampak positif juga terhadap penyaluran pembiayaan yang dilakukan BMT ALFATAYA itu sendiri.

Berikut data yang diperoleh dari pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT ALFATAYAdari tahun 2013-2017:

**Tabel 1. 1 Data Pembiayaan dan NPF (Non Performing Financing)**

Tahun	Outstanding Pembiayaan	NPF
2013	5.309.397.257,57	2,25%
2014	6.220.987.390,20	2,90%
2015	5.109.987.389,80	5,03%
2016	4.999.821.923,63	7,72%
2017	5.262.574.846,71	7,63%

Sumber: BMT ALFATAYA

Berdasarkan data tersebut dari tahun ke tahun jumlah NPF BMT ALFATAYA mengalami peningkatan. Semakin tinggi jumlah NPF di BMT tersebut akan berpengaruh terhadap tingkat kesehatan BMT tersebut. Hal inilah yang mendorong penulis untuk meneliti lebih dalam tentang bagaimana analisis penilaian karakter dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh pihak BMT ALFATAYA Payakumbuh.

## B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka yang menjadi fokus penelitian adalah “*Alasan BMT ALFATAYA Mengutamakan dan Sarana yang Digunakan dalam Melakukan Analisis Karakter dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah*”.

## C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan fokus penelitian diatas, maka rumusan masalah ini, yaitu:

1. Apa alasan KSPPS BMT ALFATAYA lebih mengutamakan penilaian karakter dalam memberikan pembiayaan *murabahah* kepada calon nasabah?
2. Bagaimana upaya KSPPS BMT ALFATAYA dalam menganalisis karakter dalam pembiayaan *murabahah*?
3. Apa kendala-kendala penerapan penilaian karakter dalam pembiayaan *murabahah* pada KSPPS BMT ALFATAYA?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah di atas adalah sebagaimana yang tergambar di bawah ini. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan:

1. Untuk menjelaskan bagaimana alasan KSPPS BMT ALFATAYA lebih mengutamakan penilaian karakter dalam memberikan pembiayaan *murabahah* kepada calon nasabah.
2. Untuk menjelaskan bagaimana upaya KSPPS BMT ALFATAYA dalam menganalisis karakter dalam pembiayaan *murabahah*.
3. Untuk menjelaskan kendala-kendala penerapan penilaian karakter dalam pembiayaan *murabahah* KSPPS BMT ALFATAYA.

#### **E. Manfaat dan Luaran Penelitian**

1. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

- a. Manfaat ilmiah

Dengan adanya penelitian ini, dapat mengetahui lebih dalam mengenai bagaimana analisis karakter dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh.

- b. Manfaat praktis

Hasil penelitian diharapkan menjadi acuan bagi pihak KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh untuk menentukan strategi dalam penyaluran pembiayaan *murabahah*.

- c. Manfaat akademik

Sebagai sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan terkait dengan analisis karakter dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* pada perbankan syariah.

2. Luaran penelitian

Luaran penelitian ini adalah agar bisa diterbitkan sebagai jurnal nantinya.

## **F. Definisi Operasional**

Karakter merupakan sifat atau watak dari nasabah pengambil pinjaman (Muhammad, 2005: 305). *Murabahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah (Muhammad, 2004: 201).

Analisis karakter dalam pembiayaan *murabahah* pada KSPPS BMT ALFATAYA yang dimaksud adalah faktor penyebab BMT ALFATAYA mengutamakan dan bagaimana cara yang ditempuh dalam melakukan analisis karakter tersebut.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Landasan Teoritik**

##### **1. Baitul Maal wa Tamwil (BMT)**

###### **a. Pengertian BMT**

Secara *harfiah* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus *mentasyarufkan* dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba. Jadi, BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan-pinjam.

Usahanya seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkannya kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan perbankan. Oleh sebab itu, BMT berbadan hukum koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan pinjam (KSP) (Ridwan, 2004: 126).

Perihal kedudukan BMT dari sisi yuridis, didasarkan kepada UU No. 7/1992 tentang Perbankan, BMT tidak termasuk lembaga keuangan bank yang menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat luas. Disebabkan menurut UU tersebut, lembaga yang dapat menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat luas hanyalah Bank Umum dan Bank Perkreditan

Rakyat, baik dilaksanakan secara konvensional maupun sistem bagi hasil. Kaitannya dengan fungsi dan tujuan BMT, diharapkan dapat mengembangkan diri melakukan kegiatan usaha secara legal. Oleh sebab itu, BMT awalnya berbentuk koperasi syariah dan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM). Akan tetapi, setelah keluarnya UU No. 7/1992 dan PP No. 72/1992, BMT mulai mengembangkan diri menjadi lembaga keuangan yang mandiri (Sadrah, 2004: 30-31).

Selain merupakan lembaga pengelola dana masyarakat yang memberikan pelayanan tabungan, pinjaman kredit dan pembiayaan, BMT juga berfungsi mengelola dana sosial umat diantaranya menerima titipan dana zakat, infak, shadaqah, dan wakaf. Sebagai lembaga usaha yang mandiri, BMT memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Berorientasi bisnis, yakni memiliki tujuan mencapai laba bersama meningkatkan pemanfaatan segalapotensi ekonomi yang sebanyak-banyaknya bagi para anggota dan lingkungannya.
- 2) Bukan merupakan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengelola dana sosial umat seperti zakat, infak, shadaqah, hibah dan wakaf.
- 3) Lembaga ekonomi umat yang dibangun dari bawah secara swadaya yang melibatkan peran serta masyarakat disekitarnya.
- 4) Lembaga ekonomi milik bersama antara kalangan masyarakat bawah dan kecil serta bukan milik perorangan atau kelompok tertentu di luar masyarakat sekitar BMT.

Selain memiliki ciri-ciri tersebut, BMT juga memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif dan dinamis, berpandangan positif dan produktif dalam menarik dan mengelola dana masyarakat.

- 2) Staf dan karyawan BMT menjalankan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing sesuai dengan tugas yang diberikan.
- 3) BMT memiliki komitmen melakukan pertemuan dengan semua komponen masyarakat di lapisan bawah melalui forum-forum pengajian, dakwah, pendidikan dan kegiatan sosial-ekonomi yang berimplikasi kepada kegiatan produktif di bidang ekonomi.
- 4) Manajemen operasional BMT dilakukan menurut pendekatan profesional dengan cara-cara Islami.

b. Prinsip Utama BMT

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

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan, yakni nilai-nilai spritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif, adil dan berakhlaq mulia.
- 3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola disetiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya serta anggota, dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan, yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) Kemandirian, yakni mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak bergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.

- 6) Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi. Yakni dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja. Tetapi, juga kenikmatan dan kepuasan ruhani dan akherat. Kerja keras dan cerdas yang dilandasi dengan bekal pengetahuan yang cukup, keterampilan yang terus ditingkatkan serta niat dan gairah yang kuat. Sikap profesionalisme dibangun dengan semangat untuk terus belajar demi mencapai tingkat standar kerja yang tertinggi.
- 7) Istiqomah, konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ke tahap berikutnya hanya kepada Allah SWT kita berharap.

c. Fungsi BMT

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan.
- 3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan antara *shohibul maal* dengan *du'afa* sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan lainnya.
- 5) Menjadi perantara keuangan, diantara pemilik dana, baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana untuk pengembangan usaha produktif.

d. Tujuan Kelembagaan BMT di Masyarakat

Perkembangan ekonomi syariah boleh dikatakan mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan banyak berdirinya lembaga keuangan menggunakan prinsip bagi hasil atau menggunakan prinsip yang sesuai dengan ajaran Islam. Lembaga keuangan syariah memang sudah banyak berada dikalangan masyarakat, tetapi sosialisasi sistem ekonomi syariah kepada masyarakat masih sangat terbatas. Padahal sosialisasi sistem ekonomi syariah merupakan aspek penunjang dalam strategi pengembangan ekonomi syariah di Indonesia.

Wawasan dan pengetahuan tentang ekonomi syariah umumnya hanya dikalangan akademisi dan praktisi lembaga keuangan syariah, sedangkan masyarakat bawah belum tentu mengetahui dan memahami secara jelas. Padahal ekonomi syariah merupakan sistem ekonomi yang lebih adil dan juga sesuai dengan prinsip agama Islam. Kaitanya dengan segi kelembagaan BMT, memiliki kedudukan dan fungsi untuk terlibat langsung dalam upaya pengembangan usaha kecil dan menengah. Perlu dicermati bersama bahwa BMT bukan merupakan lembaga pemerintah atau lembaga independen yang dapat bekerja sendiri. BMT tidak akan berfungsi efektif karena lembaga ini memerlukan dukungan dari banyak pihak baik itu lembaga pemerintah maupun swasta. Bahkan kunci dari dukungan terhadap BMT adalah komponen masyarakat itu sendiri.

Dukungan dari masyarakat terhadap optimalisasi peran BMT sangat penting, sebab lembaga BMT didirikan dari, oleh dan untuk masyarakat. Segala ide dasar dan tujuan dari didirikannya BMT antara lain adalah untuk kepentingan masyarakat itu sendiri dan dilakukan secara swadaya dan berkesinambungan. Dalam kerangka sistem ekonomi Islam, BMT dapat berperan dalam melakukan hal-hal berikut:

- 1) Membantu meningkatkan dan mengembangkan potensi umat dalam program pengentasan kemiskinan.
- 2) Memberikan sumbangan aktif terhadap upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan umat.
- 3) Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal bagi anggota dengan prinsip syariah.
- 4) Mengembangkan sikap hemat dan mendorong kegiatan menabung.
- 5) Menumbuhkembangkan usaha-usaha yang produktif dan sekaligus memberikan bimbingan dan konsultasi bagi anggota dibidang usahanya.
- 6) Meningkatkan wawasan dan kesadaran umat tentang sistem dan pola perekonomian Islam.
- 7) Membantu para pengusaha lemah untuk mendapatkan modal pinjaman.
- 8) Menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat menopang percepatan pertumbuhan ekonomi nasional (Sadrah, 2004: 31-34).

Pendirian BMT sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang berbadan hukum koperasi merupakan salah satu upaya untuk menggerakkan ekonomi rakyat yang berada pada mayoritas umat Islam. Gerakan lembaga keuangan pada tingkat bawah ini relatif mampu mengurangi ketergantungan masyarakat lapisan bawah dari cengkeraman rentenir, karena lembaga ini (BMT) terdiri dari dua divisi yaitu; pertama, divisi *baitul maal* yang mengelola zakat, infaq dan sadaqah (ZIS) berusaha mengangkat kaum lemah untuk lebih produktif dalam hidupnya dengan memanfaatkan dana dari ZIS yang tidak dibebani biaya pinjaman (pinjaman lunak yang bersifat sosial). Kedua, divisi *baitul tamwil* yaitu menggerakkan simpanan dan penyaluran dana (pembiayaan modal) dengan sistem bagi hasil. Diharapkan dengan sistem ekonomi Islam, masyarakat

termasuk umat Islam mampu menerapkannya untuk meningkatkan kesejahteraan hidup mereka (Yusuf, 2014: 76-78).

e. Produk Pengumpulan dan Penyaluran Dana BMT

1) Produk pengumpulan dana

Pelayanan jasa simpanan yang diselenggarakan oleh BMT merupakan suatu bentuk simpanan yang terikat dan tidak terikat atas jangka waktu dan jangka waktu dan syarat-syarat tertentu dalam penyertaan dan penarikannya. Transaksi yang mendasari bagi berlakunya simpanan di BMT adalah:

a) Simpanan *Wadi'ah*

Merupakan titipan dana yang dilakukan setiap waktu dan dapat ditarik pemilik atau nasabah dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga atau pemindahbukuan/transfer dan perintah membayar lainnya. Simpanan *wadi'ah* ini dikenai biaya administrasi. Namun karena dana tersebut dititipkan dan dikelola, nasabah penyimpan dana dapat menerima keuntungan bagi hasil yang sesuai dengan jumlah dana yang diinvestasikan di BMT.

b) Simpanan *Mudharabah*

Merupakan simpanan para pemilik dana yang penyetoran dan atau penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Jenis-jenis simpanan yang menggunakan akad *mudharabah* dapat dikembangkan ke dalam berbagai variasi simpanan. Diantara bentuk simpanan tersebut adalah:

- (1) Simpanan Idul Fitri.
- (2) Simpanan Idul Qurban.
- (3) Simpanan Haji dan Umrah.
- (4) Simpanan Pendidikan.
- (5) Simpanan Kesehatan, dll.

Selain kedua jenis simpanan tersebut, BMT juga mengelola dana ibadah seperti Zakat, Infaq dan Shadaqah (ZIS) yang dalam hal ini BMT berfungsi sebagai amil. Dalam hal ini, BMT berfungsi menggalang dana dari masyarakat untuk kepentingan sosial dan agama. BMT dan nasabah tidak memperoleh keuntungan dari jenis produk ini karena dana yang diperoleh sepenuhnya digunakan untuk kepentingan sosial.

## 2) Produk Penyaluran Dana

Kumpulan dana yang diperoleh dari nasabah, kemudian dikelola oleh BMT yang selanjutnya disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada masyarakat (nasabah). Pinjaman dana yang diberikan oleh BMT kepada masyarakat disebut kredit pembiayaan. Kredit pembiayaan merupakan suatu fasilitas produk yang diberikan oleh BMT kepada anggotanya untuk digunakan sebagai dana pendukung kegiatan usaha. Tujuan dari disalurkan kredit pembiayaan kepada masyarakat oleh BMT adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota dan BMT itu sendiri. Sasaran yang hendak dicapai dari kredit pembiayaan tersebut adalah semua sektor kegiatan ekonomi, antara lain: pertanian, industri, perdagangan dan jasa.

Berbagai bentuk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT kepada masyarakat bergantung kepada jenis akad, yaitu: perserikatan usaha (*musyarakah*) dan jual beli (*ba'i*). Dari kedua kad ini dikembangkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki oleh BMT dan nasabahnya. Diantara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh BMT maupun lembaga keuangan syariah lainnya adalah:

### a) Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil* (BBA)

Pembiayaan berakad jual beli adalah perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dana investasi atau

berupa pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh peminjam adalah jumlah atas harga barang modal dan keuntungan yang telah disepakati bersama.

b) Pembiayaan *Murabahah* (MBA)

Yakni pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan ini pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT dengan pemberi modal dan anggota sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah sama seperti pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil*, tetapi proses pengembaliannya akan dibayarkan pada saat jatuh tempo.

c) Pembiayaan *Mudharabah* (MDA)

Yakni pembiayaan dengan akad *syirkah*. Akad *syirkah* merupakan suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dan anggota, dimana BMT menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya. Jenis kegiatan usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah, seperti: pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan jasa.

d) Pembiayaan *Musyarakah* (MSA)

Yakni pembiayaan dengan akad *syirkah* adalah penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu kegiatan usaha, dimana terjadinya kesepakatan untuk menanggung resiko dan keuntungan yang berimbang, sesuai dengan nominal dana penyertaan.

e) Pembiayaan *al-Qordhul Hasan*

Yakni pembiayaan dengan akad ibadah. Merupakan perjanjian pembiayaan BMT dengan anggotanya. Hanya

anggota yang dianggap layak dapat diberi pinjaman semacam ini. Kegiatan yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan ini adalah para anggota yang terdesak dalam melakukan kewajiban-kewajiban non usaha atau pengusaha yang menginginkan usahanya bangkit kembali dari kepailitan yang disebabkan karena ketidakmampuannya melunasi kewajiban membayar pembiayaan yang dilakukan (Sadrah, 2004: 124-127).

## **2. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)**

Perkembangan lembaga keuangan syariah (LKS) selama beberapa tahun ini mengalami perkembangan yang cukup signifikan. LKS di Indonesia banyak beroperasi dengan sistem koperasi. Pada tahun 2004 dikenal dengan sistem Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dengan dasar dari keputusan Menteri Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan Usaha Koperasi dan Keuangan syariah. Kemudian pada tahun 2015 dikenal dengan sistem Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KPPS) dengan berdasarkan atas Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah oleh Koperasi.

Menurut Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/K.KUKM/IX/2015 dalam pasal 1 no 2 menjelaskan yang dimaksud dengan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah yang disingkat dengan KSPPS adalah koperasi yang kegiatan usahanya meliputi simpanan, pinjaman dan pembiayaan sesuai prinsip syariah, termasuk mengelola zakat, infaq/sedeqah, dan wakaf.

Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) hampir sama produknya dengan bank syariah, tapi pada produk

*fundingnya* terdapat perbedaan. Produk *funding* atau pendanaan pada KSPPS dinamakan simpanan sedangkan pada Bank Syariah dinamakan tabungan. Perbedaan istilah ini didasari pada induk yang menaungi KSPPS dan Bank Syariah itu sendiri. Pada KSPPS berada di bawah naungan Dinas Koperasi, sedangkan Bank Syariah berada di bawah naungan Bank Indonesia, dimana izin pendirian kedua jenis lembaga tersebut dikeluarkan oleh masing-masing induknya.

Terdapat dua bentuk Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) yaitu:

- a. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Primer, merupakan koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang seorang.
- b. Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Sekunder, KSPPS sekunder ini didirikan sekurang-kurangnya tiga badan hukum KSPPS.

Wilayah keanggotaan Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Primer dan Sekunder terdiri dari:

- a. Wilayah keanggotaan dalam 1 (satu) daerah kabupaten/kota.
- b. Wilayah keanggotaan lintas daerah kabupaten/kota dalam (satu) daerah provinsi.
- c. Wilayah keanggotaan lintas daerah provinsi.

Modal Usaha Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) menurut menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 16/Per/M.KUKM/IX/2015 dalam Bab VI pasal 19:

- a. Modal usaha awal pada setiap pendirian KSPPS Primer dan KSPPS Sekunder dihimpun dari simpanan pokok dan simpanan wajib anggotanya dan dapat ditambah dengan hibah.
- b. Modal usaha KSPPS Primer sebagaimana dimaksud pada ayat (a) dalam bentuk deposito pada Bank Syariah dengan rincian sebagai berikut:

- 1) Modal usaha KSPPS Primer dengan wilayah keanggotaan dalam daerah kabupaten/kota ditetapkan sebesar Rp.15.000.000
  - 2) Modal usaha KSPPS Primer dengan wilayah keanggotaan lintas daerah kabupaten/kota dalam 1 (satu) daerah provinsi ditetapkan sebesar Rp.75.000.000
  - 3) Modal usaha KSPPS Primer dengan wilayah keanggotaan lintas daerah provinsi ditetapkan sebesar Rp.375.000.000
- c. Modal usaha KSPPS Sekunder sebagaimana dimaksud pada ayat (a) dalam bentuk deposito pada Bank Syariah dengan rincian sebagai berikut:
- 1) Modal usaha KSPPS Sekunder dengan wilayah keanggotaan dalam daerah kabupaten/kota ditetapkan sebesar Rp.50.000.000
  - 2) Modal usaha KSPPS Sekunder dengan wilayah keanggotaan lintas daerah kabupaten/kota dalam (1) daerah provinsi ditetapkan sebesar Rp.150.000.000
  - 3) Modal usaha KSPPS Sekunder dengan wilayah keanggotaan lintas daerah provinsi ditetapkan sebesar Rp.500.000.000

### **3. Pembiayaan (Financing-Lending)**

#### a. Pengertian pembiayaan

Kegiatan yang penting dalam manajemen dana BMT adalah pelemparan dana atau pembiayaan yang sering juga disebut dengan *lending-financing*. Pembiayaan digunakan untuk menunjang aktifitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh laba dan tidak berdiamnya dana-dana yang ada pada BMT tersebut.

Berdasarkan UU Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah:

“Penyediaan uang atau tagih yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”

Dalam Undang-undang Perbankan Syariah 2008 (UU RI No. 21 Tahun 2008) menyebutkan bahwa:“pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu dalam:

- 1) Transaksi investasi yang didasarkan antara lain atas akad *mudharabah* atau *Musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa yang didasarkan antara lain atas akad *ijarah* atau akad *ijarah* dengan opsi perpindahan hak milik (IMBT).
- 3) Transaksi jual beli yang didasarkan antara lain atas akad *murabahah*, *salam*, *istishna*.
- 4) Transaksi pinjaman yang didasarkan antara lain akad *qard*.
- 5) Transaksi multijasa yang didasarkan antara lain atas akad *ijarah* dan *kafalah*.

b. Jenis-jenis Pembiayaan/ Kredit

Beragamnya jenis usaha, menyebabkan beragam pula kebutuhan akan dana. Oleh karena itu, menyebabkan jenis pembiayaan beragam pula. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan dana yang diinginkan nasabah. secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi antara lain (Kasmir, 2002:109-112):

1) Dilihat dari segi kegunaan

a) Kredit/pembiayaan investasi

Merupakan pembiayaan jangka panjang yang biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik atau keperluan rehabilitas. Contoh pembiayaan investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin. Masa pemakaiannya untuk suatu periode yang relatif lama dan dibutuhkan modal yang relatif besar pula.

b) Kredit/pembiayaan modal kerja

Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya. Sebagai contoh pembiayaan modal kerja diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi.

2) Dilihat dari segi tujuannya

a) Kredit/pembiayaan produktif

Digunakan untuk meningkatkan usaha atau produksi atau investasi. Pembiayaan ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contoh membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang dan pembiayaan pertanian akan menghasilkan produk pertanian. Pembiayaan pertambangan akan menghasilkan bahan tambang atau pembiayaan industri akan menghasilkan barang industri.

b) Kredit/pembiayaan konsumtif

Digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam pembiayaan ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Sebagai contoh pembiayaan perumahan, pembiayaan mobil, perabotan rumah tangga, dan konsumtif lainnya.

c) Kredit/pembiayaan perdagangan

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pedagang dan digunakan untuk membiayai aktivitas perdagangannya seperti untuk membeli barang yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagang tersebut. Pembiayaan ini sering diberikan kepada *supplier* atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar.

### 3) Dilihat dari segi jangka waktu

#### a) Jangka pendek

Merupakan pembiayaan yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja. Contohnya untuk peternakan, misalnya untuk peternakan ayam atau untuk pertanian, misalnya tanaman padi atau palawija.

#### b) Jangka menengah

Jangka waktunya berkisar antara 1 tahun sampai 3 tahun dan biasanya pembiayaan ini digunakan untuk melakukan investasi. Sebagai contoh pembiayaan untuk pertanian jeruk, atau peternakan kambing.

#### c) Jangka panjang

Merupakan pembiayaan yang masa pengembaliannya paling panjang. Jangka waktu pengembaliannya di atas 3 tahun sampai 5 tahun. Biasanya untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit atau manufaktur dan lainnya.

### 4) Dilihat dari segi jaminan

#### a) Kredit/pembiayaan dengan jaminan

Merupakan pembiayaan yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud. Artinya setiap pembiayaan yang dikeluarkan akan dilindungi minimal senilai jaminan atau untuk pembiayaan tertentu harus melebihi jumlah pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah.

#### b) Kredit/pembiayaan tanpa jaminan

Merupakan pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan barang. Pembiayaan ini diberikan dengan melihat prospek usaha, karakter serta loyalitas atau nama baik calon nasabah selama berhubungan dengan bank atau pihak lain.

#### 5) Dilihat dari sektor usaha

- a) Pembiayaan pertanian, merupakan pembiayaan yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian. Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka panjang atau jangka pendek.
- b) Pembiayaan peternakan, merupakan pembiayaan yang diberikan untuk sektor peternakan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk jangka pendek misalnya peternakan ayam dan jangka panjang untuk peternakan sapi atau kambing.
- c) Pembiayaan industri, merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membiayai industri, baik industri kecil, menengah, ataupun besar.
- d) Pembiayaan pertambangan, merupakan pembiayaan yang diberikan kepada usaha tambang. Jenis usaha tambang yang biayainya biasanya jangka panjang, seperti tambang emas, minyak atau timah.
- e) Pembiayaan pendidikan, merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa pembiayaan untuk para mahasiswa.
- f) Pembiayaan profesi, merupakan pembiayaan yang diberikan kepada para kalangan profesional seperti, dosen, dokter, atau pengacara.
- g) Pembiayaan perumahan, yaitu pembiayaan untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan dan biasanya berjangka waktu panjang.

#### c. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan terkait *stake holder*, yakni (Muhammad, 2004: 196-197) :

- 1) Pemilik, dari sumber pendapatan para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada BMT tersebut.
  - 2) Pegawai, para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari BMT yang dikelolanya.
  - 3) Masyarakat
    - a) Pemilik dana, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikannya akan diperoleh bagi hasil.
    - b) Debitur yang bersangkutan, para debitur, dengan penyediaan dana baginya mereka terbantu guna menjalankan usahanya atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya.
  - 4) BMT, hasil dari penyaluran pembiayaan. Diharapkan BMT dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap *survival* (bertahan) dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayani.
  - 5) Pemerintah, dari pembiayaan yang disalurkan pemerintah terbantu dalam pemerataan ekonomi bagi masyarakat menengah ke bawah.
- d. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada masyarakat penerima, diantaranya:

1) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam prosentase tertentu ditingkatkan kegunaannya untuk suatu usaha peningkatan produktivitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk memulai usaha baru.

Pada asasnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

a) Meningkatkan daya guna barang

(1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga kegunaan dari barang tersebut meningkat.

(2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan dari suatu daerah ke daerah lain yang dimanfaatkan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan kegunaan barang itu. Perpindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan berupa pembiayaan.

b) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik.

c) Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat. Ditinjau dari hukum permintaan dan penawaran maka terhadap segala macam dan ragam usaha, permintaan akan terus bertambah bilamana masyarakat telah memulai melakukan

penawaran. Timbullah kemudian efek kumulatif oleh semakin besarnya permintaan sehingga secara berantai kemudian menimbulkan keagairahan yang meluas dikalangan masyarakat untuk sedemikian rupa meningkatkan produktivitas.

d) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- (1) Pengendalian inflasi
- (2) Peningkatan ekspor
- (3) Rehabilitasi prasarana
- (4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan penting.

e) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan juga terhadap profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan terjadi terus menerus.

Dengan pendapatan yang terus meningkat maka pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara.

e. Analisis Pembiayaan

Pemberian pembiayaan mengandung berbagai resiko yang disebabkan adanya kemungkinan tidak dilunasi pembiayaan oleh nasabah pada akhir masa (jatuh tempo) pembiayaan itu. Banyak hal yang menyebabkan pembiayaan itu tidak dapat dilunasi nasabah pada waktunya.

Tidak ada keputusan pemberian pembiayaan tanpa resiko. Tidak akan ada BMT yang mampu mengembangkan bisnisnya jika BMT tersebut selalu menghindari resiko. Tetapi tidak semua resiko dapat diterima. Resiko yang dapat diterima adalah resiko yang dapat diukur secara tepat. Jadi, dalam menentukan apakah akan memberikan suatu pembiayaan atau tidak BMT harus memperkirakan atau mengukur pembiayaan bermasalah. Resiko ini dapat diperkirakan dengan melakukan analisis pembiayaan.

Tujuan utama analisis pembiayaan adalah menentukan kesanggupan dan kesungguhan seorang peminjam untuk membayar kembali pinjaman sesuai dengan persyaratan dalam perjanjian pembiayaan. Dalam arti yang lebih luas, analisis pembiayaan merupakan proses menilai resiko pemberian pinjaman kepada perusahaan atau perorangan.

Walaupun yang mempengaruhi kesanggupan seorang peminjam untuk melunasi suatu pinjaman sangat kompleks dan sulit untuk dinilai, tetapi harus dihadapi dengan sebaik mungkin dalam rangka membuat proyeksi keuangan. Ini mencakup pengalaman masa lalu dengan peminjam itu. Jadi, pejabat pembiayaan berusaha untuk memproyeksikan peminjam dan lingkungannya, termasuk kemungkinan ancaman yang dapat mempengaruhinya di masa datang, serta menentukan pembiayaan akan dibayar kembali agar kegiatan bisnis tetap berjalan normal.

Dengan demikian, BMT harus menentukan kadar resiko yang akan dipikulnya dalam setiap kasus dan berapa jumlah pembiayaan

yang dapat disetujui dengan mempertimbangkan resiko. Resiko pembiayaan mempunyai dimensi kualitatif dan kuantitatif. Tetapi dimensi kualitatif itu pada umumnya lebih sulit untuk dinilai. Selain itu jika akan memberikan suatu pinjaman, perlu untuk menentukan syarat pemberian pinjaman tersebut. Langkah-langkah dalam penilaian resiko yang kualitatif meliputi:

- 1) Mengumpulkan informasi berkenaan dengan catatan tanggung jawab keuangan calon peminjam.
- 2) Menentukan tujuan si peminjam dalam meminjam dana.
- 3) Mengidentifikasi resiko bisnis di peminjam dalam kondisi industri dan ekonomi masa datang.
- 4) Memperkirakan tingkat komitmen si peminjam untuk membayar kembali pinjaman itu.

Dimensi kuantitatif dari penilaian pembiayaan meliputi (Darmawi, 2011: 104-106):

- 1) Menganalisis data finansial historis.
- 2) Memproyeksi hasil analisis keuangannya di masa datang, untuk mengetahui kemampuan peminjam dalam membayar kembali pinjamannya pada waktu yang tepat.
- 3) Kemampuannya bertahan jika terjadi kondisi ekonomi yang memburuk.

#### **4. Pembiayaan *Murabahah***

##### **a. Pengertian Pembiayaan *Murabahah***

*Murabahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah (Muhammad, 2004: 201).

Dalam pembiayaan ini terdapat tiga pihak, A, B, dan C dalam penjualan *murabahah*. A meminta B untuk membelikan beberapa barang untuk A. B tidak memiliki barang tersebut tetapi berjanji untuk membelikannya dari pihak ketiga (C). B merupakan seorang perantara, dan perjanjian *murabahah* antara A dan B (Saeed, 2008: 137).

b. Pengertian *murabahah* menurut para ahli

- 1) Menurut Imam Al-Kasani *murabahah* merupakan bentuk jual beli dengan diketahuinya harga awal (harga beli) dengan adanya tambahan keuntungan tertentu.
- 2) M. Umar Chapra mengemukakan bahwa *murabahah* merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila resiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang telah dialihkan kepada nasabah.
- 3) Al Mawardi asy Syafi'i mengatakan *murabahah* adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian secara *murabahah*, dimana saya membeli pakaian ini dengan 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.

c. Landasan hukum *murabahah*

1) Landasan syariah

a) Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-qur'an yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah firman Allah (QS. Al-baqarah:275):

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"

b) Landasan hukum positif

Pembiayaan *murabahah* mendapatkan pengaturan pasal 1 angka 13 Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang No.7 tahun 1992

tentang perbankan. Peraturan khusus terdapat dalam undang-undang No.21 tahun2009 tentang perbankan syariah, yakni pasal 19 ayat (1) yang intinya menyatakan bahwa kegiatan usaha bank meliputi, antara lain menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna*, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Disamping itu pembayaran *murabahah* juga diatur dalam fatwa DSN No. 04/DSN MUI/IV/2000 pada tanggal 1 april 2000 yang menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembelinya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan.

d. Rukun *murabahah*

- 1) *Ba'i* atau penjual, penjual disini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawari suatu barang.
- 2) *Musyitari* atau pembeli, adalah orang yang melakukan permintaan terhadap barang yang ditawarkan oleh penjual.
- 3) *Mabi'* atau barang, adalah komoditi, benda objek yang diperjualbelikan.
- 4) *Tsaman* atau atau harga jual, adalah sebagai alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang.
- 5) *Ijab* dan *qabul* yang dituangkan dalam akad.

e. Syarat pembiayaan *murabahah*

- 1) Pihak yang berakad (penjual dan pembeli)
  - a) Cakap hukum.
  - b) Suka rela atau ridha, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan.

## 2) Objek yang diperjual belikan

- a) Tidak termasuk yang diharamkan atau yang dilarang oleh agama.
- b) Bermanfaat.
- c) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
- d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
- e) Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan penjual.
- f) Jika berupa barang bergerak maka barang itu harus bisa dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad diselesaikan.

## 3) Akad atau *sighat (Ijab dan Qabul)*

- a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad.
- b) Antara *ijab* dan *qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang disepakati.
- c) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang.
- d) Tidak membatasi waktu, misal saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu menjadi milik saya kembali.

## 4) Harga

- a) Harga jual adalah harga beli ditambah keuntungan.
- b) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
- c) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pembiayaan *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

- a) Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah

- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c) Kontrak harus bebas riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian. Misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang ((E-Journal: Yenti Afrida, 2016: 159-160).

f. *Murabahah* dalam Sistem Perbankan Islam

Murabahah, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, terdapat dua unsur di dalamnya: harga membeli dan harga yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan mark-up (keuntungan). Adapun kelebihan kontrak murabahah (pembayaran yang ditunda) adalah sebagai berikut:

- 1) Pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan yang diartikan sebagai persentase harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya.
- 2) Subyek penjualan adalah barang atau komoditas.
- 3) Subyek penjualan hendaknya memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan ia seharusnya mampu mengirimkannya kepada pembeli.
- 4) Pembayaran yang ditunda.

Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan murabahah sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir 75% dari asetnya. Alasan diberikannya popularitas murabahah dalam pelaksanaan investasi perbankan Islam (Abdullah Saeed, 2008: 138-140) :

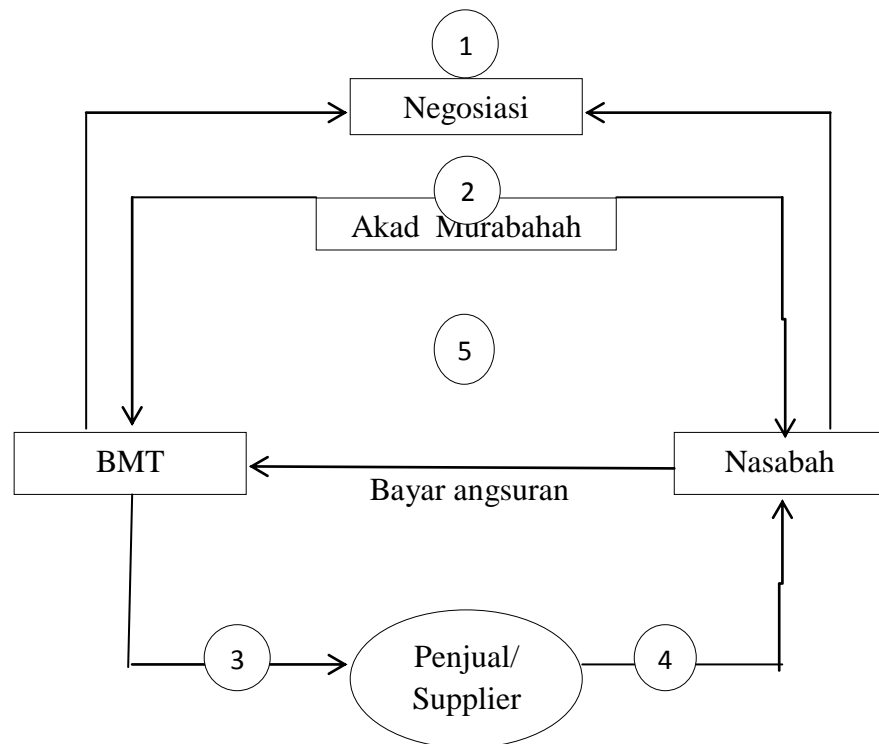
- 1) Murabahah adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek dan dibandingkan dengan pembagian untung rugi/bagi hasil (PLS).
- 2) Mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bunga dimana bank-bank islam sangat kompetitif.
- 3) Murabahah menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem PLS.
- 4) Murabahah tidak mengizinkan bank Islam untuk turut ikut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah *partner* dengan *klien* tetapi hubungan mereka adalah sebagai seorang kreditur dan seorang debitur.

g. Skema Murabahah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan kepada BMT untuk membeli barang. Bank dan nasabah melakukan negosiasi harga barang, persyaratan, dan cara pembayaran.
- 2) BMT dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan akad *murabahah*.
- 3) BMT membeli barang dari penjual/ *supplier* sesuai spesifikasi yang diminta nasabah. BMT dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang dimaksud.
- 4) *Supplier* mengantarkan barang kepada nasabah. Nasabah menerima barang dan dokumen.
- 5) Nasabah melakukan pembayaran sebesar pokok dan margin kepada BMT dengan mengansur (Indonesia, 2014: 213).

Secara sederhana, skema pembiayaan dengan akad *murabahah* adalah sebagai berikut:

**Gambar 2. 1 Skema Pembiayaan Akad Murabahah**



## 5. Analisis Karakter

### a. Pengertian Karakter

Menurut para ahli:

#### 1) Kamisa

Menurut Kamisa, pengertian karakter adalah sifat – sifat kejiwaan, akhlak, dan budi pekerti yang dapat membuat seseorang terlihat berbeda dari orang lain. Berkarakter dapat diartikan memiliki watak dan juga kepribadian.

#### 2) Doni Kusuma

Menurut Doni Kusuma, karakter merupakan ciri, gaya, sifat, atau pun katakeristik diri seseorang yang berasal dari bentukan atau pun tempaan yang didapatkan dari lingkungan sekitarnya.

#### 3) Gulo W.

Menurut Gulo W. Pengertian karakter adalah kepribadian yang dilihat dari titik tolak etis atau pun moral (seperti

contohnya kejujuran seseorang). Karakter biasanya memiliki hubungan dengan sifat – sifat yang relatif tetap.

## 6. Analisis Karakter

Salah satu keberhasilan dalam pemberian pembiayaan sangat tergantung pada tingkat kejujuran dan itikad baik dari debitur. Penilaian karakter ini merupakan pekerjaan yang sangat sulit, karena dari pihak debitur akan berusaha untuk selalu terkesan baik. Oleh karena itu, dalam melakukan penilaian karakter diperlukan strategi yang bagus, metode ataupun keahlian dalam mengenali karakter debitur sehingga dapat memperoleh gambaran yang sesungguhnya.

Hal yang demikian tidak akan terjadi kegagalan dalam pemberian pembiayaan yang disebabkan karena kesalahan dalam melakukan penilaian karakter debitur. Faktor yang sangat perlu diperhatikan oleh pejabat pembiayaan dalam menganalisis calon debitur antara lain: perilaku, tanggung jawab, kedisiplinan diri, moral, maupun sifat-sifat pribadinya. Landasan hukum mengenai analisis karakter yaitu:

وَلْيَعْلَمَنَّ صِدْقُ الَّذِينَ . اللَّهُ فَيَعْلَمَنَّ قَبْلَهُمْ مِنَ الَّذِينَ فَتَنَّا وَلَقَدْ

الْكٰذِبِيْنَ ﴿١٠٠﴾

*3. dan Sesungguhnya Kami telah menguji orang-orang yang sebelum mereka, Maka Sesungguhnya Allah mengetahui orang-orang yang benar dan Sesungguhnya Dia mengetahui orang-orang yang dusta.*

Masing-masing manusia mempunyai karakter yang berbeda satu sama lainnya, oleh karena itu para pengelola pembiayaan harus juga mempunyai keterampilan psikologi praktis untuk dapat mengenali watak dari debiturnya. Hal yang perlu ditekankan pada nasabah di lembaga keuangan syariah adalah “bagaimana sifat amanah, kejujuran, kepercayaan seorang nasabah”. Cara untuk membaca watak atau sifat dari calon nasabah dapat dilihat dari latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang

dianutnya, keadaan keluarga, hoby dan sosial standingnya. Dari dua penjelasan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa cara-cara yang dapat dijadikan suatu ukuran tentang kemauan nasabah untuk membayar itu dapat dilihat dari segi sifat maupun watak dari calon nasabah. Penilaian karakter pemberian pembiayaan harus atas dasar:

a. Kepercayaan

Yang mendasari suatu kepercayaan yaitu dengan adanya keyakinan dari pihak lembaga keuangan, bahwa nasabah mempunyai:

- 1) Moral, yaitu perbuatan/ tingkah laku/ ucapan seseorang dalam berinteraksi dengan manusia.
- 2) Watak, yaitu sifat batin yang memengaruhi segenap pikiran, perilaku budi, pekerti, dan tabiat yang dimiliki manusia atau mahluk hidup lainnya.
- 3) Sifat-sifat pribadi yang positif, yaitu kepribadian yang memuat sifat-sifat baik.
- 4) Dan sifat-sifat pribadi yang kooperatif, yaitu sikap yang menunjukkan kerjasama dan tidak melakukan penentangan.

b. Mempunyai rasa tanggung jawab, dalam hal:

- 1) Kehidupan pribadi sebagai manusia.
- 2) Kehidupannya sebagai anggota masyarakat.
- 3) Menjalankan kegiatan usahanya.

Dalam hal pemberian suatu pembiayaan dari penjelasan di atas ialah dengan memberikan suatu kepercayaan kepada calon nasabah yang akan diberikan suatu pembiayaan dan mengetahui calon nasabah tersebut mempunyai rasa tanggung jawab dalam mengelola pembiayaannya sehingga pihak lembaga yang memberikan suatu pembiayaan dapat mempunyai kemandirian untuk memberikan pembiayaannya. Jadi, dengan mengetahui karakter dengan melakukan penilaian tersebut dapat menentukan nasabah yang benar-benar layak. Adapun alat untuk memperoleh

gambaran tentang karakter dari calon nasabah dapat melalui upaya (Rivai, Basir, Sudarto, Veithzal, 2013: 2017-2018):

- 1) Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
- 2) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
- 3) Melakukan *bank to bank information*.

Dilakukan secara personal antara sesama Officer bank, baik dari bank yang sama maupun bank yang berbeda. Biasanya setiap Officer memiliki pengalaman tersendiri dalam berhubungan dengan calon nasabah. Tunggakan pinjaman di bank lain juga memberikan indikasi yang buruk terhadap karakter nasabah (Skripsi: Astuti, 2015: 30-31).

- 4) Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon debitur berada.
- 5) Mencari informasi apakah calon debitur suka berjudi.
- 6) Mencari informasi apakah calon debitur memiliki hobi berfoya-foya.

Selain itu, perlu diperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai (*value*) yang perlu diamati adalah:

- 1) *Social value* (nilai sosial), merupakan gambaran mengenai apa yang diinginkan, yang pantas, yang berharga, yang mempengaruhi perilaku sosial orang yang memiliki nilai itu.
- 2) *Esthetic value* (nilai ekonomi), merupakan perbuatan seseorang atau sekelompok orang atas dasar pertimbangan ada tidaknya keuntungan finansial sebagai akibat dari perbuatannya itu.
- 3) *Religious value* (nilai agama), merupakan perbuatan seseorang atas dasar pertimbangan kepercayaan bahwa sesuatu itu dipandang benar menurut ajaran agama.

Sarana yang digunakan untuk menilai karakter calon debitur dapat ditempuh dengan sebagai berikut (Skripsi: Yusuf, 2015: 26-28):

#### 1) Wawancara

Wawancara adalah suatu proses untuk memperoleh informasi/data melalui percakapan langsung dengan seseorang atau lebih untuk tujuan tertentu. Struktur wawancara meliputi (E-Journal: Guna&Hendra, 2017:24-27):

- a) Merumuskan masalah apa yang akan diwawancarakan.
- b) Persiapan fisik, persiapan data/ tentang masalah pokok yang akan ditanyakan dalam wawancara, siapa yang akan diwawancarai, tempat wawancara, dalam wawancara kita perhatikan adat kebiasaan setempat, ketepatan waktu. Penampilan pewawancara harus sopan, ramah.
- c) Pelaksanaan wawancara, dalam hal ini ada beberapa hal yang kita perhatikan meliputi , harus tepat waktu, lama wawancara, pertanyaan-pertanyaan wawancara harus relevan, tidak menyimpang dari tujuan.

Wawancara sebaiknya dilakukan dengan cara yang santai dan tidak terlalu kaku (informal) hal ini ditujukan agar calon debitur menjadi nyaman dengan begitu maka jawaban yang diberikan adalah yang sebenarnya. Untuk mendapat jawaban yang sebenarnya dari calon debitur maka petugas bank harus memberikan pertanyaan yang bersifat terbuka dengan tujuan agar calon debitur dapat memberikan jawaban yang diinginkan oleh petugas. Berikut adalah contoh dari pertanyaan terbuka yang bisa diajukan kepada calon debitur antara lain:

- a) Bagaimana cara bapak/ibu mengelola usaha yang ada selama ini. Tujuan pertanyaan ini adalah agar petugas bank mendapat informasi lebih lanjut mengenai perkembangan usaha calon debitur apakah lancar atau tidak; mendapat

untung atau tidak, tentang strategi pemasaran debitur, omset penjualan calon debitur, darimana di dapat barang dagangan, dsb.

- b) Berapa biaya kehidupan sehari-hari. Tujuan pertanyaan ini adalah untuk mengetahui berapa jumlah anak, apakah ada usaha lain selain dagang, berapa anak yang sekolah, berapa biaya yang dicadangkan untuk biaya tak terduga.

Dengan melakukan wawancara maka kita dapat dengan mudah mengetahui karakter calon debitur yang diproyeksikan dari :

- a) Ketulusan

Dari hasil wawancara dapat kita lihat apakah orang tersebut tulus dan benar dalam menjawab setiap pertanyaan yang diberikan petugas. Hal tersebut terlihat dari jawaban calon debitur tidak mengada-ngada, tidak pura-pura, tidak mencari-cari alasan atau memutar balikkan fakta.

- b) Kerendahan hati

Kerendahan hati terlihat dari calon debitur memberikan penjelasan yang sebenarnya tentang tujuan penggunaan kredit.

- c) Keterbukaan

Calon debitur akan terus terang membicarakan apa yang menjadi kebutuhan dan keterbatasannya dalam menjalankan usaha.

- d) Bertanggungjawab

Rasa tanggungjawab akan tercermin dari sikap bagaimana calon debitur menjawab pertanyaan apabila dikemudian hari terjadi tunggakan kredit.

- e) Empati

Calon debitur turut merasakan apa yang petugas rasakan jika berkaitan dengan pengembalian kredit.

Seorang pewawancara juga harus mempunyai pengetahuan luas dan keterampilan meliputi aspek hukum, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek teknis, aspek produksi, aspek keuangan, aspek jaminan, keterampilan pengumpulan data, teknik memproses dan menganalisa data, teknik mengungkapkan data.

2) Melakukan *check on the spot*

*Check on the spot* yaitu meninjau langsung ke lokasi. Dimana lokasi tempat tinggal calon debitur, maupun lokasi usaha dan lokasi agunan. Hal ini dilakukan untuk melihat kebenaran dari apa yang dikatakan oleh calon debitur pada saat wawancara sebelumnya. Untuk agunan diperlukan COS ini agar terdapat kesesuaian antara surat yang diagunkan dengan fisik agunan.

3) Melakukan BI *Checking* atau SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan)

BI *checking* dilakukan untuk melihat reputasi pinjaman calon debitur yang pernah ada apakah dalam keadaan berjalan lancar atau bermasalah. Sekarang BI *checking* ini dinamakan SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan). Sistem ini merupakan perluasan dari SID (Sistem Informasi Debitur) dari BI *checking*. Sistem ini dibangun sebagai sarana pertukaran informasi pembiayaan atau perkreditan antarlembaga di bidang keuangan. BI *checking* berubah menjadi SLIK dikarenakan peralihan fungsi pengawasan perbankan dari bank sentral ke OJK.

4) Melihat dari status dan riwayat hidup apakah calon debitur memiliki istri lebih dari satu, sudah menikah atau belum menikah, janda atau duda, dan latar belakang pekerjaan.

5) *Checking in club*

Dapat dilakukan dengan menanyakan karakter calon debitur kepada perkumpulan yang dinaunginya, seperti jamaah masjid, komunitas sosial dan lainnya.

6) Pengecekan DHN (Daftar Hitam Nasional)

Lakukan *cross check* dengan bank pemberi pembiayaan bagaimanakah *track record* calon debitur.

7) Mencari informasi atau *trade checking* kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada (E-Journal:Usanti, 2012: 415).

8) Lakukan juga pengecekan dengan *supplier*, bagaimanakah ketepatan pembayaran calon debitur, apakah tepat waktu atau sering terlambat.

9) Mempelajari *character* masyarakat setempat

Karena adat di tiap daerah sangat berbeda, apakah calon debitur masuk kedalam daftar masyarakat yang “disegani” di daerah tersebut. Apakah mempunyai nama baik yang besar atau sebaliknya mempunyai reputasi yang buruk.

## 7. Prinsip Dasar Pemberian Pembiayaan ( Prinsip 5 C dan 7 P)

### a. Prinsip 5 C

#### 1) *Character*

*Character* menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai lunas (Ismail, 2010: 112).

Konsep karakter, dalam kaitannya dengan transaksi kredit, berarti kesediaan untuk melunasi kredit dan memiliki niat untuk menepati kewajiban sesuai dengan apa yang ada dalam perjanjian tersebut. Karakter yang baik biasanya mempunyai sifat seperti jujur, integritas, rajin, dan bermoral tinggi.

Karakter yang paling penting bagi kredit terutama tergantung pada kejujuran dan integritas seseorang, dan yang sama pentingnya dalam memberikan pinjaman pada perusahaan atau perorangan. Pengalaman masa lalu dengan peminjam tersebut dalam memenuhi kewajiban biasanya memperoleh nilai penting dalam menilai karakternya untuk keperluan kredit selanjutnya (Darmawi, 2012: 108).

## 2) *Capacity*

Analisis terhadap *capacity* ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu kredit. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon debitur. Kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali kredit yang diberikan oleh bank. Semakin baik kemampuan keuangan calon debitur, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaannya, artinya dapat dipastikan bahwa pembiayaan tersebut akan dibayar sesuai jangka waktu yang telah disepakati. Untuk mengukur *capacity* dilakukan melalui berbagai pendekatan, yaitu (Skripsi: Halimah, 2017:14-15) :

- a) Pendekatan historis yaitu menilai *past performance* apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
- b) Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalisme tinggi.
- c) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan

usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.

- d) Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan ketrampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e) Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesin-mesin, administrasi keuangan, industry relation sampai kemampuan merebut pasar

### 3) *Capital*

*Capital* atau modal merupakan hal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan sehingga perlu dilakukan analisis yang mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon debitur atau berapa banyak dana yang akan diikutsertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon debitur. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon debitur akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon debitur dalam mengajukan pembiayaan.

### 4) *Colleteral*

Merupakan jaminan/agunan yang diberikan oleh calon debitur atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila debitur tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam pembiayaan macet, maka BMT dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua. BMT tidak akan memberikan pembiayaan melebihi dari nilai jaminan, kecuali untuk pembiayaan program atau pembiayaan khusus yang kadang-kadang juga tidak ditutup dengan agunan yang memadai.

### 5) *Condition Of Economy*

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. BMT perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur terkait dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut akan berpengaruh pada usaha calon debitur pada masa yang akan datang. Untuk mendapatkan gambaran mengenai hal tersebut perlu diadakan penelitian mengenai beberapa hal, antara lain:

- a) Keadaan konjungtur, yaitu perkembangan yang terus-menerus kemudian diikuti oleh kemerosotan harga dan kegiatan-kegiatan lain.
- b) Peraturan-peraturan pemerintah, yaitu terkait dengan kebijakan-kebijakan yang sedang berlaku.
- c) Situasi politik dan perekonomian dunia.
- d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran, terkait dengan kebutuhan, daya beli masyarakat, perubahan modal, dan lain-lain (Ismail, 2010: 112-114).

### b. Prinsip 7 P

1) *Personality*, yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian ini juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan cara menyelesaikannya.

### 2) *Party* (golongan)

Bank mencoba melakukan penilaian terhadap beberapa golongan yang terdiri dari golongan yang sesuai dengan *character, capacity, capital*. Bank akan melihat ketiga prinsip tersebut dalam pengambilan keputusan kredit, karena ketiga prinsip tersebut merupakan prinsip minimal yang harus dianalisis oleh bank sebelum memutuskan kredit yang diajukan oleh calon debitur.

3) *Purpose* (tujuan)

Lebih difokuskan terhadap tujuan penggunaan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur. Bank akan melihat dan melakukan analisis terhadap tujuan kredit tersebut dan mengaitkannya dengan beberapa aspek sosial lainnya. Kemudian, yang lebih penting adalah melakukan monitoring setelah kredit dicairkan, apakah penggunaan kredit tersebut sesuai dengan tujuan pemohon atau ada penyimpangan.

4) *Prospect*, yaitu menilai usaha nasabah di masa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas pembiayaan yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi tapi juga nasabah tersebut (Kasmir, 2002:119)

5) *Payment* (pembayaran kembali)

Sebelum memutuskan permohonan pembiayaan nasabah, maka yang diperlu dilakukan bank adalah menghitung kembali kemampuan calon nasabah dengan melakukan estimasi terhadap pendapatan dan biaya. Estimasi tersebut dapat digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan atau sisa dana yang tidak terpakai sebagai dana yang akan dibayarkan sebagai angsuran kepada bank.

6) *Profitability* (kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan)

*Profitability*, tidak terbatas pada keuntungan calon debitur, akan tetapi juga keuntungan yang akan dicapai oleh bank apabila pembiayaan tersebut diberikan. Bank akan menghitung jumlah keuntungan yang dicapai oleh debitur dengan adanya pembiayaan dari bank dan tanpa adanya pembiayaan bank. Disamping itu, bank juga perlu menghitung jumlah pendapatan yang akan diterima oleh bank dari pembiayaan tersebut.

### 7) *Protection* (perlindungan)

Merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka menjaga-jaga apabila calon debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya. Untuk melindungi kredit tersebut maka bank meminta jaminan kebendaan kepada calon nasabah. Jaminan ini merupakan sumber dana pembayaran kedua. Jaminan yang diterima oleh bank perlu diasuransikan untuk berjaga-jaga adanya kerugian yang timbul dari jaminan tersebut (Ismail, 2010: 114-115).

## **B. Penelitian yang Relevan**

Muhammad Yusuf, NIM 102 503 048 dari UIN Walisongo Semarang tahun 2015, dengan judul skripsi “*Analisis Karakter Nasabah dalam Meminimal Resiko Pembiayaan Murabahah pada BPRS Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang*”. Hasil penelitian: untuk mengenali karakter nasabah dalam meminimalisir pembiayaan yaitu melalui wawancara calon nasabah, melihat status riwayat hidup, *BI Checking*, pengecekan *supplier* dan mempelajari karakter setempat calon nasabah berada. Kelangsungan angsuran pembiayaan sangat ditentukan oleh karakter nasabah, yaitu calon debitur yang memiliki kemauan untuk membayar kewajiban-kewajibannya.

Nur Halimah, NIM 1423204073 dari UIN Purwakerto tahun 2017, dengan judul skripsi “*Analisis Pengaruh Karakteristik Nasabah dalam Pembiayaan Cicil Emas di Bank Syariah Mandiri Area Cirebon*”. Hasil penelitian: Bank syariah mandiri tersebut dalam pemberian cicil emas lebih memperhatikan karakter nasabah, karena dengan karakter memudahkan pihak bank untuk mengetahui kemampuan, pendapatan, dan keadaan nasabah dengan menggunakan *BI Checking*, karena dengan *BI Checking* memudahkan pihak bank untuk informasi tentang nasabah tersebut.

Elifi Rahmayani Siregar, NPM 11511010138 dari IAIN Raden Intan tahun 2017, dengan judul skripsi “*Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Ekonomi Syariah*”. Hasil penelitian: Analisis 5C mempunyai peranan sangat penting, karena diterapkannya prinsip 5C diupayakan agar terhindar dari pembiayaan bermasalah atau macet. Faktor yang mendasari diterapkannya analisis 5C pada pembiayaan *murabahah* adalah banyaknya pengajuan pembiayaan *murabahah* yang terjadi di BPRS Bandar Lampung. 5C yang diterapkan oleh BPRS Bandar Lampung dalam menganalisis pembiayaan *murabahah* sudah diterapkan, hanya saja terhadap calon nasabah pegawai, pihak AO tidak perlu melakukan *on the spot*, jika calon nasabah tersebut memiliki usaha.

Siti Panah Roudlotusy Syarifah, NIM 1323205011 dari IAIN Purwokerto tahun 2017, dengan judul skripsi “*Analisis Penilaian Kelayakan Pembiayaan Murabahah Pada Bmt Dana Mentari Purwokerto*”. Dengan hasil penelitian: Dalam menganalisis kelayakan anggota, pihak BMT melakukan beberapa proses, sebelum calon anggota mendapatkan pembiayaan. Prinsip 5C merupakan prinsip analisis yang diterapkan oleh pihak BMT. Kendala yang dihadapi pihak BMT adalah dalam pelaksanaannya di lapangan ada beberapa kendala sehingga penggunaan 5C dalam analisis pemberian pembiayaan tidak dapat dilaksanakan secara optimal, hal ini karena ketika dalam penilaian kelayakan anggota pembiayaan, khususnya dalam mendalami karakter anggota yang ketika dianalisis sangat baik, namun di tengah perjalanan mulai terlihat kurang baik, sehingga kemampuan membayar kewajiban kurang lancar. Strategi yang dilakukan pihak BMT adalah lebih intens lagi dalam pengawasan terhadap anggota, yakni dengan lebih sering mengunjungi anggota pembiayaan.

Aninda Pinasti, NIM 2823133012 dari IAIN Tulungagung Jawa Timur tahun 2017, dengan judul skripsi “*Pengaruh Penilaian Karakter dan Kemampuan Usaha Nasabah terhadap Resiko Pembiayaan Musyarakah di BMT Berkah Trenggalek*”. Dengan hasil penelitian:

penilaian karakter nasabah berpengaruh positif terhadap resiko pembiayaan musyarakah di BMT tersebut. Setiap peningkatan karakter maka resiko pembiayaan musyarakah meningkat pula dan sebaliknya. Penilaian kemampuan usaha nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembiayaan musyarakah.

Perbedaan dari kelima penelitian di atas adalah penulis meneliti tentang bagaimana analisis karakter dalam penyaluran pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian lapangan dilakukan. Metode kualitatif adalah penelitian yang mendeskripsikan mengenai suatu gejala, dan peristiwa serta kejadian menjadi fokus masalah penelitian. Mencari informasi dan mendeskripsikan tentang analisis penilaian karakter dalam penyaluran pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT ALFATAYA di Payakumbuh.

#### B. Latar dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian yaitu pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh. Penelitian ini dimulai dari bulan Desember 2017 sampai bulan Juli 2018.

**Tabel 3. 1**  
**Rancangan Waktu Penelitian**

No	Uraian	Jan 18	Feb 18	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ag
1	Bimbingan Proposal	√							
2	Seminar Proposal				√				
3	Revisi Seminar				√				
4	Pengurusan Surat Izin Penelitian					√			
5	Pengumpulan Data							√	
6	Pengolahan Data dan Bimbingan							√	
7	Sidang Munaqasah								√

### **C. Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan, memeriksa, menyelidiki suatu masalah yang sedang diteliti. Dalam melakukan kegiatan penelitian, yang menjadi instrumen penelitian adalah:

1. Instrumen utama penelitian adalah manusia, yaitu peneliti sendiri atau orang lain yang terlatih. Data yang diperoleh dalam penelitian kualitatif berupa kata-kata (bahasa), tindakan atau bahkan isyarat atau lambang. Untuk dapat menangkap atau menjelaskan data yang demikian, yang paling tepat sebagai instrumen penelitian adalah manusia.
2. Instrumen pendukung seperti daftar *field-notes*, *camera*, dan *recorder*.
3. Daftar wawancara yang merupakan susunan daftar wawancara yang dipedomani.

### **D. Sumber Data**

Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber data primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Manager dan *Account Officer* (AO) pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh.

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa laporan jumlah pembiayaan dan jumlah NPF BMT ALFATAYA.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam rangka memperoleh data-data yang diperlukan untuk menunjang penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data yang terdiri dari:

1. Observasi

Merupakan pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang

harus dikumpulkan dalam penelitian. Data yang diobservasi adalah bagaimana analisis karakter dalam penyaluran pembiayaan yang dijalankan di KSPPS BMT ALFATAYA dan bagaimana dampak analisis karakter yang dijalankan terhadap pembiayaan bermasalah di KSPPS BMT ALFATAYA.

## 2. Wawancara

Wawancara yaitu salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai. Dalam wawancara ini peneliti melakukan wawancara terstruktur, penulis telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis. Dengan wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan penulis mencatatnya (Sugiyono, 2013: 233). Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan *Account Officer* (AO) dan Pimpinan BMT ALFATAYA Payakumbuh.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Hasil penelitian akan lebih kredibel/dapat dipercaya jika adanya dokumentasi ini.

Bentuk dokumentasi yang penulis gunakan saat penelitian adalah data-data mengenai laporan jumlah pembiayaan murabahah dan NPFnya, dokumen tentang profil BMT ALFATAYA, dan foto-foto ketika penulis sedang mewawancarai karyawan BMT ALFATAYA.

## **F. Teknik Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dengan menggunakan konsep Miles dan Huberman yang teknik analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahap penelitian sampai tuntas, mencakup tiga kegiatan yaitu:

### 1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan salah satu teknik analisis data kualitatif. Reduksi data adalah bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan dan sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

Pada penelitian ini, peneliti lebih memfokuskan tentang keutamaan penilaian karakter, upaya yang dilakukan dalam menganalisis karakter, serta kendala-kendala penerapan analisis penilaian karakter dalam penyaluran pembiayaan murabahah pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh.

### 2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data ini berupa teks naratif.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan bagian akhir dari teknik analisis data yang penulis gunakan untuk menyimpulkan semua informasi yang telah didapat untuk diuji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validitasnya terjamin.

## **G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data**

Demi terjaminnya keakuratan data, maka penulis melakukan keabsahan data yang dilakukan melalui *crosscheck* (lapangan) yaitu proses sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dan berbagai cara dan waktu. Dalam teknik penjaminan keabsahan data dengan cara kualitatif, dimana penulis melakukan wawancara dan dokumentasi.

Penulis menjamin keabsahan data dengan pedoman wawancara dengan beberapa pertanyaan, lalu ditandatangani oleh narasumber dan ditambah

dengan cap atau stempel dari instansi tempat penelitian, serta ditambah juga dengan bukti foto dan dokumentasi pada saat melakukan wawancara.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh**

##### **1. Sejarah singkat mengenai KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh**

Berangkat dari keprihatinan atas aktivitas ekonomi masyarakat di lingkungan pasar tradisional, pedagang kaki lima (PKL), warung-warung di lingkungan sekitar, masyarakat umum dengan kebutuhan konsumtif, pendidikan, kesehatan serta kesenjangan sosial lainnya, disebagian mereka telah terlibat dalam aktivitas transaksi keuangan rentenir dengan istilah koperasi Candak Kulak (KCK), *julo-julo tunggal*, istilah Bank empat sampai tujuh (pinjam empat kembalikan tujuh) atau istilah 10:13 (pinjam sepuluh kembali tiga belas) dengan bunga tinggi dan waktu yang pendek. Maka Inisiasi dari para pemuda yang peduli terhadap kondisi ekonomi ummat maka dibentuklah Lembaga Jasa Keuangan Mikro Syariah ini atau disebut dengan *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) yang merupakan salah satu usaha untuk membangun keanggotaan dengan memobilisasi dana ummat serta pengelolaan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah dan Wakaf produktif (ZISWAF), lembaga keuangan mikro syariah ini dikelola berdasarkan konsep syariah berbadan Hukum Koperasi, dengan pola syariah. Dilandasi dengan motivasi pembinaan dan pemberdayaan ekonomi ummat, mengacu kepada konsep ekonomi syariah, hal ini diwujudkan karena melihat keadaan perekonomian masyarakat yang telah dikuasai oleh praktek-praktek ekonomi yang bertentangan dengan Konsep Islam yaitu praktek Riba. Kehadiran BMT ALFATAYA ini diharapkan mampu menjadi solusi problematika ummat khususnya pemberdayaan ekonomi, *skill*, dan kemampuan dalam mengelola usaha sesuai dengan visi ke-ummatan yang di ridhai oleh Allah SWT (RAT, 2016 BMT ALFATAYA).

a. Visi KSPPS BMT ALFATAYA

*“Menjadi BMT yang terdepan dan terpercaya sesuai syariah”*

b. Misi KSPPS BMT ALFATAYA

*“Mewujudkan BMT yang berkhidmat kepada ummat dalam membangun ekonomi dilandasi dengan semangat kewirausahaan dan kemandirian, didukung oleh keunggulan manajemen sunatullah yang berorientasi kepada amal jama’i menuju Islam rahmatan lil’alamain”*

c. Maksud dan tujuan KSPPS ALFATAYA:

- 1) Menjadikan dan mewujudkan lembaga keuangan sebagai mediasi perekonomian ummat, dengan menciptakan sarana penghimpunan dan penyaluran dana sesuai prinsip syariah, secara kelembagaan dibangun atas dasar *profesionalitas* yang *amanah, terdepan dan terpercaya* agar dapat meningkatkan produktifitas anggota, pengurus dan pengelola serta seluruh *stake holder* didukung oleh kekuatan sumber daya insani dan manajemen organisasi sehat dan kokoh.
- 2) Berperan untuk senantiasa menumbuh kembangkan sikap dan prilaku yang peduli terhadap ummat dengan konsep Baitul maal yang edukatif, produktif dan bernilai ibadah. Memberdayakan untuk *menyantuni*, berbagi dalam keuntungan.
- 3) Menumbuh kembangkan sikap *keshalehan sosial* dalam bermuamalah sebagai konsep *rahmatan lil’alamain*.

d. Inti Dasar dan Budaya KSPPS BMT ALFATAYA

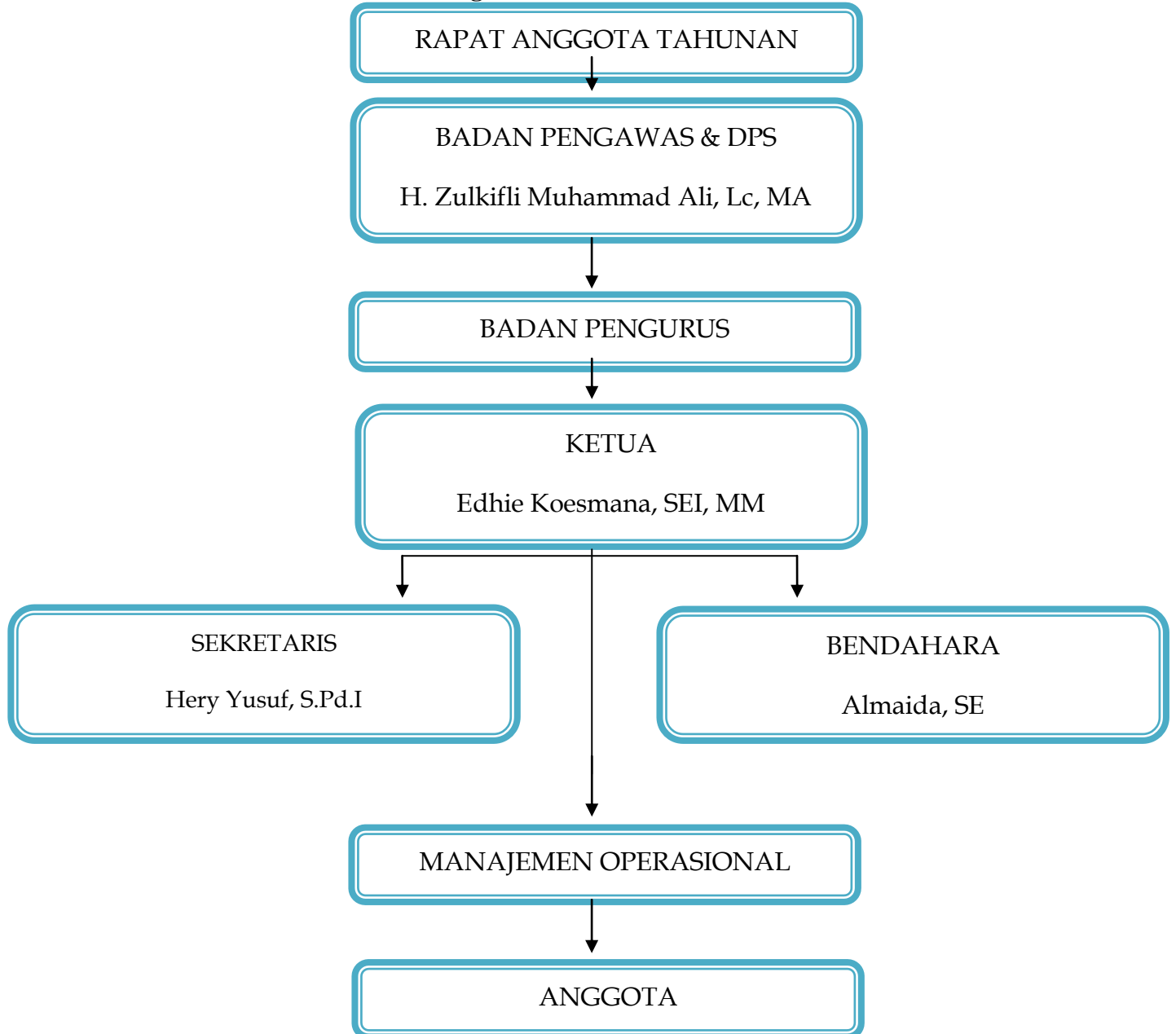
Kejayaan, keberhasilan dan keberkahan sebuah lembaga usaha yang selamat dan menyelamatkan tidak akan bisa diraih kecuali melalui jalan Taqwa. Maka BMT ALFATAYA memiliki keyakinan yang penuh bahwa lembaga ini benar-benar dijakankan dengan nilai-nilai Taqwa.

T-A-Q-W-A

- T**erdepan :*Dengan penuh keyakinan menjadikan BMT ALFATAYA terdepan dan terpercaya sesuai syariah.*
- A**manah :*Dengan penuh keyakinan pekerjaan ini adalah Amanah yang harus dilakukan dengan penuh kejujuran, integritas dan tanggung jawab.*
- Q**anaah :*Dengan penuh keyakinan bersifat Qanaah dapat menghindari diri dari sikap Tamak, Serakah, dan Hura-hura.*
- W**ara' :*Dengan penuh keyakinan bahwa kita menjaga BMT benar-benar berjalan sesuai dengan syariat Allah dan menghindari dari hal-hal yang subhat.*
- A**mal jama'i :*Dengan penuh keyakinan bahwa berjamaah lebih utama dalam membangun jaringan usaha ummat yang diberkahi Allah SWT*

## 2. Struktur organisasi KSPPS BMT ALFATAYA

Gambar 4. 1 Struktur organisasi KSPPS BMT ALFATAYA Tahun 2018



### 3. Manajemen operasional

**Tabel 4. 1**  
**Manajemen operasional tahun 2018**

No	Nama	Jabatan
1	Edhie Koesmana, SEI, MM	Direktur
2	Almaida, SE	Manajer Keuangan
3	Hary Yones, S.Pd.I	Manajer SDM
4	Robi Hidayat, S. Pd	Manajer Cab. Guguk
5	Riki Firmadi, S. Pd	Manajer Cab. Lampasi
6	Fauzi	Koordinator SO Limbanang
7	Zenalia Citra, A. Md	Teller Kantor Kas Alhuffazh
8	Yuni Astuti, S. Pd	Teller Kantor Pusat 1
9	Betty Rukmana, S. Pd	Teller Cab. Limpasi
10	Setia Fatmi, S. Pd	Teller Cab. Guguk
11	Fauziah Erza, A. Md	Teller SO Limbanang
12	Fadli Setiawan	Koordinator Funding
13	Benny Alfaris	<i>Fundraising Officer</i>
14	Alfarido Pratama, SHI	<i>Fundraising Officer</i>
15	Riandi Septiadi	<i>Fundraising Officer</i>
16	Dining Fahrum	<i>Fundraising Officer</i>
17	Ansarullah	Manager Pembiayaan
18	Ardika	AO
19	Rudy Yulianto	AO
20	Apri Wandu	AO
21	Fauzi	AO
22	Riky Farmadi	AO

#### 4. Manajemen operasional kantor pusat BMT ALFATAYA Payakumbuh

**Tabel 4. 2**  
**Manajemen operasional kantor pusat tahun 2018**

NO	NAMA	JABATAN
1	Edhie Koesmana, SEI, MM	Direktur
2	Almaida, SE	Bendahara
3	Yuni Astuti, S. Pd	Teller
4	Ansarullah	<i>Account Officer (AO)</i>
5	Rudy Yulianto	<i>Account Officer (AO)</i>
6	Fadli Setiawan	<i>Fundrising</i>
7	Benny Alfaris	<i>Fundrising</i>

#### 5. Ringkasan profil

- a. Nama Lembaga : KSPPS BMT ALFATAYA
- b. Nama Pimpinan : Edhie Koesmana, SEI, MM
- c. Bidang Kegiatan : Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah
- d. Jumlah Pengurus: 3 Orang
- e. Jumlah Pengelola: 18 Orang
- f. Kantor Cabang :3 Kantor Cabang dan 2 Kantor Kas
- g. Anggota Pendiri: 20 Orang
- h. Anggota : 350 Orang (verified)
- i. Total Aset : Rp. 9.219.670.955,38
- j. Badan Hukum: No.18/BH/KUKM-PYK/I/2007
- k. Akta Notaris : No.19 Tgl 16/12/06
- l. Notaris : Suhairiadi, SH, Sp1.
- m. SITU/HO : 456/KPPT/SITUXII/PYK-2011
- n. **TDP Koperasi** :030226400069 (16-01-2017)
- o. **SIUP Menengah** :01/03-03/PM/1/2012
- p. **NPWP** :02.381.696.0-202.000

- q. Alamat : Jl. Jakarta No.05 Lundang 26222
- r. Kota : Kota Payakumbuh
- s. Provinsi : Sumatera Barat
- t. E-mail : [bmtalfataya@gmail.com](mailto:bmtalfataya@gmail.com)
- u. Faximile : 0752 – 93669
- v. Tahun Berdiri : 16 Desember 2007

## **6. Produk dan jasa layanan KSPPS BMT ALFATAYA**

### **a. Produk jasa keuangan syariah**

#### **1) Produk penghimpunan (*Funding*)**

##### a) Tabungan alfakhairo

Alfakhairo memiliki makna seribu kebaikan, dengan harapan dan doa semoga seluruh anggota nasabah BMT ALFATAYA mendapatkan seribu kebaikan. Tabungan alfakhairo yaitu tabungan sukarela anggota yang dapat digunakan/ditarik untuk keperluan keluarga/usaha kapan saja di seluruh kantor cabang dan layanan BMT ALFATAYA.

##### b) Tabungan arisan alfakhairo

Tabungan kelompok untuk usaha modal. Arisan modal usaha adalah arisan berbentuk simpanan secara berkelompok untuk merencanakan peningkatan modal usaha. Arisan ini menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah*, dalam hal ini BMT ALFATAYA akan mengelola uang arisan dan digunakan untuk pembiayaan kepada anggota, keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan tersebut akan dibagikan kepada anggota arisan pemodal usaha dalam bentuk bonus/*doorprize*.

##### c) Tabungan masa depan alfakhairo

Simpanan masa depan adalah simpanan yang diperuntukkan bagi keluarga dalam rangka mempersiapkan masa depan yang lebih terjamin. Simpanan ini

menggunakan prinsip *wadiah yad dhamanah*, dalam hal ini BMT ALFATAYA mengelola dana, digunakan untuk pembiayaan kepada anggota. Keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan tersebut akan dibagi kepada anggota dalam bentuk bonus.

d) Tabungan wisata edukasi alfakhairo

Tabungan khusus untuk *study tour* wisata, yaitu tabungan dengan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Khusus direncanakan untuk kegiatan *study tour*/wisata edukasi bagi para siswa/santri ke tempat-tempat wisata setiap akhir tahun.

e) Tabungan qurban alfakhairo

Tabungan terencana khusus untuk ibadah qurban, yaitu tabungan untuk merencanakan niat ibadah qurban. Dengan cara menabungkan dan diambil ketika pelaksanaan ibadah qurban.

f) Tabungan hari raya alfakhairo

Tabungan terencana khusus keperluan hari raya. Yaitu untuk memenuhi kebutuhan hari raya yang besar bagi keluarga. Dengan menabung di tabungan hari raya, keluarga tidak terlalu terbebani untuk memenuhi kebutuhan lebaran.

g) Tabungan *mudharabah* berjangka alfakhairo

Tabungan *mudharabah* berjangka (deposito syariah) merupakan tabungan investasi berjangka dengan nisbah bagi hasil sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak, dalam jumlah dan jangka waktu tertentu.

h) Sertifikat *musyarakah* alfakhairo

Sertifikat *musyarakah* bentuk penyertaan modal adalah penyertaan yang bertujuan investasi untuk memupuk penguatan modal BMT. Untuk tahap awal produk ini

ditawarkan bagi pendiri BMT yang berminat. Penyertaan modal akan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil bulanan/tahunan yang ditentukan oleh BMT ALFATAYA khusus untuk anggota pendiri, sementara masyarakat umum akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya dengan kesepakatan kedua belah pihak dengan standar minimal nisbah (60 (nasabah): 40 (BMT)) (Koesmana, 2015:18-24).

## 2) Produk Pembiayaan (Financing)

### a) Sistem Bagi Hasil (*Mudharabah* dan *Musyarakah*)

#### i. *Mudharabah*

Pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama, disalurkan untuk berbagai jenis usaha halal seperti industri rumah tangga, perdagangan, jasa dan pertanian. Dalam pembiayaan *mudharabah* tidak ada porsi penyertaan/sharing dana dari mitra, total dana pembiayaan total dari BMT.

#### ii. *Musyarakah*

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, diperuntukan bagi mitra yang telah memiliki usaha produktif halal dan bermaksud untuk menambah modal usahanya. BMT menempatkan porsi penyertaan/sharing dana terhadap usaha mitra.

### b) Sistem Jual Beli (*Murabahah*)

- (1) Pembiayaan dengan prinsip jual beli barang dengan keuntungan/margin yang disepakati.
- (2) Pembayaran dapat diangsur sesuai kesepakatan bersama.
- (3) Diperuntukan bagi anda yang memerlukan asset berupa barang dan tidak ingin melunasi sekaligus (angsuran dicicil)

- c) Sistem jasa (*Ijaroh Multijasa, Hiwalah, Pembiayaan Pembayaran Rek. Telepon*)

Pembiayaan atas dasar prinsip jasa, disalurkan untuk berbagai jenis kebutuhan halal:

- (1) *Ijaroh Multijasa*: untuk pembayaran biaya pendidikan, pengobatan, sewa tempat dll.
- (2) *Hiwalah*: untuk anjak hutang piutang.
- (3) Pembiayaan tagihan rekening rekening telepon.

- d) Sistem Pinjaman (*Alqard*)

Alqard adalah penyediaan dana pinjaman berdasarkan kesepakatan antara BMT dan Mitra peminjam yang mewajibkan mitra peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu sesuai perjanjian. Dalam sistem ini Mitra peminjam diperkenankan memberi imbalan kepada BMT tanpa dipersyaratkan sebelumnya oleh BMT.

- e) Payment Online, transfer dan jasa pembayaran lainnya yang bekerja sama dengan BSM, PT POS INDONESIA.
- a. Baitul Maal ALFATAYA (Lembaga Pemberdayaan Ekonomi Dhuafa')
- (1) Penghimpunan (*Fundrising*) ZISWAF.
  - (2) Pendayagunaan (usaha produktif, pembinaan dan pengembangan).
  - (3) Nazhir wakaf uang tunai dari BWI dengan No Sertifikat.
- b. Jasa pelatihan lembaga keuangan mikro syariah dan IT *System*
- (1) Pelatihan dan pengkajian manajemen BMT.
  - (2) Instalasi Software IT *system* BMT, Koperasi, BPR dan BPRS.
  - (3) Training motivasi dan kewirausahaan.
  - (4) Konsultasi dan magang pendirian BMT atau Kopsyah (Koesmana, 2015: 24-25).

## **B. Hasil Penelitian dan Pembahasan**

### **1. Prosedur Pembiayaan *Murabahah* pada KSPPS BMT ALFATAYA Payakumbuh**

Menurut pimpinan KSPPS BMT ALFATAYA, pembiayaan yang umumnya diterapkan adalah produk pembiayaan *murabahah* kegunaannya untuk pengadaan barang untuk investasi. Pembiayaan *murabahah* sangat berguna bagi mereka yang membutuhkan barang secara mendesak, akan tetapi kekurangan dana. *Murabahah* paling banyak diterapkan, dikarenakan kesederhanaannya dan tidak terlalu rumit prosedurnya. *Murabahah* justru lebih memudahkan dan menguntungkan pihak BMT ALFATAYA maupun nasabah, karena risikonya lebih rendah dibanding pembiayaan *mudharabah* ataupun *musyarakah* serta penanganan administrasinya lebih mudah. Apalagi perhitungan marginnya sudah pasti dan tidak bisa dinaikkan pada saat kemudian, hal itu sudah tentu juga menguntungkan pihak nasabah (Wawancara dengan Edhie Kusmana, 10 Juli 2018).

Pembiayaan *murabahah* BMT ALFATAYA adalah pihak kedua sebagai pemesan untuk membeli (nasabah), dan pihak pertama (BMT ALFATAYA) sebagai penyedia barang yang berasal dari milik pihak ketiga (pemasok), yang di dalam perjanjiannya dinyatakan dengan jelas dan rinci mengenai barang. Harga beli dan harga jual pihak pertama termasuk keuntungan yang diperoleh juga dijelaskan dengan rinci kepada pihak kedua.

Pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT ALFATAYA memiliki dua jenis pembiayaan yaitu pembiayaan *murabahah* usaha dan pembiayaan *murabahah* elektronik. Pembiayaan *murabahah* usaha ini adalah pembiayaan yang tujuannya untuk membeli bahan atau alat yang diperlukan untuk memulai atau mengembangkan usahanya yang bersifat produktif. Sedangkan pembiayaan *murabahah* elektronik bertujuan untuk membeli alat-alat elektronik yang diinginkan nasabah yang bersifat konsumtif. Untuk

pengadaan barang dalam pembiayaan *murabahah* usaha, misalnya pembelian sepeda motor untuk usaha *go jek* BMT ALFATAYA menjalin kerja sama dengan Bunda Motor. Nasabah memberitahukan tipe dan warna seperti apa motor yang diinginkannya. Lalu pihak BMT sendiri yang membelikan dan mengurus administrasi untuk nasabah tersebut.

Begitu juga sebaliknya dengan pembiayaan *murabahah* elektronik, nasabah menyebutkan kriteria barang yang diinginkannya, misal HP merek samsung J5. BMT juga menjalin kerja sama dengan konter HP yang ada di Payakumbuh. Lalu pihak BMT sendiri yang membelikan dan mengurus administrasi untuk nasabah tersebut.

Jenis pembiayaan *murabahah* ini sangat diminati oleh nasabah. karena prosesnya sangat mudah. Berikut prosedur pembiayaan *murabahah* pada BMT ALFATAYA Payakumbuh ( Wawancara dengan Ansarullah, 09 Juli 2018):

- a. Nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan kepada Pihak BMT ALFATAYA.
- b. Nasabah mengisi formulir surat permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh pihak BMT ALFATAYA.
- c. Penyerahan syarat pembiayaan yaitu:
  - 1) Foto copy KTP
  - 2) Foto copy KK
  - 3) Foto 3x4 pasangan suami istri
  - 4) Foto copy surat kendaraan/sertifikat(barang jaminan/*fiducia*)
  - 5) Alamat rumah (berdomisili di payakumbuh)
  - 6) Fc Rek. Listrik dan air
  - 7) Usaha tidak bertentangan dengan syariat islam
  - 8) DP 30%
- d. Melakukan *survey* lapangan

Setelah kelengkapan persyaratan sudah lengkap, kemudian dilaksanakan *survey*.BMT ALFATAYA melakukan *survey*

terhadap nasabah yang akan mengajukan pembiayaan dengan cara *survey* langsung kepada calon nasabah. *Survey* langsung yang dilakukan oleh pihak BMT terhadap calon nasabah dengan tujuan mengetahui bagaimana kondisi yang sesungguhnya dari calon nasabah tersebut. Supaya pihak BMT tidak salah dalam melakukan pembiayaan terhadap nasabah. Ketika pihak BMT sudah melakukan *survey* langsung kepada calon nasabah, maka pihak BMT bisa menilai dan melakukan tindakan selanjutnya terhadap calon nasabah pembiayaan tersebut.

*Survey* yang dilakukan pihak BMT terhadap calon nasabah salah satu bentuk kehati-hatian pihak BMT dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah. Sifat dan sikap kehati-hatian ini berguna menilai layak atau tidak layak nasabah untuk mendapatkan pembiayaan.

e. Penilaian kelayakan pembiayaan oleh Komite

Penilaian oleh komite biasanya dilakukan oleh petugas pembiayaan dan pihak komite, penilaian komite di BMT ALFATAYA dilakukan oleh pimpinan, bagian pembiayaan, bagian dana, sehingga menghasilkan keputusan untuk merealisasikan pembiayaan ataupun tidak merealisasikan pembiayaan tersebut (pembiayaan di tolak). Dalam rapat komite inilah dibahas semua mengenai calon nasabah tersebut, mulai dari karakter, kemampuan nasabah, mengenai perkembangan usahanya.

Jika permohonan oleh nasabah dapat diterima oleh bagian pembiayaan, kemudian dijelaskan oleh bagian pembiayaan bagaimana calon nasabah. Dewan komite lalu mempertanyakan bagaimana karakter dan hutangnya pada tempat lain. Hal ini dapat memberatkan calon nasabah tersebut. Dewan komite mempertimbangkan hal tersebut, jika nasabah mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 10.000.000, disetujui oleh dewan komite hanya sebesar Rp. 5.000.000. Sebaliknya, kemampuan nasabah

hanya sebesar Rp.9.000.000 sedangkan pengajuan pembiayaannya Rp. 10.000.000 jika karakternya bagus BMT akan memberikan pembiayaan tersebut. Dalam rapat ini juga ditentukan tanggal pencairan pembiayaan. Setelah itu bagian pembiayaan bermusyawarah dengan bagian dana bagaimana keadaan dana yang ada pada BMT tersebut. Apakah ada deposito yang akan jatuh tempo pada tanggal pencairan dana yang akan dilakukan. Sehingga antara pencairan dana pembiayaan dengan kewajiban lainnya tidak berbenturan (Wawancara dengan Edhie Kusmana, 10 Juli 2018).

f. Akad

Syarat penandatanganan akad:

- 1) Telah mengembalikan tembusan Surat Pemberitahuan Persetujuan pembiayaan (SP3) yang telah ditandatangani diatas matrai.
- 2) Membuka rekening dan menyiapkan dana untuk membayar biaya administrasi dan biaya lainnya sehubungan dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan.
- 3) Anggota/nasabah bersedia membayar angsuran setiap bulannya dengan tertib sesuai jadwal.

g. Pencairan pembiayaan

Syarat pencairan pembiayaan

- 1) Telah menandatangani akad perjanjian pembiayaan murabahah.
- 2) Nasabah telah menandatangani SP3, akad, tanda terima uang nasabah (tatuna) dan askep promes.
- 3) Agunan telah diikat secara sempurna/ notarill, minimal telah ada surat pernyataan notaris bahwa seluruh agunan dapat diikat sempurna dan sedang dalam proses pelaksanaan pengikatan.

Menurut analisa penulis, prosedur pengajuan pembiayaan yang dilakukan BMT ALFATAYA sudah berjalan dengan baik. Jika

salah satu syarat dari pembiayaan yang diajukan oleh pemohon, pihak BMT tidak akan melakukan proses selanjutnya sampai syarat tersebut dilengkapi sehingga bisa dilanjutkan ke tahap selanjutnya.

## **2. Keutamaan BMT ALFATAYA memakai Pendekatan Karakter**

Penilaian terhadap calon nasabah dilakukan supaya mengetahui sejauh mana kesungguhan dan kemauan calon nasabah dalam mengelola usaha yang telah dilakukannya selama ini dan tekad yang baik untuk melakukan usaha kedepannya. Penilaian karakter ini merupakan hal yang sulit, karena dari pihak calon nasabah akan berusaha untuk selalu terkesan baik.

Penilaian karakter yang dilakukan oleh pihak BMT ALFATAYA merupakan hal yang sangat mendasar atau sebagai tolak ukur untuk melakukan penilaian pembiayaan terhadap calon nasabah. Jika karakter nasabah tersebut bagus, tentu akan berdampak baik terhadap pengembalian atas pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah tersebut.

Masyarakat yang menjadi nasabah di KSPPS BMT ALFATAYA sekitaran pasar Ibul Payakumbuh, yang rata-rata sebagai pedagang dan pengusaha kecil. Untuk memajukan dan mengembangkan usahanya inilah, mereka ingin melakukan pembiayaan di KSPPS BMT ALFATAYA. Nasabah sangat transparansi/keterbukaan kepada pihak BMT ALFATAYA tentang keadaan mereka. Begitu juga sebaliknya, BMT ALFATAYA menginginkan hal tersebut, jika pada suatu saat terjadi keterlambatan pembayaran pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Oleh karena itulah, BMT ALFATAYA mengutamakan penilaian karakter dalam penyaluran pembiayaan (Edhie Kusmana, 10 Juli 2018).

Menurut analisa penulis, dengan mengutamakan analisis karakter dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah merupakan langkah yang sangat bagus dalam melakukan analisis pembiayaan. Dari analisis karakter inilah kita mengetahui kepribadian dari nasabah tersebut. Bagaimana kejujurannya, tanggung jawabnya, kedisiplinan

diri, moral dan hal lainnya. Dari sinilah pihak BMT bisa menilai kesungguhan dan kemauan nasabah dalam menjalankan usahanya yang tentu akan berdampak terhadap pengembalian atas pembiayaan yang akan dilakukan calon nasabah tersebut, yang mana sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh (Ismail, 2010:12).

### **3. Analisis Karakter Calon Nasabah Pembiayaan BMT ALFATAYA**

Merupakan data yang sangat pribadi dari calon nasabah seperti sifat-sifat kebiasaan, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. Manfaatnya untuk mengetahui kemauan atau iktikad calon nasabah pembiayaan untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan.

Pemberian pembiayaan atas dasar kepercayaan, sedangkan yang mendasari suatu kepercayaan, yaitu adanya keyakinan dari pihak BMTALFATAYA bahwa calon nasabah memiliki moral, watak, dan sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Disamping itu juga mempunyai tanggung jawab, baik dalam kehidupan pribadi sebagai manusia, kehidupan sebagai anggota masyarakat, maupun dalam menjalankan usahanya (Wawancara dengan Edhie Kusmana, 10 Juli 2018).

Karakter merupakan hal yang paling dominan, sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan hutangnya, namun bila tidak mempunyai iktikad yang baik tentu akan membawa kesulitan bagi BMTALFATAYA dikemudian harinya. Oleh karena itu, BMT ALFATAYA sangat mengutamakan karakter dari calon nasabahnya.

Sarana yang digunakan untuk mengetahui karakter dari calon nasabah pembiayaan oleh pihak BMT ALFATAYA adalah sebagai berikut (Wawancara dengan Ansarullah, 09 Juli 2018):

#### **a. Wawancara**

Wawancara merupakan proses untuk memperoleh informasi atau data melalui percakapan langsung dengan calon nasabah yang

akan melakukan pembiayaan. Wawancara yang dilakukan dengan cara santai atau tidak formal supaya calon nasabah juga merasa nyaman. Sehingga informasi yang dibutuhkan lebih mudah untuk diperoleh. Materi wawancara yaitu: untuk apa pembiayaan itu dilakukan oleh calon nasabah, bagaimana kondisi dan perkembangan usaha yang sedang dijalankan oleh calon nasabah, berapa jumlah usaha yang sedang dijalankan oleh calon nasabah, berapa biaya kehidupan sehari-hari calon nasabah.

Pewawancara harus berusaha untuk memperoleh informasi sebanyak mungkin. Dengan adanya wawancara pihak BMT juga mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah sebenarnya. Dan juga menerapkan keyakinan diantara kedua belah pihak serta dapat mengetahui secara langsung sikap dan perilaku calon nasabah tersebut.

Dari wawancara, pihak BMT dapat juga memperoleh gambaran tentang kejujuran dan kemampuan pemohon. Informasi tentang sejarah dan pertumbuhan usahanya, sifat produk dan jasa, sumber bahan baku, posisi persaingan dan rencana masa depan dari nasabah tersebut. Sebelum proses wawancara dilakukan, AO dari BMT ALAFATAYA terlebih dahulu mencari informasi dari rekan-rekan untuk mengetahui nasabah tersebut dan juga dibantu oleh *marketing funding* untuk menanyakan kepada masyarakat disekitaran lingkungan calon nasabah.

Bila memang pinjaman tidak dapat diberikan, hal itu harus ditentukan pada saat wawancara awal sebelum proses lebih lanjut. Jika ternyata calon nasabah harus diberitahukan penolakannya, maka penolakan dilakukan sejelas dan sesopan mungkin (Wawancara dengan Edhie Kusmana, 10 Juli 2018).

b. *Bank to bank information*

Berhubung BMT ALFATAYA tidak memiliki BI *checking* atau sekarang disebut dengan SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan) BMT ALFATAYA melakukan kerjasama dengan BPRS Ampek Angkek Canduang, Bank Muamalat Indonesia, BRI Syariah. Bentuk kerjasamanya yaitu, dengan melakukan penyimpanan dana pada lembaga keuangan tersebut. Dari sinilah, BMT ALFATAYA mendapatkan informasi tentang calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan.

c. Melakukan *survey* kepada calon nasabah

Merupakan peninjauan langsung ke lokasi yaitu lokasi tempat tinggal maupun lokasi usaha nasabah. peninjauan langsung ke lokasi calon nasabah oleh pihak BMT ALFATAYA dilakukan secara dadakan hal ini bertujuan agar calon nasabah tidak dapat memanipulasi data-data/informasi yang telah diberikannya. Peninjauan ke lokasi ini AO dari BMT ALFATAYA dilakukan oleh dua orang.

Tinjauan langsung yang dilakukan oleh AO BMT ALFATAYA tidak hanya sampai disitu saja. Pihak BMT juga mencari informasi kepada karyawan yang bekerja dengan calon nasabah tersebut, apakah karyawan tersebut nyaman untuk bekerja disana dan bagaimana calon nasabah ini dalam pembayaran gaji karyawan. Apakah tepat waktu atau sering menunda-nunda pembayaran gaji karyawannya.

d. Pengecekan dengan *supplier*

Pada *survey* ini BMT juga mencari informasi kepada *supplier* seberapa banyak barang yang diminta oleh calon nasabah tersebut dan bagaimana pembayaran yang dilakukan calon nasabah terhadap barang *supplier*, apakah tepat waktu atau sering terlambat.

Jadi, analisis karakter yang dilakukan AO BMT dari ALFATAYA tidak hanya sampai dengan pembiayaan telah terealisasi. Analisis karakter akan terus dilanjutkan sampai dengan pembiayaan yang disalurkan tersebut selesai dilakukan. Jika terjadi nasabah telat dalam pembayaran angsuran perbulannya maka, AO dari BMT ALFATAYA langsung menghubungi nasabah tersebut. Jika nasabah tersebut tidak mempunyai uang atau ada kebutuhan lain yang mendesak pihak BMT memberikan dispensasi dari pembayaran tersebut.

Jika terjadi terus menerus hal seperti itu terjadi, maka pihak BMT akan mendatangi nasabah tersebut. Bila kenyataannya nasabah tersebut hanya beralasan untuk tidak mau membayar angsurannya maka untuk pembiayaan selanjutnya pihak BMT tidak akan memberikan lagi kepada nasabah tersebut dan begitupun sebaliknya (Wawancara dengan Ansarullah (AO), 09 Juli 2018).

Menurut analisa penulis, analisis karakter merupakan sesuatu yang sulit untuk diukur. Konsep karakter sangat berkaitan dengan transaksi pembiayaan, berarti kesediaan untuk melunasi pembiayaan dan niat untuk menepati kewajiban sesuai dengan persyaratan dalam perjanjian pembiayaan tersebut. BMT ALFATAYA dalam menganalisis karakter hanya menggunakan sarana wawancara, *bank to bank information*, *survey*, pengecekan dengan *supplier*. Sedangkan Danupranata Gita di dalam Skripsi (Yusuf Muhammad, 2015:26-28) mengatakan bahwa sarana yang digunakan dalam menilai karakter yaitu wawancara, melakukan *check on the spot*, melakukan *BI checking*, melihat status dan riwayat hidup, *cheking in club*, pengecekan Daftar Hitam Nasional (DHN), pengecekan dengan *supplier*, dan mempelajari karakter masyarakat setempat.

#### **4. Kendala-kendala yang dihadapi BMT ALFATAYA dalam melakukan Analisis Karakter**

Hal yang harus dilakukan setelah nasabah melakukan permohonan pembiayaan, yaitu melakukan analisis pembiayaan. Pihak BMT ALFATAYA harus mengetahui apakah ada calon nasabah ini melakukan pembiayaan pada bank lain, kalau ada dimana saja, apakah pembayarannya berjalan lancar atau dalam keadaan bermasalah. Kemudian BMT ALFATAYA juga harus mengetahui bagaimana calon nasabah dalam lingkungan rumah atau usahanya. Dari sinilah pihak BMT ALFATAYA harus banyak menggali informasi lebih banyak dari calon nasabahnya (Wawancara dengan Edhie Kusmana (Pimpinan), 10 Juli 2018).

kendala yang dihadapi dalam melakukan analisis karakter adalah sebagai berikut (Wawancara dengan Ansarullah (AO), 09 Juli 2018):

##### 1) BI *checking* atau SLIK

Merupakan salah satu fasilitas untuk melihat apakah calon nasabah tersebut bersih dan tidak masuk dalam pembiayaan bermasalah atau masuk dalam daftar *blacklist*. Maksud dan tujuan melakukannya adalah untuk mengetahui sejauh mana informasi-informasi terkini mengenai status pinjaman di bank lain, kalau memang ada, di bank mana saja, lalu bagaimana riwayat pembayarannya apakah lancar atau tidak malah dalam keadaan macet. Karena sistem inilah informasi yang diinginkan akan tersaji dalam hitungan menit yang dilakukan secara *online*. Oleh sebab itulah, BMT ALFATAYA menjalin kerjasama dengan BPRS Ampek Angkek Canduang, Bank Muamalat Indonesia, BRI Syariah.

##### 2) Kurang mendapatkan informasicalon nasabah

AO dari BMT ALFATAYA untuk mencari informasi tentang calon nasabah pada saat *survey* tentu tidak sepenuhnya mendapatkan informasi yang sebenarnya tentang calon

nasabah dari lingkungan tempat tinggal maupun usahanya. Sebab, BMT ALFATAYA tidak melakukan wawancara yang mendalam dengan masyarakat yang ada di lingkungan calon nasabah tersebut. Oleh sebab itu, *marketing funding* membantu untuk mencari informasi tentang calon nasabah pada saat menjemput tabungan kepada nasabah yang berada satu lingkungan dengan calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan.

Menurut analisa penulis, berhubung BMT ALFATAYA tidak memiliki sistem BI *checking* atau SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan). Sistem ini memuat informasi-informasi terkini mengenai status pinjaman, riwayat pembiayaannya apakah lancar atau dalam keadaan bermasalah. Sedangkan BMT ALFATAYA hanya mengandalkan informasi mulut ke mulut yang di peroleh dari bank lain maupun lembaga keuangan lainnya tanpa melihat sendiri informasi yang disediakan oleh BI *checking* atau SLIK tersebut.

Dalam mendapatkan informasi dari lingkungan calon nasabah pihak BMT ALFATAYA juga kurang mendapatkan informasi yang lebih dalam tentang nasabah calon pembiayaan tersebut. Sebaiknya, BMT ALFATAYA lebih banyak lagi menjalin kerjasama antara sesama BMT, bank-bank lainnya, dan BPRS untuk mendapatkan informasi yang lebih dalam lagi tentang informasi-informasi status pembiayaan, riwayat pembiayaan dan hal lain sebagainya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan data yang berhasil dikumpulkan, diuraikan, dan dianalisis dapat ditarik kesimpulan dan juga merupakan jawaban dari rumusan masalah yang diajukan sebagai berikut:

1. BMT ALFATAYA mengutamakan analisis penilaian karakter karena nasabah BMT ALFATAYA pada umumnya pedagang dan pengusaha kecil yang berada di Pasar Ibul Payakumbuh yang tidak jauh dari BMT tersebut sehingga memudahkan bagi pihak BMT ALFATAYA untuk mengenal nasabah dan pada hakikatnya pedagang atau pengusaha dituntut untuk jujur dalam melakukan usahanya serta tingginya keinginan nasabah untuk transparansi terhadap kondisi mereka.
2. BMT ALFATAYA melakukan analisis karakter menggunakan metode yang *pertama* wawancara, *bank to bank information* (informasi sesama bank), *survey* (terjun ke lokasi usaha maupun tempat tinggal), pengecekan dengan *supplier* (mencari informasi tentang calon nasabah kepada pemasok).
3. Dalam melakukan analisis karakter BMT ALFATAYA masih memiliki kendala karena tidak mempunyai *BI checking* atau SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan dan BMT juga masih terbatas untuk mendapatkan informasi calon nasabah dari tempat tinggal maupun tempat usahanya.

**B. Saran**

1. Bagi BMT ALFAT AYA dapat mengembangkan keahlian dan metode identifikasi karakter nasabah yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan kualitas dari analisis karakter itu sendiri dan menjalin lebih banyak lagi hubungan dengan bank lain maupun lembaga keuangan lainnya.
2. Bagi peneliti selanjutnya supaya mengembangkan tugas akhir ini menjadi lebih dalam dan sempurna lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afrida, Y. 2016. Analisis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah. *Jurnal Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam* 1(2): 159-160.
- Astuti, A.S. 2015. Analisis Kelayakan Pembiayaan *Murabahah* Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Sukowati Sragen Cabang Boyolali. *Skripsi*. Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Ekonomi Syariah IAIN Salatiga. Jawa Tengah.
- Koesmana, E. 2015. *Apa itu BMT? BMT Menumbuhkan Ekonomi, Menjauhkan Riba*. Payakumbuh.
- Darmawi, H. 2012. *Manajemen Perbankan*. Cetakan Kedua. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Guna, A. dan Hendra, K. 2017. Pelaksanaan Prinsip Mengenal Nasabah (karakter) Dalam Transaksi Perbankan Dengan Kartu Kredit. *Jurnal Kertha Wicaksana* 1(1):24-27.
- Halimah, N. 2017. Analisis Penilaian Karakteristik Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas. *Skripsi*. Program Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah IAIN Purwokerto. Cirebon.
- Ibrahim, A. dan Rahmawati A. 2017. Analisis Solutif Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah: Kajian pada Produk *Murabahah* di Bank Muamalat Indonesia Banda Aceh. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam* 10(1): 78.
- Indonesia, I. B. 2014. *Memahami Bisnis Bank Syariah*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Kasmir. 2004. *Dasar-dasar Perbankan*. Edisi Pertama. Cetakan Ketiga. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Lokabal, A. 2014. Manajemen Resiko Pada Perusahaan Jasa Pelaksanaan Konstruksi Di Propinsi Papua. *Jurnal Ilmiah Media Engineering*, 4 (2): 110.

- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Ekonisia. Yogyakarta.
- RAT, BMT Alfataya. 2016. Laporan Pengurus. Payakumbuh
- Ridwan, M. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Cetakan Pertama. UII Press. Yogyakarta.
- Rivai, V. Basir, S. Sudarto, S. Vetithzal, A.P. 2013. *Commercial Bank Management Dari Teori Ke Praktik*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Rajawali Pers. Jakarta.
- Sadrah, E. 2004. *BMT & Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Cetakan Pertama. Pustaka Bani Quraisy. Bandung.
- Seed, A. 2003. *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*. Cetakan Pertama. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Cetakan Kedelapan Belas. Alfabeta. Bandung.
- Turmudi, M. 2016. Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Lembaga Perbankan. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam* 1(1):102-104.
- Usanti, T.P. 2012. Pengelola Risiko Pembiayaan di Bank Syariah. *Jurnal Hukum* 3(2): 415.
- Usman, R. 2002. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Cetakan Pertama. PT Citra Aditya Bakti.
- Yunus, J.L. 2009. *Manajemen Bank Syariah Mikro*. Cetakan Pertama. UIN-Malang Press (Anggota IKAPI). Malang.
- Yusuf, M. 2015. Analisis Karakter Nasabah Dalam Meminimalisir Resiko Pembiayaan Murabahah. *Skripsi*. Program Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah UIN Walisongo. Semarang.
- Yusuf, S. D. 2014. Peran Strategis Baitul Maal Wa-Tamwil (BMT) Dalam Peningkatan Ekonomi Rakyat. *Jurnal Al-Mizan* 10(1): 76-78.