



**IMPLEMENTASI 5C PADA PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DAN
KAITANNYA TERHADAP KOLEKTIBILITAS NASABAH DI KOPERASI
BMT TAQWA MUHAMMADIYAH SUMATERA BARAT
CABANG LUBUK BUAYA**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*

Oleh:

FARHAN IDEAL
NIM.13 202 049

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NAGERI
BATUSANGKAR
2019 M/1441 H**

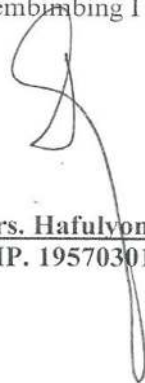
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing proposal skripsi atas nama, **FARHAN IDEAL**, NIM: **13202049** dengan **“IMPLEMENTASI 5C PADA PEMBIAYAAN MEURABAHAH DAN KAITANNYA TERHADAP KOLEKTIBILITAS NASABAH DI KOPERASI BMT TAQWA MUHAMMADIYAH SUMATERA BARAT CABANG LUBUK BUAYA”** memandang bahwa proposal skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke penelitian.


Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Batusangkar, Juli 2019


Pembimbing I


Drs. Hafulyon, MM
NIP. 195703011983031002

Pembimbing II


Ifelda Nengsih, SE.I., MA
NIP. 198608172019032006

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


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

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi yang ditulis oleh nama FARHAN IDEAL, NIM. 13 202 049, dengan judul "IMPLEMENTASI 5C PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DAN KAITANNYA TERHADAP KOLEKTIBILITAS NASABAH DI KOPERASI BMT TAQWA MUHAMMADIYAH SUMATERA BARAT CABANG LUBUK BUAYA" telah diujikan pada Sidang *Munaqasyah* Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Jum'at tanggal 18 Oktober 2019 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Strata Satu (S.1) Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

NO	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Drs. H. Hafulyon, MM NIP. 19570301 198303 1 002	Ketua		30/10-2019
2	Ifelda Nengsih, S.E.I., MA NIP. 19860817 201903 2 006	Sekretaris		30/10-2019
3	Dewita, S. Ag., MA NIP. 19720210 200003 2 001	Anggota		30/10-2019
4	Elfadhli, S.EI., M.Si NIP. 19820617 200710 1 002	Anggota		28/10-2019

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Batusangkar



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

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Farhan Ideal
NIM : 13 202 049
Tempat/Tanggal Lahir : Pariaman/ 17 November 1994
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya yang berjudul **“Implementasi 5C Pada Pembiayaan *Murabahah* Dan Kaitannya Terhadap Kolektibilitas Nasabah Di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya”** adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat kecuali yang dicantumkan sumbernya.

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

Batusangkar, 25 September 2019
Saya yang Menyatakan


METERAI
TEMPEL
083C5AFF860183686
6000
ENAM RIBU RUPIAH
FARHAN IDEAL
NIM. 13 202 049

ABSTRAK

FARHAN IDEAL. NIM, 13 202 049, judul SKRIPSI “Implementasi 5C Pada Pembiayaan *Murabahah* dan Kaitannya Terhadap Kolektibilitas Nasabah di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya”. Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah implementasi 5c pada pembiayaan *murabahah* dan kaitannya terhadap kolektibilitas nasabah di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Tujuan pembahasan ini untuk menjelaskan implementasi 5c pada pembiayaan *murabahah* dan menjelaskan kaitannya terhadap kolektibilitas nasabah pada pembiayaan *murabahah*.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif, data-data yang dikumpulkan dalam penelitian ini berasal dari data primer berupa wawancara dengan *Account Officer* dan *Manager* koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dan data sekunder berupa laporan keuangan yang berhubungan dengan jumlah pembiayaan dan jumlah *NPF*. Analisis data yang digunakan yaitu analisis *deskriptif kualitatif*.

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, maka diperoleh hasil penelitian bahwa implementasi 5C pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya melalui analisa *character* dengan melakukan langkah wawancara, *OJK checking* dan *trade checking*. Analisa *capacity* dengan membaca kondisi dan kemampuan nasabah, analisa *capital* dengan melihat modal yang dimiliki dalam menjalankan usaha, analisa *collateral* dengan menganalisis jaminan yang diberikan dan analisa *condition of economy* dengan melihat dan memberi saran terhadap kondisi yang dihadapi.

Kaitan implementasi 5C terhadap kolektibilitas nasabah adalah kolektibilitas lancar, jika analisis 5c dilakukan dengan maksimal, kolektibilitas kurang lancar, jika analisis 5c dilakukan maksimal namun ada kendala pada nasabah. Kolektibilitas diragukan, jika analisis 5c tidak dilakukan dengan maksimal dan nasabah mempunyai kendala. Kolektibilitas macet, jika analisis 5c tidak dilakukan dengan maksimal dan nasabah mempunyai beberapa kendala.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang senantiasa mencurahkan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis, dengan rahmat dan hidayah-Nya itulah penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul: **“Implementasi 5C Pada Pembiayaan *Murabahah* Dan Kaitannya Terhadap Kolektibilitas Nasabah Di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya”**. Shalawat dan salam penulis mohonkan kepada Allah SWT, semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sebagai rahmat untuk seluruh alam.

Penulisan Skripsi ini adalah untuk melengkapi syarat-syarat dan tugas untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

Penulis menyadari bahwa penelitian untuk penulisan Skripsi ini tidak akan terlaksana dengan baik tanpa ada bantuan dan bimbingan dari semua pihak, terutama kepada kedua orang tua penulis, yaitu ayahanda (Alm) Ideal Alimuddin M. HI dan ibunda Maiwarni yang telah mencurahkan kasih sayang yang tiada batas untuk penulis serta dukungan baik moril maupun materil yang mungkin penulis sendiri tidak mampu mengembalikannya bukan karena banyaknya, namun karena keikhlasan dan ketulusan yang diberikan kepada penulis.

Selain itu juga penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Kasmuri, MA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.
2. Bapak Dr. Ulya Atsani, SH., M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

3. Bapak Elfadli, S.EI, M.,Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.
4. Bapak Dr. H. Alimin, Lc., M. Ag selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah meluangkan waktunya, memberikan kontribusi pemikiran dan bimbingan kepada penulis serta memberikan motivasi berikut dorongan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan perkuliahan
5. Bapak Drs. H. Hafulyon, MM selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran dan tenaga, menguji, menasehati, membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
6. Ibuk Ifelda Nengsih, SE. I., MA selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, mencurahkan pikiran dan tenaga, menguji, menasehati, membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
7. Segenap Bapak/Ibu Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar yang telah membimbing dan memberikan wawasan sehingga studi ini dapat terselesaikan.
8. Bapak dan Ibu Staf, baik Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah, Staf Akama, Staf Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.
9. Bapak Ihsan Chandra selaku Kepala Cabang Koperasi BMT Taqwa Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, yang telah memberikan izin penelitian kepada penulis.
10. Pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya yang telah membantu terselesaikannya Skripsi ini.
11. Teristimewa ucapan terima kasih juga penulis sampaikan untuk abang dan kakak kakak (Syauqi Fuadi S.HI, Afifah Megasari S.HI, Mahdaleni Alifah Amd.Keb) adik-adik tersayang (Syarifah Nurahmi dan Lutfiyah Zakiyatun Nufus) yang selalu memberikan dukungan dan

motivasi baik secara moril maupun materil kepada penulis dalam menyelesaikan pendidikan di IAIN Batusangkar.

12. Teman-teman seperjuangan Lokal B bg peb, agus, anas, jerry, parlin, furqon, iqbal, irvan, ihsan, firman, gusti, ibnu dan begitu banyak nama yang tidak disebutkan. serta teman-teman seperjuangan perbankan syariah BP. 13 lokal A, B, C dan D. Terima kasih atas bantuan dan semangatnya Untuk teman IB '13 lokal A, B, C dan D tanpa terkecuali yang semoga kesuksesan selalu bersama kita

Akhirnya, penulis juga menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang tidak sempat disebutkan satu persatu yang telah suka rela memberikan bantuannya dalam penulisan skripsi ini. Terakhir penulis menyadari bahwa skripsi ini terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu, penulis berharap masukan dan kritikan demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis berdoa semoga segala bantuan dan pertolongan yang diberikan dapat menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT dan dibalas dengan pahala yang berlipat ganda. *Aamiin ya rabbal alamin*

Batusangkar, 25 September 2019
Penulis



FARHAN IDEAL
NIM. 13 202 049

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI SKRIPSI	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I	
PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat dan Luaran Penelitian.....	7
F. Defenisi Operasional.....	7
BAB II	
KAJIAN TEORI	
A. Landasan Teori.....	11
1. Konsep <i>Murabahah</i>	11
2. Kolektabilitas.....	22
3. Manajemen Resiko Pembiayaan.....	26
4. <i>Baitul Mal wa Tamwil</i> (BMT).....	33
B. Kajian Penelitian yang Relevan.....	38
BAB III	
METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	41
B. Latar dan Waktu Penelitian.....	41
C. Instrumen Penelitian.....	43
D. Sumber Data.....	43
E. Teknik Pengumpulan Data.....	43
F. Teknik Analisis Data.....	44

**BAB
IV**

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.....	46
1. Sejarah BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.....	46
2. Visi dan Misi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.....	47
3. Produk BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.....	48
4. Landasan Hukum BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.....	49
5. Struktur Organisasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.....	50
B. Bentuk Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.....	53
C. Implementasi Prinsip 5C pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.....	55
D. Kaitan Implementasi Prinsip 5C pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.....	67

**BA
B V** **PENUTUP**

A. Kesimpulan	75
B. Saran	76

**DAFTAR KEPUSTAKAAN
LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel

1.1 Kolektabilitas Pembiayaan <i>Murabahah</i> BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.....	5
3.1 Tabel Waktu Penelitian.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar

- 4.1 Struktur Organisasi Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya..... 53

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank Syariah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syariah. Prinsip syariah merupakan aktivitas perbankan yang dijalankan berdasarkan hukum Islam. Kegiatan perbankan dan aktivitasnya dijalankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah (dalam hal ini MUI). Bank syariah atau bank Islam merupakan lembaga intermediasi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang memerlukannya dalam bentuk pembiayaan (Muhammad, 2012: 14).

Perkembangan perbankan syariah di era reformasi ditandai dengan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. Undang-Undang tersebut diatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan diimplementasikan oleh bank syariah. Pengertian bank syariah dalam pasal 1 angka 7 UU No. 21 Tahun 2008 adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Supramono, 2009: 70).

Kemudian ada lembaga keuangan non bank salah satunya yaitu *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-maal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya (Soemitra, 2010, p. 452).

Lembaga BMT memiliki basis kegiatan ekonomi rakyat dengan *falsafah* yaitu dari anggota oleh anggota untuk anggota, maka berdasarkan Undang- Undang RI Nomor 25 Tahun 1992 BMT berhak menggunakan badan hukum koperasi, letak perbedaanya dengan Koperasi Konvensional

(non syariah) salah satunya terletak pada teknik operasionalnya, yakni Koperasi Syariah mengharamkan bunga dan mengusung etika moral dengan melihat kaidah halal dan haram dalam melakukan usahanya.

BMT sesuai namanya terdiri dari dua fungsi, yaitu pertama, *Baitul maal* (rumah harta) yakni menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Kedua, *Baitul Tamwil* (rumah pengembangan harta) yakni melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi. (Soemitra, 2014, p. 451). BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat misalnya, yang menganut sistem kerja koperasi Syari'ah dan melakukan fungsi di atas.

Dalam operasionalnya untuk menghindari riba maka digunakan berbagai akad yang diperbolehkan dalam syariat Islam. Ada berbagai skema pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah dalam penyaluran dana. Skema pembiayaan yang terdapat pada bank syariah meliputi jual-beli, sewa-menyewa dan bagi hasil. Pada skema jual-beli akad yang digunakan terdiri dari jual-beli *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*. Pada skema sewa-menyewa terdiri dari akad *ijarah* dan *ijarah muntahiya bit tamlik* (IMBT), dan skema bagi hasil terdiri dari akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Namun pada perkembangannya akad yang biasanya digunakan pada pembiayaan bank syariah menggunakan skema jual beli dengan akad *murabahah*.

Menurut Karim (2013: 113) *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan bagi bank syariah yang disepakati bersama. Pembiayaan yang dilakukan bank syariah dengan menggunakan akad *murabahah* menunjukkan bahwa bank syariah akan memberikan pembiayaan dengan menjual barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian akan dijual dengan harga beli dari pihak bank syariah ditambah dengan tingkat *margin* keuntungan yang dikehendaki bersama. Jadi

singkatnya *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts* karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa *required rate of profit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh). Karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut (Rusyd, 2013: 12).

Pembiayaan merupakan pemberian dana kepada pihak anggota yang membutuhkannya, baik untuk modal usaha maupun untuk konsumsi. Dalam menyalurkan pembiayaan BMT harus ekstra hati-hati karena pembiayaan akan mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan oleh BMT itu sendiri. Sebelum pihak BMT memutuskan apakah permohonan pembiayaan dari nasabah diterima atau ditolak, terlebih dahulu pihak BMT harus melakukan analisis pembiayaan dengan menggunakan beberapa prinsip pembiayaan seperti prinsip 5C, 7P serta prinsip *Know Your Costumer* (KYC).

Prinsip 5C terdiri dari *character* (karakter nasabah), *capacity* (kemampuan nasabah), *capital* (besarnya modal yang diperlukan nasabah), *colateral* (jaminan), dan *condition* (keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak) (Muhamad: 261). Sedangkan prinsip 7P yaitu *personality* yaitu menilai nasabah dari segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari, Serta mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah serta menyelesaikannya. *Party* yaitu mengklasifikasikan atau menggolongkan nasabah dalam golongan tertentu. *Purpose* yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengajukan pembiayaan. *Prospect* yaitu menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang. *Payment* yaitu mengetahui nasabah untuk mengembalikan pinjaman. *Profitability* yaitu menganalisa kemampuan nasabah. *Protection* yaitu menjaga agar pinjaman yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga pinjaman yang diberikan benar-benar aman.

Selain prinsip 5C dan 7P ada juga prinsip mengenal nasabah yang lebih dikenal dengan *Know Your Customer Principles (KYCP)* adalah prinsip yang diterapkan bank untuk mengetahui identitas nasabah, memantau kegiatan transaksi nasabah termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan dan sudah menjadi kewajiban bank untuk menerapkannya. Prinsip Mengenal Nasabah membantu melindungi reputasi dan integritas sistem perbankan dengan mencegah perbankan digunakan sebagai alat kejahatan keuangan. Penerapan prinsip mengenal nasabah (*Know Your Customer Principle*) ini didasari pertimbangan bahwa prinsip ini penting dalam rangka *prudential banking* untuk melindungi bank dari berbagai risiko dalam berhubungan dengan nasabah.

Sebelum pihak BMT memutuskan calon nasabah atau perusahaan pemohon pembiayaan (*murabahah*), apakah ditolak atau diterima. Terlebih dahulu BMT harus memperhatikan dan mempertimbangkan suatu prinsip atau kebijakan yang telah ada, prinsip atau kebijakan seperti yang telah di jelaskan diatas. Ini penting karena untuk mengetahui keadaan calon nasabah, apakah memang benar-benar dapat dipercaya dan mempunyai i'tikad baik untuk mengendalikan pembiayaannya. Dalam hal analisis pembiayaan ini BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya menggunakan analisis 5C sebagai alat untuk mengetahui nasabah pembiayaan lebih dekat. (Ihsan Candra, *Account Officer*)

BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya menerapkan prinsip 5C berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor: 5/ 7 /Pbi/2003 Tentang Kualitas Aktiva Produktif Bagi Bank Syariah dalam Pasal 2 Ayat 1 yaitu prinsip kehati-hatian dalam penanaman dana yaitu penanaman dana dilakukan antara lain berdasarkan:

1. Analisis kelayakan usaha dengan memperhatikan sekurang kurangnya faktor 5C (*Character, Capital, Capacity, Condition of economy & Collateral*).
2. Penilaian terhadap aspek prospek usaha, kondisi keuangan dan kemampuan membayar.

Langkah-langkah antisipasi adalah melakukan tindakan dan upaya pencegahan atas kemungkinan timbulnya kegagalan dalam penanaman dana, Maka dengan demikian BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat cabang Lubuk Buaya menerapkan prinsip 5C, karena prinsip 5C merupakan prinsip dasar dalam menentukan kelayakan usaha yang akan diberikan pinjaman/ pembiayaan. (Ihsan Candra, *Account officer*).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keahlian dalam analisis 5C sangat menentukan kelayakan pencairan pembiayaan pada nasabah, Apabila keahlian analisis 5C ini tidak dimiliki, maka bisa juga berpengaruh pada kolektibilitas nasabah tersebut. (Ihsan Candra, *Account officer*).

Berdasarkan data yang penulis dapatkan yaitu jumlah pembiayaan (*financing*) dan data kolektibilitas atau klasifikasi status keadaan pembayaran angsuran pembiayaan pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat cabang Lubuk Buaya selama periode tahun 2012 sampai tahun 2016. Dapat dilihat melalui tabel berikut:

Tabel 1.1
Kolektibilitas Pembiayaan *Murabahah*
BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya

TAHUN	KOLEKTABILITAS					NPF %
	Jumlah pembiayaan	Lancar	Kurang lancar	Diragukan	Macet	
2012	1.609.103.218,-	1.548.670.644,-	20.607.225,-	24.139.093,-	15.686.900,-	3,75
2013	2.053.584.212,-	1.991.010.823,-	32.741.170,-	27.655.814,-	2.166.405,-	3.04
2014	2.730.029.662,-	2.655.473.005,-	30.265.679,-	44.290.978,-	-	2,07
2015	2.700.766.138,-	2.622.560.635,-	46.297.845,-	31.907.658,-	-	2,73
2016	3.095.186.848,-	2.993.826.183,-	55.199.305,-	849.969,-	45.311.391,-	2,98

Sumber: Data Kolektibilitas Pembiayaan *Murabahah* BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa pada tahun 2012 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 1.609.103.218 dan total NPF sebesar Rp. 60.433.218 dengan persentase NPF pada tahun 2012 sebesar 3,75%. Tahun 2013 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 2.053.584.212 dan total NPF sebesar Rp.

62.573.389 dengan persentase NPF pada tahun 2013 turun dibandingkan dengan tahun 2012 sebesar 3,04%, pada tahun 2014 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 2.730.029.662 dan total NPF sebesar Rp. 74.556.657 dengan persentase NPF pada tahun 2014 turun dibandingkan dengan tahun 2013 sebesar 2,07%. Sedangkan pada tahun 2015 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 2.700.766.138 dan total NPF sebesar Rp. 78.205.503 dengan persentase NPF pada tahun 2015 naik dibandingkan dengan tahun 2014 sebesar 2,73%,. Kemudian pada tahun 2016 dengan total pembiayaan sebesar Rp. 3.095.186.848 dan total NPF sebesar Rp. 101.360.665 dengan persentase NPF pada tahun 2016 naik dibandingkan dengan tahun 2015 sebesar 2,98%.

Dari data di atas terlihat adanya perubahan terhadap nilai NPF pembiayaan pada BMT Taqwa Muhammadiyah Cabang Lubuk Buaya, perubahan yang terjadi cenderung berfluktuasi (turun-naik), dengan adanya perubahan tersebut penulis beransumsi bahwa penerapan analisis 5C belum dilakukan secara maksimal oleh BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

Dari uraian di atas, penulis ingin meneliti lebih lanjut mengenai implementasi prinsip 5C pada pembiayaan *murabahah*, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “ **Implementasi 5C Pada Pembiayaan *Murabahah* Dan Kaitannya Terhadap Kolektibilitas Nasabah Di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya**”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis dapat memfokuskan permasalahan yang akan diteliti yaitu bagaimana Implementasi 5c Pada Pembiayaan *Murabahah* dan kaitannya terhadap kolektibilitas Nasabah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus masalah yang penulis paparkan di atas yang menjadi rumusan masalah penelitian dalam skripsi ini adalah:

1. Bagaimana implementasi 5C pada pembiayaan *murabahah* di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya?

2. Bagaimana kaitan implementasi 5C terhadap kolektibilitas nasabah pada pembiayaan *murabahah* di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya?

D. Tujuan Penelitian

1. Menjelaskan implementasi 5c pada pembiayaan *murabahah* di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.
2. Mendeskripsikan kaitan implementasi 5C terhadap kolektibilitas nasabah pada pembiayaan *murabahah* di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk menambah wawasan peneliti dan juga pembaca. Dengan penelitian ini, diharapkan peneliti dan juga pembaca mendapat ilmu baru yang berhubungan dengan implementasi 5c pada pembiayaan *murabahah* dan dampaknya terhadap kolektibilitas nasabah di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat cabang Lubuk Buaya tersebut.
- b. Sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar.
- c. Dapat dijadikan acuan, referensi dan perbandingan bagi penulisan yang akan datang serta memotivasi mahasiswa untuk melakukan penulisan lebih lanjut.

2. Luaran Penelitian

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

F. Defenisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam memahami judul skripsi ini, maka penulis jelaskan istilah-istilah berikut:

1. 5C:

Prinsip 5c adalah prinsip pemberian pembiayaan oleh bank yang menilai calon nasabah dari 5 kriteria:

a. *Character*

(Kasmir, 2002, p 95) menyatakan bahwa karakter merupakan suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari calon debitur benar-benar dapat dipercaya. Menurut penulis apakah calon nasabah pembiayaan tersebut adalah orang yang jujur dan bertanggung jawab dalam memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity*

Menurut (Kasmir, 2002, p. 95) *capacity* digunakan untuk melihat kemampuan calon debitur yang mengajukan kredit dalam kemampuannya untuk menjalankan usaha. Menurut penulis yaitu pihak pemberi pembiayaan perlu mengetahui secara pasti atas kemampuan calon nasabah pembiayaan dengan melakukan analisis usahanya dari waktu ke waktu, pendapatan yang meningkat diharapkan kelak mampu melakukan pembayaran kembali atas pembiayaannya.

c. *Capital*

Menurut (Dendawijaya, 2005, p. 88) *capital* adalah modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Semakin besar modal sendiri yang dimiliki, bank akan lebih yakin dalam memutuskan pemberian kredit. Menurut penulis yaitu kondisi dan jumlah kekayaan yang dimiliki nasabah tersebut atau kekayaan yang dimiliki perusahaan yang nasabah kelola, data yang didapat tersebut dari laporan keuangan usaha nasabah.

d. *Collateral*

Menurut (Kasmir, 2002, p. 96) barang yang dijaminkan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan dapat dipergunakan secepat mungkin. Menurut penulis sederhananya yaitu jaminan jika nasabah memang benar-benar tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan dana yang telah diserahkan.

e. *Condition of economic*

Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil (Kasmir, 2002: 96). Menurut penulis pihak pemberi pembiayaan perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi saat ini yang dikaitkan dengan prospek kedepan usaha calon nasabah pembiayaan.

2. Pembiayaan *Murabahah*

Penjualan barang seharga biaya atau harga pokok barang tersebut ditambah *mark-up* atau margin keuntungan yang disepakati (Wirosa, 2005, p. 13) Pembiayaan *murabahah* yang penulis maksud adalah pembiayaan dengan akad jual beli dimana harga pokok ditambah keuntungan sesuai kesepakatan, dimana yang disepakati dalam akad pembiayaan *murabahah* adalah harga perolehannya.

3. Kolektibilitas

Keadaan pembayaran angsuran pokok dan bunga kredit serta tingkat kemungkinan diterimanya kembali dana tersebut. Kolektibilitas dapat digolongkan menjadi Lancar, Kredit Dalam Perhatian Khusus, Kredit Kurang Lancar, Diragukan, Macet. Menurut Suharno (2003:102).

Menurut Kamus Bank Indonesia, *Non Performing Loan* (NPL) atau *Non Performing Financing* (NPF) adalah pembiayaan bermasalah yang terdiri dari pembiayaan yang berklasifikasi kurang lancar, diragukan dan macet. Termin NPL diperuntukkan bagi bank umum, sedangkan NPF untuk bank syariah.

Luh Gede Meydianawathi (2007 : 138) menyatakan bahwa, *Non Performing Loans* (NPL) menunjukkan kemampuan kolektibilitas sebuah bank dalam mengumpulkan kembali pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank sampai lunas. NPL merupakan persentase jumlah pembiayaan bermasalah (dengan kriteria kurang lancar, diragukan, dan macet) terhadap total pembiayaan yang dikeluarkan bank. NPL mempunyai hubungan negatif dengan penawaran kredit.

Sedangkan *Non Performing Financing* atau NPF, seperti halnya *Non Performing Loan/NPL* bank konvensional, timbul karena masalah yang terjadi dalam proses persetujuan pembiayaan di internal bank, atau setelah pembiayaan diberikan.

$$\text{Rasio NPF} = \frac{\text{Total pembiayaan bermasalah (KL,D,M)}}{\text{Total pembiayaan}} \times 100\%$$

4. BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya adalah salah satu lembaga keuangan mikro yang berprinsipkan syariah dan beralamatkan di Jl. Raya Adinegoro, Lubuk Buaya Kota Padang, Sumatera Barat 25173.

BAB II KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Konsep *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Salah satu pembiayaan dalam konteks *fiqh* yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah adalah pembiayaan jual-beli *murabahah*, transaksi *murabahah* dalam sejarah Islam lazim terjadi dan digunakan pada masa Rasulullah dan para sahabatnya, sejak awal munculnya dalam kajian *fiqh* kontrak ini tampaknya murni digunakan untuk tujuan dagang (Antonio, 2001: 101).

Menurut definisi fiqih, *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu (Muhammad, 2009: 54). Ascarya juga mendefinisikan *murabahah* sebagai salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara *eksplisit* menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungannya yang diinginkan (2007: 81).

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN MUI/IV/2000 menyebutkan pengertian *murabahah*, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. *Murabahah* berdasarkan PSAK 102 adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli (Muthaher, Osmad, 2012).

Adapun dalam istilah teknis perbankan syariah, *murabahah* diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah

dengan nasabah, di mana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. Pembiayaan yang dilakukan bank syariah dengan menggunakan akad *murabahah* menunjukkan bahwa bank syariah akan memberikan pembiayaan dengan menjual barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian akan dijual dengan harga beli dari pihak bank syariah ditambah dengan tingkat *margin* keuntungan yang dikehendaki bersama. Jadi singkatnya *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts* karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa *required rate of profit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh) (Karim, 2013: 234).

Binti Nur Asiyah, (2015) dalam bukunya “Manajemen Pembiayaan Bank Syariah” menjelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* berbeda dengan pembiayaan yang terjadi pada perbankan konvensional. Di antaranya harga jual pembiayaan kepada konsumen pada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan pada pembiayaan *murabahah*, margin atau tingkat keuntungan *murabahah* (bila sudah terjadi ijab dan kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan, bank syariah tidak diperbolehkan mengubah harga yang telah diperjanjikan atau diakadkan. Barang yang diperjualbelikan tersebut berupa harta yang jelas harganya, seperti mobil atau motor. Sedangkan akad pembiayaan perbankan konvensional terhadap konsumen berupa akad pinjam meminjam yang belum tentu ada barangnya.

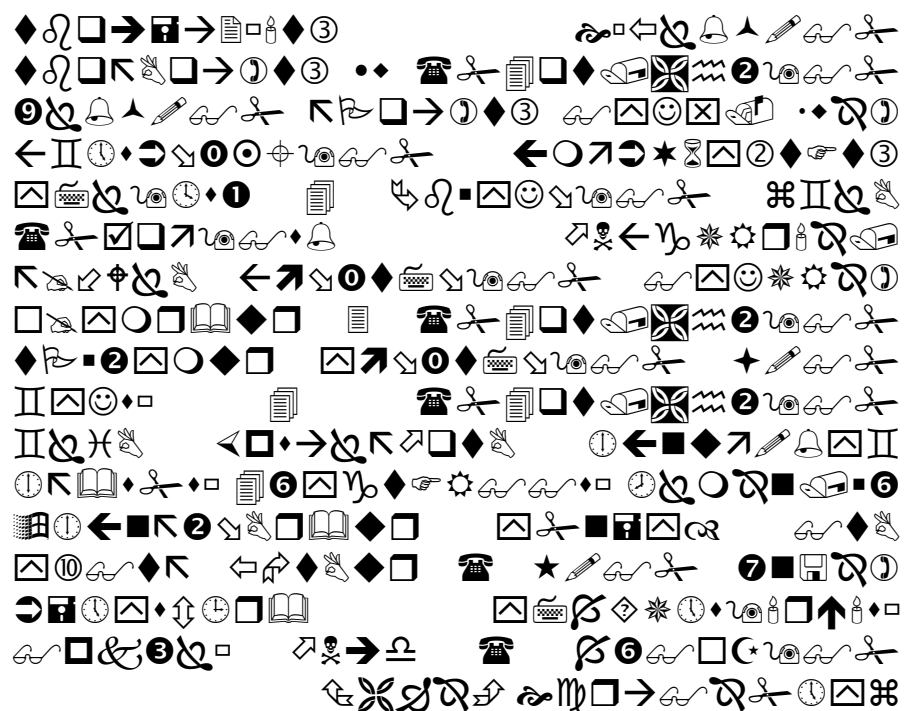
b. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Al-qur'an tidak secara langsung membicarakan mengenai *murabahah* meski di sana ada sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi

dan perdagangan. Demikian pula, tidak ada hadis yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*. Landasan hukum seperti yang diungkapkan oleh Dewan Syariah Nasional dalam himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO.04/DSN-MU/IV/2000 mengenai *murabahah* adalah sebagai berikut:

1) Al-qur'an

Sebagaimana dijelaskan dalam Surat Al-Baqarah: 275. (Al-Qur'an dan Terjemahannya, 2008: 26).



Artinya: Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila.Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah.Orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (Al-Baqarah: 275).

Ayat tersebut menjelaskan bahwa sebagian makhluk hidup di dunia, senantiasa mencari rizki karunia Allah dengan bermuamalah, salah satunya dengan jual beli *murabahah*. Bahwasanya dalil-dalil mengenai *murabahah*, adalah dalil-dalil nash walaupun dalam dalil-dalil tersebut tidak disebutkan secara jelas mengenai keabsahan *murabahah*, akan tetapi menunjukkan tentang jual beli yang dibenarkan dalam al Quran dan sunnah nabi karena *murabahah* sama juga dengan jual beli tangguh.

2) Al-Hadis

Dari Abu Sa‘id Al-Khudri *radhiyallahu ‘anhu*, Nabi *shallallahu alaihi wasallam* bersabda:

وَالشُّهَدَاءِ وَالصِّدِّيقِينَ النَّبِيِّنَ مَعَ الْأَمِينِ الصَّدُوقِ التَّاجِرِ

“Pedagang yang senantiasa jujur lagi amanah akan bersama para nabi, orang-orang yang selalu jujur dan orang-orang yang mati syahid.” (HR. Tirmidzi, Kitab Al-Buyu“ Bab Ma Ja-a Fit Tijaroti no. 1130).

Dari Mu‘adz bin Jabal *radhiyallahu ‘anhu*, ia berkata: Rasulullah *shallallahu alaihi wasallam* bersabda:

إن أطيّب الكسب كسب التجار الذي إذا حدثوا لم يكذبوا و إذا ائتمنوا لم يخونوا و إذا وعدوا لم يخلفوا و إذا اشتروا لم يذموا و إذا باعوا لم يظروا و إذا كان عليهم لم يمتلوا و إذا كان لهم لم يعسروا.

“Sesungguhnya sebaik-baik penghasilan ialah penghasilan para pedagang yang mana apabila berbicara tidak bohong, apabila diberi amanah tidak khianat, apabila berjanji tidak mengingkarinya, apabila membeli tidak mencela, apabila menjual tidak berlebihan (dalam menaikkan harga), apabila berhutang tidak menunda-nunda pelunasan dan apabila menagih hutang tidak memperberat orang yang sedang kesulitan.” (Diriwayatkan oleh Al-Baihaqi di dalam Syu‘abul Iman, Bab Hifzhu Al-Lisan IV/221).

Dari Rafi’ bin Khadij *radhiyallahu ‘anhu*, ia berkata: Ada seseorang bertanya, “Penghasilan apakah yang paling baik, Wahai Rasulullah?” Beliau jawab:

مَبْرُورٍ بَيْعٍ وَكُلُّ بِيَدِهِ الرَّجُلِ عَمَلٌ

“Penghasilan seseorang dari jerih payah tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur.”(HR. Ahmad di dalam Al-Musnad no.16628)

Ketika Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wassallam akan hijrah, Abu Bakar Radhiyallahu 'Anhu, membeli dua ekor keledai, lalu Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wassallam berkata kepadanya, "jual kepada saya salah satunya", Abu Bakar Radhiyallahu 'Anhu menjawab, "salah satunya jadi milik anda tanpa ada kompensasi apapun", Rasulullah Shallallahu 'Alaihi Wassallam bersabda, "kalau tanpa ada harga saya tidak mau".

Dalam sebuah riwayat dari Ibnu Mas'ud Radhiyallahu'Anhu, menyebutkan bahwa boleh melakukan jual beli dengan mengambil keuntungan satu dirham atau dua dirham untuk setiap sepuluh dirham harga pokok (Azzuhaili, 1997: 3766).

3) Ijma'

Ijma' para sahabat Nabi yang mengizinkan transaksi *murabahah* yang dinarasikan oleh Al-Kasani, bahwa: “tidak ada ruginya untuk memberitahukan harga pokok dan laba dari transaksi jual beli” (Hasan, Ichsan, 2014).

Imam Malik dan Imam Syafi'i mengatakan bahwa jual beli *murabahah* itu sah menurut hukum walaupun Abdullah Saeed mengatakan bahwa pernyataan ini tidak menyebutkan referensi yang jelas dari Hadits. Imam Malik mendukung fasilitasnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah. Ia berkata "*Penduduk Madinah telah berkonsensus akan legitimasi orang yang membeli pakaian di sebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati*". Imam Syafi'i menyatakan pendapatnya bahwa jika seseorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: "*Belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelikan sesuatu itu untuknya, maka transaksi demikian ini adalah sah*" (Saeed, 2003: 137).

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Adapun rukun jual beli *murabahah* adalah sama dengan rukun jual beli secara umumnya. Terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur ulama dalam menentukan rukun jual beli. Menurut ulama Hanafiyah rukunnya hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan penjual kepada pembeli) dan *qabul* (ungkapan pembeli kepada penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun jual beli hanyalah kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit diindera sehingga tidak terlihat, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli, menurut mereka tergambar dalam *ijab* dan *qabul* atau melalui cara saling memberikan barang dengan barang (Haroen, 2007: 144). Sedangkan rukun jual beli *murabahah* yang disepakati oleh jumhur ulama, yaitu: (Suhendi, 1997: 70)

- 1) Penjual (*ba'i*), yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual.
- 2) Pembeli (*musytariy*), yaitu pihak yang memerlukan dan yang akan membeli barang dari si penjual.
- 3) Adanya objek *aqad*, yaitu *mabi'* (barang yang akan diperjual belikan) dan adanya harga (*tsaman*) atas barang yang akan diperjual belikan.
- 4) *Shighat* dalam bentuk *ijab qabul*, yaitu ungkapan dari pihak pembeli dan penjual, sebagai isyarat adanya kerelaan antara kedua belah pihak.

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi kedua belah pihak dalam transaksi jual beli *murabahah* (Ascarya, 2007: 85):

- 1) Mengetahui harga awal modal, disyaratkan agar penjual menyatakan biaya perolehan barang kepada si pembeli, mengetahui harga dasar adalah syarat sahnya jual beli *murabahah*. Ini merupakan salah satu unsur yang membedakan jual beli ini dengan jual beli lainnya. Jika harga awal tidak diketahui, maka transaksi *murabahah* tidak sah

sampai harga pertamanya diketahui di tempat transaksi. Hal ini dikarenakan jual beli *murabahah* bergantung pada modal pertama.

- 2) Mengetahui keuntungan yang diambil oleh penjual. Besarnya keuntungan yang diambil oleh penjual harus jelas diketahui oleh pembeli, yaitu tingkat keuntungannya ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biaya.
- 3) Semua biaya yang dikeluarkan dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- 4) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, maka barang tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

Beberapa ulama kontemporer telah membolehkan penggunaan *murabahah* sebagai bentuk pembiayaan alternatif dengan syarat-syarat tertentu seperti yang telah diatur dalam Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut dijelaskan aturan umum *murabahah* dalam bank syariah sebagai berikut (Wirnyaningsih, 2007: 107):

- 1) Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah adalah sebagai berikut:
 - a) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - b) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
 - c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.
 - f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungan. Dalam hal ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan *murabahah* kepada nasabah
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum, perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - g) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - (1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - (2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- 3) Jaminan dalam *murabahah*
- a) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 - b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

d. Jenis-Jenis Pembiayaan *Murabahah*

1) *Murabahah* Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli *murabahah* yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang yang dilakukan oleh bank tidak terkait dengan jual beli *murabahah* sendiri. Dengan kata lain, dalam *murabahah* tanpa pesanan, bank syariah menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak.

2) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan *murabahah* berdasarkan pesanan adalah jual beli *murabahah* yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah*. Jadi dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank

syariah atau BPRS melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau aset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut. Dalam kasus jual beli biasa, misalnya seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan. Contoh mudahnya, si fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli, dan di pasang pada mobil pesanannya oleh *dealer* mobil. Transaksi *murabahah* melalui pesanan ini adalah sah dalam fiqih Islam antara lain dikatakan oleh Imam Muhammad ibnul-Hasan Al-Syaibani, Imam Syafi'I dan Imam Ja'far Al-Shidiq.

Murabahah melalui pesanan ini, sipenjual boleh meminta pembayaran *hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika *ijab qabul*. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan sipembeli. Bila kemudian sipenjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesanannya, sedangkan si pembeli membatalkannya, *hamish ghadiyah*-nya ini dapat di gunakan untuk menutup kerugian si dealer mobil. Bila jumlah *hamish ghadiyah*-nya lebih kecil di bandingkan jumlah kerusakan yang harus di tanggung oleh si penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya bila berlebih si pembeli berhak atas kelebihan itu. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli *murabahah* dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain (Karim (2013: 115):

- a) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip *murabahah*).
Memesan kepada pembuat barang/ produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (*prinsip salam*).

- b) Memesan kepada pembuat barang/ produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip *isthisna*).
 - c) Merupakan barang-barang dari persediaan *mudharabah* atau *musyarakah*.
- 3) Pembiayaan *murabahah* konsumtif :
- a) Pembiayaan perbaikan rumah (rehab).
 - b) Pembiayaan kepemilikan kendaraan.
 - c) Pembiayaan serbaguna.
 - d) Pembiayaan investasi
 - e) Pembiayaan modal usaha

e. Aplikasi *Murabahah* pada Perbankan Syariah

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Di Indonesia, aplikasi jual beli *murabahah* pada perbankan syariah selain didasarkan pada keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan juga Peraturan Bank Indonesia (PBI) Perbankan Syariah di Indonesia banyak yang menggunakan *murabahah* secara berkelanjutan seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya *murabahah* adalah suatu kontrak jangka pendek dengan sekali akad.

Berdasarkan peraturan yang berkaitan dengan *murabahah* baik yang bersumber dari Fatwa DSN maupun PBI, Perbankan Syariah melaksanakan pembiayaan *murabahah*. Penerapan *murabahah* yang konsisten terhadap fikih muamalah pada Bank Syariah ialah pertama bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (*cash*), atau

tanggung, baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tanggung.

Kasus di atas dapat dikatakan bahwa itulah praktik yang paling banyak dipraktikkan oleh Bank Syariah. Bank melakukan perjajian *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakili (akad *wakalah*) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana lalu dipbiayaakan ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang.

Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman.

2. Kolektibilitas

a. Pengertian Kolektibilitas Pembiayaan

Kolektibilitas Pembiayaan merupakan media untuk membantu pihak Bank Syariah dalam mengambil kebijakan-kebijakan penting yang terkait dengan pemantauan ataupun penyelamatan pembiayaan yang telah diberikan kepada nasabah.

Kolektibilitas artinya tingkat kelancaran nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban angsurannya yang di lihat berdasarkan jumlah hari tunggakan atau keadaan pembayaran pokok atau angsuran dan bunga pembiayaan atau pembiayaan oleh debitur serta tingkat kemungkinan diterimanya kembali dana tersebut (Usman, 2003: 255). Berdasarkan defenisi kolekbiltas di atas dapat di jelaskan penggolongan pembiayaan atau pinjaman berdasarkan kolektibilitas ialah memisahkan pembiayaan berdasarkan kelancaran ketidaklancaran pengembalian pembiayaan atau pinjaman tersebut baik poko ataupun labanya.

b. Penggolongan Kolektibilitas Pembiayaan

Berdasarkan surat keputusan direksi bank Indonesia No. 30/267/KEP/DIR, Tanggal 27 Februari 1998 tentang kualitas produktif

dan pembentukan cadangan, ditetapkan 5 Golongan kolektibilitas pembiayaan yaitu : Lancar, Dalam Perhatian Khusus, Kurang Lancar, Diragukan dan Macet dengan kriteria sebagai berikut (Kasmir, 2011: 117):

1) Lancar (*Pass*)

- a) Pembiayaan dengan angsuran pokok, dimana tidak terdapat tunggakan angsuran pokok, tunggakan bunga atau cerukan karena penarikan pembiayaan.
- b) Pembiayaan dengan angsuran untuk KPR
- c) Tidak terdapat tunggakan angsuran pokok.
- d) Terdapat tunggakan angsuran pokok tetapi melampaui satu bulan.
- e) Pembiayaan tanpa angsuran atau pembiayaan rekening koran, dimana pembiayaan belum jatuh tempo, dan tidak terdapat tunggakan bunga.

2) Dalam perhatian khusus (*Special Mention*)

- a) Terdapat tunggakan angsuran pokok, dan belum melampaui 3 bulan, baik pembiayaan yang ditetapkan masa angsurannya bulanan.
- b) Terdapat tunggakan bunga belum melampaui 3 bulan, bagi pembiayaan yang masa angsurannya bulanan.
- c) Terdapat cerukan karena penarikan, tetapi jangka waktunya belum melampaui 15 hari kerja.
- d) Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur
- e) Dokumen pinjaman lemah.

3) Kurang lancar (Sub Standar)

- a) Pembiayaan dengan angsuran di luar KPR, terdapat tunggakan pokok yang:
 - (1) Melampaui 1 bulan dan belum melampaui 2 bulan bagi pembiayaan masa angsurannya kurang 1 bulan.

- (2) Melampaui 3 bulan dan belum melampaui 6 bulan bagi pembiayaan yang masa anngsurannya ditetapkan bulanan, dua bulanan, dan tiga bulanan.
- (3) Terdapat cerukan akibat penarikan yang jangka waktunya telah melampaui 15 hari kerja tetapi belum melampaui 30 hari kerja.
- b) Pembiayaan dengan angsuran untuk KPR terdapat tunggakan angsuran pokok yang telah melampaui 4 bulan tetapi belum melampaui 6 bulan.
- c) Pembiayaan tanpa angsuran, terdapat tunggakan bunga yang melampaui 4 bulan belum melampaui 6 bulan.

4) Diragukan (*Doubt Ful*)

Pembiayaan yang pengembalian pokok dan pembayaran margin telah mengalami penundaan selama enam bulan atau dua kali dari jadwal yang telah di perjanjikan.

5) Macet (*Loss*)

Pembiayaan yang pengembalian pokok dan pembayaran margin telah mengalami penundaan lebih dari satu tahun sejak jatuh tempo memuat jadwal yang telah di perjanjikan.

c. Kolektibilitas Pembiayaan *Murabahah* .

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang dilakukan oleh Bank (*shahibul maal*) dengan suatu akad jual beli antara pihak Bank dengan nasabah (*mudharib*) yang ingin menggunakan fasilitas pembiayaan *murabahah*, dalam hal ini bank menyediakan kebutuhan nasabah dengan margin yang disepakati bersama.

Dari pembiayaan *murabahah* yang disalurkan Bank terdapat juga nasabah yang membayar tidak tepat waktu. Bank syariah membagi tingkat kolektibilitas pembiayaan *murabahah* menjadi lima kelompok yaitu:

- 1) Kelompok pertama adalah nasabah yang mengembalikan piutang dalam kategori lancar yaitu pinjaman *murabahah* yang dibayar tepat pada waktu yang diakadkan.

- 2) Kelompok kedua adalah berkategori dalam perhatian khusus yaitu nasabah yang membayar pembiayaan murabahah lewat dari waktu yang ditentukan dan menunggak lebih dari satu bulan dan kurang dari waktu dua bulan.
- 3) Kelompok ketiga yaitu nasabah yang membayar pembiayaannya dalam kategori diragukan yaitu menunggak dalam waktu lewat dari dua bulan dan kurang dari waktu tiga bulan.
- 4) Kelompok keempat adalah berkategori tidak lancar yaitu melewati waktu lebih dari tiga bulan dan kurang dari empat bulan.
- 5) Kelompok kelima dikategorikan macet yaitu apabila nasabah tidak membayar kewajibannya dalam waktu empat bulan sampai dengan satu tahun.

d. Penyebab Terjadinya Kolektibilitas

Terganggunya kolektibilitas secara umum dapat dikelompokkan kedalam tiga faktor, yaitu:

- 1) Kesalahan akuisisi, merupakan faktor intern (berasal dari pihak bank) yaitu:
 - a) Kurang baiknya pemahaman atas bisnis nasabah.
 - b) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah.
 - c) Kesalahan *setting* fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *side streaming*).
 - d) Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah proyeksi penjualan.
 - e) Terlalu optimis proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhitungkan aspek kompetitor.
 - f) Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketable*.
 - g) Terjadinya erosi mental: kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktek perbankan yang sehat.

- 2) Lemahnya monitoring dan supervisi.
- 3) Risiko bisnis, merupakan faktor eksternal (berasal dari pihak nasabah) yaitu:
 - a) Karakter nasabah tidak amanah (tidak jujur dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatannya).
 - b) Melakukan *side streaming* penggunaan dana.
 - c) Kemampuan pengelolaan nasabah tidak memadai sehingga kalah dalam persaingan usaha.
 - d) Usaha yang dijalankan relatif baru.
 - e) Bidang usaha nasabah telah jenuh, tidak mampu menanggulangi masalah/ kurang menguasai bisnis.

Tujuan penetapan kolektibilitas pembiayaan adalah untuk mengetahui kualitas pembiayaan sehingga bank dapat mengantisipasi risiko secara dini karena risiko pembiayaan dapat mempengaruhi kelangsungan usaha bank. Di samping itu penetapan kolektibilitas pembiayaan digunakan untuk menetapkan tingkat cadangan potensi kerugian akibat pembiayaan bermasalah.

3. Manajemen Risiko Pembiayaan

Manajemen risiko dalam pembiayaan sangat diperlukan, karena bagaimanapun setiap jenis pembiayaan memiliki risiko tersendiri. Setiap bisnis yang dijalankan tentu memiliki dua kemungkinan yang akan terjadi di masa depan, yaitu keuntungan dan kerugian. Bahkan semakin besar proyeksi keuntungan dari usaha yang dijalankan maka akan semakin besar pula tingkat risiko yang akan ditimbulkannya. Dalam pandangan Ramli, proses manajemen risiko mengikuti standar *Australian Standard/NewZealand Standard (AS/NZS) 4360* yang dilaksanakan dengan langkah (Hajar, 2016: 131-141):

- a. Menentukan konteks. Langkah pertama dalam manajemen risiko ialah menetapkan konteks penerapan manajemen risiko yang akan dijalankan agar proses pengelolaan risiko tidak salah arah dan tepat sasaran.

Penetapan konteks ini meliputi konteks strategis, konteks manajemen risiko, mengembangkan kriteria risiko dan struktur pengelolaannya.

- b. Identifikasi risiko. Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi semua kemungkinan bahaya atau risiko yang mungkin terjadi di lingkungan kegiatan dan bagaimana dampaknya. Dengan melakukan identifikasi risiko, semua kemungkinan yang akan terjadi bisa dihadapi dengan penuhkelapangan. Ini karena, semuanya sudah dipersiapkan sejak awal untuk menghadapi berbagai persoalan yang biasa menghambat pada pengelolaan usaha.
- c. Penilaian risiko. Tahap ini bertujuan untuk menganalisa dan mengevaluasi hasil identifikasi risiko untuk menentukan besarnya risiko serta tingkat risiko serta menentukan apakah risiko tersebut dapat diterima atau tidak. Setiap keputusan yang diambil harus dievaluasi untuk mengetahui tingkat risiko atau bahaya yang akan terjadi di kemudian hari.
- d. Pengendalian risiko. Tahap ini bertujuan untuk mengendalikan risiko yang telah diidentifikasi dan dinilai. Dalam tahap ini dilakukan pemilihan strategi pengendalian yang tepat ditinjau dari berbagai aspek, seperti finansial, praktis, manusia, dan operasi lainnya.
- e. Komunikasi dan konsultasi. Tahap ini dilakukan dengan cara mengkomunikasikan dan mengkonsultasikan risiko kepada semua pihak yang ada. Tahapan mengkonsultasikan risiko merupakan tahapan yang sangat penting untuk mengetahui hal-hal yang perlu dibenahi.
- f. Pemantauan dan tinjau ulang. Tahap ini merupakan tahap terakhir dalam proses manajemen risiko, di mana proses manajemen risiko harus dipantau untuk menentukan atau mengetahui adanya penyimpangan atau kendala dalam pelaksanaannya. Jika memang dalam pelaksanaannya terdapat kendala atau penyimpangan yang memengaruhi sistem pengelolaan, maka harus ditinjau ulang agar sesuai dengan harapan

Namun sejatinya, manajemen risiko pembiayaan di perbankan syariah harus dilihat dari proses pembiayaan itu sendiri. Sebab, jika pembiayaan itu

disalurkan dengan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh masing-masing bank syariah maka risiko pembiayaan dapat ditekan dengan baik. Adapun proses pembiayaan di perbankan syariah menurut Zulkifli, (2003: 138) adalah mencakup delapan tahapan, yaitu permohonan pembiayaan, pengumpulan data dan investigasi, analisa pembiayaan, persetujuan, pengumpulan data tambahan, pengikatan, pencairan, dan monitoring. Masalah pembiayaan itu diringkas ke dalam lima tahapan, yaitu pengumpulan informasi dan verifikasi, analisa dan persetujuan pembiayaan, administrasi dan pembukuan pembiayaan, pemantauan pembiayaan, dan pelunasan dan pemantauan pembiayaan.

Berbagai tahapan proses pembiayaan sebagaimana diuraikan di atas menjadi barometer untuk mengidentifikasi, menilai, serta mengendalikan risiko pembiayaan di Bank Syariah itu sendiri. Terutama dalam tahapan analisa pembiayaan harus dilakukan secara hati-hati, cermat, dan penuh pertimbangan yang matang. Ini karena, kunci utama dalam proses pembiayaan itu terdapat pada analisis pembiayaan yang dikenal dengan 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition Of Economy, Collateral*).

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka pihak bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian atau analisa pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut diberikan. Penilaian atau analisa pembiayaan oleh pihak bank dapat dilakukan dengan berbagai prinsip untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya (Kasmir, 2011: 91). Analisa pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Dalam beberapa kasus seringkali digunakan metode analisa 5C yang meliputi (Zulkifli, 2003: 144):

a. *Character*

Kriteria yang pertama adalah *character*, yaitu melihat bagaimana karakter dan latar belakang calon peminjam atau nasabah yang mengajukan pembiayaan. Kriteria *character* ini akan dilihat dari wawancara yang dilakukan oleh pihak bank, biasanya bagian *customer*

service. Dari karakter ini akan dapat dilihat juga bagaimana reputasi calon peminjam tersebut, apakah pernah memiliki catatan tindak kriminal atau kebiasaan buruk dalam keuangan seperti tidak melunasi pinjaman.

b. *Capacity*

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

c. *Capital*

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

d. *Collateral*

Kriteria keempat adalah *collateral* atau jaminan yang diberikan pada calon peminjam saat mengajukan pembiayaan kepada bank. Sesuai dengan namanya, jaminan ini akan menjadi penjamin atau pelindung bagi pihak bank jika nantinya nasabah tidak dapat membayar pinjaman yang diambil. Oleh karena itu, idealnya besaran jaminan yang bersifat fisik ataupun nonfisik lebih besar jumlahnya lebih besar dari pembiayaan yang diberikan.

e. *Condition of economy*

Kriteria dari prinsip 5C yang terakhir adalah *condition*, yaitu kondisi perekonomian baik yang bersifat general atau khusus pada bidang usaha yang dijalankan nasabah. Jika memang kondisi

perekonomian sedang tidak baik atau sektor usaha nasabah tidak menjanjikan, biasanya bank akan mempertimbangkan kembali dalam memberikan pembiayaan. Hal ini terkait kembali dengan bagaimana kemampuan nasabah dalam membayar pinjamannya nanti yang tentu terpengaruhi atas kondisi ekonomi.

Selain prinsip 5C prinsip lainnya yang digunakan oleh lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan adalah prinsip 7P. Dalam prinsip ini terdapat tujuh kriteria yang harus dipenuhi, yaitu:

1) *Personality*

Kriteria pertama adalah *personality*, yaitu kepribadian dari calon peminjam yang mengajukan pembiayaannya. Kriteria ini hampir sama dengan kriteria *character* dari prinsip 5C yang telah dijelaskan diatas, dimana melihat bagaimana keseluruhan kepribadian nasabah mencakup sikap dan perilakunya sehari-hari.

2) *Party*

Yang kedua dalam prinsip 7P adalah *party*, dimana calon peminjam dimasukkan ke dalam beberapa golongan yang terkait dengan kondisi keuangannya. Biasanya pihak bank mengklasifikasikan nasabah berdasarkan modal yang dimiliki, kepribadian, loyalitas, dan lain sebagainya. Dengan adanya perbedaan klasifikasi dan golongan ini, akan ada perbedaan pula dalam pemberian fasilitas pembiayaan nantinya.

3) *Purpose*

Kriteria yang ketiga adalah *purpose*, yaitu apa tujuan dari calon peminjam dalam mengajukan pembiayaannya pada lembaga keuangan. Pihak bank perlu mengetahui untuk apa dana tersebut akan digunakan, misalnya untuk modal usaha, investasi, biaya pendidikan, atau justru kegiatan konsumtif. Hal ini juga akan menyesuaikan dengan fokus dari bank atau lembaga keuangan tersebut, misalnya jika bank tersebut berfokus pada pengelolaan modal maka akan tepat bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk usaha.

4) *Prospect*

Kriteria keempat dari prinsip 7P adalah *prospect*, yaitu bagaimana prospek dari usaha yang dijalankan oleh calon peminjam. Tentu saja prinsip ini berlaku khusus bagi nasabah yang mengajukan pinjaman untuk modal usaha atau bisnis yang dikelolanya. Dengan mengetahui apakah usaha dan bisnis tersebut memiliki prospek ke depan yang bagus atau tidak, maka bank pun dapat memprediksi bagaimana perkiraan kemampuan bayar dari nasabah.

5) *Payment*

Masih berkaitan dengan kriteria sebelumnya, kriteria yang kelima ini juga bertujuan mengukur bagaimana kemampuan bayar dari calon peminjam. Prinsip *payment* dilihat dari sumber pendapatan nasabah, kelancaran usaha yang dijalankan, hingga prospek dari usaha tersebut. Dengan begitu, pihak bank atau lembaga keuangan dapat menilai apakah nasabah tersebut memang dapat membayar pembiayaannya atau tidak.

6) *Profitability*

Kriteria keenam adalah *profitability*, dimana pihak bank melihat bagaimana kemampuan calon peminjam dalam menghasilkan keuntungan atau laba. Sama seperti beberapa kriteria sebelumnya, kriteria ini lebih dikhususkan pada nasabah yang meminjam untuk keperluan usahanya. Semakin tinggi tingkat *profitability* dari calon peminjam, maka akan semakin tinggi pula kemungkinan pembiayaan yang diajukan dapat disetujui bank.

7) *Protection*

Tidak jauh berbeda dengan kriteria *collateral* pada prinsip 5C, kriteria *protection* ini juga mengacu pada jaminan yang dapat diberikan oleh calon peminjam. Selain jaminan berupa barang seperti aset rumah atau perusahaan, *protection* ini juga dapat berupa jaminan asuransi yang dimiliki oleh nasabah

Untuk menetapkan golongan kualitas pembiayaan, pada masing-masing komponen ditetapkan kriteria-kriteria tertentu untuk masing-masing

kelompok produk pembiayaan, maka pembiayaan digolongkan kepada 5 kriteria :

a. Lancar

Apabila pembayaran angsuran tepat waktu, tidak ada tunggakan sesuai dengan persyaratan akad dan disertai dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

b. Dalam perhatian khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 (sembilan puluh) hari, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

c. Kurang lancar

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau *margin* yang telah melewati 90 (sembilan puluh) hari sampai dengan 180 (seratus delapan puluh) hari, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat, terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

d. Diragukan

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin telah melewati 180 (seratus delapan puluh) hari sampai dengan 270 (dua ratus tujuh puluh) hari. Dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsip terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

e. Macet

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 (dua ratus tujuh puluh) hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan atau pengikatan agunan tidak ada.

Selain prinsip 5C dan 7P ada juga Prinsip Mengenal Nasabah yang lebih dikenal dengan *Know Your Customer Principles (KYCP)* adalah prinsip yang diterapkan bank untuk mengetahui identitas nasabah,

memantau kegiatan transaksi nasabah termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan dan sudah menjadi kewajiban bank untuk menerapkannya. Prinsip Mengenal Nasabah membantu melindungi reputasi dan integritas sistem perbankan dengan mencegah perbankan digunakan sebagai alat kejahatan keuangan. Penerapan prinsip mengenal nasabah (*Know Your Customer Principle*) ini didasari pertimbangan bahwa prinsip ini penting dalam rangka *prudential banking* untuk melindungi bank dari berbagai risiko dalam berhubungan dengan nasabah. (Erdiansyah, p. 3)

4. BMT (*Baitul Mal wa Tamwil*)

a. Pengertian BMT

BMT merupakan singkatan dari *baitul maal wa tamwil* atau dapat juga ditulis dengan *baitul maal wa baitul tanwil*. Secara *harfiah* *baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *baitul maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus menstasyarufkan dana sosial. Sedangkan *baitul tanwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba (Ridwan, 2004: 126).

Baitul maal wa tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan lembaga *baital-maal wa al-tamwil*, yakni lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah. (Ridwan, 2004: 29).

BMT adalah singkatan kata *Baitul maal wat Tamwil* atau Balai Usaha Mandiri Terpadu, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. *Baitul maal wat tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dalam menunjang pembiayaan ekonominya. (Soemitra, 2010: 452).

Dari pengertian tersebut dapatlah ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *Baitul Maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *Baitul tamwil*. (Ridwan, 2004: 126).

b. Tujuan BMT

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) beorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Dengan demikian anggota harus diberdayakan supaya bisa mandiri dan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya.

c. Visi dan Misi BMT

1) Visi BMT

Menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa, sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya (Soemitra, 2010: 453).

2) Misi BMT

Mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi *ribawi*, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur, maju dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan makmur berlandaskan syariah dan ridho Allah SWT (Soemitra, 2010: 453).

d. Ciri-ciri BMT

Menurut Djazuli (2010: 363) BMT memiliki ciri-ciri utama sebagai berikut:

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
- 2) Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan pentasyarufan dana zakat, infaq dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- 3) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat di sekitarnya.
- 4) Milik bersama masyarakat bawah, bersama dengan orang kaya disekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat.

Di samping ciri-ciri utama di atas, BMT juga memiliki ciri-ciri khusus, yaitu:

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
- 2) Kantor di buka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dsns memonitor, dan mensupervisi usaha nasabah.
- 3) BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya, biasanya di madrasah, masjid atau mushalla, ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dan anggota BMT. Setelah pengajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para nasabah BMT

Menurut Andri Soemitra (2010: 454-455) manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan Islami, dimana:

- 1) Administrasi keuangan, pembukuan dan prosedur ditata dan dilaksanakan dengan sistem akuntansi sesuai dengan standar akuntansi Indonesia yang diselenggarakan dengan prinsip syariah.

- 2) Aktif, menjemput bola, proaktif, menemukan masalah dengan tajam dan menyelesaikan masalah dengan bijak, bijaksana, yang menenangkan semua pihak.
- 3) Berpikir bersikap dan berperilaku *ahsanu amala (service excellence)*.

e. Sifat BMT

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) bersifat usaha bisnis, mandiri, ditumbuh kembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional. Aspek BMT dikembangkan untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sifat usaha BMT yang berorientasi pada bisnis dimaksudkan supaya pengelolaan BMT dapat dijadikan secara profesional sehingga mencapai tingkat efisiensi tertinggi. Aspek sosial BMT berorientasi pada peningkatan kehidupan anggota yang tidak mungkin dijangkau dengan prinsip bisnis. Aspek bisnis BMT menjadi kunci sukses mengembangkan BMT. Dari sinilah BMT akan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada para deposannya serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengeloaannya sejajar dengan lembaga lain. (Muhammad, 2005: 129).

f. Fungsi BMT

Menurut Nurul Huda (2010: 363) *Baitul Mal wa Tamwil* memiliki beberapa fungsi, yaitu:

- 1) Penghimpun dana dan penyaluran dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki kelebihan dana) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).
- 2) Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
- 3) Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada pegawainya.
- 4) Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

- 5) Sebagai satu lembaga keuangan mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil, mikro, menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKMK tersebut.

Adapun fungsi BMT di masyarakat menurut Muhammad Ridwan (2004: 131), adalah:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat (pokusma) dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) anggota dan pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara *aghniya* sebagai *shohibul maal* dengan du'afa sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf dan hibah dan lain-lain.
- 5) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

g. Prinsip Utama BMT

Dalam menjalankan usahanya, *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) berpegang teguh pada prinsip utama. Menurut Andri Soemitra (2010: 453-454) prinsip utama BMT tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.

- 2) Keterpaduan yaitu nilai-nilai spritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan yaitu mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya, serta anggota dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan yaitu kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) Kemandirian yaitu mandiri diatas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) Profesionalisme yaitu semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat.
- 7) *Istiqomah* yaitu konsisten, konsekuen, kontinuitas atau berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maka maju lagi ketahap berikutnya dan hanya kepada Allah SWT kita berharap.

B. Kajian Penelitian Yang Relevan

Adapun penelitian terdahulu yang relevan dari penelitian ini antara lain:

1. Penelitian Nur Indayati meneliti tentang *Pengaruh Character Capacity, Capital, Collateral dan Condition terhadap Tingkat Pengembalian Angsuran Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Kras-Kediri Tahun 2015.*

Penelitian dilatar belakangi oleh adanya resiko pengembalian pembiayaan yang harus ditanggung oleh BMT As-Salam Kras-Kediri sebagai konsekuensi pemberian pembiayaan *murabahah*. Risiko tersebut bisa dikurangi dengan cara penerapan analisis 5C kepada calon anggota pembiayaan. Data yang digunakan adalah primer yang diperoleh dari hasil angket yang telah diisi oleh anggota pembiayaan *murabahah* pada BMT-As-Salam Kras-Kediri dengan jumlah sampel 100 orang. Dengan menggunakan uji asumsi klasik dan uji regresi linear berganda. Hasil penelitian variabel *character* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah* dengan nilai koefisien *character* sebesar -0,248, variabel *capacity* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah* dengan nilai koefisien *capacity* sebesar -0,143, variabel *capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah* dengan nilai koefisien *capital* sebesar 0,213; variabel *collateral* berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah* dengan nilai koefisien *character* sebesar 0,390; variabel *condition* berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan *murabahah* dengan nilai koefisien *condition* sebesar 0,183 variabel yang paling berpengaruh adalah variabel *collateral* karena mempunyai nilai *coefficient beta* terbesar yaitu sebesar 0,296.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian adalah sama sama melakukan penelitian dengan prinsip 5c terhadap pembiayaan *murabahah*. Sedangkan perbedaannya adalah penulis menggunakan pendekatan kualitatif serta latar dan waktu penelitian juga berbeda.

2. Penelitian Elfi Rahmayani Siregar meneliti tentang *Analisis Implementasi 5c pada Pembiayaan Murabahah Studi Kasus pada BPRS Bandar Lampung Tahun 2017*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Analisis Implementasi 5C mempunyai peranan sangat penting, karena diterapkannya prinsip 5C diupayakan agar terhindar dari pembiayaan bermasalah atau macet.

Character yaitu sifat atau karakter nasabah baik dalam kehidupan pribadi maupun usaha, *capacity* adalah kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil, *capital* yaitu diukur dari pendapatan nasabah dalam setiap bulannya baik itu gaji maupun usaha sampingannya, *collateral* merupakan agunan yang diberikan calon nasabah atas pembiayaan diajukan, *Condition of Economy, Condition* yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi usaha calon debitur dikemudian hari. Faktor yang mendasari diterapkannya analisis 5C pada pembiayaan *murabahah* adalah banyaknya pengajuan pembiayaan *murabahah* yang terjadi di BPR Syariah Bandar Lampung 5C yang diterapkan oleh BPR Syariah 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.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian adalah sama sama melakukan penelitian dengan prinsip 5c terhadap pembiayaan *murabahah*. Sedangkan perbedaannya adalah latar dan waktu penelitian dan penulis membahas tentang kaitan antara penerapan 5c terhadap kolektibilitas pembiayaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan). Adapun pendekatan penelitian yang penulis gunakan adalah pendekatan *kualitatif* yaitu menggambarkan tentang implementasi 5c padapembiayaan *murabahah* dan kaitannya terhadap kolektibilitas nasabah di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dengan menggunakan data-data keuangan yang ada pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

B. Latar dan Waktu Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan memakan waktu selama 5 bulan yaitu mulai dari bulan Maret 2019 sampai Oktober 2019 dengan lokasi penelitian yang penulis lakukan bertempat di koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

Tabel 3.1
Tabel Waktu Penelitian

Bulan Kegiatan	Februari				Maret				Juli				Agustus				Oktober			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Observasi Awal																				
Bimbingan Proposal Skripsi																				
Seminar																				
Pengumpulan data																				
Penulisan Skripsi																				
Bimbingan Skripsi																				
Sidang <i>Munaqasyah</i>																				

C. Instrumen Penelitian

Adapun instrumen kunci adalah penulis sendiri. Sedangkan instrumen pendukung yang penulis gunakan seperti kamera, *field notes* dan *tape recorder*.

D. Sumber Data

Adapun sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2014: 277):

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pihak-pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, yang meliputi, *Manager* dan *Account Officer* (AO) Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen berupa laporan tahunan yang berhubungan dengan pembiayaan dan jumlah nasabah *NPF* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dan nasabah sebagai konfirmasi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik yang penulis gunakan dalam pengumpulan data terkait dengan penelitian yang penulis lakukan adalah (Bungin, 2001: 133):

1. Wawancara

Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara secara mendalam (*in depth interview*) yaitu dengan cara bertanya langsung (berkomunikasi langsung) dengan responden, yaitu *Manager* dan *Account Officer* (AO) Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

2. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data-data tertulis berupa laporan tahunan yang berhubungan dengan jumlah nasabah pembiayaan dan

jumlah nasabah *NPF* atau tunggakan pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah meringkas data dalam bentuk yang mudah dipahami dan mudah ditafsirkan sehingga hubungan antara masalah penelitian dapat di pelajari. Disini menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu penafsiran terhadap data kualitatif untuk mendapatkan gambaran umum tentang masalah-masalah yang diajukan. Yang penulis maksud disini adalah gambaran secara umum tentang implementasi 5c terhadap pembiayaan *murabahah* dan kaitannya terhadap kolektibilitas nasabah.

Dalam menganalisis data kualitatif yang dilakukannya itu untuk memperoleh temuan yang tak terduga sebelumnya serta membentuk kerangka teori baru. Sedangkan tujuan utama analisis data adalah untuk meringkas data dalam bentuk mudah dipahami dan mudah ditafsirkan, sehingga hubungan antara masalah penelitian dapat dipelajari dan diuji. Langkah-langkah dalam analisis data tersebut adalah (Sugiyono, 2014: 91):

1. Menghimpun data dari sumber-sumber data yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.
2. Membaca, menelaah, mencatat data yang dikumpulkan.
3. Membahas masalah-masalah yang di ajukan dan menginterpretasikan berdasarkan pandangan para ahli sehingga masalah yang diteliti terpecahkan masalahnya.
4. Merumuskan kesimpulan.

G. Teknik Penjaminan Keabsahan Data

Adapun teknik penjaminan keabsahan data dalam penelitian ini penulis gunakan adalah uji kredibilitas data. Pada awalnya penulis melakukan observasi, kemudian melakukan wawancara yang mendalam, dan dokumentasi untuk sumber data yang serempak. Bila dengan teknik pengujian menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada

sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

1. Sejarah Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

BMT Taqwa Muhammadiyah Padang didirikan pada tanggal 9 September 1996. BMT Taqwa Muhammadiyah mulai beroperasi dengan modal awal sebesar Rp. 2.701.000,- (dua juta tujuh ratus satu ribu rupiah) dengan fasilitas kantor di lingkungan Masjid Taqwa Muhammadiyah jalan Bundo Kandung No.1 Padang dengan perlengkapan seadanya yang dipersiapkan oleh badan pendiri yaitu Majelis Ekonomi Muhammadiyah Sumatera Barat. Awal mula berdirinya BMT ini di prakarsai oleh Bapak Drs. H. Moh Zen Gomo beserta 4 orang temannya. Pada saat itu ketentuan modal awal untuk mendirikan BMT masih Rp.2.000.000-Rp.5.000.000. Untuk mendirikan BMT dibutuhkan minimal 20 orang anggota pendiri, oleh karena itu Pak Zen beserta teman-temannya mengumpulkan 15 orang yang bersedia menjadi pendiri BMT. Kemudian para pemrakarsa membentuk Panitia Penyiapan Pendirian BMT, lalu panitia yang telah dipilih mencari modal awal untuk mendirikan BMT. Modal awal ini berasal dari berbagai sumber, lembaga, yayasan, BAZIS, Pemda atau sumber lainnya. Dari 20 orang pendiri tadi maka dipilih sebanyak 5 orang yang akan mewakili pendirian ke PINBUK (Dokumentasi, Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat).

Kemudian panitia merekrut calon pengelola dan mengikutkan pelatihan serta magang dengan menghubungi PINBUK, lalu melaksanakan persiapan sarana kantor dan perangkat administrasi atau form-form yang diperlukan, setelah semuanya selesai BMT mulai menjalankan operasional bisnis BMT. Aset BMT Taqwa Muhammadiyah Tahun 2018 adalah Rp. 30.945.317.083,- (Tiga Puluh Miliar Sembilan Ratus Empat Puluh Lima Juta Tiga Ratus Tujuh Belas Ribu Delapan Puluh Tiga

Rupiah) (Dokumentasi, Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Tahun 2018).

2. Visi dan Misi Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

a. Visi

Menjadi lembaga keuangan Islam yang ikut menunjang dan memajukan perekonomian umat, sehingga menjadi lembaga yang dapat dipercaya masyarakat dan tumbuh sebagai lembaga yang menjawab tantangan perekonomian nasional khususnya ekonomi mikro dalam mengentas kemiskinan.

b. Misi

Mampu mengangkat kesejahteraan masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya dan mendapatkan tambahan modal kerja usaha, dengan landasan misi gerakan Islam dan dakwah yang mempunyai maksud dan tujuan untuk menegakan dan menjunjung tinggi agama Islam serta terwujud masyarakat Islam yang sebenarnya yang berkeadilan dan memperoleh kesejahteraan.

Berdasarkan visi dan misi tersebut, maka BMT Taqwa Muhammadiyah Padang membantu masyarakat dalam membangun dan mengembangkan potensi di bidang ekonomi. Sehingga pelaku usaha kecil mikro mampu meningkatkan kualitas usahanya dan memperoleh kesejahteraan keluarga dari hasil usaha yang dicapai, diantara tujuan yang dijalankan tersebut sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan dan mengembangkan ekonomi umat, khususnya masyarakat usaha kecil dan menengah.
- 2) Membebaskan umat Islam dari cengkeraman rentenir dan dari pinjaman bunga berbunga.
- 3) Meningkatkan produktivitas usaha dengan pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan menengah yang membutuhkan dana.
- 4) Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiat usaha disamping meningkatkan penghasilan umat.

3. Produk Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

a. Penghimpunan dana

Adapun produk dari penghimpunan dana adalah:

1) Tabungan *Mudharabah*

Simpanan yang mana penabung dapat melakukan setoran dan penarikan setiap saat dengan penyetoran awal Rp.10.000,- dan setoran minimal Rp.10,000,-.

2) Simpanan Pendidikan

Simpanan yang mana penyetoran awal Rp.10.000,- setoran berikutnya minimal Rp.10.000,- dan penarikan dapat dilakukan setiap awal atau akhir Semester.

3) Simpanan Qurban.

Simpanan yang mana penarikannya hanya dapat dilakukan menjelang pemesanan Qurban.

4) Simpanan *Walimah*

Simpanan yang mana sipenabung berniat akan mengambil disaat akan mengadakan walimah.

5) Simpanan Haji

Simpanan yang mana penabung berniat untuk akan mengambil dananya disaat akan mendaftar untuk berangkat haji.

6) Simpanan Perumahan

Simpanan yang mana penabung berniat mengambil dananya disaat akan membeli rumah atau uang muka dalam pembelian rumah.

7) Simpanan Pembiayaan.

Simpanan apabila nasabah yang mendapatkan pinjaman dari BMT Taqwa Muhammadiyah wajib menyetorkan 1.25% dari plafon pinjaman yang diperoleh. Simpanan ini dapat diambil saat pinjaman nasabah telah lunas.

8) Simpanan *Mudharabah* Berjangka (Deposito)

Simpanan yang mana penabung menyimpan dananya dalam bentuk Deposito 1, 3, 6, dan 12 bulan dengan nisbah bagi hasil berdasarkan kesepakatan.

b. Penyaluran Dana

Penyaluran dana Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah kepada nasabah terdiri atas tiga jenis yaitu:

1) Jual beli dengan sistem *murabahah*

Pembiayaan yang diberikan dari harga pokok ditambah keuntungan (*margin*) yang telah disepakati antara BMT dengan nasabah. Pengembalian dilakukan dengan angsuran margin setiap bulannya dan pokok dibayar waktu pinjaman jatuh tempo.

2) Jual beli dengan sistem *Bai Bitsaman Ajil* (BBA)

Pembiayaan yang diberikan dari harga pokok ditambah keuntungan (*margin*) yang telah disepakati antara BMT dengan nasabah. Pengembalian dilakukan dengan angsuran pokok ditambah margin setiap bulannya.

3) Pembiayaan non profit yang merupakan pembiayaan yang berisifat sosial dan non komersial nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja (*Qardhul Hasan*).

4. Landasan Hukum Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

BMT Taqwa Muhammadiyah merupakan salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berbadan hukum koperasi dengan pola syariah. Adapun dasar pendirian BMT Taqwa Muhammadiyah adalah:

a. Undang-Undang

1. Undang-undang RI No.25 tahun 1992 tentang Perkoperasian.
2. Undang-undang RI No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
3. Keputusan Menteri Koperasi RI No.019/BH/MI/VII/1998 tanggal 24 Juli 1998.

4. Akta Pendirian Koperasi *BMT Taqwa Muhammadiyah* adalah Surat Keputusan Menteri Koperasi No.33/BH/KDK/310/IV/1999
- b. Landasan Syariah.
 1. Al-Quran surat Al-Jum'ah ayat 10.
 2. Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 282.
5. Struktur organisasi Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat
 - a. Badan pengawas dan dewan pengawas
 1. Ketua : Dr. H. Yuskar Dt. Paduko bagindo, SE.
MA. A
 2. Anggota : Yayan adi saputra, SE
Irwan toni, SH.I
 - b. Pengurus
 1. Ketua : Prof. Dasman lanin, M.Pd., Ph.D
 2. Wakil ketua : Amora lubis, S.Sos
 3. Sekretaris : Murisal, S.Ag. M.Pd
 4. Wakil sekretaris : Dr. Bakhtiar, M.Ag
 5. Bendahara : Drs. H. Yuzardi Ma'ad, Lc
 - c. Manajer

Manajer : Abrar, SE
 - d. SPI

Pengawas internal : Nofembli. S, SE
 - e. Pengelola Kantor Pusat
 - 1) Kadiv Marketing : Ulil amri, SE
 - 2) Staf : Edwin, SH
Zulfahmi SH.I
 - 1) Kadiv Operasional : Agus fitri, SE
 - 2) Staf : AfsyuraNovrianti, SH
Fitria Astuti S.Pd

f. Pengelola Cabang

1) Cabang Pasar Raya

- a) Kepala Cabang : Ismail putra, SE
- b) *AccountOfficer* : Asriyal, A.Md
- c) Keuangan : Diana eka putri A.Md
- d) *Marketing* : Triksi friscilia A.Md
: Fika rahmayani SE.I
: Putri sintia S.Pd
- e) *Teller* : Rita Kasmawarni, S.Psi.I

2) Cabang Alai

- a) Kepala Cabang : Ismail putra, SE
- b) *AccountOfficer* : Peri konaldi SH.I
- c) *Marketing* : Novi yarni A.Md
- d) *Teller* : Tresma Esdayu Arni, SE

3) Cabang Bandar Buat

- a) Kepala Cabang : Fazat Rafiah,SE
- b) *Account Officer* : Guschandra, SE
: Hamdanil Fajri, SE
- c) *Marketing* : Retni,SE
: Gabema, SE
- d) *Teller* : Yunita Witriani,A.Md

4) Cabang Belimbing

- a) Kepala Cabang : Fazat Rafiah,SE
- b) *Account Officer* : Addahri, S.HI
- c) *Marketing* : Febriza Ningsih, S.Si
- d) *Teller* : Nike Dewi Novita, A.Md

5) Cabang Lubuk Buaya

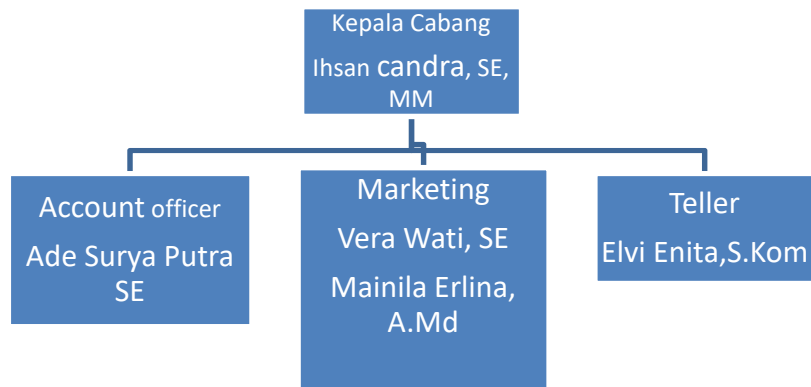
- a) Kepala Cabang : Ihsan Candra SE, MM
- b) *Account Officer* : Ade Surya Putra SE
: Fauzul Hamdi A.Md
- c) *Marketing* : Vera Wati, SE
: Mainila Erlina, A.Md
- d) *Teller* : Elvi Enita,S.Kom

6) Cabang Siteba

- a) Kepala Cabang : Ihsan candra, SE, MM
- b) *Account Officer* : Alkadri, S.PdI
- c) *Marketing* : Nurhidayati, S.Pd
: Lusi sepriyati A.Md
- d) *Teller* : Susi Harmi, A.Md

7) Cabang Sungai Rumbai

- a) Kepala Cabang : Syukrita, SE
- b) *Account Officer* : Genta prayuda, ST
- c) *Marketing* : Ismail
- d) *Teller* : Syukrita, SE



Gambar 4.1
Struktur Organisasi BMT At-Taqwa Muhammadiyah
Cabang Lubuk Buaya

B. Bentuk Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya

Terdapat tiga jenis pembiayaan *murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya yaitu (Dokumentasi Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya):

1. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan Konsumtif ialah pembiayaan untuk pembelian barang-barang atau jasa yang sifatnya untuk kebutuhan pribadi, bukan untuk usaha. Misalnya pembiayaan rehab rumah, pembiayaan pembelian (kepemilikan) kendaraan, pembelian rumah, biaya pendidikan, biaya umrah, pembiayaan serbaguna dan lain. Pembiayaan untuk pembelian kendaraan bagi pengusaha rental kendaraan tidak digolongkan dalam pembiayaan konsumtif, akan tetapi masuk dalam pembiayaan investasi karena kendaraan tersebut digunakan untuk usaha. Pembiayaan konsumtif ini menggunakan skim *murabahah* (untuk pembelian barang), atau ijarah untuk non kendaraan atau jasa.

2. Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif ialah pembiayaan *murabahah* yang dialokasikan untuk pembelian barang produktif. Pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi empat:

- a. Pembiayaan Modal Usaha, pembiayaan ini untuk memenuhi kebutuhan modal usaha/bisnis yang dijalankannya.
- b. Pembiayaan Modal Kerja, pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja perusahaan dalam menjalankan bisnis atau usahanya. Jangka waktu pembiayaan ini biasanya 1 sampai 3 tahun. pembiayaan modal kerja digunakan untuk pembelian sesuatu yang bersifat kebendaan, misalnya pembelian alat-alat telekomunikasi untuk memenuhi kontrak pengadaan dari pemberi kerja, perlu diketahui bahwa alat-alat telekomunikasi tersebut bukan termasuk investasi karena tidak akan menjadi *asset* perusahaan melainkan akan dijual kepada pemberi kerja. Adapun modal kerja dapat dibagi menjadi dua yaitu:
 - c. Modal kerja perusahaan digunakan untuk modal kerja yang tidak terbatas untuk proyek atau kontrak tertentu. Bisa berupa modal kerja dengan sistem pembiayaan rekening koran, atau pembiayaan dana berputar dimana bagi hasil yang dibayarkan berdasarkan atas rata-rata *outstanding* (terkemuka) nasabah perbulannya.
 - d. Modal kerja untuk proyek tertentu, biasanya untuk membiayai proyek yang diperoleh perusahaan, pencairan dilakukan setiap ada proyek yang diperoleh. Kewajiban nasabah hanya sebatas jumlah yang dicairkan saja.

3. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi ialah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pembelian aset perusahaan, misalnya pembelian mesin untuk perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi, pembelian alat-alat berat untuk para kontraktor tambang, pembelian kapal untuk perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayaran atau angkutan laut, dan lain-lain. Jangka waktu

pembiayaan ini biasanya lebih lama dari pada jangka waktu pembiayaan modal kerja, misalnya sampai dengan 7 (tujuh) tahun. Hal tersebut tentunya didasarkan atas kemampuan *cash flow* nasabah. Dalam hal ini pihak nasabah juga boleh mengajukan cara pembayarannya, apakah diangsur secara rata perbulan ataupun tidak. Apabila pendapatan nasabah setiap bulannya tidak merata, maka BMT sebaiknya menyesuaikan, jangan sampai BMT memaksakan angsuran yang sifatnya rata perbulan sedangkan pendapatan nasabah tidak merata setiap bulannya. Hal itu tentunya akan menimbulkan kesulitan nasabah membayar angsuran nantinya.

C. Implementasi Prinsip 5c pada Pembiayaan *Murabahah* Di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya

Adapun untuk mendukung kelancaran pemberian pembiayaan maupun pembiayaan usaha yang telah direncanakan maka pihak BMT haruslah melakukan analisa dengan baik. Oleh karenanya pihak BMT dalam memberikan pembiayaan harus benar-benar memperhatikan dalam menganalisa pembiayaan, salah satunya dengan menggunakan prinsip 5C untuk menilai layak atau tidaknya pembiayaan terutama pada pembiayaan *murabahah* yang akan diberikan kepada calon nasabah pembiayaan, hal ini juga sesuai dengan pernyataan Zulkifli (2003) dalam bukunya yang berjudul Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah di mana dalam tahapan analisa pembiayaan harus dilakukan secara hati-hati, cermat, dan penuh pertimbangan yang matang. Rating kedua penyebab pembiayaan bermasalah adalah penyalahgunaan penggunaan dana.

Tidak sedikit nasabah yang mengajukan pembiayaan pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya bukan hanya untuk keperluan pribadi atau usahanya melainkan untuk keperluan orang lain. Penyalahgunaan pembiayaan ini sulit dideteksi jika prinsip kehati-hatian dari pengelola BMT tidak diberlakukan (Wawancara, Ade Surya Putra, Tanggal 18 Juli 2019). Karenanya kunci utama dalam proses pembiayaan itu terdapat pada analisis pembiayaan yang dikenal dengan analisa prinsip 5C.

Adapun penerapan prinsip 5C ini dilakukan oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya ketika nasabah ingin mengajukan pembiayaan *murabahah*, yaitu sebelum diajukan berkas persyaratan pembiayaan dan setelah pengajuan berkas. Sebelum pengajuan berkas analisa dilakukan dengan wawancara kepada calon nasabah. Selanjutnya setelah pengajuan berkas pembiayaan, pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya melakukan analisa prinsip 5C kembali dengan observasi data dari berkas yang diberikan, begitupun ketika pembiayaan sudah diberikan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya, pihak BMT tetap harus terus melakukan upaya penganalisaan supaya dapat terus meminimalisir risiko-risiko yang akan terjadi ke depan. Penerapan analisa pembiayaan *murabahah* Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dengan prinsip 5C:

1. *Character*

Character adalah sifat dan tingkah laku atau pembawaan pribadi diri calon nasabah yang harus diketahui oleh pihak bank, pengetahuan terhadap analisa pembiayaan, terutama dibidang *character* merupakan langkah terbaik dalam mengantisipasi terjadinya risiko. Pengetahuan tersebut dapat meliputi bagaimana memilih calon anggota pembiayaan yang potensial, seorang petugas terutama bidang *account officer* pembiayaan juga harus memiliki sikap, intelektualitas, dan juga *attitude* yang baik dalam menjalankan pekerjaannya.

Analisa *character* merupakan aspek kualitatif yang hanya bisa dipahami jika kita telah mengenal lama calon penerima pembiayaan. Faktor ini merupakan faktor terbesar yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah, sebab rating tertinggi penyebab pembiayaan bermasalah adalah faktor *character*. Oleh karena itu seorang *account officer* harus jeli terhadap penilaian karakter calon penerima pembiayaan. Sebab *character* seseorang tidak cukup hanya dilihat dari sekali pertemuan. Pihak pembiayaan juga harus memastikan apakah calon penerima pembiayaan

benar-benar orang yang sesuai, yaitu dengan menanyakan kepada tetangga, rekan kerja hingga *suppliernya*. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi terjadinya risiko pembiayaan setelah pembiayaan diberikan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan *account officer* langkah-langkah yang dilakukan oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Cabang Lubuk Buaya untuk menganalisa *character* calon nasabah terdapat 3 langkah:

a. Melakukan Wawancara dan Verifikasi

Langkah awal yang dilakukan oleh *account officer* dalam menganalisa *character* calon nasabah adalah melakukan wawancara awal dengan nasabah, karena *character* seseorang dapat dideteksi setelah melakukan wawancara dan verifikasi. Selain itu pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya juga menilai karakter dari calon nasabah pembiayaan di saat pengajuan pertanyaan seputar usaha yang akan dibiayainya. Berdasarkan wawancara tersebut dapat dilihat sikap dan cara menjawab calon debitur yang mana akan diketahui dan dapat disimpulkan *character* mereka. Sedangkan bagi nasabah lama, maka penilaian *character* dilakukan dengan melihat riwayat pembiayaan *murabahah* yang sudah pernah diberikan sebelumnya. Berdasarkan riwayat tersebut juga maka pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dapat mengetahui mana nasabah yang memiliki sifat dan itikad baik dan bertanggung jawab dalam pengembalian hutang (pembiayaan *murabahah*) nantinya (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

Pihak BMT menyatakan bahwa analisa *character* sering juga dilakukan untuk melihat dan mewanti-wanti (mewaspada) terhadap nasabah yang meminta pihak BMT untuk mempercepat pencairan dana pembiayaan yang diberikan pihak BMT. Biasanya nasabah tersebut sedang terbelit hutang, sehingga dia memanfaatkan pembiayaan untuk melunasi hutangnya. Oleh karena itu, pihak BMT yang sudah dapat

membaca *character* tersebut maka tidak akan memberikan pembiayaan yang nasabah inginkan. Ini juga suatu analisa *character* yang sudah dapat diprediksi oleh pihak BMT dan ini juga termasuk kasus yang terjadi pada pemberian pembiayaan *murabahah* (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

Selain hal di atas *Account Officer* harus mampu menganalisa keadaan nasabah terkait sikap dalam pelunasan pembayaran pembiayaannya. Jika nasabah berniat tidak baik, walaupun dia mempunyai kemampuan untuk melunasinya tetapi dia enggan melunasi pembiayaan yang sudah diambil. Begitu pula ada *character* yang sebaliknya, di mana seorang nasabah yang tidak dapat memenuhi tanggung jawabnya dalam pelunasan pembiayaan yang diberikan, akan tetapi ada suatu usaha untuk membayarnya walaupun seadanya. Maka yang seperti ini layak untuk dipertimbangkan. Kasus tersebut sangat sering terjadi pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Maka dari ini, pihak *Account Officer* harus dapat melakukan analisa sebaik mungkin terhadap *character* nasabah dalam upaya mengantisipasi terjadinya risiko yang lebih besar dikemudian hari (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

b. Melakukan OJK *Checking*

OJK *checking* dilakukan juga oleh pihak BMT untuk mengetahui riwayat pembiayaan yang telah diterima oleh nasabah berikut status nasabah yang ditetapkan oleh OJK. Sehingga dengan pengecekan tersebut, pihak BMT dapat mengetahui rating nasabah tersebut baik atau bermasalah dan OJK *Checking* dilakukan secara personal antara sesama *Account Officer* BMT, baik dari BMT yang sama maupun BMT yang berbeda karena biasanya setiap *Account Officer* BMT memiliki pengalaman tersendiri dalam berhubungan dengan calon nasabah. Untuk saat ini BMT belum mempunyai OJK *checking* tetapi untuk melakukan OJK *checking* pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Cabang Lubuk Buaya bekerja sama

dengan BPRS Carana Kiat Andalas Kabupaten Agam (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

c. Melakukan *Trade Checking*

Analisa dilakukan Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya terhadap nasabah untuk mengetahui lebih jauh tentang usaha-usaha sejenis pesaing, pemasok dan konsumen dari usaha yang diajukan/diusulkan oleh pihak nasabah yang ingin mengambil pembiayaan dan juga analisa ini dapat melihat tentang pengalaman kemitraan semua pihak terkait. Tentunya ini memberikan indikasi tentang karakter calon nasabah, terutama masalah keuangan seperti cara pembayaran. Adapun dalam melakukan analisa *character* pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya juga menerapkan prosedur-prosedur kelengkapan data pembiayaan *murabahah* antara lain dengan menganalisa berkas yang telah diberikan oleh naasabah. Adapun langkah yang dilakukan oleh *account officer* dalam melakukan *trade checking* adalah (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019):

- 1) *Account Officer* memastikan dan meneliti kelengkapan pengisian formulir permohonan pembiayaan dan kelengkapan data/ persyaratan permohonan pembiayaan dan dibuatkan cek *list*. Sebelum BMT memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, ada beberapa persyaratan umum yang harus dilengkapi oleh calon nasabah pembiayaan.
- 2) Setelah melakukan penelitian terhadap kelengkapan dan pengisian formulir, petugas *account officer* melakukan verifikasi identitas nasabah dengan mencocokkan nomor KTP masa berlakunya, KK dan buku nikah, nama, alamat tempat tanggal lahir dan tanda tangan nasabah pada formulir permohonan.

- 3) *Account Officer* harus memastikan keaslian dan keabsahan surat dari instansi permohonan (SK Pegawai, Surat Keterangan, Surat Kuasa, dll) dan lakukan verifikasi langsung ke instansi terkait.
- 4) Data pemohon yang harus dilakukan verifikasi adalah: umur, pangkat/jabatan, gaji dan penghasilan lain, serta agunan.

Terkait dalam menganalisa suatu *character* calon nasabah, terutama yang ada hubungan kekeluargaan yang ingin mengambil pembiayaan, itupun seharusnya tindakan dan analisa yang dilakukan oleh Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya harus tetap berpegang pada prinsip awal dan juga harus tetap selalu taat dengan prosedur dan aturan-aturan yang telah dibuat oleh pihak BMT seperti analisa terhadap calon nasabah yang tidak mempunyai hubungan kekeluargaan dan peneliti berharap pihak BMT harus bisa menjaga komitmen dan menjalankan sesuai dengan ketentuan SOP yang telah disepakati bersama, supaya nantinya dalam proses pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah tidak menimbulkan permasalahan dan banyak risiko yang dapat merugikan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya sehingga dengan itu semua juga dapat meningkatkan profitabilitas BMT (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

2. *Capacity*

Penilaian aspek *capacity* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya mengemukakan bahwa aspek ini sangat berhubungan dengan kemampuan karyawan terutama di bidang *Account Officer*. Dalam hal ini, karyawan bidang *Account Officer* dapat meneliti keahlian calon nasabah dalam mengelola bidang usahanya dan kemampuan nasabah pada skill lainnya. Pihak BMT sendiri juga melihat kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usaha dan sejauh mana prospek usaha tersebut. Tujuannya agar pihak BMT dapat mengetahui sejauh mana kemampuan nasabah dalam mengembalikan hutang (pembiayaan) yang diambilnya. Sesuai dengan pendapat

Adiwarman (2010), menyatakan bahwa risiko pembiayaan adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kegagalan *counterparty* dalam memenuhi kewajibannya. Oleh karena itu pihak BMT sudah berusaha menerapkan analisa aspek *capacity* dengan sebaik mungkin.

Pendekatan yang digunakan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dalam menilai *capacity* nasabah, antara lain (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019):

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai kinerja nasabah dimasa lalu (*past performance*). Cara yang dilakukan oleh Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dalam pendekatan ini dengan cara melihat perkembangan usahanya paling minimal 2 tahun (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).
- b. Pendekatan *financial*, menilai kemampuan keuangan calon nasabah pembiayaan. Cara yang dilakukan oleh Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dalam pendekatan ini dengan melihat laporan keuangan yang dimiliki oleh nasabah serta melihat keuangan nasabah untuk membayar angsuran pembiayaan (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).
- c. Pendekatan yuridis, yaitu melihat secara yuridis person yang berwenang mewakili calon nasabah pembiayaan dalam melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dengan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Cara yang dilakukan oleh Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dengan cara (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019):

- 1) Melihat legalitas pendirian perusahaan

Cara yang dilakukan pada tahap ini adalah melihat apakah nasabah memenuhi syarat sebagai subyek hukum, keabsahan pendirian usaha.

2) Melihat legalitas usaha dan perizinan

Cara yang dilakukan pada tahap ini adalah apakah calon nasabah memiliki usaha dari instansi berwenang, izin usaha sesuai dengan kegiatan usaha yang tercantum.

3) Legalitas jaminan

Cara yang dilakukan dengan memperhatikan status jaminan dan bukti-bukti kepemilikan jaminan.

d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan nasabah dalam melaksanakan fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan. Cara yang dilakukan pada tahap ini melihat kepengurusan dalam manajemen usaha nasabah (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan terkait teknis produksi, seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, keuangan, dan lain-lain. Cara yang dilakukan pada tahap ini dengan melihat lokasi usaha, teknologi yang digunakan, sumber bahan baku yang digunakan dan sarana dan prasarana yang digunakan (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

Untuk mengetahui kapasitas nasabah juga, pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya juga harus memperhatikan (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019):

- a. Angka-angka hasil produksinya.
- b. Angka-angka penjualan dan pembeliannya.
- c. Perhitungan rugi laba perusahaan saat ini dan proyeksinya di masa akan datang.
- d. Data finansial perusahaan beberapa tahun terakhir yang tercermin dalam neraca laporan keuangan tahunannya.

3. *Capital*

Penilaian analisa aspek *capital* ini berhubungan dengan modal. Aspek ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar modal yang

dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan untuk usaha yang akan dijalankan maupun yang sudah dijalankan. Cara yang dipergunakan oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dalam melihat aspek ini adalah dengan melihat modal calon nasabah pembiayaan itu sendiri apakah kepemilikan rumah tersebut jelas dan benar rumahnya sendiri atau hanya rumah sewa yang ditinggalinya sementara. Hal ini sangat menjadi bahan pertimbangan pihak BMT, begitupun terkait aset-aset lain yang dimilikinya. Sedangkan modal yang calon nasabah sediakan secara khusus untuk usahanya tersebut tidak begitu diperhatikan penilaiannya (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019). Namun pada pembiayaan yang bersifat konsumtif tidak dilakukan analisa *capital* ini karena kebanyakan nasabah menggunakan pembiayaan konsumtif ini untuk dana pendidikan (Wawancara, Ihsan Candra, 18 Juli 2019).

Penilaian aspek ini dilakukan Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya hampir sama seperti halnya saat memperhatikan analisa aspek *condition of economy*. Dari hasil wawancara juga dengan pihak BMT untuk mengetahui analisa *capital*, maka Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya melakukan hal-hal sebagai berikut (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019):

- a. Melakukan analisa neraca keuangan sedikitnya 2 tahun terakhir.
- b. Melakukan analisa rasio untuk mengetahui *likuiditas*, *solvabilitas* dan *rentabilitas* dari perusahaan tersebut untuk pembiayaan produktif, hal ini dapat tercermin dari uang muka yang sanggup dibayar oleh calon nasabah.

4. *Collateral*

Penilaian analisa aspek *collateral* ini berhubungan dengan jaminan. Maka pihak *account officer* melakukan dokumentasi terhadap jaminan, proses seleksi jaminan sangat diperlukan untuk menghindari adanya penipuan jaminan dari pihak yang mengajukan pembiayaan, apakah

jaminan yang dilampirkan (diajukan) benar miliknya. Pihak BMT juga harus lebih jeli dalam mengumpulkan berkas-berkas penting untuk dijadikan bukti apabila terjadi kesalahan pada saat memberikan pembiayaan dan diharapkan mampu mengendalikan serta mengantisipasi berbagai risiko yang mungkin terjadi, karena dalam hal jaminan terdapat juga jaminan yang masih dalam perkara persengketaan.

Salah satu contoh kasusnya dalam perkara sengketa maupun perkara kejelasan kepemilikan pembagian harta warisan maka dari itu pihak BMT terutama bidang *account officer* sendiri akan mensurvei terhadap usaha nasabah tersebut. Jika ia seorang pedagang maka pihak BMT akan meninjau kepemilikan usahanya, jika dia seorang pegawai negeri, pihak nasabah harus ada bukti pegawai seperti SK pegawai dan juga harus bersedia menandatangani surat pemotongan gaji dari tempat ia bekerja sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati bersama. Kemudian jika sesuai dengan kelengkapan yang sudah ada maka *account officer* harus melakukan pemberitahuan kepada nasabah disetujui atau tidaknya (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

Pihak BMT akan melakukan pengecekan secara langsung terhadap jaminan yang diajukan oleh calon nasabah pembiayaan. Bila jaminan berupa kendaraan bermotor, maka pihak BMT akan memeriksa kelengkapan surat, kelengkapan bagian kendaraan, kepemilikan dan melakukan penilaian dari kendaraan dan informasi penting lainnya tentang keadaan kendaraan tersebut, sedangkan untuk jaminan berupa tanah, bahan bangunan atau barang tak bergerak lainnya, maka pihak BMT akan memeriksa letak tanah atau bangunannya dan juga kepemilikan, kelengkapan surat dan penilaian data yang lainnya (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

Penilaian aspek *collateral* ini dilakukan untuk setiap jenis pembiayaan pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya. Untuk penilaian *collateral* ini pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya melihat

jaminan yang diberikan bisa mengcover pembiayaan yang diberikan dan pembiayaan yang diberikan hanya sebesar 80% (Wawancara, Ihsan Candra 18 Juli 2019). Selain melakukan penilaian pada jaminan yang diberikan nasabah, obyek dari penggunaan pembiayaan juga bisa dijadikan sebagai jaminan seperti nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembelian rumah dan rumah tersebut bisa dijadikan sebagai jaminan untuk pembiayaan tersebut (Wawancara, Ihsan Candra, 18 Juli 2019).

Secara rinci analisa *collateral* yang dilakukan oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya antara lain (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019):

- a. Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan dengan sangat detail.
- b. Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan diserahkan. Hal ini dilakukan dengan cara mengecek harga di OLX dan dealer untuk jaminan kendaraan, untuk jaminan sertifikat dilakukan dengan menanyakan ke masyarakat sekitar dan melihat NJOP dan jaminan berupa emas dilakukan penilaian melalui jasa tukang emas. Jadi, dalam memperkirakan harga jaminan dilakukan menggunakan jasa tanpa mengeluarkan biaya.
- c. Memperhatikan kemampuan jaminan untuk dijadikan uang dalam waktu relatif singkat tanpa harus mengurangi nilainya.
- d. Memperhatikan pengikatannya, sehingga secara legal pihak BMT dapat dilindungi.
- e. Memperhatikan rasio jaminan terhadap jumlah pembiayaan. Semakin tinggi rasio tersebut, maka semakin tinggi kepercayaan BMT terhadap kesungguhan calon nasabah.
- f. *Marketability* jaminan yaitu jenis dan lokasi jaminan sangat menentukan tingkat *marketable* (penjualan) suatu jaminan.

5. *Condition Of Economy*

Penilaian analisa aspek *condition of economy* adalah penilaian terhadap keadaan ekonomi, di mana aspek ini melihat bahwa untuk mendukung kelancaran pemberian dana usaha yang telah direncanakan.

Pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya dalam memberikan pembiayaan harus memperhatikan aspek ini untuk menilai layak atau tidaknya pembiayaan *murabahah* yang diajukan oleh calon nasabah pembiayaan. Penilaian yang dilakukan dalam hal ini tak berbeda jauh dengan saat penilaian aspek *capital* dari calon nasabah pembiayaan sehingga hampir tak ada perbedaan antara menilai aspek *capital* dengan *condition of economy* itu sendiri. Sementara keadaan ekonomi secara *regional*, nasional, ataupun internasional yang suatu saat dapat mempengaruhi keadaan perekonomian dari calon nasabah pembiayaan harus di pertimbangkan juga oleh pihak BMT seperti halnya perubahan perundangan, ataupun inflasi yang dapat terjadi sewaktu-waktu dimasa yang akan datang. Kondisi yang harus diperhatikan oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya pada aspek *condition of economy* secara luas antara lain (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019):

- a. Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon nasabah. Di sini pihak BMT akan selalu mengontrol dan mengamati perkembangan ekonomi atas usaha yang dijalankan oleh nasabah.
- b. Kondisi usaha calon nasabah, perbandingannya dengan usaha sejenis dan lokasi lingkungan wilayah usahanya. Pada aspek ini pihak BMT akan melihat juga letak strategis suatu usaha yang akan dijalankan, sehingga dapat diprediksikan keuntungan atas usaha yang dijalanannya.
- c. Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon nasabah. Pada aspek ini pihak BMT akan meninjau keadaan usaha nasabah dan juga perkembangan penghasilan yang didapat dari usaha yang dijalankan dan yang dibiayai oleh Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya.

- d. Prospek usaha di masa yang akan datang.
- e. Kebijakan pemerintah. Terkadang kebijakan pemerintah sangat mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah. Salah satu contohnya adalah kebijakan pemerintah terhadap ketidakstabilan harga BBM. Hal ini akan menyebabkan produsen sulit menentukan harga jual hasil produknya, dan kebijakan itu juga mempengaruhi prospek industri di mana perusahaan calon nasabah terkait di dalamnya.
- f. Maka hasil wawancara yang peneliti lakukan, pada kasus analisa *condition of economy* ini pihak BMT terutama di bidang *Account Officer* masih belum dapat diperhatikan dengan begitu baik, ini dikarenakan masih dalam analisa prediksi yang akan terjadi pada kemudian hari.

D. Kaitan Implementasi 5c Terhadap Kolektibilitas Nasabah pada Pembiayaan *Murabahah* Pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya

1. Kaitan *Character* Terhadap Kolektibilitas Nasabah Pada Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya

Untuk pemberian pembiayaan faktor *character* mempunyai kaitan yang paling utama. Berbicara mengenai *character* seseorang sangatlah subyektif, penilaian sebuah *character* tidak bisa dinilai hanya dengan melihat, diperlukan pemahaman khusus. Alasannya *character* ini berhubungan dengan psikologis seorang anggota, dibutuhkan orang yang ahli dalam penilaian karakter. Analisa *character* merupakan analisa kualitatif yang tidak dapat dideteksi secara numerik, namun merupakan pintu gerbang utama proses persetujuan pembiayaan.

Kesalahan dalam menilai karakter nasabah dapat berakibat fatal pada kemungkinan pembiayaan terhadap orang yang beritikad buruk. *Character* merupakan sifat dalam diri debitur atau nasabah. Hal ini terkait dengan

dengan kemauan dan kesungguhan membayar angsuran pembiayaan yang tentunya sangat berpengaruh terhadap integritas dalam memenuhi kewajiban pembayaran dan pemanfaatan pemberian pembiayaan dengan benar dan hal inilah yang membuat pembiayaan menjadi macet.

Analisis terhadap *character* seorang nasabah sangat penting agar pengembalian pembiayaan bisa lancar. Seorang *account officer* harus bisa menganalisa *character* yang dimiliki oleh calon nasabah karena jika *character* tidak di analisa dengan baik maka kemungkinan pembiayaan macet akan terjadi namun sebaliknya jika analisa tidak dilakukan dengan baik kemungkinan pembiayaan yang dikategorikan kurang lancar, diragukan dan macet akan terjadi (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

2. Kaitan *Capacity* Terhadap Kolektibilitas Nasabah Pada Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya

Penilaian *capacity* memiliki tujuan utama yaitu untuk mengukur tingkat kemampuan kelancaran membayar dari pemohon. Pemohon akan diberi pertanyaan mengenai pendapatan, karena dari sini pengurus akan mengetahui seberapa mampu pemohon dalam membayar kewajibannya. Semakin banyak sumber penghasilan seseorang maka semakin besar kemampuannya untuk membayar kewajibannya. Pengurus Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya akan membantu dengan memberi saran kepada pemohon dalam keputusan menentukan pengambilan jangka waktu angsuran yang tepat (Wawancara, Ihsan Candra, 18 Juli 2019).

Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis karena watak yang baik saja tidak menjamin seseorang mampu menjalankan bisnis dengan baik. Untuk perseorangan, dapat terindikasi dari referensi atau *curriculum vitae* yang dimilikinya, yang dapat menggambarkan pengalaman bisnis yang bersangkutan. Untuk pembiayaan produktif biasanya penilaian *capacity* dilihat dari segi bagaimana pemohon mengelola manajemen bisnisnya.

Kemudian dinilai dari segi finansialnya antara lain dari laporan keuangan selama minimal 2 periode terakhir (Wawancara, Ade Surya Putra SE, 18 Juli 2019).

Analisis *capacity* yang dilakukan oleh seorang *account officer* harus dilakukan semaksimal mungkin karena jika analisa *character* dilakukan dengan baik namun analisa *capacity* tidak dilakukan dengan baik kemungkinan pembiayaan kurang lancar serta diragukan bisa terjadi bahkan pembiayaan macetpun akan terjadi. Untuk itu seorang *account officer* harus bisa semaksimal mungkin melakukan analisis terhadap *capacity* yang dimiliki nasabah karena akan berdampak terhadap pengembalian angsuran pembiayaan yang diajukan.

Tidak hanya *account officer* saja yang harus melakukan analisa *capacity* calon nasabah akan tetapi pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya juga perlu melakukan analisa *capacity* nasabah tersebut. Hal yang dilakukan oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubuk Buaya untuk analisa *capacity* seperti menganalisa laporan keuangan yang dimiliki nasabah serta bisa memberikan saran kepada nasabah agar bisa menjalankan manajemen yang baik demi bisa memenuhi kewajiban untuk pelunasan angsuran pembiayaan, sehingga pembiayaan yang tergolong macetpun akan bisa dihindari.

3. Kaitan *Capital* Terhadap Kolektibilitas Nasabah Pada Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya

Penilaian *capital* lebih mengarah kepada jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh anggota sebagai pemohon pembiayaan *murabahah*. Modal sendiri yang dimaksudkan adalah permodalan awalusaha yang dimiliki oleh nasabah pembiayaan sebagai pendukung pengajuan pembiayaan, karena pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya tidak akan membiayai usaha nasabah 100%. Sehingga semakin besar modal sendiri

dari nasabah, maka semakin tinggi kesungguhan nasabah dalam menjalankan usahanya dan pembayaran angsuran yang diterima akan lancar.

Yang dimaksud dengan modal sendiri disini tidak selalu berupa uang tunai, bisa dalam bentuk modal seperti tanah, bangunan dan mesin-mesin. dengan modal usaha yang lebih dari cukup diharapkan dapat mengurangi resiko dan dapat menaikkan penghasilan atau laba. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan tersedianya modal usaha yang cukup maka kegiatan dapat diarahkan pada pencarian hasil usaha yang tinggi.

Analisa *capital* perlu dilakukan sebaik mungkin demi kelancaran pembiayaan yang diajukan. Modal yang disertakan oleh nasabah pembiayaan merupakan hal yang penting untuk proses pengajuan pembiayaan maupun pelunasan pembiayaan karena pada awal pengajuan pembiayaan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya akan melihat modal yang dimiliki oleh nasabah untuk menjalankan usahanya dan hal tersebut juga akan berdampak terhadap kemampuan pengembalian angsuran pembiayaan (Wawancara, Ihsan Candra, 18 Juli 2019).

4. Kaitan *Collateral* Terhadap Kolektibilitas Nasabah Pada Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya

Collateral adalah barang yang diserahkan anggota kepada pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya sebagai agunan dalam proses permohonan pembiayaan *murabahah* yang digunakan sebagai pegangan apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. Setiap BMT pasti tidak menginginkan apabila pada akhirnya anggotanya tidak dapat membayar kewajibannya, sehingga antisipasi resiko pun dilakukan. Untuk itu upaya yang dilakukan oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya harus tegas dalam

meminta jaminan yang diberikan dan lebih selektif dalam melakukan penilaian.

Sebelum melakukan permohonan pembiayaan diberikan, anggota akan menyerahkan agunan yang digunakan sebagai jaminan ke pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya. Agunan yang diberikan oleh nasabah Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya ialah berupa BPKB motor atau mobil, Sertifikat tanah, Sertifikat Hak Guna Bangunan (Wawancara, Ihsan Candra, 18 Juli 2019).

Analisa *capital* perlu dilakukan sebaik mungkin demi kelancaran pembiayaan yang diajukan karena di saat nasabah mengajukan pembiayaan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya akan agunan sebagai jaminan pembiayaan sedangkan sebagai nasabah *capital* tersebut akan menjadi salah satu alasan untuk melunasi pembiayaan. Jika pembiayaan yang dilakukan nasabah tergolong lancar maka *capital* yang dimiliki akan dikembalikan, namun jika pembiayaan tergolong macet biasanya *capital* yang diajukan tersebut akan dilelang oleh pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya (Wawancara, Ihsan Candra, 18 Juli 2019).

5. Kaitan *Condition of Economy* Terhadap Kolektibilitas Nasabah Pada Pembiayaan *Murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya.

Condition of economy adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan suatu saat mempengaruhi kelancaran perusahaan calon anggota. dalam memiliki kepekaan mempertimbangkan jenis usaha dengan melihat keadaan perekonomiannya. Belum lagi kondisi lingkungan (politik, sosial, ekonomi dan budaya), memiliki hubungan yang erat kaitannya terhadap proses pengembangan usaha. Situasi tersebut apabila tidak stabil akan mengakibatkan keadaan perekonomian nasabah menurun, sehingga

dapat memiliki dampak yang besar terhadap usaha yang sedang dijalani nasabah.

Adanya dampak perubahan kondisi lingkungan tersebut, mengharuskan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya untuk mencari solusi apabila situasi kondisi kurang menguntungkan itu terjadi. Maka dari itu sebelum terjadinya resiko, penilaian *condition of economy* harus benar-benar diperhatikan untuk menentukan kelayakan nasabah dalam pemberian pembiayaan *murabahah* di Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya (Wawancara, Ihsan Candra, 18 Juli 2019).

Jika di saat perekonomian menurun usaha nasabah juga akan menurun dan hal ini akan berdampak terhadap keuntungan yang diperoleh oleh nasabah serta juga akan berdampak pada pengembalian angsuran pembiayaan.

Berdasarkan hal di atas dapat disimpulkan jika analisa 5c yang terdiri atas *character, capacity, capital, collateral* dan *condition of economy* dilakukan dengan baik maka kemungkinan kolektibilitas pembiayaan kurang lancar, diragukan dan macet akan bisa dihindari namun sebaliknya jika analisa tidak dilakukan dengan baik maka kolektibilitas lancar tidak akan terjadi dan pembiayaan bermasalah akan terjadi.

Kolektibilitas yang terjadi pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya tergolong atas lancar, kurang lancar, diragukan dan macet:

1. Kolektibilitas lancar bisa dikatakan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya telah melakukan analisis terhadap calon nasabah dengan baik hal ini berarti nasabah memiliki *character* yang baik, *capacity* dalam usaha yang baik *capital* yang dimiliki dapat menunjang usaha yang dijalani, *collateral* yang diajukan bisa meyakinkan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya serta *condition of economy* yang terjadi juga baik.

2. Kolektibilitas kurang lancar bisa dikatakan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya telah melakukan analisis terhadap calon nasabah dengan baik namun ada kendala yang dihadapi oleh nasabah. Seperti *capacity* yang dimiliki nasabah kurang baik dalam menjalankan usahanya serta tidak bisanya nasabah mengatasi *condition of economy* yang terjadi walaupun nasabah tersebut memiliki *character* yang baik, *capital* yang memadai serta *collateral* yang mencukupi.
3. Kolektibilitas diragukan bisa dikatakan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya telah melakukan analisis terhadap calon nasabah kurang baik dan ada kendala yang dihadapi oleh nasabah. Kendala tersebut bisa di lihat jika nasabah memiliki *character* yang baik namun jika nasabah tersebut tidak memiliki *capacity* yang baik serta *capital* yang kurang memadai untuk usahanya dan *collateral* yang dimiliki lemah hal tersebut terjadi karena ada pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya yang memiliki hubungan dekat dengan nasabah.
4. Kolektibilitas macet bisa dikatakan pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya telah melakukan analisis terhadap calon nasabah kurang baik dan ada kendala yang dihadapi oleh nasabah. Kendala tersebut adalah *collateral* yang dimiliki nasabah sangat lemah, *capital* yang dimiliki nasabah kurang memadai serta *character* nasabah tidak baik setelah dicairkan pembiayaan dan didukung dengan *capacity* yang kurang baik serta *condition of economy* yang memburuk.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa penerapan 5c pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya secara keseluruhan belum dilakukan dengan maksimal hal ini terlihat pada saat pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya melakukan analisa *character* calon nasabah yang memiliki hubungan

kekeluargaan tidak dilakukan seperti calon nasabah secara umum. Hal ini akan berpengaruh terhadap tingkat pengembalian angsuran pembiayaan.

Selain analisa *character* yang belum dilakukan dengan maksimal analisa *capital* juga belum dilakukan secara maksimal hal ini terlihat dari tidak dilakukannya penilaian terhadap modal yang disediakan calon nasabah untuk usahanya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa implementasi 5c pada pembiayaan *murabahah* dan kaitannya terhadap kolektibilitas nasabah pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya:

1. Implementasi 5c pada pembiayaan *murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya dengan melakukan penilaian terhadap:
 - a. *Character* dengan cara menilai karakter calon nasabah dengan cara melakukan wawancara dan verifikasi, melakukan OJK *checking*, melakukan *trade checking*.
 - b. *Capacity* yaitu dengan cara menganalisis kapasitas calon nasabah dengan melakukan pendekatan secara historis, pendekatan secara *financial*, pendekatan yuridis, pendekatan manajerial dan pendekatan teknis.
 - c. *Capital* yaitu dengan cara menganalisis modal yang dimiliki nasabah dengan cara melakukan analisa neraca keuangan dan melakukan analisa rasio.
 - d. *Collateral* yaitu dengan cara menilai jaminan yang diberikan nasabah dilakukan dengan cara meneliti kepemilikan jaminan, mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan, memperhatikan kemampuan jaminan, memperhatikan legalitas, memperhatikan rasio jaminan dan *marketability* jaminan.
 - e. *Condition of economy* yaitu dengan cara melihat kondisi ekonomi pada waktu berjalan dilakukan dengan cara melihat kondisi usaha nasabah

dengan memperhatikan keadaan ekonomi secara regional, nasional maupun internasional.

2. Kaitan Implementasi 5c pada pembiayaan *murabahah* pada Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya:
 - a. Kolektibilitas lancar, jika analisis 5c dilakukan dengan maksimal.
 - b. Kolektibilitas kurang lancar, jika analisis 5c dilakukan maksimal namun ada kendala pada nasabah.
 - c. Kolektibilitas diragukan, jika analisis 5c tidak dilakukan dengan maksimal dan nasabah mempunyai kendala.
 - d. Kolektibilitas macet, jika analisis 5c tidak dilakukan dengan maksimal dan nasabah mempunyai beberapa kendala.

B. Saran

Saran yang penulis sampaikan dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Agar sebaiknya dalam melakukan analisis 5c *Account Officer* tidak hanya menekankan pada penilaian *character* saja. Karena *character* nasabah bisa berubah-ubah dan untuk mengatasi hal tersebut *Account Officer* bisa melakukan cek lingkungan secara intensif baik itu kepada atasan, saudara, maupun terhadap tetangga calon nasabah.
2. Agar sebaiknya dalam melakukan analisis 5c *Account Officer* tidak hanya dilakukan oleh *Account Officer* tetapi pihak Koperasi BMT Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat Cabang Lubak Buaya juga ikut serta dalam melakukan analisis lebih dalam.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Abdullah, S. (2003). *Bank Islam Dan Bunga, Studi Kritis Dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba Dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Antonio, M, S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Z (2005), *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Ascarya, (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Asiyah, Binti N, (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Kalimedia.
- Buchori. N. S (2012). *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*, Banten: PAM Press
- Bungin Burhan. (2001). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung,
- Departemen Agama Republik Indonesia. (2006). *Al-Quran dan Terjemahannya*, Surabaya: Karya Agung
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2006). *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta; CV. Gaung Persada.
- Djohanputro, Bramantyo. (2004). *Manajemen Risiko Korporat Terintegrasi*. Jakarta: PPM.
- Fatwa Dewan Syaraiah Nasional MUI. (2005).
- Haroen. N (2007) *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Gaya Media Pratama.
- Hasan, Nurul, I. (2014). *Perbankan Syariah*, Jakarta: Referensi.
- Hasibun, Malayu S.P. (2006). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Hendra. W (2011) *Manajemen Risiko Bank Syariah*,
- Hendi Suhendi, (1997). *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2014). *Memahami Bisnis Bank Syariah*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

- Irawati, L., Ansyori, Syamsiah, Sudirman, A., Widyatmodjo, P. T., Triyana, Y. Drivana, N. H. (2017). *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2016*. Jakarta.
- Ismail. (2010). *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta. Kencana.
- _____ (2011). *Perbankan Syariah dari teori Menuju Aplikasi*. Jakarta :Kencana
- Karim, A.A (2010). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan, Cet 9*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- _____ (2013). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. (2011). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- M. Sulhandan Ely Siswanto, (2008). *Manajemen Bank: Konvensional dan Syariah*. Malang: UIN Malang Press.
- Martono. (2013). *Bank & Lembaga Keuangan Lain*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YPKPN
- _____ (2012). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta
- Muthaher, Osmad, (2012). *Akuntansi Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nazir. M. (1988). *Metode Penelitian*. Jakarta. Ghalia Indonesia.
- Rivai, Veithzal, (2017). *Islamic Financial Management*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Rusyd, I. (n.d). (2013). *Bidayatul Mujtahidwa Nihyatul Muqtashid (Vol. II)*.
- Syamsudin. N (2012). *Koperasi Syariah Teori dan Praktik*. Tangerang. Pustaka Aufa Media.
- Strauss dan Corbin. (2003). *Proceding Temu Ilmiah Naional Psikologi*. Universitas Airlangga. Surabaya.
- Sugiyono, (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardjono. (2003). *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Menengah*. Yogyakarta: UPP AMP YPKPN.

- Supramono, G. (2009). *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan di Bidang Yuridis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sunarto Zulkifli, (2003). *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Taswan. (2006). *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Trisadini P. Usanti dan Abd. Shomad. (2013). *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Wibowo, A. (2011). *Akutansi Manajemen Risiko Bagi Bank Umum*. Jakarta. PT. Gramedia.
- Widigdo, S. (2016). Upaya Membentuk Perbankan Nasional. *Jurnal Lembaga Sejarah*. Vol. 8 (2): 47-64.
- Wirnyaningsih.dkk. (2007), *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana Prenada Media
- Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta.