

Agus Setiawan, SE., Sy., M.E.

The image features a large, stylized graphic of the number '1' in orange and yellow, set against a teal background with various financial charts and data points. The BSI logo is prominently displayed within the upper part of the '1'.

BSI BANK SYARIAH
INDONESIA

ANALISIS PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Agus Setiawan, SE., Sy., M.E.



BSI BANK SYARIAH
INDONESIA

ANALISIS PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

A n a l i s i s

Pembiayaan Bank Syariah

Agus Setiawan SE.Sy., M.E.



Analisis Pembiayaan Bank Syariah

Agus Setiawan SE.Sy., M.E.

Desain Cover :

Tim Gerbang Media Aksara

Tata Letak :

Tim Gerbang Media Aksara

Editor :

Tim Gerbang Media Aksara

Ukuran :

viii + 164: 15.5x23 cm

ISBN : 978-623-6666-85-2

Cetakan Pertama :

Oktober 2022

Hak Cipta 2022, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2022 by Gerbang Media Aksara

All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT GERBANG MEDIA AKSARA

(Anggota IKAPI (142/DIY/2021)

Jl. Wonosari Km 07, Banguntapan, Yogyakarta

Telp/Faks: (0274) 4353671/081578513092

Website: www.gerbangmediaaksara.com

Bekerjasama dengan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Raden Mas Said Surakarta

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat dan hidayah serta petunjuk-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan buku yang berjudul Analisis Pembiayaan Perbankan Syariah ini. Shalawat dan salam senantiasa turunkan atas junjungan Nabi Muhammad SAW, semoga syafaatnya kita peroleh di yaumul akhir kelak.

Penulisan buku ini sebagai bahan perkuliahan yang menyajikan tentang Materi Analisis Pembiayaan Perbankan Syariah secara dasar dan umum untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Mas Said Surakarta. Penulis berharap buku ini dapat bermanfaat dalam mengkaji ilmu tentang Analisis Pembiayaan Perbankan Syariah.

Penulis sangat bersyukur karena telah menyelesaikan penulisan buku ini. Disamping itu, saya mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu saya selama pembuatan buku ini berlangsung sehingga terealisasikanlah buku ini. Penulis juga menyadari bahwa buku ini mungkin masih jauh dari sempurna, maka untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun yang dapat membuat diktat ini menjadi lebih baik. Amin Ya Rabbal Alamin.

DAFTAR ISI

PRAKATA	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I Pengertian Pembiayaan Bank Syariah	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Pengertian Pembiayaan	2
C. Tujuan Pembiayaan	4
D. Fungsi Pembiayaan.....	6
E. Prinsip Pembiayaan.....	7
F. Unsur-unsur dalam pembiayaan	9
G. Jenis-jenis pembiayaan	10
H. Tahapan- Tahapan Pembiayaan.....	11
I. Soal-Soal Latihan	12
BAB II Analisis Pembiayaan Bank Syariah	13
A. Pendahuluan.....	13
B. Prosedur Umum Pembiayaan.....	13
C. Pengumpulan Informasi Dan Verifikasi	15
D. Analisis Dan Persetujuan Pembiayaan	19
E. Administrasi Dan Pembukuan Pembiayaan.....	37
F. Soal	47
BAB III Aspek Penilaian dalam Analisis Pembiayaan.....	48
A. Penilaian Prospek dan Risiko	48
B. Penilaian 7A.....	50
C. Penilaian 5C	51
D. Penilaian 7P	53
E. Penilaian 3R.....	55
J. Soal-Soal Latihan	56

BAB IV	Teori Pertukaran Dan Teori Percampuran Dalam Pembiayaan.....	57
	A. Pendahuluan	57
	B. Teori Pertukaran	58
	C. Teori Percampuran	65
	D. Penutup.....	68
BAB V	Akad-Akad Dalam Bank Syariah, Jaminan Pembiayaan dan Pengikatan Jaminan	70
	A. Akad Pembiayaan Bank Syariah.....	70
	1. Antara Wa'ad Dengan Akad	70
	2. Antara Tabarru' Dengan Tijarah	71
	3. Antara <i>Natural Uncertainty</i> Dengan <i>Natural Certainty Contracts</i>	76
	4. <i>Teori Uncertainty (Ketidakpastian)</i>	84
BAB VI	Mendesain Akad Pembiayaan Bank Syariah.....	87
	A. Memahami Karakteristik Kebutuhan Nasabah.....	87
	B. Memahami Kemampuan Nasabah	90
	C. Memahami Karakteristik Sumber Dana Pihak Ketiga Bagi Bank	90
	D. Memahami Akad Fiqih Yang Tepat.....	94
BAB VII	Jaminan Pada Pembiayaan Bank Syariah	96
	A. Pengertian Agunan/Jaminan pada Pembiayaan	96
	B. Pengikatan Jaminan.....	97
	C. Kegunaan Jaminan	99
	D. Jenis-jenis Jaminan dalam pembiayaan	100
BAB IX	Manajemen Risiko pada Pembiayaan Bank Syariah	103
	A. Urgensi Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Bank Syariah.....	103
	B. Profil Risiko Pembiayaan Bank Syariah	106
	C. Definisi Risiko Pembiayaan Dan Cakupannya.....	114

BAB X	Pengawasan Pembiayaan.....	152
	A. Pengertian Pengawasan Pembiayaan	152
	B. Teknik Pengawasan Pembiayaan.....	153
	C. Tujuan Pengawasan Pembiayaan	155
BAB XI	Penanganan Pembiayaan Bermasalah.....	157
	A. Pengertian Pembiayaan bermasalah.....	157
	B. Timbulnya Pembiayaan Bermasalah.....	158
	C. Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah	160
	D. Aspek-aspek Pengawasan Pembiayaan.....	161
	DAFTAR PUSTAKA	162

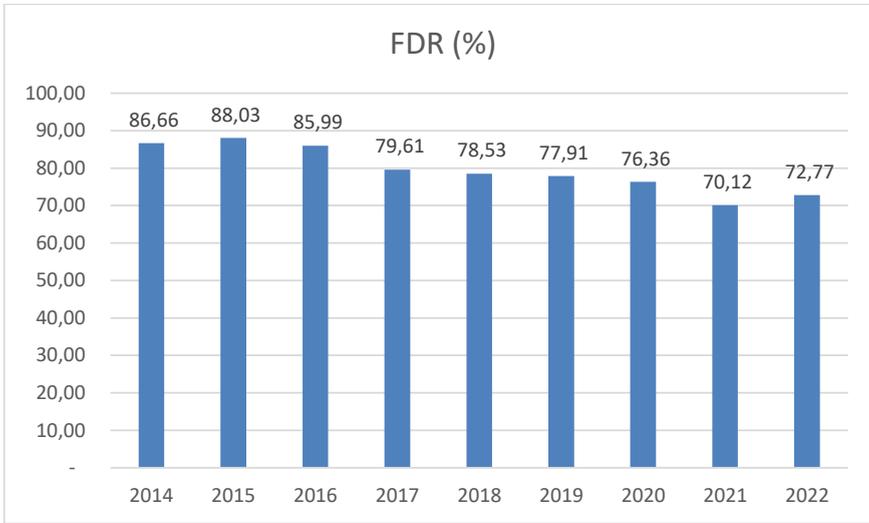
BAB I

PENGERTIAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

A. Latar Belakang

Melihat fungsi mendasar dari perbankan syariah yakni menyalurkan dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana ke pihak yang membutuhkan dana. Secara spesifik, kelebihan dana yang dikumpulkan oleh Bank Syariah dari deposan, dan selebihnya disebut dana pihak ketiga (DPK), dalam bentuk giro dan tabungan berbasis akad titipan, *wadi'ah yad amanah* (titipan murni) maupun *wadi'ah yad dhamanah* (titipan berbentuk utang), serta berbentuk seperti deposito dengan basis akad *syirkah-mudharabah*. Kemudian, Dana Pihak Ketiga yang telah dikumpulkan ini akan disalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk akad pembiayaan. Secara umum akad pembiayaan yang lazim digunakan oleh perbankan syariah saat ini dapat dikelompokkan menjadi dua, yakni akad berbasis utang dan akad berbasis *syirkah*. Akad utang terbagi menjadi dua, yakni utang murni (*qardhul hasan*) dan utang yang muncul dari aktivitas jual beli (jual beli *salam* dan *muajjal*). Akad *syirkah* yang umumnya digunakan adalah *mudharabah*, *musyarakah*, *musaqat*, dan *muzara'ah*. Kedua akad yang terakhir hanya digunakan untuk sektor pertanian dan perkebunan.

Untuk menjamin berjalannya fungsi intermediari perbankan syariah, Bank Indonesia membuat satu ukuran kinerja Bank Syariah, yakni rasio FDR (*financing to deposits ratio*). Rasio ini mengukur seberapa besar dana yang disalurkan Bank Syariah relatif terhadap dana yang dihipunkannya. Bank Indonesia akan memberikan penalti kepada Bank Syariah yang memiliki FDR di bawah 65% dengan meminta tambahan modal yang disetor ke Bank Indonesia dalam bentuk tambahan GWM (giro wajib minimum). Faktanya, sejak tahun 2014 hingga 2022, FDR Bank Syariah berada pada rentang 70.12% hingga 88, 03%.



Sumber : Statistik Perbankan Syariah, OJK.

Dalam satu sisi, kondisi ini membuktikan bahwa perbankan syariah telah menjalankan fungsi intermediari secara efektif. Tentunya hal ini perlu diberikan apresiasi lebih. Di sisi lain, tingginya FDR juga mengindikasikan besarnya risiko likuiditas yang dihadapi Bank Syariah.

Tidak dapat dipungkiri bahwa waktu jatuh tempo DPK, sebagai utang bank, dan jatuh akad pembiayaan, sebagai piutang bank, adalah berbeda. Lazimnya, DPK berbentuk jangka pendek dan akad pembiayaan yang diberikan Bank Syariah adalah dalam jangka menengah dan panjang. Jika nilai FDR Bank Syariah mendekati 100% atau lebih, dengan kondisi ketidaksesuaian waktu jatuh tempo antara DPK dan akad pembiayaan, maka akan dibutuhkan banyak dana cadangan untuk berjaga-jaga jika sewaktu-waktu nasabah menarik dananya dari bank. Terlebih jika Bank Syariah belum optimal dalam mengelola portofolio pembiayaan yang diberikan dan menyebabkan nilai NPF (*non-performing financing*) Bank Syariah tinggi.

B. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah

direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah.¹

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor 12: “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” dan nomor 13: “prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain.”

Sedangkan pembiayaan menurut pasal 1 angka 25 Undang-Undang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan isthisna
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa.

¹ Muhamad, Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hal. 260.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan atau bagi hasil.²

C. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

- a. Peningkatan ekonomi umat Artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha Artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang kekurangan dana, sehingga dapat digulirkan
- c. Meningkatkan produktivitas Artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru Artinya: dengan dibukanya sector-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan Artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.³

Secara mikro, pembiayaan diberikan dengan tujuan:

- a. Dalam upaya memaksimalkan laba Artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba

² Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, h. 97.

³ Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Kalimedia, 2015

usaha. Setiap pengusaha berkeinginan untuk memperoleh laba maksimal. Dalam usaha mewujudkan usaha tersebut, maka mereka perludukung dana yang cukup.

- b. Upaya meminimalkan risiko Artinya usaha yang dilakukan bisa menghasilkan laba yang maksimal, maka salah satu unsurnya ialah dengan cara meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh dengan cara pembiayaan.
- c. Pendaayagunaan sumber ekonomi Artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusianya ada, namun sumber daya modalnya tidak ada, maka dapat dipastikan diperlukan penambahan modal yaitu dengan cara pembiayaan.
- d. Penyaluran kelebihan dana Artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara dan ada piak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi sarana penghubung dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (deficit) dana.
- e. Menghindari terjadinya dana menganggur Dana yang masuk melalui berbagai rekening pada passive bank syariah, harus segera disalurkan dalam bentuk aktiva produktif. Sehingga terjadi keseimbangan antara dana yang masuk dan dana keluar.⁴

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dengan pembiayaan:

- a. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah
- b. *Safety* yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan

⁴ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012

profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.⁵

Secara khusus, bank juga mempunyai tujuan tertentu dalam proses pembiayaan. Tujuan pembiayaan yang dilakukan oleh bank adalah untuk memenuhi kebutuhan stakeholder, yaitu: 1

1. Pemilik Pemilik dana mengharapkan akan mendapatkan penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank
2. Pegawai Pegawai berharap memperoleh kesejahteraan atas pekerjaan dari bank yang dikelola
3. Masyarakat
 - a. Pemilik dana Masyarakat pemilik dana mengharapkan memperoleh bagi hasil atas dan yang ditanamkan.
 - b. Debitur yang bersangkutan Dalam menjalankan usahanya, debitur terbantu dengan adanya pembiayaan. Debitur juga terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya.
 - c. Masyarakat konsumsi Masyarakat konsumen akan memperoleh barang yang mereka inginkan.
4. Pemerintah Dengan adanya pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan. Disamping itu, Negara juga akan memperoleh pajak penghasil atas keuntungan yang diperoleh bank.
5. Bank Bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan semakin meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak usahanya dan semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

D. Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan secara umum meliputi:

1. Meningkatkan daya guna uang Para nasabah yang menyimpan dananya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito, uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank dalam bentuk pembiayaan yang disalurkan kepada para pengusaha.

⁵ Binti Nur Aisyah, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah

2. Meningkatkan daya guna Produsen yang memperoleh bantuan pembiayaan dari bank, dapat menggunakan dana tersebut untuk mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi.
3. Meningkatkan peredaran uang Pembiayaan yang disalurkan melalui rekeningrekening Koran pengusaha akan menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel dan lain-lain. Menimbulkan kegairahan berusaha.
4. Stabilitas ekonomi
5. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
6. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.⁶

E. Prinsip Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C, yaitu:

1. *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman
2. *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil
3. *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam
4. *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank
5. *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.

Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan prinsip 1C, yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha.⁷ Dalam memberikan pembiayaan bank juga harus menggunakan prinsip 3R, yaitu:

1. *Return*

Return yang dihasilkan oleh calon debitur dalam hal ini ketika

⁶ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah*, Yogyakarta: Pustaka SM, 2007, h. 95

⁷ Muhamad, *Manajemen Bank Syariah...* h. 260-261.

pembiayaan telah dimanfaatkan dan dapat diantisipasi oleh calon pembiayaanur. Artinya perolehan tersebut mencakupi untuk membayar kembali pembiayaan.

2. *Repayment*

Kemampuan membayar dan pihak debitur tentu saja juga dipertimbangkan. Dan apakah kemampuan bayar tersebut sesuai dengan schedule pembayaran kembali dan pembiayaan yang akan diberikan itu.

3. *Risk Bearing Ability* (Kemampuan menanggung resiko)

Dalam hal ini yang perlu diperhatikan juga adalah sejauh mana terdapatnya kemampuan debitur untuk menanggung resiko. Misalnya dalam terjadi hal-hal diluar antisipasi kedua belah pihak.⁸

Prinsip lain yang digunakan dalam analisis pembiayaan yang berhubungan dengan kondisi debitur yang harus diperhatikan oleh bank meliputi:

1. Prinsip *matching*: yaitu harus match antara pinjaman dengan asset perseroan. Jangan sekali-kali memberikan suatu pinjaman berjangka waktu pendek untuk kepentingan pembiayaan investasi yang berjangka panjang. Karena hal tersebut akan menimbulkan terjadinya mismatch.
2. Prinsip kesamaan valuta : maksudnya adalah penggunaan dana yang didapatkan dan suatu pembiayaan yang sepadatpadatnya harus dilakukan untuk membiayai atau investasi dalam mata uang yang sama. Sehingga resiko gejolak mata uang dapat dihindari.
3. Prinsip perbandingan antara pinjaman dan modal, dimana harus ada hubungan yang prudent antara jumlah pinjaman dengan besarnya modal.
4. Prinsip perbandingan antara pinjaman dan asset, alternatif lain untuk menekan resiko da suatu pinjaman adalah degan memperbandingkan antara besarnya pinjaman asset, yang juga dikenal dengan gearing ratio.⁹

⁸ Sumar'in, Konsep Kelembagaan Bank Syariah

⁹ Sumar'in, Konsep Kelembagaan Bank Syariah, 117

F. Unsur-unsur dalam pembiayaan

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah sebagai berikut:¹⁰

1. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberian pembiayaan, bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank karena sebelum dana dikururkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah.

2. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu pihak bank dan pihak nasabah.

3. Jangka waktu

Setiap pembiayaan mempunyai jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup waktu pemberian pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

4. Risiko

Faktor risiko kerugian dapat disebabkan karena dua hal, yaitu risiko kerugian yang disebabkan karena nasabah sengaja tidak mau membayar pembiayaannya padahal mampu dan resiko kerugian yang disebabkan karena nasabah tidak sengaja, yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam.

5. Balas jasa

Akibat dari fasilitas pembiayaan yang diberikan bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian pembiayaan tersebut disebut

¹⁰ Kasmir, manajemen Perbankan, Jakarta: Rajawali Press, 2012, h. 84-85

dengan bunga bagi bank prinsip konvensional, sedangkan pada bank syariah disebut dengan bagi hasil.

G. Jenis-jenis pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu:
 1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi serta untuk keperluan perdagangan.
 2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Menurut tujuan penggunaannya, pembiayaan syariah dibagi kedalam 3 kategori:
 - a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudhrabah*, *musyarakah*)
 - b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*, *salam* dan *istishna*)
 - c. Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiyah bit tamlik*)
 - d. Pembiayaan atas dasar *Qardh*.

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus. Sedangkan pembiayaan dengan akad *elengkap* ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip diatas

H. Tahapan- Tahapan Pembiayaan

Setiap pembiayaan yang akan disalurkan kepada nasabah oleh bank syariah tidak akan lepas dari tahapan-tahapan. Ada 4 tahapan sebagai berikut :

1. Tahap analisis pembiayaan, yaitu tahap sebelum pemberian pembiayaan diputuskan oleh bank syariah, yaitu tahap bank mempertimbangkan permohonan pembiayaan oleh calon nasabah penerima fasilitas.
2. Tahap dokumentasi pembiayaan, yaitu tahap setelah pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah dan kemudian penuangan keputusan kedalam perjanjian pembiayaan serta dilaksanakannya pengikatan agunan untuk pembiayaan yang diberikan
3. Tahap pengawasan dan pengamanan pembiayaan, yaitu tahap setelah perjanjian pembiayaan ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikatan agunan pembiayaan telah selesai dibuat serta selama pembiayaan itu digunakan oleh nasabah penerima fasilitas sampai jangka waktu pembiayaan belum berakhir
4. Tahap penyelamatan dan penagihan pembiayaan, yaitu tahap setelah pembiayaan menjadi pembiayaan yang bermasalah.¹¹

Oleh karena itu, bank syariah harus menghindari hal-hal sebagai berikut:¹²

1. Usaha yang tidak sesuai dengan prinsip syariah
2. Usaha yang bersifat spekulatif (maisir) dan mengandung ketidakpastin yang tinggi
3. Usaha yang tidak mempunyai informasi keuangan yang memadai
4. Bidang usaha yang memerlukan keahlian khusus sedang aparat bank tidak mempunyai keahlian atau menguasai bidang usaha tersebut
5. Pengusaha yang bermasalah.

¹¹ Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad, *Transaksi Bank Syariah...h.* 69

¹² Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, 2002, h. 10

I. Soal-Soal Latihan

1. Jelaskan pengertian pembiayaan bank syariah
2. Jelaskan fungsi pembiayaan bank syariah
3. Jelaskan unsur-unsur pembiayaan bank syariah
4. Jelaskan jenis-jenis pembiayaan bank syariah
5. Jelaskan tahapan-tahapan dalam pembiayaan bank syariah

BAB II

ANALISIS PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

A. Pendahuluan

Menurut peraturan Bank Indonesia Nomor : 13/14/PBI/2011 tentang penilaian aktiva bagi bank pembiayaan syariah, Pasal 2 ayat (1) : yang dimaksud dengan “prinsip-prinsip ke hati-hatian dalam penanaman dana” yaitu penanaman dana yang dilakukan antara lain berdasarkan : (a) analisa kelayakan usaha dengan memperhatikan paling kurang 5c (Character, Capital, Capacity, Condition of Economy, and Collateral). (b) Penilaian terhadap aspek perubahan usaha, kinerja (performance) dan kemampuan membayar. Dengan kata lain, penilaian pada Bank di Indonesia sama dengan yang dilakukan di Amerika, yaitu dengan memperhitungkan 5C ditambah dengan Control atau penilaian terhadap aspek-aspek perusahaan. Biasanya pengecekan dapat dilakukan melalui BI Checking. Secara garis besar BI-Cheking dapat diartikan sebagai proses permintaan informasi tentang profil seseorang yang terkait dengan data yang diolah Sistem Informasi Debitur yang dikelola BankIndonesia. Dalam kaitannya dengan pengajuan kredit khususnya kartu kredit, maka BI Cheking itu sendiri bertujuan untuk mengetahui sejauh mana profil calon debitur yang terkait dengan pinjamannya di bank lain, untuk menjadi salah satu pertimbangan pengambilan keputusan.

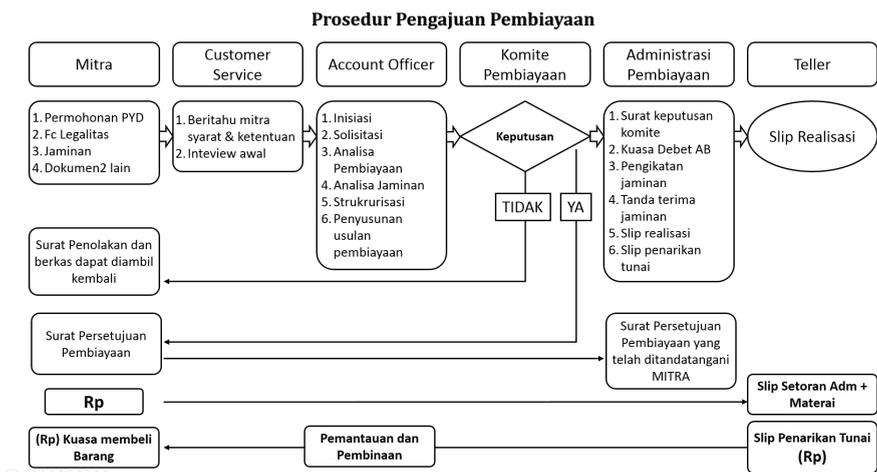
B. Prosedur Umum Pembiayaan

Proses pembiayaan yang kompleks melibatkan proses yang berawal dari pengumpulan informasi dan verifikasi nasabah serta objek pembiayaan, proses analisis dan persetujuan pembiayaan, proses administrasi dan pem- bukuan pembiayaan, proses pemantauan pembiayaan, hingga pelunasan dan penyelamatan pembiayaan. Proses pembiayaan merupakan sebuah proses yang terukur dari sisi prosedur

yang digunakan, sumber daya yang melaksanakan, waktu penyelesaian proses pembiayaan, serta risiko yang dihadapi bank. Proses pembiayaan dilakukan dengan mengacu pada kebijakan dan pedoman yang telah ditetapkan, serta teradministrasi dan terdokumentasi dengan baik.

Dalam proses pembiayaan harus berjalan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Hal itu dikarenakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah harus memberikan manfaat bagi keduanya. Pemberian fasilitas pembiayaan harus memberikan manfaat kepada nasabah pemberian berupa pemenuhan kebutuhan pembiayaannya pada saat yang diperlukan dengan pengembalian dana beberapa waktu kemudian. Di sisi lain, pemberian fasilitas pembiayaan juga harus memberikan manfaat bagi bank yaitu berupa pendapatan bagi hasil dan margin atau pendapatan lainnya. Sebagian dari hasil pendapatan tersebut merupakan hak nasabah lain, yaitu nasabah yang menginvestasikan dananya di bank yang mendapat bagi hasil atau bonus (fee) dalam akad wadiah dari dana yang diinvestasikan atau dititipkan oleh nasabah tersebut.

Proses pemberian pembiayaan dari awal hingga akhir dapat diuraikan secara sederhana seperti dalam gambar dibawah ini:



Proses pembiayaan yang dilakukan dengan sesuai prosedur, benar, jujur dan patut diharapkan dapat menghaikkan nasabah-nasabah yang berkualitas, amanah dan pilihan bagi bank. Nasabah dimaksud adalah

nasabah yang amanah yang terseleksi berdasarkan karakter, kapasitas, kelayakan usaha, serta memiliki komitmen membayar angsuran tepat waktu.

Secara umum, proses pembiayaan untuk penggunaan produktif dan pembiayaan untuk penggunaan konsumtif adalah sama. Pembiayaan dengan tujuan penggunaan produktif atau sering disebut pembiayaan produktif, serta pembiayaan dengan tujuan penggunaan konsumtif atau disebut pembiayaan konsumen, tetap harus melewati alur proses pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak bank.

C. Pengumpulan Informasi Dan Verifikasi

Proses awal suatu pembiayaan adalah pengumpulan informasi dan verifikasi data. Pemberian fasilitas pembiayaan kepada nasabah dimulai dari sebuah permohonan yang diajukan oleh nasabah/calon nasabah. Permohonan nasabah kepada bank untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan memuat informasi, antara lain tujuan pembiayaan, jumlah plafond pembiayaan yang diajukan, jangka waktu pembiayaan yang diminta, serta informasi lainnya yang dibutuhkan.

Permohonan nasabah tersebut kemudian diproses oleh bank dengan melakukan proses awal berupa pengumpulan informasi/data hingga verifikasi data untuk diolah dan dianalisis. Berikut langkah-langkah yang dilakukan dalam pengumpulan informasi dan verifikasi.³⁶

a. Pengumpulan Informasi

Pengumpulan informasi merupakan langkah awal yang dilakukan oleh bank dalam memproses sebuah pembiayaan. Informasi yang dikumpulkan akan digunakan dalam proses selanjutnya, yaitu analisis pembiayaan. Informasi yang dikumpulkan, antara lain berkaitan dengan orang atau badan yang mengajukan permohonan pembiayaan, aktivitas bisnis/usaha, perizinan dan jaminan.

Cakupan informasi yang dikumpulkan oleh bank dari nasabah ditentukan oleh jenis penggunaan pembiayaan yang disampaikan oleh nasabah. Pada pembiayaan konsumen dengan tujuan penggunaan konsumsi, seperti pembelian rumah,

pembelian kendaraan bermotor dan pembelian barang konsumen lainnya, informasi yang dikumpulkan cukup mengenai identitas pemohon/calon nasabah, sumber penghasilan serta barang yang menjadi objek jaminan/dibiayai.

Pada pembiayaan produktif seperti pembiayaan usaha kecil dan menengah (Small Medium Enterprises, disingkat SME), serta pembiayaan usaha besar atau sering disebut pembiayaan korporasi/komersial, informasi yang dikumpulkan cukup banyak. Tidak hanya menyangkut identitas orang/pengurus perusahaan, namun juga informasi terkait aktivitas usaha perusahaan.

Pada pembiayaan produktif, data dan informasi yang diperlukan dalam proses pembiayaan, antara lain:

- 1) Formulir aplikasi permohonan pembiayaan;
- 2) Dokumen perizinan/surat keterangan usaha;
- 3) Dokumen identitas nasabah;
- 4) Laporan keuangan;
- 5) Laporan pembiayaan nasabah (credit history) apabila sebelumnya nasabah telah mendapat fasilitas pembiayaan dari bank;
- 6) Fotokopi dokumen jaminan/agunan;
- 7) Dokumen lain yang diperlukan apabila ada.

Pada pembiayaan konsumen, data dan informasi yang dikumpulkan oleh bank, antara lain:

- 1) Formulir aplikasi permohonan pembiayaan;
- 2) Identitas nasabah, seperti fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK) dan Akta Nikah;
- 3) Bukti sumber penghasilan, seperti slip gaji/surat keterangan penghasilan untuk calon nasabah pegawai, fotokopi rekening/ tabungan, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), laporan keuangan untuk wiraswasta, surat Izin Praktik/Usaha untuk jenis pekerjaan tertentu, Surat Pemberitahuan (SPT) Pajak;
- 4) Dokumen kepemilikan agunan (untuk pembiayaan yang berbasis agunan) dan dokumen Izin Mendirikan

Bangunan (IMB) atau bukti setoran pembayaran Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).

b. Verifikasi Data

Setelah mendapatkan data-data informasi calon nasabah, informasi yang telah dikumpulkan untuk diproses perlu dipastikan akurasi karena proses pembiayaan yang baik dibangun dengan data dan informasi yang akurat. Data dan informasi yang akurat ini sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan pembiayaan yang tepat dan kualitas pembiayaan. Untuk itu, seluruh data dan informasi yang dikumpulkan perlu melewati tahap verifikasi. Hal tersebut diperlukan untuk memastikan keabsahan data dan kesesuaian dengan fakta. Dalam hal pembiayaan produktif, metode verifikasi data dan informasi yang digunakan, antara lain :

1) On the spot checking (OTS)

Salah satu cara dalam melakukan verifikasi terhadap calon nasabah adalah dengan on the spot (OTS) yaitu verifikasi berupa kunjungan langsung ke tempat usaha/domisili nasabah/calon nasabah untuk mengecek kebenaran data dengan mengunjungi langsung tempat usaha/domisili dan agunan secara fisik. Selain itu, OTS digunakan untuk menggali aktivitas usaha nasabah.

2) Bank checking

Verifikasi data melalui bank checking dilakukan untuk mengecek informasi pembiayaan sebelumnya beserta kolektibilitasnya. Metode ini dapat dilakukan melalui sistem internal bank dan informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia. IDI BI adalah informasi mengenai individu atau suatu perusahaan dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas dan informasi pembiayaan lainnya.

3) Trade checking atau personal checking

Verifikasi data melalui trade checking dilakukan dengan tujuan:

- a) Mengetahui dan menilai bagaimana nasabah pembiayaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya;

- b) Melihat hubungan dagang yang telah dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan;
- c) Mengamati bagaimana manajemen perusahaan dalam melakukan kegiatan bisnisnya.

Verifikasi data melalui trade checking dilakukan kepada:

1. Supplier;
2. Pelanggan;
3. Distributor;
4. Asosiasi terkait usaha nasabah pembiayaan; dan
5. Pihak lain yang dipandang perlu oleh bank.

Checking juga dapat dilakukan lewat market checking, misalnya dengan melakukan kunjungan langsung ke pasar/ lingkungan usaha untuk mengetahui brand image produk nasabah. Pada pembiayaan konsumen, verifikasi data dan informasi dilakukan untuk memastikan kebenaran data pribadi calon nasabah pembiayaan, seperti data tempat tinggal, penghasilan, pekerjaan dan lain-lain.

Verifikasi data dilakukan dengan beberapa metode berikut:

1. Interview nasabah, dilakukan untuk memperoleh keterangan dan mengecek kebenaran data yang diterima bank. Interview dapat dilakukan melalui kunjungan langsung atau telepon kepada calon nasabah, kantor/tempat usaha calo nasabahan dan keluarga atau orang dekat calon nasabah.
2. Pengecekan silang, yaitu dengan data yang disampaikan oleh calon nasabah, seperti slip gaji untuk nasabah berpenghasilan tetap (fixed income earner) atau laporan keuangan untuk nasabah berpenghasilan tidak tetap (non-fix income earner) dengan saldo rata-rata mutasi rekening giro/tabungan.
3. Bank checking, dilakukan untuk memperoleh informasi tentang calon nasabah dalam berhubungan dengan bank, fasilitas pembiayaan yang diperoleh, kolektibilitas dan informasi pembiayaan lainnya. Metode bank checking dapat dilakukan melalui sistem internal bank atau Informasi Nasabah Pembiayaan Individual (IDI) Bank Indonesia.
4. Kunjungan ke lokasi usaha (on the spot) dan trade checking

untuk calon nasabah non- fix income earner. Kunjungan langsung ke tempat tinggal/usaha calon nasabah bertujuan mengecek kebenaran data dengan melihat langsung kondisi usaha dan memastikan penghasilan nasabah.

5. Trade checking juga dilakukan secara sederhana kepada pihak yang berkaitan dengan usaha calon nasabah, seperti supplier, pelanggan, distributor, perkumpulan usaha, atau pihak lain yang dipandang perlu oleh bank.
6. Kunjungan ke lokasi agunan. Khusus untuk pembiayaan berbasis agunan, perlu dilakukan kunjungan ke lokasi agunan untuk memastikan kondisi fisik agunan dan memperoleh informasi tentang agunan sebagai bahan melakukan penilaian agunan.
7. *Negative list checking*. Khusus untuk kartu pembiayaan, perlu dilakukan negative list checking, yaitu pengecekan data (calon) nasabah dalam negative list yang dikeluarkan oleh Asosisasi Kartu Kredit (pembiayaan) Indonesia (AKKI).

D. Analisis Dan Persetujuan Pembiayaan

Tahap selanjutnya adalah analisis dan persetujuan pembiayaan. Informasi/ data yang telah dikumpulkan dan diverifikasi untuk memastikan keabsahan dan akurasinya, kemudian dilakukan analisis. Analisis pembiayaan dilakukan melalui analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis dilakukan oleh bank untuk mendapatkan gambaran yang lengkap mengenai nasabah dan aktivitas usahanya.

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya default oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.¹

¹ Amir Machmud, Bank Syariah (bandung: Erlangga, 2010), hlm:87-88

Pada pembiayaan dengan tujuan konsumen, analisis yang dilakukan relatif lebih sederhana dibandingkan dengan analisis pembiayaan produktif. Pada pembiayaan produktif, analisis terhadap/data jauh lebih kompleks. Semakin besar pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, semakin banyak dan dalam informasi yang digali dan dianalisis.

Pada pembiayaan untuk tujuan produktif, analisis pembiayaan meliputi analisis kualitatif, analisis kuantitatif dan analisis agunan yang dilakukan secara komprehensif untuk melihat potret nasabah sekaligus usahanya secara utuh. Berikut penjelasan tahapan analisis pembiayaan yang dilakukan oleh bank atas permohonan pembiayaan yang disampaikan oleh nasabah.²

a. Analisis kualitatif

Analisis kualitatif meliputi analisis terhadap aspek *character* dan *capacity* manajemen serta *condition of economic*. Analisis yang mendalam secara kualitatif lazim dilakukan pada pembiayaan produktif. Analisis yang dilakukan menyangkut kemampuan calon nasabah dalam bidang usahanya dan kemampuan manajemen untuk memastikan usaha yang akan dibiayai dikelola oleh barang-barang yang tepat.

Beberapa aspek yang dianalisis pada analisis pada analisis kualitatif, antara lain aspek manajemen, aspek produktif, aspek pemasaran, aspek legal dan aspek makro ekonomi.

1) Aspek Manajemen

Analisis aspek manajemen ditekankan pada penelaahan karakter dan reputasi dari manajemen pemohon pembiayaan. Penilaian ditujukan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan manajemen individu maupun pengurus perusahaan dalam mengelola usahanya. Penilaian aspek manajemen sekurang-kurangnya meliputi penilaian terhadap:

a) Karakter Pengurus Perusahaan

Penilaian pengurus perusahaan meliputi penilaian atas watak, sifat, pemenuhan kewajiban perusahaan

² Ikatan Bankir Indonesia. Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah.2015. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama. Hal 112

terhadap bank, serta sikap yang ditunjukkan dalam berhubungan dengan baik.

- b) Reputasi
Penilaian reputasi manajemen yang perlu mendapat perhatian di antaranya: riwayat pendidikan, riwayat bisnis/pekerjaan, leadership, skill dan lain-lain; reputasi usaha nasabah; hubungan keluarga antar-pengurus. Sumber informasi yang digunakan untuk melakukan analisis pembiayaan terkait aspek manajemen untuk mengetahui karakter seseorang dan perusahaan adalah trade checking atau *bank checking*.

2) Aspek Teknis Produksi

Analisis aspek teknis produksi dilakukan terhadap pembiayaan yang dilakukan oleh usaha perorangan atau perusahaan dengan penggunaan pembiayaan untuk tujuan produktif. Analisis kualitatif terhadap aspek produksi yang dilakukan antara lain mencakup lokasi usaha, sumber daya manusia, kapasitas produksi, proses produksi, fasilitas pemeliharaan dan sarana serta prasarana berikut:

- a) Lokasi Usaha
Penilaian lokasi usaha perlu memperhatikan: peruntukan lokasi usaha; kedekatan dengan bahan baku, daerah pemasaran, tenaga kerja; tidak bertentangan dengan agama, sosial, budaya, dampak lingkungan; pengolahan limbah industri sesuai standar Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL).
- b) Sumber Daya Manusia
Penilaian sumber daya manusia diarahkan kepada sifat dan jenis tenaga kerja/ahli yang ada dan dibutuhkan, bagaimana cara pemenuhannya, dari mana sumbernya, kesesuaian antara tenaga kerja yang ada, dan perencanaan pemakaian tenaga kerja baru dengan rencana kerja/produksi dan sebagainya.
- c) Kapasitas produksi
Penilaian produksi dilakukan terhadap kemampuan teknis yang dimiliki perusahaan dalam merealisasikan

rencana kerjanya, yaitu mesin-mesin dan alat-alat produksi yang dimiliki (jenis, jumlah dan kondisinya); apakah produksi telah mencapai kapasitas maksimal atau masih di bawah kapasitas; kualitas mesin, perbaikan dan pemeliharaan, serta kemudahan memperoleh suku cadang.

d) Fasilitas Pemeliharaan

Penilaian fasilitas pemeliharaan dilakukan memperhatikan aspek: ada tidaknya fasilitas pemeliharaan yang dimiliki nasabah, bagaimana peralatannya. Jika tidak memiliki, bagaimana pemeliharaan tersebut bisa diperoleh. Penilaian fasilitas pemeliharaan diperlukan agar peralatan produksi terjamin keberadaannya sehingga alat-alat produksi senantiasa dapat berjalan dengan baik.

e) Prasarana dan Sarana

Penilaian terhadap prasarana, sarana dan faktor produksi yang diperlukan untuk kegiatan usaha meliputi: infrastruktur yang diperlukan untuk kegiatan usaha bersangkutan; sumber bahan baku, bahan pembantu; sumber tenaga kerja; sumber energi; sarana transportasi, komunikasi; keamanan, gangguan hama; lahan tempat usaha dalam kualitas dan luas yang memadai.

3) Aspek Pemasaran

Analisis aspek pemasaran berkaitan dengan analisis kemampuan internal nasabah/perusahaan nasabah dalam memasarkan produk dan faktor-faktor eksternal yang dapat memengaruhi pemasaran. Penilaian aspek pemasaran didasarkan atas kemampuan perusahaan memasarkan barang produksi/jasa dan hasil usahanya baik yang direncanakan. Faktor yang perlu diperhatikan dalam aspek pemasaran, antara lain:

a. Produk yang akan dipasarkan.

Hal yang perlu diteliti, antara lain dapat berupa informasi: *product life cycle* barang atau jasa tersebut;

keberadaan barang substitusi; keberadaan perusahaan pesaing; jenis barang yang dihasilkan.

b. Segmented costumer

Dalam menentukan segmen pasar yang akan dituju harus mengetahui apakah ada pembeli yang dominan (*key buyers*) yang membuat perusahaan sangat tergantung, market share, dan lain-lain.

c. Penyaluran distribusi.

Apakah menggunakan jaringan distribusi sendiri atau menggunakan jaringan orang lain.

4) Aspek legal

Analisis terhadap aspek legal meliputi legalitas pendirian perusahaan, legalitas usaha dan perizinan, legalitas permohonan pembiayaan dan legalitas agunan.

a. Legalitas Pendirian Badan Usaha

Analisis terhadap legalitas pendirian badan usaha perlu memperhatikan badan usaha yang berbadan hokum dan badan usaha yang tidak berbadan hokum.

b. Legalitas Usaha dan Perizinan

Dalam analisis legalitas usaha meliputi: status kepemilikan; kesesuaian izin usaha nasabah dengan kegiatan usaha yang tercantum dalam anggaran dasar perusahaan; maka berlaku izin usaha nasabah; penilaian tentang legalitas usaha nasabah.

c. Legalitas Permohonan Pembiayaan

Penilaian ditujukan pada kewenangan pemohon, baik secara individu maupun manajemen perusahaan, sesuai ketentuan anggaran dasar perusahaan.

d. Legalitas Barang Agunan

Penilaian ditujukan pada legalitas barang agunan. Apakah memiliki dokumen yang sah dan terjamin keasliannya.

Pada nasabah pembiayaan konsumen, aspek legal yang perlu diperhatikan hanya legalitas agunan serta legalitas usaha jika nasabah pembiayaan konsumen tersebut merupakan segmen wirausaha.

5) Aspek makro ekonomi

Kondisi makro ekonomi dalam negeri maupun global dapat memberikan dampak pada industri yang menjadi bidang usaha nasabah dan industri yang terkait dengan bidang usaha nasabah. Aspek makro ekonomi diperlukan untuk memberikan gambaran bahwa lingkungan eksternal memberikan pengaruh pada bisnis nasabah. Bank perlu melakukan analisis atas kondisi makro ekonomi di dalam negeri maupun global.

Pada pembiayaan produktif untuk perusahaan besar atau segmen korporasi/komersial, khususnya pada perusahaan yang memiliki keterkaitan produk maupun bahan baku yang berhubungan dengan pasar luar negeri, analisis perekonomian mutlak harus dilakukan. Hal tersebut untuk memastikan seberapa besar dampak perekonomian terhadap usaha nasabah dan kelangsungan usaha yang dibiayai bank.

b. Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif dilakukan melalui penilaian atas aspek keuangan nasabah atau calon nasabah. Analisis keuangan peranan penting dan menjadi titik berat dalam analisis pembiayaan. Penilaian terhadap aspek keuangan untuk menilai kelayakan suatu proposal pembiayaan meliputi laporan neraca, laporan laba/rugi, laporan arus kas dan laporan perubahan modal, minimal untuk 3 (tiga) periode akuntansi terakhir.

1. Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang menggambarkan posisi keuangan perusahaan dalam suatu tanggal tertentu atau a moment of time, atau sering juga disebut per tanggal tertentu misalnya per tanggal 31 Desember 2009. Posisi yang digambarkan adalah posisi harta, utang dan modal. Menurut Jumingan (2011;13) neraca adalah suatu laporan yang sistematis tentang aktiva (assets), utang (liabilities) dan modal sendiri (owner's equity) dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, biasanya pada saat buku di tutup yakni akhir bulan, akhir triwulan atau akhir tahun.

Manfaat dari laporan neraca adalah aspek likuiditas dan fleksibilitas keuangan perusahaan. Likuiditas dan fleksibilitas keuangan merupakan kondisi tertentu yang harus dipelihara pada kapasitas yang mungkin untuk menghasilkan laba. Likuiditas adalah suatu alat ukur untuk menilai kemampuan perusahaan untuk menunaikan utang-utangnya tepat pada waktu yang telah disepakati. Para pemasok dana jangka pendek sangat berkepentingan dengan likuiditas perusahaan. Sedangkan para pemasok dana jangka panjang lebih memantau fleksibilitas keuangan perusahaan. Fleksibilitas keuangan adalah suatu alat ukur untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mendapatkan sumber dana. Alat-alat likuiditas dan utang-utang perusahaan merupakan titik api dalam pembahasan mengenai likuiditas dan fleksibilitas keuangan. Kedua-duanya merupakan komponen neraca, sehingga neraca relevan untuk dipelajari oleh para pengambil keputusan.

2. Laporan Laba/Rugi

Laporan laba-rugi adalah salah satu laporan keuangan dalam akuntansi yang menggambarkan apakah suatu perusahaan mengalami laba atau rugi dalam satu periode akuntansi. Setiap jangka waktu tertentu, umumnya satu tahun, perusahaan perlu memperhitungkan hasil usaha perusahaan yang dituangkan dalam bentuk laporan laba rugi.

Laporan laba/rugi yang disajikan perusahaan jasa pada akhir periode memiliki manfaat, antara lain:

- 1) Menilai perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan usahanya (rentabilitas)
- 2) Menganalisis pemakaian modal usaha selama satu periode akuntansi.
- 3) Mengetahui perkembangan perusahaan pada masa mendatang.
- 4) Menjadikan laporan laba/rugi sebagai dasar pengambilan keputusan

3. Laporan Sumber dan Penggunaan Dana

Laporan sumber dan penggunaan dana adalah laporan mengenai dari mana perusahaan memperoleh dana untuk membiayai kegiatan usahanya dan untuk apa dana tersebut digunakan pada suatu periode tertentu.

Analisis sumber dan penggunaan dana ini sangat penting karena dengan analisis ini bank dapat Mengetahui:

- 1) Kebijakan pembelanjaan yang diambil perusahaan pada periode yang bersangkutan.
- 2) Perubahan pos-pos aktiva dan perubahan pada pos-pos utang dan modal dalam neraca dapat menunjukkan bertambah atau berkurangnya modal kerja.

Untuk proposal pembiayaan produktif dengan jumlah besar, beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan analisis keuangan, antara lain :

- 1) Laporan keuangan yang digunakan adalah laporan keuangan yang sudah diaudit oleh akuntan publik dengan periode minimum 3-5 tahun terakhir sebagai dasar analisis keuangan.
- 2) Opini akuntan publik harus yang bukan unqualified opinion, dan akuntan publik pun harus dinilai bonafiditas, independensi dan apakah ia menjunjung tinggi profesinya.
- 3) Analisis terhadap neraca dilakukan terhadap periode selama 3-5 tahun terakhir, baik analisis secara *vertical* maupun *horizontal*.
- 4) Analisis laporan laba/rugi meliputi analisis perkembangan profit margin, efisiensi biaya dan rasio lainnya, serta analisis atas pergerakan pos-pos laba/rugi yang tidak biasa atau kurang wajar.
- 5) Analisis korelasi pos-pos neraca dan laporan laba/rugi 3-5 tahun terakhir baik secara tren maupun secara horizontal yang meliputi modal kerja terhadap penjualan, utang dengan modal sendiri, utang dagang dengan modal sendiri dan piutang dagang dengan penjualan.

- 6) Analisis sumber dan penggunaan dana selama 3-5 tahun terakhir dengan melihat kebijakan pembelanjaan calon nasabah dan pengaruhnya terhadap modal kerja.
- 7) Rasio-rasio keuangan selama 3-5 tahun terakhir yang meliputi rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas dan rentabilitas.
- 8) Analisis terhadap perkembangan komposisi pembiayaan modal kerja dengan melihat laporan neraca calon nasabah dari posisi aktiva lancar dan utang lancarnya.
- 9) Proyeksi keuangan. Dari proyeksi neraca dan laporan laba/rugi yang dibuat nasabah, bank dapat mengetahui penjualan minimal yang harus dicapai serta menilai kemampuan nasabah dalam mencapai tingkat volume penjualan tersebut. Analisis dapat dilakukan melalui analisis titik impas (break-even point).

Untuk pembiayaan produktif usaha kecil, analisis aspek keuangan tetap dilakukan, namun secara lebih sederhana. Bahkan untuk tujuan penggunaan konsumen yang umumnya bersifat perorangan dan nasabah bukan pengusaha, analisis aspek keuangan seperti tersebut di depan tidak dilakukan.

c. Analisis Agunan

Menurut Pasal 1 angka 26 UU Perbankan Syariah, pengertian agunan adalah jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada bank syari'ah dan/atau UUS, guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas. Dari ketentuan Pasal 1 angka 26 tersebut terdapat dua istilah, yaitu agunan dan jaminan. Kamus Besar Bahasa Indonesia memberikan pengertian yang sama terhadap kata agunan dan jaminan. Jaminan, yaitu tanggungan atas pinjaman yang diterima.

Sedangkan menurut Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/69/KEP/DIR tanggal 28 Februari 1991 menyebutkan bahwa agunan adalah jaminan material, surat berharga, garansi resiko yang disediakan oleh nasabah untuk menanggung pembayaran kembali suatu pembiayaan.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa ketika bank mem- berikan pembiayaan selalu mensyaratkan ada agunan untuk mengikat anggota pembiayaan. Dalam memberikan pembiayaan bank wajib mempunyai keyakinan atas kemampuan anggotanya untuk melunasi pembiayaan sesuai yang telah disepakati.

Dalam analisis pembiayaan, selain secara kualitatif terhadap aspek character, capacity, dan condition of economic, serta analisis kuantitatif terhadap aspek keuangan, bank juga melakukan analisis terhadap agunan. Analisis agunan merupakan bentuk evaluasi terhadap aspek collecteral. Analisis dilakukan terhadap agunan pembiayaan dan sumber keuangan lain yang dapat digunakan sebagai alternative sumber pengembalian pembiayaan. Analisis dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan pemberian pembiayaan.

Melihat kegunaan agunan itu penting bagi lembaga keuangan, yaitu sebagai pengikat serta mengurangi resiko bila terjadi pembiayaan bermasalah, maka bank menentukan kelayakan agunan yang diberikan oleh anggota kepada bank, dengan melihat faktor ekonomis dan faktor yuridis dari agunan tersebut.

Faktor ekonomis yang dinilai dari barang agunan harus dipertimbang- kan oleh bank yaitu:

1. Jenis Agunan
2. Lokasi
3. Nilai Taksasi
4. Status Agunan dan Pengikatannya.

Selain faktor ekonomis bank juga harus mempertimbangkan dari segi yuridis barang agunan tersebut, yaitu:

1. Adanya sertifikat kepemilikan barang atas seizin pihak yang ber- wenang. Untuk agunan yang beruoa tanah, sertifikat kepemilikan barang agunan perlu juga dilengkapi dengan Surat Izin Bangunan, sedangkan barang agunan berupa kendaraan bermotor perlu dilengkapi BPKB.
2. Apabila barang-barang agunan tersebut bukan hak milik anggota sendiri maka diperlukan Surat Kuasa yang dibuat secara Notariil.

3. Surat Kuasa Jual

4. Validitas pengikatan diperlukan penelitian secara lengkap.

Harta yang dijadikan agunan kepada bank harus dimiliki oleh calon anggota yang sah. Apabila harta yang dijadikan agunan tersebut milik orang, maka pemiliki harta agunan harus memberi kuasa kepada calon anggota yang mengajukan pembiayaan untuk dijadikan agunan harta tersebut kepada bank. Harta agunan yang tidak dimiliki oleh anggota secara sah akan menyulitkan pihak bank apabila terjadi permasalahan dalam pembiayaan.

Analisis agunan untuk menilai kecukupan nilai agunan didasarkan pada beberapa pertimbangan:

1. Keyakinan bank bahwa nasabah pembiayaan dapat menyelesaikan kewajibannya berdasarkan kelayakan dan kemampuan keuangan nasabah pembiayaan.
2. Agunan yang disyaratkan agar memperhatikan, antara lain struktur pembiayaan, kompetisi, jenis agunan dan riwayat pembayaran.
3. Agunan yang diserahkan oleh nasabah pembiayaan dipertimbangkan dapat mencukupi pelunasan kewajiban nasabah pembiayaan sebagai second way out, dalam hal nasabah pembiayaan tidak mampu memenuhi kewajiban.

Kriteria agunan menjadi objek yang dibiayai pembiayaan atau agunan tambahan selain objek yang dibiayai sebagai berikut:

1. Bersifat ekonomis, artinya dapat ditaksasi dengan nilai dan dapat dijadikan uang.
2. Dapat dijual-beli dari pemilik semula kepada pihak lain (marketable).
3. Ada aspek yuridis, dapat dilakukan pengikatan secara sempurna berdasarkan undang-undang yang berlaku sehingga pihak bank dapat memiliki hak yang didahulukan terhadap hasil likuidasi objek agunan tersebut.

Bentuk-bentuk objek yang bisa dijadikan agunan dalam pembiayaan bisa berupa tanah, bangunan dan bentuk lainnya, antara lain:

1. Tanah
Dalam melakukan analisis pembiayaan dengan objek agunan berupa tanah perlu memperhatikan legalitas surat hak atas tanah tersebut, seperti Hak Milik, Hak Guna Usaha, Hak Pakai atas Tanah Negara dan lain-lain.
2. Bangunan
Pada umumnya agunan dalam bentuk bangunan berupa rumah tinggal, rumah susun, pabrik, gudang, apartemen atau hotel. Untuk melakukan analisis agunan yang berupa bangunan perlu memperhatikan Izin Mendirikan Bangunan (IMB), fasilitas umum, fasilitas sosial, peruntukan bangunan, lokasi bangunan, marketabilitas, kondisi bangunan, luas bangunan, konstruksi bangunan, tahun pendirian/renovasi bangunan, jaminan dengan bank lain dan status legalitas apakah dalam kondisi sengketa dan gugatan atau tidak.
3. Kendaraan Bermotor
Dalam melakukan analisis agunan berupa kendaraan bermotor perlu memperhatikan kondisi fisik kendaraan, kepemilikan kendaraan, umur teknis kendaraan dan surat-surat kendaraan berupa apakah ada pemblokiran pada instansi yang berwenang.
4. Persediaan (*Inventory*)
Dalam melakukan analisis agunan berupa persediaan perlu memperhatikan jenis barang persediaan, kondisi persediaan, sistem perusahaan nasabah dalam menentukan nilai persediaan (FIFO, LIFO, *average*) serta tempat/gudang penyimpanan persediaan.
5. Piutang dagang
Dalam melakukan analisis agunan berupa piutang dagang perlu memperhatikan piutang yang menjadi agunan tersebut merupakan piutang dagang lancar dan memiliki surat-surat atau dokumen yang sah.
6. Mesin-mesin pabrik
Dalam melakukan analisis agunan berupa mesin pabrik perlu memperhatikan kondisi fisik mesin, umur teknis mesin,

kemudahan/ ketersediaan spare part serta jasa perbaikan mesin tersebut.

7. *Corporate guarantee* dan/atau *personal guarantee*

Dalam melakukan analisis agunan dalam bentuk corporate guarantee perlu memperhatikan kelayakan dan bonafiditas dari penjamin (guarantor) serta memastikan bahwa perjanjian/akta guarantee telah ditandatangani pihak yang berwenang misalnya notaris.

d. Analisis Scoring System pada Pembiayaan Konsumer

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, bank Syariah harus selalu mematuhi aturan yang ditetapkan oleh Syariah berdasarkan dalil yang relevan. Pada praktiknya, baik pada bank konvensional maupun bank Syariah, jika terdapat nasabah yang tidak menepati akad perjanjian dengan terlambat dalam membayar hutang angsurannya biasanya dikenakan denda sesuai dengan 13 ketentuan dalam akad. Terkait masalah ini, berdasarkan fatwa MUI (2000), pengenaan denda tersebut diperbolehkan bagi nasabah yang mampu dengan tujuan agar nasabah disiplin. Selain itu, berdasarkan kesepakatan Ulama seperti dalam Majma' Fikih Islami yang bernaung di bawah Munazhamah Mu'tamar Islami ke- 12, menyebutkan bahwa denda diperbolehkan pada transaksi finansial bukan pada transaksi hutang pinjaman, dengan nilai berdasarkan kerugian riil (real lost) dan besaran yang wajar. Pendapat ini diperkuat oleh Zuhaili (2011) yang membolehkan pengenaan denda atas keterlambatan pembayaran angsuran pada akad jual beli amanah (ba'iul amanah) seperti murabahah. Lebih lanjut, sesuai dengan fatwa MUI tersebut, para Ulama sepakat bahwa dana denda yang diperoleh tidak boleh diakui sebagai pendapatan bank dan hanya diperbolehkan untuk digunakan sebagai dana sosial. Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Jika terdapat nasabah yang tidak menepati akad dengan terlambat dalam membayar angsuran, hendaknya bank Syariah memberikan toleransi dengan melonggarkannya.

- b. Jika keterlambatan tersebut terjadi karena ketidaksengajaan (karena kondisi ekonomi nasabah yang tidak memungkinkan) dan nasabah mampu membuktikannya, bank Syariah dianjurkan untuk memberikan kelonggaran sampai nasabah mampu membayarnya. Dan jika dimungkinkan, bank Syariah dapat menghapuskan hutangnya.
- c. Jika keterlambatan tersebut terjadi karena kesengajaan, bank Syariah diperbolehkan mengenakan denda dengan nilai yang wajar sesuai dengan nilai real lost.
- Pada pembiayaan dengan tujuan konsumtif yang tergolong produk masal (*mass product*), analisis pembiayaan dan sebagai alat pertimbangan dalam memutuskan pembiayaan lazim menggunakan scoring system. Dalam scoring system ini, bank menetapkan bobot atas setiap elemen informasi mengenai nasabah dan objek pembiayaan. Informasi yang disampaikan oleh nasabah melalui aplikasi pembiayaan secara sistematis akan menghasilkan nilai/score tertentu. Nilai atau score ini mencerminkan ukuran potensi risiko calon nasabah tersebut. Hasil analisis terhadap informasi profil calon nasabah tersebut kemudian digunakan oleh bank untuk memustuskan approval/persetujuan pembiayaan.

Dalam melakukan analisis scoring system ada beberapa hal yang perlu diperhitungkan antara lain:

1. Data calon nasabah
2. Sumber penghasilan calon nasabah
3. Status kepemilikan tempat tinggal
4. Lokasi tempat tinggal
5. Hasil *BI checking*
6. Jumlah plafond pembiayaan yang diajukan calon nasabah

Dalam analisis pembiayaan konsumen dengan *scoring system*, terlebih dahulu ada beberapa kriteria yang ditetapkan menjadi parameter penerimaan/persetujuan suatu aplikasi pembiayaan. Ukuran kriteria yang sering disebut *Credit Acceptance Criteria* ini terdiri dari :

- a. Penghasilan, yaitu aliran dana masuk atau diterima oleh calon nasabah setiap bulan berupa:
 1. Gaji bersih setelah dikurangi kewajiban/pembiayaan lainnya untuk calon nasabah berpenghasilan tetap (*fixed income earner*).
 2. Laba bersih setelah pajak penghasilan dikurangi kewajiban/ pembiayaan lainnya untuk calon nasabah berpenghasilan tidak tetap (*non-fixed income earner*).
- b. *Debt Service Ratio* (DSR), yaitu perbandingan antara besarnya angsuran pembiayaan yang diajukan terhadap penghasilan. Secara umum, besarnya DSR adalah 40%. DSR dapat lebih besar atau lebih kecil dari 40% dengan memperhatikan risk appetite bank terhadap profil target market, misalnya jenis pekerjaan atau besar penghasilan.
- c. Jangka Waktu Pembiayaan, yaitu jangka waktu yang dapat diterima dengan memperhatikan karakteristik produk, antara lain ada/tidaknya agunan dan kriteria agunan yang diterima.
- d. Limit pembiayaan, yaitu nilai pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank kepada calon nasabah.

Dalam pembiayaan jenis konsumen umumnya selalu menggunakan agunan. Karena itu, perlu memperhatikan hal-hal berikut:

- a. Agunan
Bentuk, jenis, nilai dan status kepemilikan serta pengikatannya ditetapkan oleh masing-masing bank sesuai jenis/peruntukan pembiayaan. Dalam melakukan taksasi/penilaian agunan dapat dilakukan menggunakan penilaian eksternal atau independen/ KJPP (kantor Jasa Penilaian Publik) dan juga penilai internal bank, tergantung jenis agunan dan limit pembiayaan yang diterima. Agunan yang dijadikan

jaminan pembiayaan harus dilakukan pengikatan sempurna.

b. Loan to Value (LTV)

Yaitu rasion antara plafond pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank terhadap nilai agunan pada saat awal pemberian pembiayaan.

c. Down Payment (DP)

DP yang nasabah keluarkan harus sesuai dengan yang ditetapkan oleh bank untuk limit pembiayaan yang dapat diberikan oleh bank. Beberapa hal yang perlu diperhatikan berkaitan dengan DP antara lain:

1. DP harus berasal dari nasabah (self financing) yang merupakan pembayaran awal uang muka secara tunai dalam rangka pembiayaan, misalnya DP pembelian rumah atau kendaraan bermotor.
2. Besarnya DP dan limit pembiayaan masing-masing produk ditetapkan oleh bank dengan memperhatikan, antara lain: jenis produk, profil target, tingkat kesulitan likuidasi agunan, serta efisiensi dalam penanganan proses pembiayaan.

e. Evaluasi Kebutuhan dan Persetujuan Pembiayaan

Tahapan berikutnya dalam proses analisis pembiayaan adalah evaluasi kebutuhan pembiayaan. Pemberian fasilitas pembiayaan harus disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, dengan tetap memperhatikan kondisi keuangan nasabah. Bank harus memperhatikan bahwa pembiayaan yang diberikan kepada nasabah telah sesuai dengan kebutuhan dan telah sesuai dengan sumber pengembalian dan kemampuan membayar angsuran nasabah. Hal tersebut untuk menjaga kualitas pembiayaan agar tidak terjadi kredit macet.

Dalam pengajuan permohonan pembiayaan, nasabah sering kali mengajukan jumlah pembiayaan di atas kebutuhan sesungguhnya karena nasabah beranggapan bahwa bank sering menyetujui permohonan jumlah pembiayaan dibawah jumlah yang diajukan. Oleh karena itu, bank perlu memberikan penjelasan

bahwa pemberian fasilitas pembiayaan didasarkan atas pada perhitungan realistis kebutuhan nasabah.

Untuk menentukan jumlah pembiayaan yang sesungguhnya, evaluasi kebutuhan pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai cara. Secara umum, evaluasi pembiayaan dilakukan dengan cara berikut:

1. Berdasarkan nilai jaminan

Pada umumnya cara ini dilakukan untuk jenis pembiayaan konsumtif. Ambil contoh jaminan yang diberikan oleh nasabah untuk memperoleh pembiayaan adalah tanah dan rumah bersertifikat. Dari jaminan itu bank dapat memperkirakan nilai wajar jaminan tersebut dengan NJOP (Nilai Jual Objek Pajak) dan harga pasar serta mempertimbangkan marketability. Kemudian bank akan memberikan perhitungan pembiayaan sesuai dengan kebijakan bank, misalnya 60% dari NJOP jaminan atau nilai wajar.

Begitu pula jika yang dijaminakan berupa kendaraan bermotor, sangat ditentukan oleh kondisi motor, tahun pembuatan, atau pemakaian sehingga diketahui harga pasarnya. Bank dapat menghitung nilai wajar jaminan tersebut, kemudian menentukan besar pembiayaan sesuai dengan ketentuan bank.

2. Berdasarkan penghasilan nasabah (gaji)

Pada umumnya cara ini juga dilakukan untuk jenis pembiayaan konsumen dan biasanya dilakukan dalam pemberian pembiayaan khusus bagi para karyawan perusahaan. Pemberian pembiayaan kepada karyawan dinilai dari perhitungan angsuran yang dibebankan tidak boleh lebih dari 30% gaji nasabah per bulan, namun besarnya tergantung dari kebijakan bank yang bersangkutan.

3. Berdasarkan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh nasabah untuk pembiayaan usaha.

Cara ini dilakukan untuk menganalisis pembiayaan yang sumber pendanaannya dari bank kepada nasabah. Bank akan menghitung kebutuhan pembiayaan dan menentukan

berapa yang akan dibiayai nasabah dan berapa yang akan dibiayai bank. Hal itu penting agar nasabah juga merasa bertanggung jawab terhadap kegiatan tersebut.

4. Berdasarkan studi kelayakan

Cara ini dilakukan untuk pembiayaan produktif/komersial. Dengan cara ini berarti bank menilai jumlah yang dibutuhkan sesuai dengan kelayakan usahanya terlebih dahulu. Penilaian dilakukan dari aspek manajemen, keuangan produksi dan lainnya. Misalnya untuk mendirikan pabrik maka dibutuhkan lahan, bahan bangunan, tenaga kerja dan lainnya, atau untuk kebutuhan modal kerja maka dapat nilai kebutuhan terhadap bahan mentah, tenaga kerja dan kebutuhan lainnya.

5. Berdasarkan analisis keuangan

Salah satu alat/cara studi kelayakan adalah analisis keuangan calon nasabah, yang salah satunya yaitu dengan analisis terhadap rasio keuangan. Analisis rasio juga digunakan untuk menimbang jumlah pembiayaan yang dapat diberikan.

Bank akan menetapkan/memutuskan jumlah pembiayaan dengan menimbang berdasarkan rasio keuangan nasabah yang terlihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba/rugi) yang diajukan, misalnya: rasio likuiditas, rasio perputaran piutang dan rasio keuangan lainnya. Perhitungan rasio keuangan tersebut akan memberikan gambaran tentang kebutuhan, kewajiban dan kemampuan nasabah, yang dapat dijadikan patokan bagi bank untuk memberikan jumlah pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan.

6. Berdasarkan penghasilan nasabah (gaji)

Cara ini umumnya juga dilakukan untuk jenis pembiayaan konsumen, seperti pembiayaan untuk karyawan perusahaan. Pembiayaan kepada karyawan diberikan berdasarkan perhitungan angsuran yang menjadi beban yang bersangkutan. Misalnya, angsuran yang dibebankan tidak boleh lebih dari 30% gaji nasabah perbulan, namun seberapa besarnya tergantung pada kebijakan bank yang bersangkutan.

Pada pembiayaan konsumen, penghasilan atau gaji seperti disebut di depan menjadi salah satu faktor utama yang diperhitungkan dalam keputusan persetujuan pembiayaan menggunakan scoring system. Scoring system akan menghasilkan nilai/scor tertentu secara sistematis terhadap aplikasi yang diajukan oleh calon nasabah, di mana nilai tersebut mencerminkan potensi risiko calon nasabah.

E. Administrasi Dan Pembukuan Pembiayaan

Setelah melewati tahap analisis dan persetujuan, akan memperoleh hasil bahwa pembiayaan tersebut diterima atau ditolak. Apabila ditolak maka proses pembiayaan sudah selesai dan berkas akan dikembalikan kepada nasabah tersebut, namun apabila diterima permohonan pembiayaan tersebut maka tahap selanjutnya adalah proses administrasi dan pembukuan pembiayaan. Proses tersebut meliputi beberapa proses berikut:

- a. Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3)
Setelah aplikasi permohonan pembiayaan di accept/diterima dari pejabat pemutus, maka bank akan menerbitkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) dan melakukan konfirmasi kepada nasabah. Penerbitan dan konfirmasi Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) bertujuan untuk memastikan:
 1. Dokumen yang disyaratkan sesuai dengan usulan yang ditetapkan oleh pejabat pemutus harus dipenuhi oleh calon nasabah.
 2. Bersifat tidak mengikat secara legal. Pemberian fasilitas pembiayaan dapat dicairkan tergantung dari pemenuhan ketentuan/persyaratan serta kesesuaian dengan prosedur persetujuan pembiayaan.
 3. Konfirmasi persetujuan dan biaya-biaya yang timbul (misalnya biaya asuransi, notaris, administrasi bank dan lain-lain) kepada nasabah pembiayaan, yang selanjutnya menjadi dasar untuk melakukan penandatanganan perjanjian pembiayaan dan pengikatan agunan serta pengikatan lainnya yang terkait.

b. Akad pembiayaan

Perjanjian pembiayaan antara nasabah dan bank merupakan perikatan secara tertulis dengan jenis akad yang sesuai dengan tujuan dari fasilitas pembiayaan tersebut. Perjanjian pembiayaan antara nasabah dan bank mengatur hak dan kewajiban para pihak sebagai akibat adanya transaksi pembiayaan. Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam akad perjanjian pembiayaan, antara lain:

1. Domisili hukum.
2. Struktur pembiayaan yang telah disetujui (jumlah plafond, nisbah/ margin, persyaratan dan lainnya) telah dicantumkan dalam perjanjian pembiayaan.
3. Pastikan bahwa perjanjian pembiayaan mengikat dan berkekuatan tetap.
4. Dokumen-dokumen pembiayaan harus ditandatangani nasabah dan yang berwenang dari perusahaan nasabah.

c. Pengikatan Agunan

Setelah melakukan akad penandatanganan perjanjian pembiayaan, bank akan mendapatkan dokumen agunan sehingga dapat melakukan pengikatan. Dokumentasi/ pengikatan agunan harus lengkap dan sempurna agar tidak menimbulkan masalah yang tidak dikehendaki. Pengikatan agunan dapat berupa Hak Tanggungan (HT), Surat Kuasa Membebaskan Hak Tanggungan (SKMHT), Fidusia, Gadai atau Hipotek, yang disesuaikan dengan jenis objek yang menjadi agunan. Untuk nominal pembiayaan kecil, pada umumnya agunan hanya dicover dengan Surat Kuasa Menjual.

d. Penutupan Cover Asuransi Agunan

Penutupan asuransi agunan merupakan salah satu upaya mengamankan agunan dan memperkecil risiko pembiayaan. Besar dan jangka waktu penutupan adalah minimal senilai agunan selama jangka waktu pembiayaan. Selain melakukan cover asuransi agunan, ada juga penutupan asuransi jiwa berlaku pada nasabah pembiayaan konsumen atau pembiayaan tanpa agunan.

Klausul dalam polis asuransi harus jelas tertera di dalam *banker's clause*, yaitu suatu klausul atau syarat khusus yang wajib tertulis dan terlekat pada polis atas barang atau benda yang dipertanggungjawabkan di bawah polis tersebut. *Dengan banker's clause* berarti terjadi kesepakatan antara bank dengan tertanggung (nasabah pembiayaan) bahwa jika terjadi kerugian yang dapat dibayar di bawah polis tersebut, penanggung akan membayarkannya kepada bank sebesar yang menjadi haknya tanpa mengurangi hak tertanggung atas selisihnya.

e. Disbursement (Pencairan Pembiayaan)

Tahapan pencairan pembiayaan adalah tahapan saat fasilitas pembiayaan diserahkan kepada nasabah dalam bentuk pencairan dana fasilitas pembiayaan. Pencairan dapat dilakukan setelah dipastikan bahwa seluruh persyaratan pembiayaan dan tahapan sudah dipenuhi nasabah.

Secara umum, tahapan pencairan pembiayaan oleh bank harus memperhatikan beberapa hal sebagai berikut:

1. Seluruh persyaratan baik berupa dokumen maupun kewajiban-kewajiban nasabah yang ditetapkan oleh bank telah dipenuhi.
2. Proses pencairan dilakukan oleh bagian tersendiri atau yang berbeda dengan bagian marketing/analisis pembiayaan.
3. Penarikan dana pencairan pembiayaan berdasarkan surat permohonan penarikan pembiayaan yang telah ditandatangani pejabat yang berwenang bertindak untuk dan atas nama perusahaan nasabah sesuai anggaran dasar perusahaan yang berlaku.
4. Pada pembiayaan produktif yang bersifat revolving, penarikan dapat dilakukan kapan saja sesuai kebutuhan. Sementara itu, untuk pembiayaan non-revolving seperti pembiayaan produktif untuk investasi, penarikan pembiayaan sesuai jadwal yang ditetapkan berdasarkan tersebut dapat dilakukan dengan cek, bilyet giro, surat permohonan penarikan pembiayaan atau bukti penarikan oleh nasabah.

5. Pada pembiayaan konsumen yang umumnya menggunakan akad jual-beli murabahah dan bersifat non-revolving, pencairan dana pembiayaan dilakukan secara sekaligus, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah ready stock, mobil dan lain-lain. Tetapi ada juga pencairan yang dilakukan secara bertahap sesuai dengan termin yang telah ditetapkan oleh bank, sesuai dengan progres misalnya renovasi, pembelian bahan material dan rumah indent.

1. Pemantauan Pembiayaan

Setelah fasilitas pembiayaan yang telah dicairkan ke nasabah langkah selanjutnya adalah pemantauan untuk memastikan bahwa penggunaan fasilitas pembiayaan telah sesuai dengan tujuan pembiayaan, memastikan bahwa pemberian fasilitas pembiayaan berdampak pada kinerja usaha nasabah dan memastikan bahwa nasabah memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban nasabah kepada bank yakni angsuran yang telah ditetapkan setiap bulannya.

Pemantauan pembiayaan merupakan rangkaian aktivitas untuk mengetahui dan memonitor perkembangan usaha sejak pembiayaan diberikan sampai lunas. Pemantauan pembiayaan oleh bank terhadap nasabah dilakukan melalui beberapa kegiatan terhadap:

1. Pelaksanaan pemberian pembiayaan;
2. Kelengkapan dokumen dan administrasi pembiayaan;
3. Perkembangan usaha nasabah pembiayaan;
4. Peruntukan pembiayaan;
5. Riwayat pembayaran;
6. Kinerja keuangan;
7. Jaminan (barang jaminan, nilai jaminan, kesempurnaan jaminan).

Kegiatan pemantauan pembiayaan kepada nasabah dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut:

1. Pemantauan pembiayaan secara on Desk, yaitu pemantauan pembiayaan yang dilakukan melalui:
 - a) Verifikasi dokumen pembiayaan nasabah, dalam hal ada atau tidak

- b) ada penundaan atas pemenuhan persyaratan.
 - c) Penelitian dan verifikasi atas kekurangan-kekurangan yang ditemukan.
 - d) Identifikasi terhadap masalah-masalah potensial pengadaan kas
 - e) (cash generation).
 - f) Deteksi terhadap kecendrungan memburuknya kondisi keuangan nasabah.
 - g) Penilaian terhadap kesediaan nasabah dalam memenuhi kewajiban keuangannya.
2. Pemantauan Pembiayaan secara on Site, yaitu pemantauan pembiayaan yang dilakukan melalui:
- a) Kunjungan lokasi fisik
Kunjungan lokasi fisik dilakukan untuk melihat kondisi di lapangan yang meliputi aspek usaha, jaminan, kemajuan proyek, deteksi per- masalahan nasabah dalam menjalankan bisnisnya, penilai kemam- puan manajemen nasabah, dan hal-hal lain yang diperlukan untuk dicek fisik. Kunjungan lokasi dilakukan untuk memperkuat pemantau- an yang dilakukan secara on desk.
 - b) Trade Checking
Pemantauan pembiayaan dengan cara trade checking dilakukan untuk melihat kondisi usaha nasabah pembiayaan dengan memanfaatkan informasi yang berasal dari pemasok (supplier), distributor, pesaing, asosiasi industry, atau mitra bisnis lainnya.
 - c) Credit Checking
Pemantauan pembiayaan dengan credit checking dilakukan dengan memanfaatkan informasi yang berkaitan dengan kelancaran utang piutang, baik untuk fasilitas yang diberikan oleh bank maupun bank lain.
3. Antisipasi Dini (Early Warning Signal)
Pemantauan pembiayaan dilakukan untuk memberikan early warning signal atas gejala-gejala yang dapat memengaruhi tingkat kolektibilitas nasabah pembiayaan. Hal itu penting dilakukan

agar bank dapat segera melaksanakan tindakan preventif untuk mencegah penurunan kolektibilitas.

Early warning signal merupakan tindakan pemantauan terhadap pembiayaan dengan kolektibilitas lancar dan kolektibilitas dalam perhatian khusus secara dini. Pemantauan dilakukan untuk mempertahankan kualitas pembiayaan agar tetap terjaga.

Gejala-gejala memburuknya keadaan nasabah pembiayaan dapat dideteksi, antara lain jika:

- a. Aktivitas rekening nasabah pembiayaan menurun terus dan cenderung menjadi pasif.
- b. Terdapat tunggakan kewajiban angsuran.
- c. Tunggakan kewajiban tersebut terjadi berulang kali.
- d. Terdapat informasi negative tentang nasabah pembiayaan berdasar-kan hasil on desk monitoring, on call monitoring, credit checking dan informasi dari pihak ketiga, antara lain mengenai reputasi kewajiban keuangan.

4. *Annual Review* pembiayaan.

Merupakan aktivitas pemantauan pembiayaan berupa review pembiayaan tahunan sebelum jatuh tempo pembiayaan. Bank akan melakukan analisis dan evaluasi untuk menentukan kelanjutan pembiayaan apakah pembiayaan tersebut dapat diperpanjang atau harus dilunasi.

Nasabah yang menunjukkan kinerja yang baik dapat dipertimbangkan untuk diperpanjang bahkan ditingkatkan pembiayaannya. Sebaliknya, terhadap nasabah yang tidak memperlihatkan kinerja pembiayaan yang baik bahkan memburuk, bank akan melakukan upaya-upaya penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan.

2. **Pelunasan Dan Penyelamatan Pembiayaan**

Proses terakhir dari alur pembiayaan adalah pelunasan pembiayaan. Pelunasan pembiayaan terjadi sesuai jangka waktu pembiayaan berakhir atau bisa juga pelunasan dipercepat. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, usia pembiayaan segera berakhir. Pada saat itulah nasabah wajib menyelesaikan kewajiban berupa pelunasan pembiayaan.

Pelunasan pembiayaan idealnya terjadi sesuai dengan jangka waktu pembiayaan yang disepakati oleh nasabah dan bank pada saat akad pembiayaan. Tetapi bisa juga terjadi, karena keinginan nasabah melakukan pelunasan dipercepat. Hal itu dapat dilakukan selama di dalam akad diatur bahwa terjadi kesepakatan baru antara nasabah dan bank.

Bisa juga pelunasan terjadi di luar jadwal yang telah ditetapkan dalam akad pembiayaan karena pembiayaan bermasalah. Jika pembiayaan bermasalah, pelunasan bisa terjadi di luar kesepakatan awal. Hal itu dapat terjadi apabila nasabah sudah tidak mampu membayar angsuran kemudian di jual kepada orang lain untuk menutupi sisa hutang nasabah tersebut. Bank wajib berupaya memperbaiki kualitas pembiayaan nasabah secara maksimal. Yang menjadi tujuan akhirnya adalah penyelamatan pembiayaan sehingga menjadi sehat kembali.

Ketidak lancarannya nasabah dalam membayar pokok maupun bagi hasil/profit margin pembiayaan mengakibatkan adanya kolektibilitas pembiayaan dikategorikan menjadi empat macam yaitu:

1. Lancar atau kolektibilitas I
 - a. Pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening baik, tidak ada tunggakan, serta sesuai dengan persyaratan pembiayaan.
 - b. Hubungan debitur dengan bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan akurat.
 - c. Dokumentasi pembiayaan lengkap dan pengikatan agunan sempurna.
2. Kurang lancar atau kolektibilitas 2
 - a. Terdapat tunggakan bayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari.
 - b. Terdapat cerukan/overdraft yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.
 - c. Hubungan debitur dan bank memburuk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya.

- d. Dokumentasi pembiayaan kurang lengkap dan pengikatan agunan kurang sempurna.
 - e. Pelanggaran terhadap persyaratan pokok pembiayaan.
 - f. Perpanjangan pembiayaan untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.
3. Diragukan atau kolektibilitas 3
- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 180 hari sampai dengan 270 hari.
 - b. Terdapat cerukan/overdraft yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas.
 - c. Dokumentasi pembiayaan kurang lengkap dan pengikatan agunan kurang sempurna.
 - d. Hubungan debitur dan bank memburuk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya.
 - e. Pelanggaran yang principal terhadap persyaratan pokok pembiayaan.
4. Macet atau kolektibilitas 4
- a. Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bagi hasil yang telah melampaui 270 hari.
 - b. Dokumentasi pembiayaan kurang lengkap dan pengikatan agunan tidak ada.

Pada pembiayaan untuk tujuan penggunaan produktif dengan jumlah pembiayaan yang besar, berikut beberapa strategi bank yang biasa digunakan dalam penyelamatan pembiayaan.

a. Restrukturisasi

Salah satu bentuk upaya penyelamatan yang lazim dilakukan oleh bank terhadap nasabah yang mulai mengalami kesulitan adalah restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pembiayaan merupakan upaya perbaikan yang dilakukan oleh bank terhadap nasabah pembiayaan yang berpotensi atau mengalami kesulitan memenuhi kewajiban.

Adapun restrukturisasi pembiayaan dilakukan terhadap nasabah yang memenuhi kriteria berikut.

1. Nasabah pembiayaan berpotensi atau telah mengalami kesulitan pembayaran kewajiban pokok dan/atau bunga pembiayaan.
2. Nasabah pembiayaan memiliki itikad baik dan kooperatif.
3. Nasabah pembiayaan memiliki prospek usaha yang baik, dan diproyeksikan mampu memenuhi kewajiban setelah pembiayaan direstrukturisasi.

Restrukturisasi dilakukan untuk membantu nasabah pembiayaan meng- atasi kesulitan usaha yang dihadapi sehingga memiliki kemampuan men- jalankan aktivitas bisnisnya kembali seperti semula, termasuk memulihkan kemampuan memenuhi kewajiban terhadap bank. Bank tidak diperkenan- kan melakukan restrukturisasi pembiayaan dengan tujuan hanya untuk menghindari:

- a. Penurunan penggolongan kualitas pembiayaan;
 - b. Peningkatan pembentukan PPAP; atau
 - c. Penghentian pengakuan pendapatan bunga secara akrual.
- b. Likuidasi Agunan

Likuidasi agunan merupakan pencairan agunan atas fasilitas pembiayaan nasabah pembiayaan nasabah pembiayaan untuk menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan kepada bank. Likuidasi agunan dapat dilakukan melalui penjualan agunan maupun penebusan agunan.

1. Penjualan Agunan

Penjualan agunan nasabah pembiayaan dapat dilakukan di bawah tangan maupun pelelangan umum.

a) Penjualan agunan di bawah tangan.

Penjualan agunan pembiayaan di bawah tangan dapat dilakukan terhadap agunan yang belum/tidak diikat maupun yang telah diikat. Penjualan agunan di bawah tangan dapat dilakukan oleh pemilik agunan dengan persetujuan nasabah pembiayaan sepanjang diperoleh harga tertinggi dan telah mendapat per- setujuan bank. Bank memberikan batas waktu tertentu kepada nasabah pembiayaan atau pemilik agunan untuk merealisasi penjualan agunan.

- b) Penjualan agunan dengan cara lelang.
Penjualan agunan dengan cara lelang adalah penjualan agunan melalui pelelangan umum dengan harga minimal sebesar nilai limit lelang yang telah ditentukan, dan bertujuan menurunkan atau melunasi kewajiban pembiayaan nasabah pembiayaan.

Penjualan secara lelang tertinggi menjadi 2 (dua) jenis:

- 1) Lelang sukarela, yaitu penjualan agunan secara lelang yang dilakukan oleh nasabah pembiayaan selaku pemilik agunan atau oleh pemilik agunan atas agunan yang belum/tidak dilakukan pengikatan.
- 2) Lelang eksekusi, yaitu penjualan agunan secara lelang yang dilakukan oleh bank atas agunan yang telah dilakukan pengikatan.

2. Penebusan Agunan

Penebusan agunan pembiayaan adalah pencairan/pencairan agunan pembiayaan dari bank oleh pemilik agunan/ahli waris pemilik agunan (bukan nasabah pembiayaan) dalam rangka penyelesaian pembiayaan dengan menyetorkan sejumlah uang yang besarnya ditetapkan oleh bank.

- 1) Penyelesaian Pembiayaan Melalui Pihak Ketiga
Penyelesaian pembiayaan melalui ketiga dapat dilakukan melalui Pengadilan Negeri atau melalui Pengadilan Niaga. Penyelesaian pembiayaan melalui Pengadilan Negeri dapat dilaksanakan dengan cara somasi, eksekusi hak tanggungan/hipotik/credit verband/fidusia dan gugatan.

c. Non Performing Financing (NPF) Disposal

Non Performing Financing (NPF) Disposal adalah upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan penjualan asset pembiayaan bermasalah (individu/portofolio pembiayaan bermasalah). Asset/pembiayaan bermasalah yang dapat dijual tersebut harus telah memenuhi kriteria-kriteria tertentu yang telah ditetapkan.

Pada pembiayaan konsumen atau pembiayaan usaha kecil, usaha penyelamatan pembiayaan tetap sama, dengan tingkat kompleksitas yang lebih sederhana. Namun intinya bahwa setiap fasilitas pembiayaan, baik itu pembiayaan besar atau kecil, pembiayaan produktif atau konsumen, langkah-langkah penyelamatan tetap dilakukan pada pembiayaan dengan tujuan menjaga atau memperbaiki tingkat pembiayaan yang berkualitas.

F. Soal

1. Jelaskan gambaran umum proses pembiayaan pada bank syariah ?
2. Jelaskan pengumpulan informasi dan verifikasi pada proses pembiayaan
3. Jelaskan analisis dan Persetujuan Pembiayaan ?
4. Jelaskan administrasi dan Pembukuan Pembiayaan ?
5. Jelaskan pemantauan Pembiayaan ?
6. Jelaskan pelunasan dan penyelamatan pembiayaan ?

A. Penilaian Prospek dan Risiko

Pembiayaan adalah suatu proses mulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai kepada realisasinya. Namun realisasi pembiayaan bukanlah tahap terakhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan maka bank syariah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan, karena dalam jangka waktu pembiayaan tidak mustahil terjadi pembiayaan bermasalah dikarenakan beberapa alasan. Bank syariah harus mampu menganalisis penyebab pembiayaan bermasalah sehingga dapat melakukan upaya untuk melancarkan kembali kualitas pembiayaan tersebut.

Analisa pembiayaan adalah suatu kajian untuk mengetahui kelayakan dari suatu proposal pembiayaan yang diajukan nasabah. Melalui hasil analisis dapat diketahui apakah usaha nasabah tersebut layak (feasible) dalam arti bisnis yang dibiayai diyakini dapat menjadi sumber pengembalian dari pembiayaan yang diberikan, jumlah pembiayaan sesuai kebutuhan baik dari sisi jumlah maupun penggunaannya serta tepat struktur pembiayaannya, sehingga mengamankan risiko dan menguntungkan bagi bank syariah dan nasabah.

Dalam menganalisa pembiayaan harus diperhatikan kemauan dan kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya serta terpenuhinya aspek ketentuan syariah. Bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank syariah dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya. Risiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan jalan salah satunya melakukan analisa pembiayaan. Analisa pembiayaan merupakan tahap preventif yang paling penting dan dilaksanakan dengan profesional dapat berperan sebagai saringan pertama dalam usaha bank menangkal

bahaya pembiayaan bermasalah. Kelayakan pembiayaan merupakan fokus dan hal yang terpenting di dalam pengambilan keputusan pembiayaan karena sangat menentukan kualitas pembiayaan dan kelancaran pembayaran.

Tahapan yang dilalui pada setiap pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah penerima fasilitas oleh bank syariah, yaitu sebagai berikut:

1. Sebelum pemberian pembiayaan diputuskan oleh bank syariah, yaitu tahap bank syariah melakukan analisis atas permohonan pembiayaan calon nasabah penerima fasilitas, tahapan ini disebut tahap analisa pembiayaan.
2. Setelah pembiayaan diputuskan oleh bank syariah, maka dilanjutkan dengan pembuatan perjanjian pembiayaan yang diikuti dengan pengikatan agunan untuk pembiayaan yang diberikan ini. Tahap ini disebut tahap dokumentasi pembiayaan.
3. Setelah perjanjian pembiayaan ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikatan agunan pembiayaan telah selesai dibuat, maka selama pembiayaan itu digunakan oleh nasabah penerima fasilitas sampai jangka waktu pembiayaan belum berakhir bank syariah melakukan monitoring. Tahap ini disebut tahap pengawasan dan pengamanan pembiayaan.
4. Adakalanya pembiayaan yang telah dinikmati nasabah penerima fasilitas masuk dalam kriteria pembiayaan bermasalah, maka bank syariah berupaya untuk memulihkan kondisi tersebut. Tahapan ini disebut tahapan penyelamatan dan penagihan pembiayaan.

Tahap (1), (2) dan (3) adalah merupakan tahapan preventif atau tahapan pencegahan bagi bank syariah agar pembiayaan tersebut tidak masuk kriteria pembiayaan bermasalah, sedangkan tahap (4) merupakan tahapan represif setelah pembiayaan tersebut menjadi pembiayaan bermasalah.

B. Penilaian 7A

Sedangkan metode analisa 7A yang diterapkan pada bank syariah lain meliputi :

1. Aspek yuridis, analisa dilakukan terhadap legalitas badan usaha maupun legalitas usaha, legalitas permohonan pembiayaan dan legalitas jaminan.
2. Aspek Manajemen, analisa dilakukan terhadap susunan struktur usaha nasabah, gaya kepemimpinan, budaya kerja, profesionalisme pengurus dalam menjalankan usahanya dll.
3. Aspek teknik/teknologi, analisa dilakukan dengan mempertimbangkan lokasi usaha, upah tenaga kerja, bahan baku, kebutuhan penunjang, biaya pengangkutan, kapasitas perusahaan dan mesin-mesin serta proses produksi yang sesuai, pemilihahn mesin dan peralatan, fasilitas pemeliharaan, lay out, sarana prasana.
4. Aspek pemasaran, analisa dilakukan dengan mempertimbangkan produk atau jasa yang akan dipasarkan, penentuan volume atau rencana pemasaran produk, pangsa pasar usaha nasabah, target penjualan, realisasi penjualan, perkembangan produksi, kebijakan dan strategi pemasaran, prospek pemasaran dll.
5. Aspek keuangan, analisa keuangan dilakukan dengan menilai kemampuan nasabah dalam menghasilkan kas atau setara kas.
6. Aspek ekonomi, sosial dan AMDAL, analisa dilakukan dengan mempertimbangkan penyerapan lapangan pekerjaan untuk msyarakat sekitar, apakah usaha tersebut tidak bertentangan dengan adat istiadat masyarakat setempat, pemerataan pendapatan dan dampak terhadap lingkungan sekitar apakah usaha tersebut dapat mengakibatkan pencemaran atau bahkan merusak lingkungan atau tidak.
7. Aspek Agunan Idealnya, agunan ini harus mampu mengcover dari jumlah pembiayaan yang diberikan. Sehubungan dengan itu, untuk memperoleh suatu nilai perkuraan

yang diwujudkan dalam harga taksiran dari agunan yang diserahkan calon nasabah, disamping memperhatikan aspek hukum dalam kepemilikan, lokasi, harga NJOP, harga pasar dll.

C. Penilaian 5C

Pada bank syariah untuk menilai layak tidaknya usulan pembiayaan pada umumnya digunakan filosofi tiga pilar dan 5C'S principles. Filosofi tiga pilar kelayakan usaha nasabah, yaitu :¹

1. Kredibilitas manajemen yang meliputi kejujuran, itikad baik key person dari nasabah/character dan kemampuan mengelola usaha key person/capability.
2. Kemampuan membayar kembali (repayment capacity) yang meliputi kemampuan usaha nasabah untuk menghasilkan laba dari produk dan jasa yang dijalankan oleh nasabah dan manajemen arus kas usaha nasabah di masa lalu (historical cash flow) termasuk proyeksi arus cash (projected cash flow) di masa mendatang merupakan ukuran utama kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembayaran.
3. Jaminan yang diserahkan dianalisa tentang harga jual kembali agunan, kemudahan menjual agunan dan kelengkapan dan keabsahan dokumen agunan

Upaya preventif yang dilakukan oleh bank syariah sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, yaitu dengan melakukan analisa 5 C's, yaitu: ²

1. *Character*: penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui itikad baik nasabah untuk memenuhi kewajibannya (willingness to pay) dan untuk mengetahui moral, watak maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting sebab walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya tetapi kalau tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari. Gambaran tentang karakter calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain :

¹ Trisadini Prasastinah Usanti, Op.cit., hal. 244

² Ibid.,hal.245

- a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah;
 - b. Verifikasi data dengan melakukan interview;
 - c. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya;
 - d. Bank Indonesia checking dan meminta informasi antar bank;
 - e. Mencari informasi atau trade checking kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah berada;
 - f. Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah.
2. *Capacity*, yaitu kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pembiayaan diterima, untuk mengukur capacity dilakukan melalui berbagai pendekatan, yaitu :
- a. Pendekatan historis yaitu menilai *past performance* apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
 - b. Pendekatan profesi, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang melakukan profesionalisme tinggi.
 - c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan bank.
 - d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai kemampuan dan ke-trampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
 - e. Pendekatan teknis, yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan/mesinmesin, administrasi keuangan, industry relation sampai kemampuan merebut pasar.
3. *Capital* adalah menilai jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh nasabah dalam usahanya termasuk kemampuan untuk menambah modal apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya.

4. *Condition*, yaitu kondisi usaha nasabah yang dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi. Kondisi dipengaruhi antara lain peraturan-peraturan pemerintah, situasi, politik dan perekonomian dunia, kondisi ekonomi yang mempengaruhi pemasaran, produk dan keuangan.

D. Penilaian 7P

1. *Personality*

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

2. *Party* (Golongan)

Party (golongan) dari calon-calon peminjam bank perlu menggolongkan calon debiturnya menjadi beberapa golongan menurut character yaitu calon nasabah memiliki watak, moral dan sifat-sifat pribadi yang baik. Penilaian terhadap karakter ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kejujuran, integritas, dan kemampuan dari calon nasabah debitur untuk memenuhi kewajiban dan menjalankan usahanya. Informasi dapat diperoleh oleh bank melalui riwayat hidup, *capacity* yaitu kemampuan calon nasabah debitur untuk mengelola kegiatan usahanya dan mampu melihat prospektif masa depan, sehingga usahanya akan dapat berjalan dengan baik dan memberikan keuntungan, yang menjamin bahwa ia mampu melunasi utang pembiayaan dalam jumlah dan jangka waktu yang telah ditentukan, dan *capital* yaitu adalah lembaga harus terlebih dahulu melakukan penelitian terhadap modal yang dimiliki oleh pemohon dana.

Penyelidikan ini tidaklah hanya semata-mata didasarkan pada besar kecilnya modal, akan tetapi lebih difokuskan kepada bagaimana distribusi modal ditempatkan oleh pengusaha tersebut. Sehingga segala yang telah ada dapat berjalan secara sumber yang telah ada dapat berjalan

secara efektif. Penggolongan ini akan memberi arah analisis bank bagaimana ia harus bersikap.

3. *Prospect*,

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

4. *Purpose* (Tujuan)

Bank mencari data tentang tujuan atau keperluan penggunaan pembiayaan. Apa tujuan sebenarnya (real purpose) dari pembiayaan tersebut, apakah mempunyai aspek-aspek sosial positif yang luas atau tidak. Bagaimana keterkaitan ke hulu (backward linkage) dan keterkaitan ke hilir (forward linkage). Selanjutnya pembiayaanur/pemberi pembiayaan juga harus meneliti apakah pembiayaannya benar-benar digunakan sesuai tujuan semua.

5. *Payment* (Pembayaran)

Bank mencari data tentang bagaimana perkiraan pembayaran kembali pinjaman yang akan diberikan. Setelah diketahui real purpose dari pembiayaan tersebut, maka perlu diestimasi kemungkinan besarnya pendapatan yang akan dihasilkan. Sehingga pihak pembiayaanur dapat menghitung kemampuan dan kekuatan debitur untuk membayar kembali pembiayaannya, sekaligus dapat ditentukan cara pembayaran dan jangka waktu pengembalian pembiayaan.

6. *Profitability* (kemampuan untuk mendapatkan keuntungan)

Maksud dari Profitability disini bukanlah keuntungan yang dicapai oleh debitur semata-mata, melainkan pula dinilai dan dihitung keuntungan-keuntungan yang mungkin akan dicapai oleh bank, andaikata memberikan pembiayaan terhadap debitur tertentu, dibandingkan dengan kalau kepada debitur lain atau kalau tidak memberikan sama sekali.

7. Protection (Perlindungan)

Proteksi dimaksudkan untuk berjaga-jaga terhadap hal-hal yang tidak diduga sebelumnya, maka bank perlu untuk melindungi pembiayaan yang diberikannya antara lain dengan jalan meminta jaminan dari debiturnya bahkan mungkin pula baik jaminan maupun pembiayaannya diasuransikan.

Prinsip 5P disini menganalisa pembiayaan yang akan diberikan oleh bank lebih mendalam. Bank harus menelaah lebih dalam lagi tujuan dari pemberian pembiayaan tersebut. Untuk mewujudkan bank dapat melakukan controlling terhadap penggunaan pembiayaan tersebut. Dari hasil analisa tersebut kemudian bank melakukan analisa selanjutny, yakni mengenai besarnya keuntungan yang akan diperoleh oleh calon debitur dari hasil usahanya tersebut. Hal ini sangat penting berkaitan dengan kekuatan calon debitur dalam mengembalikan pembiayaan tersebut. Untuk mengantisipasi kemungkinan pembiayaan macet bank perlu memperhatikan jaminan yang diberikan oleh calon debitur. Untuk objek jaminan obligasi korporasi tanpa jaminan tidak diperlukan adanya asuransi, namun untuk objek jaminan obligasi korporasi dengan jaminan ada baiknya bank meminta calon debitur mengasuransikan objek jaminan tersebut.

E. Penilaian 3R

Penilaian 3R dalam Pemberian Pembiayaan Kepada Nasabah yakni:

1. Return.

Return dalam hal ini adalah penilaian yang obyektif terkait penghasilan, apakah usaha yang dibiayai oleh dana kredit tersebut benar – benar merupakan suatu usaha yang dapat memberikan hasil didasarkan pengalaman, kemampuan, pemasaran maupun aspek – aspek lainnya.

2. Repayment Capacity.

Repayment Capacity adalah merupakan penilaian kesanggupan untuk membayar kembali. Hal ini dimaksudkan apakah nasabah debitur benar – benar mempunyai kesanggupan

untuk mengembalikan kredit dari bank. Dalam hal ini dapat dilihat dari segi aliran kas, keuntungan yang akan diperoleh, serta juga memperhatikan watak dari si calon nasabah.

3. Risk Bearing Ability.

Risk Bearing Ability adalah penilaian kemampuan dari si calon nasabah debitur untuk menanggulangi risiko yang mungkin timbul jika terjadi kredit macet.

J. Soal-Soal Latihan

1. Jelaskan aspek penilaian 7A pada proses pembiayaan bank syariah!
2. Jelaskan aspek penilaian 5C pada proses pembiayaan bank syariah!
3. Jelaskan aspek penilaian 7P pada proses pembiayaan bank syariah!
4. Jelaskan aspek penilaian 3R pada proses pembiayaan bank syariah!

BAB IV

TEORI PERTUKARAN DAN TEORI PERCAMPURAN DALAM PEMBIAYAAN

A. Pendahuluan

Berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperolehnya, kontrak/akad dapat dibagi ke dalam dua kelompok besar yaitu:

- I. *Natural Certainty Contracts*; dan
- II. *Natural Uncertainty Contracts*

Natural Certainty Contracts adalah kontrak/akad dalam bisnis yang memberikan pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing)-nya. Cash flow-nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad. Kontrak-kontrak ini secara “sunnatullah” (by their nature) menawarkan return yang tetap dan pasti. Jadi sifatnya fixed and predetermined. Objek pertukarannya (baik barang maupun jasa) pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (quantity), mutunya (quality), harganya (price), dan waktu penyerahannya (time of delivery). Yang termasuk dalam kategori ini adalah kontrak-kontrak jual beli, upah mengupah dan sewa menyewa.

Dalam kontrak jenis ini, pihak-pihak yang bertransaksi saling mempertukarkan asetnya (baik real assets maupun financial assets). Jadi masing-masing pihak tetap berdiri sendiri (tidak saling bercampur membentuk usaha baru), sehingga tidak ada pertanggungansan risiko bersama. Juga tidak ada percampuran aset si A dengan aset si B. yang ada misalnya, adalah si A memberikan barang ke B, kemudian sebagai gantinya B menyerahkan uang kepada si A. Di sini barang ditukarkan dengan uang, sehingga terjadilah kontrak jual beli. Kontrak-kontrak natural certainty ini dapat diterangkan dengan sebuah teori umum yang diberi nama teori pertukaran (the theory of exchange).

Di lain pihak natural uncertainty contracts adalah kontrak/akad dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (return),

baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing)nya. Tingkat return-nya bisa positif, negatif atau nol. Yang termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak investasi. Kontrak-kontrak investasi ini secara "sunnatullah" (by their nature) tidak menawarkan return yang tetap dan pasti. Jadi sifatnya tidak fixed and predetermined.

Dalam kontrak jenis ini, pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asetnya (baik real assets maupun financial assets) menjadi satu kesatuan, dan kemudian menanggung risiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Di sini, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama. Natural uncertainty contracts ini dapat diterangkan pula dengan sebuah teori umum yang diberi nama teori percampuran (the theory of venture).

Bab ini akan membahas kedua teori umum itu. Teori pertukaran akan dibahas terlebih dahulu, sedangkan teori percampuran akan dibahas kemudian.

B. Teori Pertukaran

Teori pertukaran terdiri dari dua pilar, yaitu:

- I. Objek pertukaran
- II. Waktu pertukaran
- I. Objek pertukaran

Fiqih membedakan dua jenis objek pertukaran, yaitu:

- 'Ayn (real asset) berupa barang dan jasa
- Dayn (financial asset) berupa uang dan surat berharga

- II. Waktu pertukaran

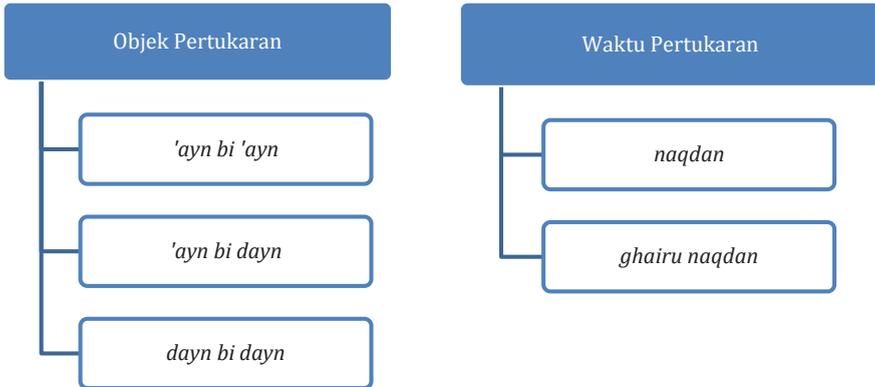
Fiqih membedakan dua waktu pertukaran, yaitu:

- Naqdan (Immediate delivery) yang berarti penyerahan saat itu juga
- Ghairu naqdan (Deferred delivery) yang berarti penyerahan kemudian

Dari segi objek pertukaran, dapat diidentifikasi tiga jenis pertukaran, yaitu:

1. Pertukaran real asset ('ayn) dengan real asset ('ayn)
2. Pertukaran real asset ('ayn) dengan financial asset (dayn)

3. Pertukaran financial asset (dayn) dengan financial asset (dayn)



Gambar : dua pilar dalam teori pertukaran

1. Pertukaran 'Ayn dengan 'Ayn

a. Lain jenis

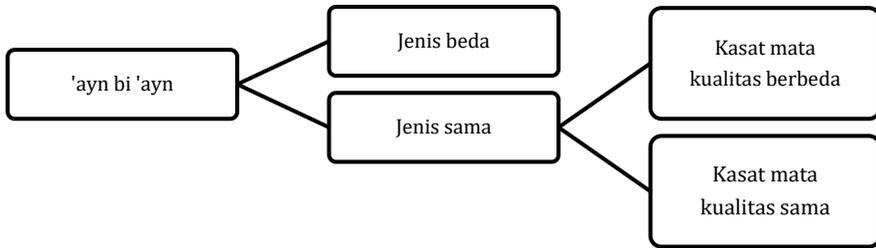
Dalam pertukaran 'ayn dengan 'ayn, bila jenisnya berbeda (misalnya upah tenaga kerja yang dibayar dengan sejumlah beras) maka tidak ada masalah (dibolehkan).

b. Sejenis

Namun bila jenisnya sama, fiqih membedakan antara real asset yang secara kasat mata dapat dibedakan mutunya dengan real asset yang secara kasat mata tidak dapat dibedakan mutunya. Pertukaran kuda dengan kuda diperbolehkan karena secara kasat mata dapat dibedakan mutunya. Sedangkan pertukaran gandum dengan gandum dilarang karena secara kasat mata tidak dapat dibedakan mutunya.

Satu-satunya kondisi yang membolehkan pertukaran antara yang sejenis dan secara kasat mata tidak dapat dibedakan mutunya adalah:

- 1) Sawa-an bi sawa-in (sama jumlahnya);
- 2) Mistlan bi mistlin (sama mutunya); dan
- 3) Yadan bi yadin (sama waktu penyerahannya)



Gambar : 'ayn bi 'ayn

Di dalam hadist diberikan contoh barang-barang sejenis yang secara kasat mata tidak dapat dibedakan mutunya, yaitu emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung dengan tepung, jagung dengan jagung, dan garam dengan garam.

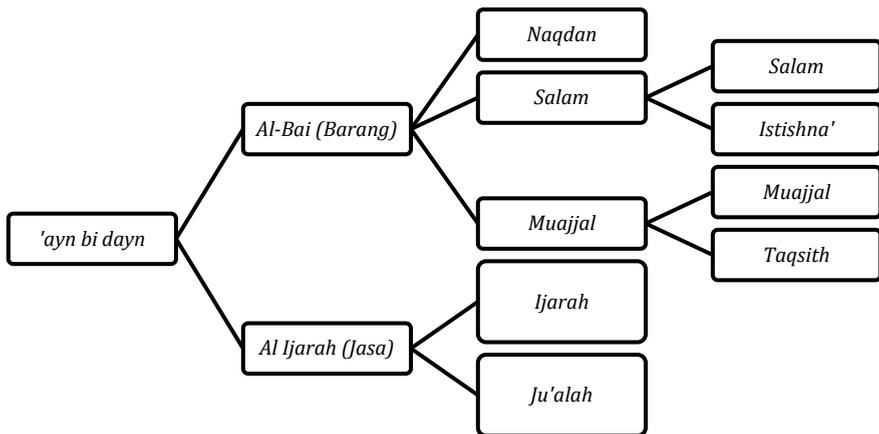
2. Pertukaran 'Ayn dengan Dayn

Dalam pertukaran 'ayn dengan dayn, maka yang dibedakan adalah jenis 'ayn-nya. Bila 'ayn-nya adalah barang, maka pertukaran 'ayn dengan dayn itu disebut jual beli (al-bai'). Sedangkan bila 'ayn-nya adalah jasa, maka pertukaran itu disebut sewa menyewa/upah mengupah (al-ijarah).

Dari segi metode pembayarannya Islam membolehkan jual beli dilakukan secara tunai (now for now), bai'naqdan atau secara tangguh bayar (deferred payment, bai' muajjal), atau secara tangguh serah (deferred delivery, bai' salam). Bay Muajjal dapat dibayar secara penuh (Muajjal) atau secara cicilan (taqsih). Jual beli tangguh serah dapat dibedakan lagi menjadi: pertama, pembayaran lunas sekaligus di muka (bai' salam); kedua, pembayarannya dilakukan secara cicilan dengan syarat harus lunas sebelum barang diserahkan (bai' istisna').

Jual beli dapat dilakukan secara lazim tanpa si penjual menyebutkan keuntungannya. Akan tetapi dalam hal khusus, misalnya jual beli dengan anak kecil atau dengan orang yang akalnya kurang, jual beli dilakukan secara murabahah (dari akar kata ribhu yang berarti untung), yaitu si penjual menyebutkan keuntungannya. Dalam praktik perbankan syariah, akad

murabahah lazim digunakan meskipun transaksinya tidak dilakukan dengan anak kecil atau orang yang akalnya kurang, karena teknik perhitungan keuntungan yang dilakukan bank terlalu rumit untuk dipahami oleh masyarakat awam. Bank misalnya, menggunakan teknik perhitungan sliding, efektif, flat, progresif, yang jangankan masyarakat awam, staf bank yang bersangkutan pun tidak semuanya paham.



Gambar : 'ayn bi dayn

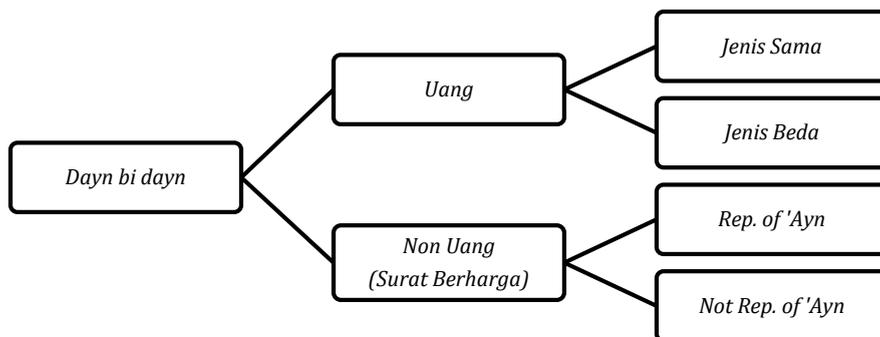
Ijarah bila diterapkan untuk mendapatkan manfaat barang disebut sewa menyewa, sedangkan bila diterapkan untuk mendapatkan manfaat orang disebut upah mengupah. Ijarah dapat dibedakan menjadi dua, yaitu ijarah yang pembayarannya tergantung pada kinerja yang disewa (disebut ju'alah, succes fee), dan ijarah yang pembayarannya tidak tergantung pada kinerja yang disewa (disebut ijarah, gaji dan sewa) .

Dalam praktik perbankan, akad ijarah diperlukan untuk memenuhi kebutuhan nasabah menyewa ruko misalnya, yang mengharuskan nasabah membayar sewanya secara lump-sum di muka untuk periode 3 tahun. Bank akan menyewa ruko tersebut dengan pembayaran lump-sum 3 tahun, kemudian bank akan menyewakan lagi kepada nasabah dengan pembayaran sewa bulanan untuk periode 3 tahun. Tentu saja bank mengambil untung dari transaksi ini.

Dalam perkembangan terakhir, muncul pula kebutuhan nasabah yang menyewa untuk memiliki barang yang disewanya di akhir periode sewa. Kebutuhan ini dipenuhi dengan akad Ijarah Muntahia bi Tamlik. Bagi bank, akad ini merupakan berkah karena memberikan fleksibilitas harga sewa bulanan; suatu hal yang tidak mungkin dilakukan dalam akad murabahah. Akad ini juga membuka peluang bagi bank untuk memperpanjang waktu dengan melakukan akad sewa baru, bila di akhir periode sewa pertama nasabah belum mampu untuk melakukan pembelian barang tersebut.

3. Pertukaran Dayn dengan Dayn

Dalam pertukaran dayn dengan dayn, dibedakan antara dayn yang berupa uang dengan dayn yang tidak berupa uang (untuk selanjutnya disebut surat berharga). Pada zaman ini, uang tidak lagi terbuat dari emas atau perak, bahkan uang tidak lagi dikaitkan nilainya dengan emas atau perak. Sehingga uang saat ini adalah uang kartal yang terdiri dari uang kertas dan uang logam.



Gambar : dayn dengan dayn

Yang membedakan uang dengan surat berharga adalah uang dinyatakan sebagai alat bayar resmi oleh pemerintah, sehingga setiap warga negara wajib menerima uang sebagai alat bayar. Sedangkan akseptasi surat berharga hanya terbatas bagi mereka yang mau menerimanya.

Pertukaran uang dengan uang dibedakan menjadi pertukaran uang yang sejenis dengan dan pertukaran uang yang tidak sejenis.

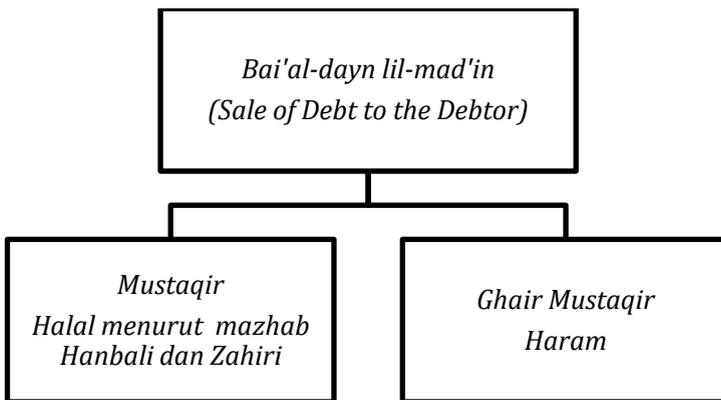
Pertukaran uang yang sejenis hanya dibolehkan bila memenuhi syarat: sawa-an bi sawa-in (same quantity), dan yadan bi yadin (same time of delivery). Misalnya pertukaran satu lembar uang pecahan Rp 100.000 dengan 10 lembar uang pecahan Rp 10.000, harus dilakukan penyerahannya pada saat yang sama.

Pertukaran uang yang tidak sejenis hanya dibolehkan bila memenuhi syarat yadan bi yadin (same time of delivery). Pertukaran uang yang tidak sejenis disebut sharf (money changer). Misalnya pertukaran USD 1000 dengan Rp 10.000.000, harus dilakukan penyerahannya pada saat yang sama. Inilah yang menjadi sebab pelarangan transaksi forward dan transaksi swap dalam pertukaran valuta asing, sedangkan transaksi spot dibolehkan, baik yang dilakukan di counter maupun yang dilakukan antardua bank di dua lokasi yang berjauhan. Perkembangan terakhir, Dewan syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) membolehkan forward agreement (janji, wa'ad) namun tetap tidak membolehkan forward transaction (transaksi, akad). Hal ini untuk mencegah terjadinya forward buying yang dihedging dengan melakukan forward selling, yang selanjutnya akan diikuti dengan forward buying-forward selling berikutnya. Selain bertentangan dengan hadits "la tabi' ma laisa 'indak" (jangan jual sesuatu yang belum dimiliki), pelarangan ini juga dimaksud untuk mencegah terjadinya bubble growth pada sektor finansial, dan mencegah terjadinya domino effect bila terjadi default pada salah satu mata rantai pihak yang terlibat dalam transaksi forward buying-forward selling tersebut.

Jual beli surat berharga pada dasarnya tidak dibolehkan. Namun bila surat berharga dilihat lebih rinci, dapat dibedakan menjadi dua, yaitu surat berharga yang merupakan representasi 'ayn, dan surat berharga yang tidak merupakan representasi 'ayn. Secara umum dapat dikatakan bahwa hanya surat berharga yang merupakan representasi 'ayn saja yang dapat diperjualbelikan.

Secara terinci, jual beli surat berharga (bai' al dayn bi al dayn) dapat dibedakan menjadi:

- a. Penjualan kepada si pengutang (*bai' al dayn lil madin, sale of debt to the debtor*), yang dapat dibedakan lagi menjadi:
 - Hutang yang pasti pembayarannya (*confirmed, mustaqir*). Bagi mazhab Hanbali dan Zahiri, transaksi ini boleh.
 - Hutang yang tidak pasti pembayarannya (*unconfirmed, ghiru mustaqir*). Transaksi ini terlarang.
- b. Penjualan kepada pihak ketiga (*bai' al dayn lil ghairu madin, sale of debt to third party*) yang dapat dibedakan lagi menjadi empat pendapat:
 - Kebanyakan ulama mazhab Hanafi dan Syafi'i, beberapa ulama Hanbali dan Zahiri secara tegas tidak membolehkan hal ini.
 - Ibnu Taimiyah membolehkannya bila utangnya adalah utang yang pasti pembayarannya (*confirmed, mustaqir*).
 - Imam Siraji, Subki, dan Nawawi membolehkannya dengan tiga syarat
 - Imam Anas bin Malik dan Zurqoni membolehkannya dengan delapan syarat



Gambar Bai'al-Dayn bi al-Dayn

Matriks di atas memberikan panduan yang komprehensif bagi kita untuk dapat menentukan halal-haramnya suatu transaksi pertukaran. Semua transaksi pertukaran tangguh serah

(deferred for deferred) diharamkan (kolom paling kanan dari matriks). Demikian pula dengan semua pertukaran dayn dengan dayn diharamkan (baris paling bawah dari matriks), dengan satu pengecualian yakni sharf (pertukaran mata uang yang berbeda). Selain dua hal tersebut, semua transaksi pertukaran dibolehkan.

C. Teori Percampuran

Teori percampuran terdiri dari dua pilar pula, yaitu:

- I. Objek Percampuran; dan
- II. Waktu Percampuran

I. Objek Percampuran
Seperti dalam teori pertukaran, fiqh juga membedakan dua jenis objek percampuran, yaitu:

- ✓ 'Ayn (real asset) berupa barang dan jasa
- ✓ Dayn (financial asset) berupa uang dan surat berharga

II. Waktu Percampuran

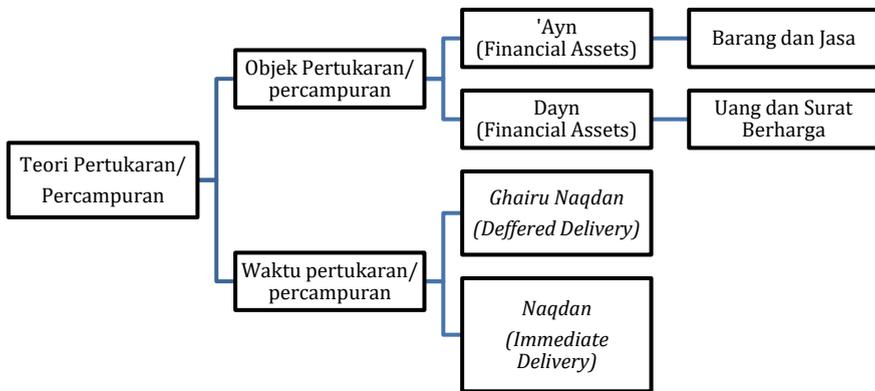
Dari segi waktunya, sebagaimana dalam teori pertukaran fiqh juga membedakan dua waktu percampuran, yaitu:

- ✓ Naqdan (Immediate delivery) yang berarti penyerahan saat itu juga
- ✓ Ghairu naqdan (Deferred delivery) yang berarti penyerahan kemudian

Selanjutnya, dari segi objek percampurannya dapat diidentifikasi tiga jenis percampuran, yaitu:

1. Pertukaran real asset ('ayn) dengan real asset ('ayn)
2. Pertukaran real asset ('ayn) dengan financial asset (dayn)
3. Pertukaran financial asset (dayn) dengan financial asset (dayn)

Gambar 4.7 di bawah ini memberikan ikhtisar mengenai pembagian teori percampuran dan teori pertukaran dilihat dari objeknya dan juga waktunya. Pada dasarnya, pembagian objek dan waktu dalam teori percampuran sama dengan teori pertukaran.



Gambar 4.7 Teori Pertukaran & Teori Percampuran¹

Dari segi waktunya, baik dalam teori percampuran maupun pertukaran, dapat dibedakan menjadi dua: immediate delivery (naqdan, penyerahan saat itu juga), dan deferred delivery (muajjal, penyeahan kemudian). sementara itu, dari segi objeknya, dalam kedua teori ini dapat dibedakan menjadi dua pula: 'ayn (real asset, barang dan jasa) dan dayn (*financial asset*, uang dan non uang).

1. Percampuran 'Ayn dengan 'Ayn

Percampuran antara 'ayn dengan 'ayn dapat terjadi, misalnya pada kasus di mana ada seorang tukang kayu bekerja sama dengan tukang batu untuk membangun sebuah rumah. Baik tukang kayu maupun tukang batu, keduanya sama-sama menyumbangkan tenaga dan keahliannya (jasa) dan mencampurkan jasa mereka berdua untuk membuat usaha bersama, yakni membangun rumah. Dalam kasus ini, yang dicampurkan adalah 'ayn dengan 'ayn. Tukang kayu menyumbangkan keahlian membangunnya (jasa 'ayn), dan tukang batu menyumbangkan keahlian membangunnya (jasa 'ayn). Bentuk percampuran seperti ini disebut syirkah 'abdan.

2. Percampuran 'Ayn dengan Dayn

Percampuran antara 'ayn (real asset) dengan dayn (financial asset) dapat mengambil beberapa bentuk, di antaranya sebagai berikut:

¹ Adiwarman A. Karim, Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan hal 61

a. Syirkah Mudharabah

Dalam kasus ini, uang (financial asset) dicampurkan dengan jasa/keahlian (real asset). Hal ini terjadi ketika ada seorang pemilik modal (A) yang bertindak sebagai penyandang dana, memberikan sejumlah dana tertentu untuk dipakai sebagai modal usaha kepada seseorang yang memiliki kecakapan untuk berbisnis (B). Di sini, A memberikan dayn (uang, financial asset), sementara B memberikan 'ayn (jasa/ keahlian, real asset).

b. Syirkah Wujud

Dalam syirkah wujud juga terjadi percampuran Antara 'ayn dengan dayn. Dalam bentuk syirkah seperti ini, seorang penyandang dana (A) memberikan sejumlah dana tertentu untuk dipakai sebagai modal usaha, dan B menyumbangkan reputasi/nama baiknya.

3. Percampuran 'Ayn dengan Dayn

Percampuran antara dayn dengan dayn dapat mengambil beberapa bentuk pula. Bila terjadi percampuran Antara uang dengan uang dalam jumlah yang sama (Rp X dengan Rp X), hal ini disebut syirkah mufawadhah. Namun bila jumlah uang yang dicampurkan berbeda (Rp X dengan Rp Y), hal ini disebut syirkah 'inan. Percampuran dayn dengan dayn dapat juga berupa kombinasi antarsurat berharga, misalkan saham PT X digabungkan dengan saham PT Y, dan lain-lain.

Sebagaimana dalam teori pertukaran, maka dalam teori percampuran kita juga dapat membuat ringkasan yang dapat membantu kita menentukan halal-haramnya transaksi-transaksi percampuran. Ringkasan tersebut diberikan dalam matriks percampuran (Tabel 4.2) berikut.²

² Adiwarman A. Karim, Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan hal 63

Tabel Matriks Percampuran

Time object	Now for now	Now for deferred	Deferred for deferred
'Ayn + Ayn		X	X
'Ayn + Dayn		X	X
'Dayn + Dayn		X	X

Matriks diatas memberikan panduan yang komprehensif bagi kita untuk dapat menentukan halal-haramnya suatu transaksi percampuran. Semua transaksi percampuran tangguh serah (deferred for deferred dan now for deferre) diharamkan (dua kolom paling kanan dari matriks). Yang dibolehkan hanyalah percampuran yang dilaksanakan secara tunai/naqdan (now for now). Percampuran yang halal ini dapat dilihat pada kolom kedua pada matriks di atas.

D. Penutup

Mengapa perlu membahas terlebih dulu teori pertukaran dan teori percampuran dalam islam sebelum membahas perbankan syariah? Jawabnya adalah karena perbankan syariah bukanlah *financial sector based banking* sebagaimana perbankan konvensional. Sebaliknya, perbankan syariah adalah *real sector based banking*. Transaksi di sector rill melibatkan *'ayn dan dayn*, sehingga teori pertukaran merupakan pilar penting. Kalaupun transaksinya melibatkan *dayn dan dayn*, maka dayn tersebut haruslah merupakan bukti kepemilikan atas *'ayn*. Memang dalam telaah rincinya ada beberapa pengecualian, seperti yang telah dijelaskan, namun bila ditilik syarat-syarat yang ditetapkan oleh para ulama tersebut, kalaupun masih ada ingin melakukannya, maka syarat tersebut telah meminimalkan insentif para spekulan yang ingin mengambil keuntungan dari transaksi dayn dengan dayn.

Dengan semakin kompleksnya transaksi perbankan, maka diperlukan keahlian untuk mendesain akad yang sesuai syariah. Dilakukannya seluruh fungsi perbankan oleh satu institusi mengakibatkan diperlukan beberapa akad fiqih untuk satu transaksi perbankan modern. Keadaanya tentu saja berlainan ketika salah satu

fungsi perbankan dilakukan oleh seorang individu seperti di zaman Rasulullah saw, sehingga hanya diperlukan satu akad fiqih untuk satu transaksi. Dalam bab selanjutnya kita akan membicarakan akad-akad fiqih ini dengan lebih rinci.

A. Akad Pembiayaan Bank Syariah

1. Antara Wa'ad Dengan Akad

Fiqih muamalat islam membedakan antara wa'ad dengan akad. Wa'ad adalah janji (promise) antara satu pihak kepada pihak lainnya, sementara akad adalah kontrak antara dua belah pihak. Wa'ad hanya mengikat satu pihak, yakni pihak yang memberi janji berkewajiban untuk melaksanakan kewajibannya, sedangkan pihak yang diberi janji tidak memikul kewajiban apa-apa terhadap pihak lainnya. Dalam wa'ad, term and conditionnya belum ditetapkan secara rinci dan spesifik (belum well defined). Bila pihak yang berjanji tidak dapat memenuhi janjinya, maka sanksi yang diterimanya lebih merupakan sanksi moral.

Wa'ad :

1. Janji (promise) antara satu pihak kepada pihak lainnya (hanya mengikat satu pihak) one-way
2. Terms and condition-nya tidak well-defined; atau
3. Belum ada kewajiban yang ditunaikan oleh pihak manapun, walaupun term & condition-nya sudah well-defined

Di lain pihak, akad mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakat, yakni masing-masing pihak terkait untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati terlebih dahulu. Dalam akad, term & condition-nya sudah ditetapkan secara rinci dan spesifik (sudah well-defined). Bila salah satu atau kedua pihak yang terikat dalam kontrak itu tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka ia/mereka sanksi seperti yang sudah disepakati dalam akad.

2. Antara Tabarru' Dengan Tijarah

Selanjutnya, dari segi ada atau tidak adanya kompensasi, fiqh muamalat membagi lagi akad menjadi dua bagian, yakni akad tabarru' dan akad tijarah mu'awadah.

1. Akad Tabarru'

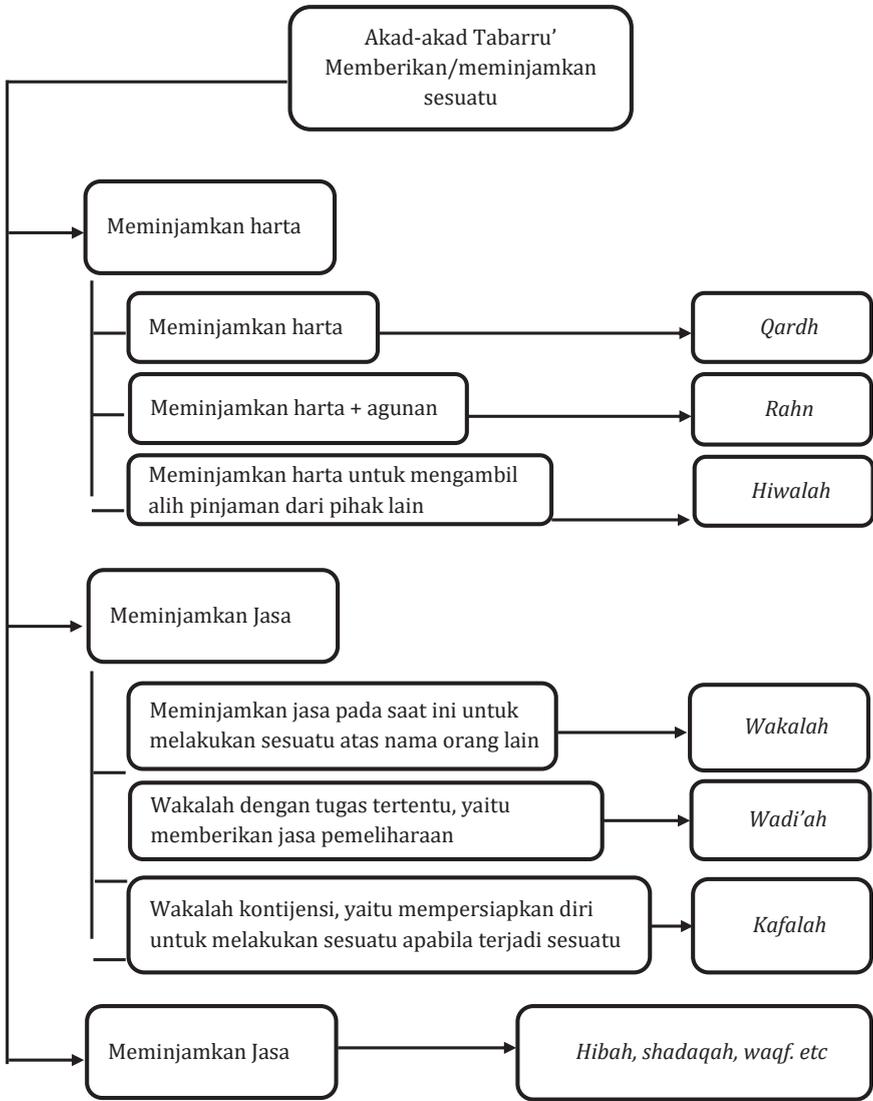
Akad tabarru' (gratuitous contract) adalah segala macam perjanjian yang menyangkut not-profit transaction (transaksi nirlaba). Transaksi ini pada hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersil. Akad tabarru' dilakukan dengan tujuan tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan (tabarru' berasal dari kata birr dalam bahasa Arab, yang artinya kebaikan). Dalam akad tabarru', pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun kepada pihak lainnya. Imbalan dari akad tabarru' adalah dari Allah SWT, bukan dari manusia. Namun demikian, pihak yang berbuat kebaikan tersebut boleh meminta kepada counter-partnya untuk sekedar menutupi biaya (cover the cost) yang dikeluarkannya untuk dapat melakukan akad tabarru' tersebut. Namun ia tidak boleh sedikitpun mengambil dari akad tabarru' itu. Contoh akad-akad tabarru' adalah qard, rahn, hiwalah wakalah, kafalah, wadi'ah, hibah, wakaf, shadaqah, hadiah, dan lain-lain.

Pada hakikatnya, akad tabarru' adalah akad melakukan kebaikan yang mengharapakan balasan dari Allah swt semata. Itu sebabnya akad ini tidak bertujuan untuk mencari keuntungan komersil.

Konsekuensi logisnya, bila akad tabarru' dilakukan dengan mengambil keuntungan komersil, maka ia bukan lagi akad tabarru'. Ia akan menjadi akad akad tijarah.

Bila ingin tetap menjadi akad tabarru', maka ia tidak boleh mengambil manfaat (keuntungan komersil) dari akad tabarru' tersebut. Tentu saja ia tidak berkewajiban menanggung biaya yang timbul dari pelaksanaan akad tabarru'. Artinya ia boleh meminta pengganti biaya yang dikeluarkan dalam melaksanakan akad tabarru'.

“memerah susu kambing sekedar untuk biaya memelihara biaya kambingnya”, merupakan ungkapan yang dikutip dari hadits ketika menerangkan kad rahn yang merupakan salah satu akad tabarru'.



Gambar : skema akad tabarru'

Gambar di atas memberikan skema akad-akad tabarru' tersebut. Pada dasarnya akad tabarru' ini adalah memberikan sesuatu (giving something) atau meminjamkan sesuatu (lending something).

Bila akadnya dalah meminjamkan sesuatu, maka objek pinjamannya dapat berupa uang (*lending*) atau jasa kita (*lending yourself*). Dengan demikian, kita mempunyai 3 (tiga) bentuk umum akad tabarru', yakni:

1. Meminjamkan Uang (*lending*)

Akad meminjamkan uang ini ada beberapa macam lagi jenisnya, setidaknya ada tiga jenis, yakni sebagai berikut. Bila pinjaman ini diberikan tanpa mensyaratkan apapun, selain mengembalikan pinjaman tersebut setelah jangka waktu tertentu maka bentuk meminjamkan uang seperti ini disebut dengan *qard*.

Selanjutnya, jika dalam meminjamkan uang ini si pemberi pinjaman mensyaratkan suatu jaminan dalam bentuk atau jumlah tertentu, maka bentuk pemberian pinjaman seperti ini disebut dengan *rahn*.

Ada lagi suatu bentuk pemberian pinjaman uang, dimana tujuannya adalah untuk mengambil alih piutang dari pihak lain. Bentuk pemberian pinjaman uang dengan maksud seperti ini disebut *hiwalah*.

Jadi, ada tiga bentuk akad meminjamkan uang, yakni *qard*, *rahn* dan *hiwalah*.

2. Meminjamkan Jasa Kita

Seperti akad meminjamkan uang, akad meminjamkan jasa juga terbagi menjadi 3 jenis. Bila kita meminjamkan "diri kita" (yakni, jasa keahlian/ keterampilan, dan sebagainya) saat ini untuk melakukan sesuatu atas nama orang lain, maka hal ini disebut *wakalah*. Karena kita melakukan sesuatu atas nama orang yang kita bantu tersebut, sebenarnya kita menjadi wakil orang itu. Itu sebabnya akad ini diberi nama *wakalah*.

Selanjutnya, bila akad *wakalah* ini kita rinci tugasnya, yakni bila kita menawarkan jasa kita untuk menjadi wakil seseorang, dengan tugas menyediakan jasa *custody* (penitipan, pemeliharaan), bentuk peminjaman jasa seperti ini disebut akad *wadi'ah*.

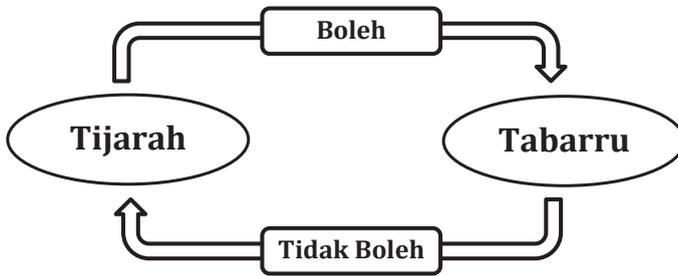
Ada variasi lain dari akad wakalah, yakni contingent wakalah (wakalah bersyarat). Dalam hal ini, maka kita bersedia memberikan jasa kita untuk melakukan sesuatu atas nama orang lain, jika terpenuhi kondisinya, atau jika sesuatu terjadi. Misalkan, seorang dosen menyatakan kepada asistennya demikian: “Anda adalah asisten saya. Tugas Anda adalah menggantikan saya mengajar bila saya berhalangan”. Dalam kasus ini, yang terjadi adalah wakalah bersyarat. Asisten hanya bertugas mengajar (yakni melakukan sesuatu atas nama dosen) bila dosen berhalangan (yakni bila terpenuhi kondisinya, jika sesuatu terjadi). Jadis asisten ini tidak otomatis menjadi wakil dosen. Wakalh bersyarat ini dalam terminologi fiqih disebut sebagai akad kafalah.

Dengan demikian, ada 3 akad meminjamkan jasa, yakni wakalah, wadi’ah dan kafalah.

3. Memberikan Sesuatu (Giving Something)

Yang termasuk ke dalam golongan ini adalah akad-akad sebagai berikut: hibah, waqf, shadaqah, hadiah dan lain-lain. Dalam semua akad-akad tersebut, si pelaku memberikan sesuatu kepada orang lain. Bila penggunaannya untuk kepentingan umum dan gama, akadnya dinamakan waqf. Objek waqf ini tidak boleh diperjualbelikan begitu dinyatakan sebagai aset waqf. Sedangkan hibah dan hadiah adalah pemberian sesuatu secara sukarela kepada oranglain.

Begitu akad tabarru’ sudah disepakati, maka akad tersebut tidak boleh diubah menjadi akad tijarah (yakni akad komersil, yang akan segera kita bahas) kecuali ada kesepakatan dari kedua belah pihak untuk mengikatkan diri dalam akad tijarah tersebut. Misalkan bank setuju untuk menerima titipan mobil dari nasabahnya (akad wadiah, dengan demikian bank melakukan akad tabarru’), maka bank tersebut dalam perjalanan kontrak tersebut tidak boleh mengubah akad tersebut menjadi akad tijarah dengan mengambil keuntungan dari jasa wadiah tersebut



Gambar Tijarah dan Tabarru'

Sebaliknya, jika akad tijarah sudah disepakati, akad tersebut boleh diubah menjadi akad tabarru' bila pihak yang tertahan haknya dengan rela melepaskan haknya, sehingga menggunakan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.

Fungsi Akad Tabarru'

Akad tabarru' ini adalah akad-akad untuk mencari keuntungan akhirat, karena itu bukan akad bisnis. Jadi, akad ini tidak dapat digunakan untuk tujuan-tujuan komersil. Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang bertujuan untuk mendapatkan laba tidak dapat mengandalkan akad-akad tabarru' untuk mendapatkan laba. Bila tujuan kita adalah mendapatkan laba, gunakanlah akad-akad yang bersifat komersil, yakni akad tijarah. Namun demikian, bukan berarti akad tabarru' sama sekali tidak dapat digunakan dalam kegiatan komersil. Bahkan pada kenyataannya, penggunaan akad tabarru' sering sangat vital dalam transaksi komersil, karena akad tabarru' ini dapat digunakan menjembatani atau memperlancar akad-akad tijarah.

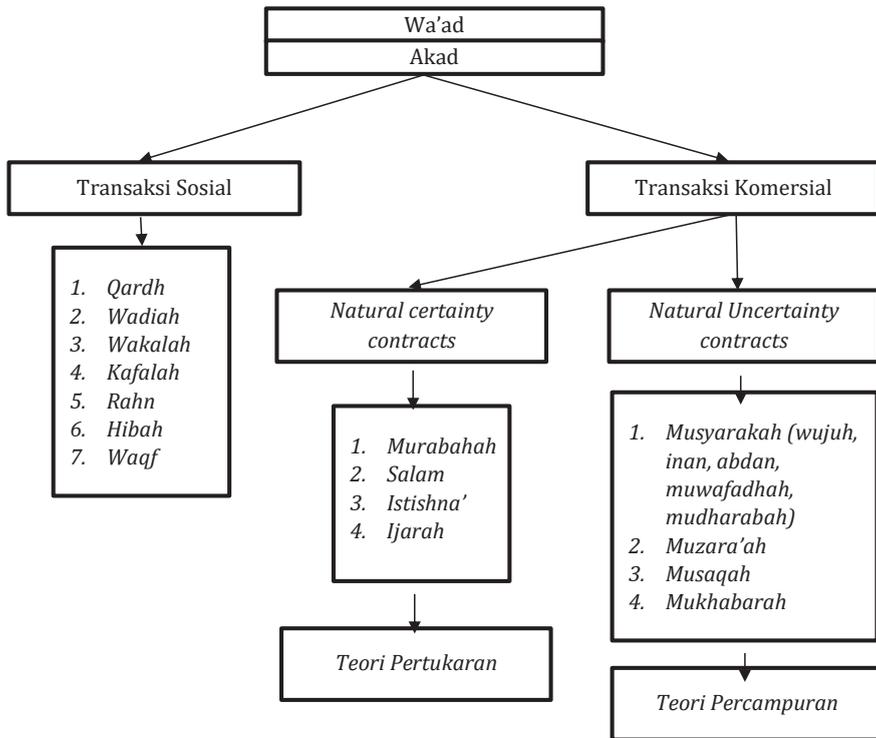
II. Akad Tijarah

Seperti yang telah kita singgung di atas, berbeda dengan akad tabarru', maka akad tijarah/mu'awadah (compensational contract) adalah segala macam perjanjian yang mengangkut for profit transaction. Akad-akad ini dilakukan dengan tujuan mencari keuntungan, karena itu bersifat komersil. Contoh akad tijarah adalah akad-akad investasi, jual beli, sewa menyewa.

Kemudian, berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperolehnya, akad tijarah pun dapat kita bagi menjadi dua kelompok besar, yakni:

1. Natural Uncertainty Contracts; dan
2. Natural Certainty Contracts

Bagian C berikut ini akan membahas kedua bentuk akad di atas dengan lebih rinci.



Gambar : Skema Akad-akad

3. Antara *Natural Uncertainty* Dengan *Natural Certainty Contracts*

Dalam Bab 4 kita telah menyinggung konsep natural certainty contracts (NCC) dan natural uncertainty contracts (NUC) dalam kaitannya dengan teori pertukaran dan teori percampuran. Dalam bentuk yang pertama, cash flow dan timing-nya bisa diprediksi dengan

relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad (fixed and predetermined). Sedangkan dalam bentuk yang kedua sebaliknya adalah yang terjadi, yakni cash flow dan timing-nya tidak pasti karena sangat bergantung pada hasil investasi. Tingkat return investasinya bisa positif, negatif, atau nol (not fixed and not predetermined).

I. Natural Certainty Contracts (NCC)

Dalam NCC, kedua belah pihak saling mempertukarkan aset yang dimilikinya, karena itu objek pertukarannya (baik barang maupun jasa) pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (quantity, mutunya (quality), harganya (price), dan waktu penyerahannya (time of delivery. Jadi, kontrak-kontrak ini secara “sunnatullah” (by their nature) menawarkan return yang tetap dan pasti. Yang termasuk dalam kategori ini adalah kontrak-kontrak yang berbasis jual beli, upah mengupah, dan sewa menyewa yaitu:

1. Akad jual beli (Al-Bai', salam dan istishna')
2. Akad sewa menyewa (ijarah dan IMBT)

Dalam akad-akad di atas, pihak-pihak yang bertransaksi saling mempertukarkan asetnya, (baik real assets maupun financial assets). Jadi masing-masing pihak tetap berdiri sendiri (tidak saling bercampur membentuk usaha baru), sehingga tidak ada pertanggungansan risiko bersama. Juga tidak ada percampuran aset si A dengan aset si B. Yang ada misalnya adalah si A memberikan barang ke B, kemudian sebagai gantinya B menyerahkan uang kepada A. Di sini barang ditukarkan dengan uang, sehingga terjadilah kontrak jual beli (al-bai').

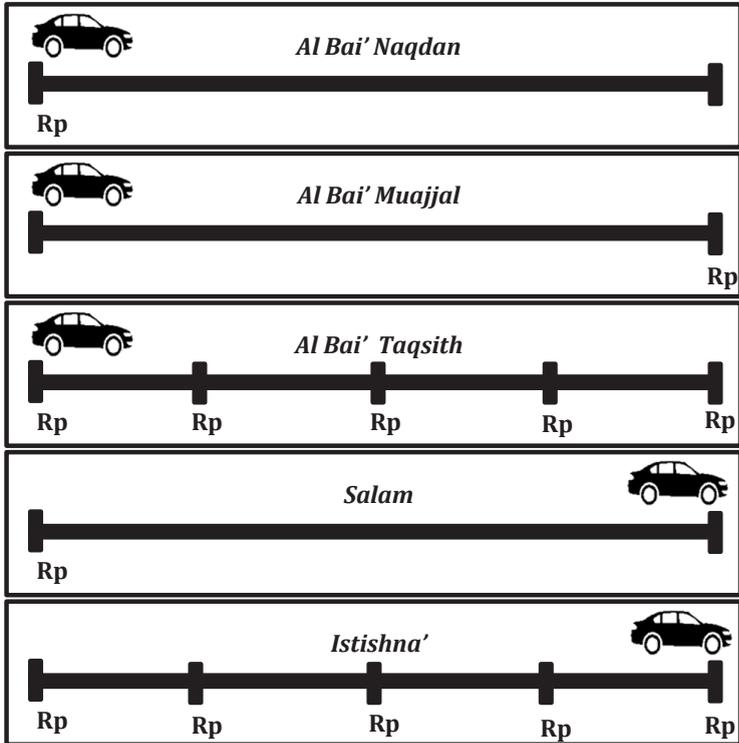
1. Akad Jual Beli (Al-Bai', Salam dan Istisna')

Gambar 5.4 berikut ini memberikan skema akad jual beli (al-Bai'). Pada dasarnya ada 5 bentuk akad al-bai', yakni:

- a. Al-Bai' Naqdan
- b. Al-Bai' Muajjal
- c. Al-Bai' Taqsith
- d. Salam
- e. Istishna

Al-Bai' naqdan adalah akad jual beli biasa yang dilakukan secara tunai. (Al-Bai' berarti jual beli, sedangkan naqdan artinya tunai). Dalam Gambar 5.3 terlihat bahwa baik uang maupun barang diserahkan di muka pada saat yang bersamaan, yakni di awal transaksi (tunai).

Jual beli dapat juga dilaksanakan tidak secara tunai, tapi dengan cicilan. Jual beli cicilan ini secara umum disebut al-bai' muajjal. Pada jenis ini, barang diserahkan di awal periode, sedangkan uang dapat diserahkan pada periode selanjutnya. Pembayaran ini dapat dilakukan secara cicilan selama periode hutang, disebut taqsith atau dapat juga dilakukan secara sekaligus (lump-sum) di akhir periode disebut muajjal.



Gambar akad al-bai'

Kita juga mengenal suatu akad jual beli, dimana si penjual menyatakan dengan terbuka kepada si pembeli mengenai tingkat keuntungan yang diambilnya. Bentuk jual beli seperti ini dinamakan murabahah (terambil dari kata bahasa Arab rbhu, keuntungan). Dalam ilmu fiqih, akad murabahah ini pada mulanya digunakan untuk bertransaksi dengan anak kecil atau dengan orang yang kurang akalunya. Hal ini dilakukan untuk menghindari mereka dari penipuan. Dewasa ini, akad murabahahpun digunakan dalam praktik perbankan syariah, karena nasabah diasumsikan tidak begitu mengetahui teknis perhitungan bagi hasil (dengan demikian dapat dianalogikan sebagai orang yang kurang mengerti, seperti anak kecil). Jadi bank syariah memberitahukan tingkat keuntungan yang diambilnya kepada nasabah.

Bentuk jual beli yang keempat adalah jual beli salam. Dalam jual beli jenis ini, barang yang ingin dibeli biasanya belum ada (misalnya masih harus diproduksi). Jual beli saham adalah kebalikan dari jual beli muajjal. Dalam jual beli salam, uang diserahkan sekaligus di muka sedangkan barangnya diserahkan di akhir periode pembayaran.

Bentuk jual beli yang terakhir adalah jual beli istishna'. Akad istishna' sebenarnya adalah akad salam yang pembayaran atas barangnya dilakukan secara cicilan selama periode pembiayaan (jadi tidak dilakukan secara lump-sum di awal). Istishna' adalah bentuk lawan dari kata taqsith.

Akad-akad al-bai' ini akan kita bahas lebih lanjut di Bab 7 ketika kita membicarakan pembiayaan murabahah.

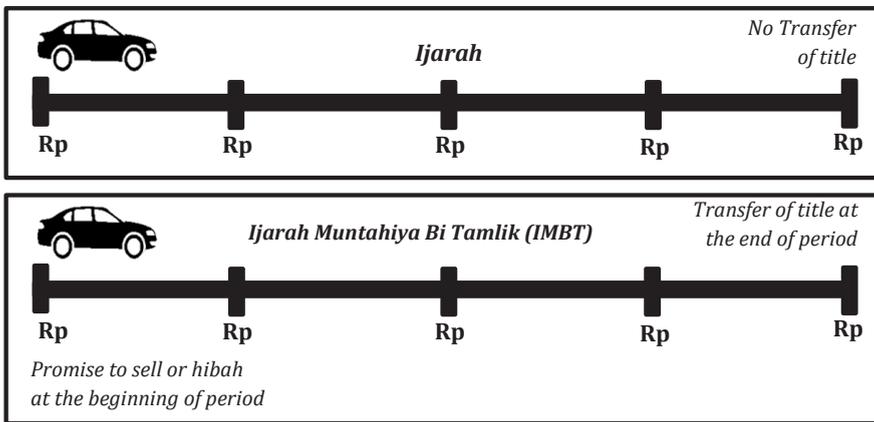
2. Akad Sewa Menyewa (Ijarah dan IMBT)

Selain akad jual beli, dalam NCC ada pula akad sewa menyewa, yakni akad ijarah muntahia bittamlik (IMBT). Skema akad sewa menyewaini diberikan pada Gambar 5.5.

Ijarah adalah akad untuk memanfaatkan jasa, baik jasa atas barang ataupun jasa atas tenaga kerja. Bila digunakan untuk mendapatkan manfaat barang, maka disebut sewa menyewa. Sedangkan jika digunakan untuk mendapatkan

manfaat tenaga kerja, disebut upah mengupah. Sedangkan ju'alah adalah akad ijarah yang pembayarannya didasarkan atas kinerja (performance) objek yang disewa/diupah. Pada ijarah, tidak terjadi perpindahan kepemilikan objek ijarah. Objek ijarah tetap menjadi milik yang menyewakan.

Namun demikian, pada zaman modern ini muncul inovasi baru dalam ijarah, di mana si peminjam dimungkinkan untuk memiliki objek ijarahnya di akhir periode peminjaman. Ijarah yang membuka kemungkinan perpindahan kepemilikan atas objek ijarahnya ini disebut sebagai ijarah muntahia bittamlik (IMBT).



Gambar : akad ijarah

II. Natural Uncertainty Contracts (NUC)

Dalam NUC, pihak-pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asetnya (baik real assets maupun financial assets) menjadi satu kesatuan, dan kemudian menanggung risiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Di sini, keuntungan dan kerugian ditanggung bersama. Karena itu, kontrak ini tidak memberikan kepastian pendapatan (return), baik dari segi jumlah (amount), maupun waktunya. Yang termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak-kontrak investasi. Kontrak investasi ini secara "sunnatullah" (by their nature) tidak menawarkan return yang tetap dan pasti. Jadi sifatnya tidak fixed and predetermined.

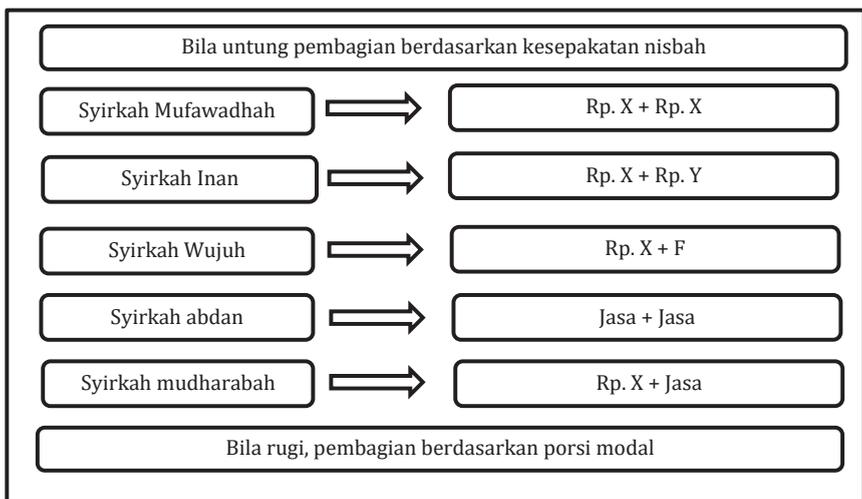
Contoh-contoh NUC adalah sebagai berikut:

1. Musyarakah (wujuh, 'nan, abdan, muwafadhah, mudharabah)
2. Muzara'ah
3. MUSAQAH
4. Mukharabah

Gambar 5.6 berikut ini memberikan ikhtisar akad-akad NUC di atas.

Akad musyarakah (atau disebut juga syirkah) mempunyai 5 (lima) variasi, yakni: mufawadhah, 'inan, wujud, abdan, dan mudharabah. Dalam syirkah yang sama, yakni Rp X dicampur dengan Rp X juga. Sedangkan pada syirkah

para pihak yang berserikat mencampurkan modal dalam jumlah yang tidak sama, misalnya Rp X dicampur dengan Rp Y. dalam syirkah wujud, terjadi percampuran Antara modal dengan reputasi/nama baik seseorang (wujuh, berasal dari kata Bahasa Arab yang berarti wajah = reputasi).



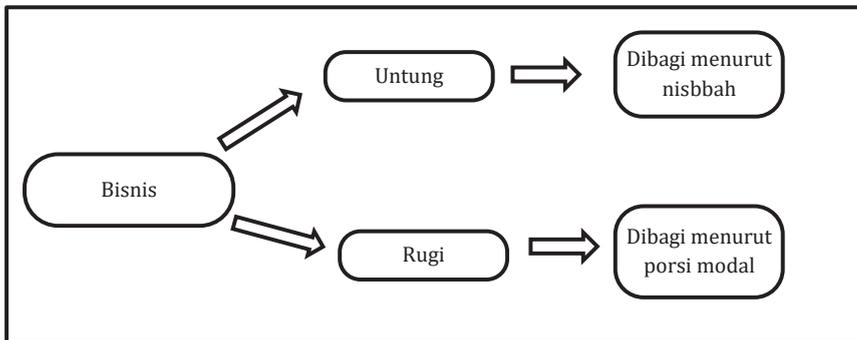
Gambar akad tijarah, natural uncertainty contracts

Bentuk syirkah selanjutnya adalah syirkah 'abdan, di mana terjadi percampuran jasa-jasa Antara orang orang yang berserikat. Misalnya ketika konsultan perbankan syariah bergabung dengan

konsultasn information technology untuk mengerjakan proyek system informasi Bank Syariah Z. Dalam syirkah bentuk ini, tidak terjadi adalah percampuran keahlian/ keterampilan dari pihak-pihak yang berserikat.

Bentuk syirkah yang terakhir adalah syirkah mudharabah. Dalam syirkah ini, terjadi percampuran antara modal dengan jasa (keahlian/ keterampilan) dari pihak-pihak berserikat.

Dalam semua bentuk syirkah tersebut, berlaku ketentuan sebagai berikut: bila bisnis untung maka pembagian keuntungannya didasarkan menurut nisbah bagi hasil yang telah disepakati oleh pihak-pihak yang bercampur. Bila bisnis rugi, maka pembagian kerugiannya didasarkan menurut porsi modal masing-masing pihak yang bercampur.



Gambar bagi untung dan rugi

Perbedaan penetapan ini dikarenakan adanya perbedaan kemampuan menyerap (absorpsi) untung dan rugi. Untung sebesar apapun dapat diserap oleh pihak mana saja. Sedangkan bila rugi, tidak semua pihak memiliki kemampuan menyerap kerugian yang sama. Dengan demikian, bila terjadi kerugian, maka besar ketugian yang ditanggung disesuaikan dengan besarnya modal yang diinvestasikan ke dalam bisnis tersebut.

Dengan demikian, dalam syirkah mufawadhah, karena porsi modal pihak-pihak yang berserikat besarnya sama, besarnya jumlah keuntungan maupun kerugian yang diterima bagi masing-masing pihak jumlahnya sama pula.

Dalam syirkah 'inan, karena jumlah porsi modal yang dicampurkan oleh masing-masing pihak berbeda jumlahnya, maka jumlah keuntungan

yang diterima berdasarkan kesepakatan nisbah. Sedangkan bila rugi, maka masing-masing pihak akan menanggung kerugian sebesar proporsi modal yang ditanamkan dalam syirkah tersebut.

Dalam syirkah wujud, bila terjadi laba, keuntungan pun dibagi berdasarkan kesepakatan nisbah antara masing-masing pihak. Sedangkan bila rugi, hanya pemilik modal saja yang akan menanggung kerugian finansial yang terjadi. Pihak yang menyumbangkan reputasi/ nama baik, tidak perlu menanggung kerugian finansial, karena ia tidak menyumbangkan modal finansial apapun. Namun demikian, pada dasarnya ia tetap menanggung kerugian pula, yakni jatuhnya reputasi/ nama baiknya.

Dalam syirkah 'abdan, demikian pula halnya. Bila mendapatkan laba, laba itu akan dibagi menurut nisbah yang disepakati oleh pihak-pihak yang berserikat. Sedangkan bila terjadi kerugian, maka kedua belah pihak akan sama-sama menanggungnya, yakni dalam bentuk hilangnya segala jasa yang telah mereka kontribusikan.

Dalam syirkah mudharabah, bila terjadi keuntungan laba tersebut dibagi menurut nisbah bagi hasil yang disepakati oleh kedua belah pihak. Sedangkan bila rugi, penyandang modal (shahib al-mal) yang akan menanggung kerugian finansialnya. Pihak yang mengkontribusikan jasanya (mudharib) tidak menanggung kerugian finansial apapun, karena ia tidak memberikan kontribusi finansial apapun. Bentuk kerugian yang ditanggung oleh mudharib berupa hilangnya waktu dan usaha yang selama ini sudah ia kerahkan tanpa mendapatkan imbalan apapun.

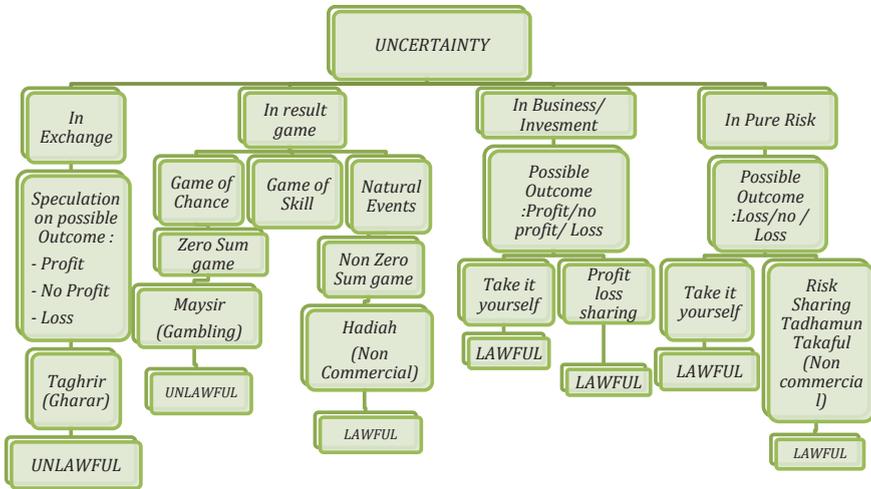
Selain musyarakah, terdapat juga kontrak investasi untuk bidang pertanian yang pada prinsipnya sama dengan prinsip syirkah. Bentuk kontrak bagi hasil yang diterapkan pada tanaman pertanian setahun dinamakan muzara'ah. Bila bibitnya berasal dari pemilik tanah, disebut mukhabarah. Sedangkan bentuk kontrak bagi hasil yang diterapkan pada tanaman pertanian tahunan disebut musaqat.

Pembedaan antara natural certainty contracts (NCC) dengan natural uncertainty contracts (NUC) ini sangat penting, karena keduanya memiliki karakteristik khas yang tidak boleh dicampuradukkan. Bila natural certainty contracts diubah menjadi uncertain, terjadilah gharar

atau ketidakpastian, unknown to both parties). Dengan kata lain, kita mengubah hal-hal yang sudah pasti menjadi tidak pasti. Hal ini melanggar “sunnatullah”, karena itu dilarang.

Demikian pula sebaliknya dilarang, yakni bila Natural Uncertainty Contracts diubah menjadi certain, maka terjadilah riba nasiah. Artinya, kita mengubah hal-hal yang harusnya tidak pasti menjadi pasti. Hal inipun melanggar sunnatullah, karena itu dilarang. Tetapi justru hal itulah yang dilakukan oleh perbankan konvensional dengan penerapan sistem bunganya.

4. Teori Uncertainty (Ketidakpastian)



Gambar teori kepastian

Secara umum, ketidakpastian dapat terjadi pada empat hal, yaitu dalam pertukaran, dalam hasil permainan, dalam bisnis atau investasi, dan dalam risiko murni.

1. Ketidakpastian dalam Pertukaran

Sebagaimana telah disinggung pada bagian terdahulu, karakter kontrak pertukaran adalah memberikan kepastian, baik dari segi jumlah maupun waktu. Namun, jika di dalamnya mengandung aksi spekulasi, suatu pertukaran akan menghasilkan ketidakpastian karena akan menghasilkan tiga kemungkinan, yaitu untung, rugi

atau tidak untung atau tidak rugi (impas). Ketidakpastian yang timbul dari aksi spekulasi dalam suatu pertukaran inilah yang disebut sebagai taghrir (gharar) dan dilarang dalam islam.

II. Ketidakpastian dalam Permainan

Permainan dapat diklasifikasikan ke dalam tiga hal, yaitu permainan peluang, permainan ketangkasan dan permainan ata suatu peristiwa alamiah. Dalam ketiga permainan tersebut, faktor ketidakpastian merupakan sesuatu yang tidak dapat dihindari. Dengan kata lain, pada dasarnya suatu permainan akan selalu memberikan ketidakpastian: menang, kalah atau bahkan seri (draw). Jika mengandung zero sum game, yaitu salah satu pihak harus menanggung kerugian material, sementara pihak yang lainnnya memperoleh keuntungan, permaianan tersebut dikategorikan sebagai tindakan maysir (perjudian), yang berarti dilarang dalam islam. Adapun jika tidak ada satupun pihak yang dirugikan secara material (non-zero sum game), permainan tersebut diperbolehkan dalam islam, dan pemberian yang diberikan kepada pemenang dikategorikan sebagai hadiah.

III. Ketidakpastian dalam Bisnis atau Investasi

Bisnis atau investasi pada dasarnya merupakan sebuah aktivitas yang tidak bisa terlepas dari suatu ketidakpastian (uncertainty contract). Dalam kerjasama bisnis atau investasi, para pelaku pasti akan menghadapi salah satu dari tiga kemungkinan yang ada, yaitu untung, rugi atau tidak untung dan tidak rugi. Jika kerugian atau keuntungan dari aktiviatas bisnis ini sejak awal ditetapkan hanya ditanggung oleh salah satu pihak, aktivitas ini dapat dikategorikan sebagai kativitas ribawi, karena memperlakukan suatu kontrak yang berakarakter tidak pasti (uncertainty contract) menjadi pasti (certainty contract), yang berarti terlarang dalam islam. Namun jika kedua belah pihak bersepakat sejak awal untuk melakukan sharing terhadap risiko dan keuntungan, aktivitas bisnis ini sah dan diperbolehkan dalam islam.

IV. Ketidakpastian dalam Risiko Murni

Dalam kehidupan sehari-hari, manusia akan menghadapi berbagai risiko murni. Risiko-risiko tersebut bersifat tidak pasti, bisa

menimpa manusia juga tidak. Dengan demikian, outcome dari ketidakpastian risiko ini adalah hanya loss atau no loss, tidak ada profit. Orang yang bepergian ke suatu daerah, misalnya, hanya akan menghadapi dua kemungkinan risiko, selamat di tujuan atau tidak. Jika selamat, dia tidak memperoleh keuntungan, hanya terhindar dari musibah (no loss). Sebaliknya, jika tidak bisa berhasil selamat sampai di tujuan atau tertimpa kecelakaan, berarti dia menderita kerugian (loss). Dalam menghadapi risiko ini, manusia dapat menanggungnya secara individual dan dapat pula secara bersama-sama, mereka dapat melakukan kejasama yang bersifat saling menolong (nonkomersial), yaitu setiap individu mendonasikan dananya untuk digunakan membantu di antara mereka yang tertimpa musibah.

Setelah mempelajari tentang akad-akad yang berlaku di perbankan syariah, kini kita akan membahas tentang berbagai teknik mendesain suatu akad pembiayaan syariah. Ada empat (4) teknik yang perlu dilakukan untuk mendesain suatu akad pembiayaan syariah, yaitu sebagai berikut:

- A. Memahami karakteristik kebutuhan nasabah
- B. Memahami kemampuan nasabah
- C. Memahami karakteristik sumber dana pihak ketiga bagi bank
- D. Memahami akad fiqih yang tepat

A. Memahami Karakteristik Kebutuhan Nasabah

Teknik pertama yang perlu dilakukan untuk mendesain suatu akad pembiayaan syariah adalah memahami karakteristik kebutuhan nasabah. Dalam hal ini, terdapat 2 hal yang perlu diperhatikan yaitu:

I. Objek

Hal pertama yang harus dilihat untuk memahami karakteristik kebutuhan nasabah adalah objek. Apabila objek pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah berupa barang, harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut ready stock atau goods in process. Jika barang tersebut ready stock, harus dilihat lagi dari sisi apakah waktu yang diperlukan dalam proses barang tersebut pendek atau panjang. Jika proses barang tersebut berjangka pendek maka pembiayaan yang dapat diberikan adalah pembiayaan salam dengan asumsi nasabah akan mampu menyelesaikan kewajibannya dalam satu kali pembayaran sekaligus. Namun, jika proses barang tersebut berjangka waktu panjang, pembiayaan yang dapat diberikan adalah pembiayaan istishna' dengan asumsi

nasabah baru akan mampu menyelesaikan kewajibannya setelah melakukan beberapa kali pembayaran.

Di sisi lain, apabila objek pembiayaan yang dibutuhkan nasabah bukan berupa barang, melainkan jasa, maka pembiayaan yang harus diberikan kepada nasabah adalah pembiayaan ijarah.

A. Kegunaan

Hal kedua yang harus dilihat untuk memahami karakteristik kebutuhan nasabah adalah dari sisi kegunaan barang atau jasa yang dibutuhkan. Dalam hal ini, hal utama yang harus dicermati adalah apakah barang atau jasa yang dibutuhkan nasabah akan digunakan untuk kegiatan produktif atau konsumtif. Apabila kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah untuk kegiatan produktif, harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut digunakan untuk modal kerja atau investasi.

1. Modal kerja

Jika kegunaan barang atau jasa tersebut digunakan untuk modal kerja, maka harus dilihat apakah nasabah telah mempunyai kontrak dengan pihak ketiga atau tidak. Jika nasabah telah mempunyai kontrak, yang harus ditelaah adalah apakah pembiayaan tersebut digunakan untuk pekerjaan konstruksi atau pengadaan barang. Jika untuk pekerjaan konstruksi, pembiayaan yang dapat diberikan bank syariah adalah pembiayaan *istishna'*. Namun, jika untuk pengadaan barang, pembiayaan yang dapat diberikan bank adalah pembiayaan *mudharabah*, kecuali pembiayaan produktif usaha berskala kecil. Pengecualian ini dilakukan hanya sebagai sebuah strategi bagi bank untuk menghindari risiko yang tinggi. Jika nasabah ternyata belum mempunyai kontrak, yang harus dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut digunakan untuk *ready stok* atau *goods in process*. Jika untuk *ready stok*, pembiayaan yang diberikan bank syariah adalah *murabahah*. Namun, jika bukan *ready stock*, melainkan

goods in process, maka harus dilihat lagi dari sisi apakah proses barang tersebut memerlukan waktu pendek atau panjang. Jika berjangka waktu pendek, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan salam. Namun, jika proses barang tersebut memerlukan waktu panjang, pembiayaan yang diberikan adalah istishna'.

2. Investasi

Dalam hal jika kegunaan atau jasa tersebut digunakan untuk investasi, yang harus dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk ready stock atau goods in process. Jika untuk ready stock, faktor selanjutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berjangka waktu panjang atau tidak. Jika ya, pembiayaan yang diberikan bank adalah pembiayaan Ijarah Muntahia Bit Tamlik (IMBT). Namun jika tidak berjangka waktu panjang, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan murabahah. Jika pembiayaan investasi tersebut bukan dimaksudkan untuk ready stock, melainkan goods in process, maka harus dilihat lagi dari sisi apakah proses barang tersebut memerlukan waktu pendek atau panjang. Jika berjangka waktu pendek, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan salam. Namun, jika proses barang tersebut memerlukan waktu panjang, maka pembiayaan yang diberikan adalah istishna'.

Apabila kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah bukan untuk kegiatan produktif, melainkan konsumtif, harus dilihat dari sisi apakah pembiayaan tersebut berbentuk pembelian barang atau jasa. Jika untuk pembelian barang, faktor selanjutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berbentuk ready stock atau goods in process. Jika ready stock, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan murabahah. Namun, jika berbentuk goods in process, yang harus dilihat berikutnya adalah dari

sisi apakah proses barang tersebut memerlukan waktu pendek atau panjang. Jika berjangka waktu pendek, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan salam. Jika proses barang tersebut memerlukan waktu panjang, pembiayaan yang diberikan adalah *istishna'*. Jika pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah di bidang jasa, pembiayaan syariah yang dapat diberikan adalah pembiayaan ijarah.

B. Memahami Kemampuan Nasabah

Teknik kedua yang perlu dilakukan untuk mendesain suatu akad pembiayaan syariah adalah memahami kemampuan nasabah. Dalam hal ini, hal yang perlu diperhatikan adalah dari sisi *highly predictable*, yakni apakah sumber pendapatan nasabah sangat dapat diprediksikan atau tidak. Jika sumber pendapatan nasabah *highly predictable*, faktor berikutnya yang harus dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut untuk pekerjaan konstruksi atau pengadaan barang. Jika untuk konstruksi, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istishna'*. Namun jika untuk pengadaan barang, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan mudharabah kecuali produksi usaha skala kecil. Jika sumber pendapatan nasabah tidak termasuk ke dalam kategori *highly predictable*, faktor selanjutnya yang harus dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut untuk *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan murabahah. Namun jika untuk *goods in process*, harus dilihat lagi dari segi waktu proses barang. Jika kurang dari 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan salam. Namun jika lebih dari 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istishna'*.

C. Memahami Karakteristik Sumber Dana Pihak Ketiga Bagi Bank

Teknik ketiga yang perlu dilakukan untuk mendesain suatu akad pembiayaan syariah adalah memahami karakteristik sumber dana

pihak ketiga bagi bank. Hakikat dari analisis terhadap kebutuhan sumber dana pihak ketiga ditujukan untuk mendapatkan:

1. Kepastian bank terhadap pemenuhan kebutuhan cash out bank dalam memberikan pembiayaan dapat tertutupi oleh pembayaran (cash in) dari debitur.
2. Kepastian bank terhadap kewajiban pemberian bagi hasil yang harus diberikan kepada pemegang dana (pihak ketiga) dapat ditutupi oleh pembayaran (cash in) dari debitur.

Maka berdasarkan atas dua tujuan di atas, dalam memahami karakteristik sumber dana pihak ketiga bank harus melakukan analisis arus kas, baik dari sisi cash in bank (berarti juga sebagai cash out debitur) dan arus kas dari sisi cash out (berarti juga sebagai cash in debitur).

Dalam hal cash in bank (cash out nasabah), faktor yang harus diperhatikan adalah apakah ia berbentuk grace period atau tidak.

Yang dimaksud dengan grace period adalah tenggang waktu yang diberikan bank kepada debitur untuk tidak melakukan pembayaran cicilan sampai waktu tertentu. Contoh: pada tanggal 1 Maret 2004, Bank Perkasa Syariah memberikan pembiayaan kepemilikan mesin penggilingan daging kepada Ahmad. Ahmad memproyeksikan bahwa mesin tersebut baru dapat memberikan manfaat ekonomi setelah tiga bulan mendatang, sehingga ia meminta kepada bank untuk memberikan penangguhan cicilan pertama dilakukan pada tanggal 1 Juni 2004 dan Bank Perkasa Syariah menyetujuinya. Nah tenggang waktu antara tanggal 1 Maret sampai dengan 1 Juni inilah yang disebut sebagai grace period.

Gambar 6.7 Memahami Karakteristik Sumber Dana Pihak Ketiga Bagi Bank hal 90

Jika ada grace period, konsekuensi yang diterima bank adalah bank tidak akan mendapatkan cash in dari debitur selama masa ini, dengan demikian bank juga tidak akan mampu untuk memberikan bagi hasil kepada nasabah penyimpan dana. Oleh sebab itu, bank perlu melihat lebih lanjut apabila ada masa grace period, yaitu bank harus mencermati apakah pembayaran tersebut dilakukan secara installment atau tidak. Apabila tidak installment berarti debitur hanya akan

melakukan pembayaran satu kali saja, yaitu di akhir masa pembayaran. Tentunya model pembayaran seperti ini sangat memiliki tingkat risiko yang tinggi sehingga lebih baik bank memutuskan untuk tidak memberikan pembiayaan apabila debitur menginginkan pembayaran dilakukan secara lump sum di akhir kontrak.

Jika installment, berarti bank masih memungkinkan memberikan bagi hasil kepada deposen sesuai dengan termin installment tersebut baik bulanan maupun nonbulanan. Oleh karena itu, faktor selanjutnya yang diperhatikan adalah apakah pembayaran itu dilakukan secara bulanan atau tidak. Jika bulanan, maka bank syariah menggunakan multiple akad, yakni terdiri dari ijarah dan akad lainnya. Kenapa harus multiple akad? Karena dengan menggunakan multiple akad walaupun ada masa grace period bank tetap mampu mendapatkan cash in dari debitur setiap bulannya. Hal ini berarti juga bank mampu memberikan bagi hasil bagi deposen. Lalu apakah yang dimaksud dengan multiple akad? Multiple akad atau juga disebut sebagai akad murabahah adalah akad gabungan yang terdiri dari dua akad atau lebih. Contoh Multiple Akad: Ijarah bil Istishna' wal Murabahah.

Gambar 6.8 Grace Period hal 91

Bila si debitur menginginkan pembiayaan murabahah untuk pemesanan rumah tipe 72/250 kepada bank dan debitur baru akan melakukan pembayaran pertama atas rumah tersebut pada saat serah terima rumah, maka pembiayaan ini mempunyai konsekuensi adanya masa grace period, yaitu selama masa persetujuan pembiayaan atas pemesanan rumah tipe 72/250 tersebut dan masa penyerahan rumah yang dipesan tersebut. Untuk itu, bank dapat mengatasi masa grace period ini dengan cara melakukan koontrak tambahan, yaitu kontrak ijarah. Dalam kontrak ijarah tersebut, debitur bertindak sebagai pemberi pekerjaan kepada bank untuk mencarikan rumah yang sesuai dengan pesanan dan pihak bank sebagai pihak yang mendapat tugas tersebut. Dan atas kontrak ijarah ini, selaku pihak yang menyewakan, bank berhak mendapatkan fee setiap bulannya. Secara lebih jelas contoh akad dapat dilihat pada gambar 6.9.

Namun jika pembayaran tidak dilakukan secara bulanan, maka bank dapat menggunakan sumber dana RIA (mudharabah muqayyadah),

yakni sumber dana yang hanya dapat digunakan pada waktu, tempat atau objek tertentu.

Dalam hal *cash in bank* (*cash out* nasabah) tidak berbentuk *grace period*, berarti sejak masa pembiayaan berlangsung pihak bank akan langsung mendapatkan cicilan pembayaran (*cash in*) dari debitur. Tentu saja hal ini lebih mudah dan menguntungkan bank karena lebih leluasa dalam mencari sumber pendanaan dana pihak ketiga. Dalam hal tidak ada *grace period*, bank dapat mengklasifikasikan ke dalam dua kelompok, yaitu dengan pembayaran *installment* atau tidak. Apabila pembayaran dilakukan tidak secara *installment* bank dapat menggunakan pembiayaan *murabahah muajjal* (tunai sekaligus di akhir masa perjanjian). Apabila pembayaran debitur dilakukan dengan *installment*, bank dapat menggunakan pembiayaan *murabahah taqsith*, dan untuk memenuhi pembiayaan tersebut bank dapat mengelompokkan ke dalam dua hal, yaitu apakah pembayaran debitur dilakukan secara bulanan atau tidak. Apabila debitur melakukan *installment* secara bulanan berarti bank dapat memberikan keuntungan bagi hasil kepada deposen secara bulanan juga, dan untuk sumber pendanaan tersebut bank dapat menggunakan *URIA* sebagai sumber pendanaan bagi pembiayaan kepada debitur tersebut. Namun jika pembayaran tidak dilakukan secara bulanan, maka bank dapat menggunakan sumber dana *RIA* (*mudharabah muqayyadah*).

Dalam hal *cash out* bank (*cash in* nasabah), faktor yang harus diperhatikan adalah apakah berbentuk *lump sum* atau tidak. Jika berbentuk *lump sum*, faktor selanjutnya yang dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut untuk kebutuhan barang atau jasa. Jika untuk kebutuhan barang, faktor yang harus dianalisis berikutnya adalah apakah barang tersebut termasuk *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *murabahah*. Namun jika berbentuk *goods in process*, harus dilihat lagi dari segi waktu proses barang. Jika berjangka waktu pendek, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *salam*. Namun jika berjangka waktu panjang, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istishna'*.

Jika untuk memenuhi kebutuhan jasa, pembiayaan yang diberikan adalah *ijarah*. Namun jika pembiayaan tersebut bukan untuk memenuhi

kebutuhan barang atau jasa, melainkan penyertaan modal (*syirkah*), maka faktor berikutnya yang harus diperhatikan adalah apakah syirkah tersebut berbentuk sindikasi atau tidak. Yang dimaksud dengan sindikasi adalah kelompok investor yang bekerja sama untuk membiayai suatu proyek. Jika berbentuk sindikasi, maka pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan musyarakah. Namun jika tidak berbentuk sindikasi, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan mudharabah.

Jika *cash out bank* (*cash in* nasabah) tidak berbentuk *lump sum*, melainkan termin, maka faktor yang harus dilihat adalah apakah pembiayaan tersebut untuk memenuhi kebutuhan barang atau jasa. Jika untuk memenuhi barang, faktor selanjutnya yang harus diperhatikan adalah apakah barang tersebut berbentuk *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan murabahah. Namun jika barang tersebut termasuk *goods in process*, harus dilihat lagi dari segi waktu proses barang. Jika kurang dari 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan salam. Namun jika lebih dari 6 bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istishna'*.

Jika pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan jasa, pembiayaan yang diberikan adalah ijarah. Namun jika pembiayaan tersebut bukan untuk memenuhi kebutuhan barang atau jasa, melainkan penyertaan modal (*syirkah*), faktor berikutnya yang harus diperhatikan adalah apakah syirkah tersebut berbentuk sindikasi atau tidak. Jika berbentuk sindikasi, maka pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan musyarakah. Namun jika tidak berbentuk sindikasi, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan mudharabah.

D. Memahami Akad Fiqih Yang Tepat

Teknik keempat yang perlu dilakukan untuk mendesain suatu akad pembiayaan syariah adalah memahami akad fiqih yang tepat. Seperti yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, penerapan sebuah transaksi tidak boleh bertentangan dengan syariah islam, baik dilarang karena haram selain zatnya, tidak sah akadnya, yakni rukun dan syarat yang tidak terpenuhi, terjadi ta'alluq, serta terjadi dua akad dalam satu transaksi secara bersamaan.

Di sisi lain, penerapan sebuah akad pada suatu transaksi juga harus memperhatikan karakteristik dari akad yang dimaksud, yakni apakah akad tersebut termasuk ke dalam kategori akad tabarru' atau akad tijarah. Jika termasuk akad tabarru', bank tidak bisa meminta kompensasi dari nasabah terhadap pelaksanaan transaksi. Dengan kata lain, dari hasil identifikasi ini, kita akan memperoleh kepastian mana akad yang bisa diharapkan kompensasinya dan mana akad yang tidak bisa diharapkan.

Terhadap transaksi-transaksi yang termasuk ke dalam kategori akad tijarah, kita dapat melakukan identifikasi lebih lanjut mengenai mana yang termasuk ke dalam akad tijarah yang berbasis natural certainty contracts dan mana pula akad tijarah yang berbasis natural uncertainty contracts. Tujuan dari identifikasi ini adalah untuk memperoleh kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing).

Seperti yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, natural certainty contracts merupakan kontrak atau akad dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing). Dengan kata lain, dalam natural certainty contracts ini, kedua belah pihak saling mempertukarkan aset yang dimiliki. Oleh karena itu, objek pertukarannya pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlah (quantity), mutu (quality), harga (price), maupun waktu penyerahannya (time of delivery). Jadi, kontrak-kontrak tersebut secara sunnatullah memberikan return yang tetap dan pasti. Yang termasuk dalam kategori ini adalah murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam dan istishna'.

Sementara yang dimaksud dengan natural uncertainty contracts adalah kontrak atau akad dalam bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (return), baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing). Dengan demikian, dalam NUC ini, tingkat return bisa positif, negatif, maupun nol. Yang termasuk ke dalam kategori ini adalah mudharabah, musyarakah, muzara'ah, musaqah, dan mukhabarah.

A. Pengertian Agunan/Jaminan pada Pembiayaan

Perkembangan ekonomi akan selalu diikuti oleh perkembangan kebutuhan akan pembiayaan dan pemberian pembiayaan. Demi keamanan pemberian pembiayaan tersebut dalam arti piutang dari pihak yang meminjamkan akan terjamin dengan adanya jaminan. Berkaitan dengan pembiayaan yang disalurkan oleh bank, lembaga jaminan mempunyai arti yang lebih penting lagi, hal ini dikarenakan pembiayaan yang diberikan oleh bank mengandung resiko. Oleh karena itu, Undang-Undang Perbankan memberikan peraturan bagi bank dalam hal penyaluran pembiayaan, baik dalam penegasan prinsip pembiayaan, batasan pemberian pembiayaan sampai kepada sanksi bagi para pelaku pelanggaran ketentuan pembiayaan.

Mengenai pengertian jaminan, KUH Perdata maupun Undang-Undang lainnya tidak memberikan batasan, namun demikian peraturan tentang jaminan banyak tersebar dalam KUH Perdata dan Undang-Undang lainnya, khususnya Undang-Undang Perbankan Nomor. 14 Tahun 1967, Undang-Undang Nomor. 7 Tahun 1992 yang diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 dan Undang-Undang Nomor. 4 Tahun 1996 Tentang Hak Tanggungan. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) jaminan berasal dari kata “jamin” yang artinya adalah menanggung. Jaminan adalah tanggungan atas pinjaman yang diterima atau garansi atau janji seseorang untuk menanggung utang atau kewajiban tersebut tidak dipenuhi.

Dalam Undang-Undang Perbankan Tahun 1992 dikenal dengan istilah Hukum yaitu “Jaminan” dan istilah teknis yaitu “Agunan”. Dalam Undang-Undang ini jaminan diberi arti yang berbeda dengan pengertian jaminan menurut Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967, Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967 memberikan arti jaminan

sebagai agunan. Sedangkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 memberikan arti jaminan sebagai keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi kewajibannya sesuai dengan yang diperjanjikan. Untuk memperoleh keyakinan tersebut, sebelum memberikan kredit, bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari nasabah debitur.

Jaminan adalah suatu perikatan antara kreditur dengan debitur, dimana debitur memperjanjikan sejumlah hartanya untuk pelunasan utang menurut ketentuan perundang-undangan yang berlaku apabila dalam waktu yang ditentukan terjadi kemacetan pembayaran utang si debitur. Jaminan adalah aset pihak peminjaman yang dijanjikan kepada pemberi pinjaman jika peminjam tidak dapat mengembalikan pinjaman tersebut. jaminan merupakan salah satu unsur dalam analisis pembiayaan.

Oleh karena itu, barang-barang yang diserahkan nasabah harus dinilai pada saat dilaksanakan analisis pembiayaan dan harus berhati-hati dalam menilai barang-barang tersebut karena harga yang dicantumkan oleh nasabah tidak selalu menunjukkan harga yang sesungguhnya (harga pasar pada saat itu). Dengan kata lain, nasabah kadangkadang menaksir barang-barang yang digunakannya diatas harga yang sesungguhnya.

Penilaian yang terlalu tinggi bisa berakibat lembaga keuangan berada pada posisi yang lemah, jika likuiditas/penjualan barang agunan tidak dapat dihindarkan, keadaan tersebut dapat membawa lembaga keuangan kepada kerugian karena hasil penjualan agunan biasanya akan lebih rendah dari pada harga semula maupun harga pasar pada saat agunan akan dijual sehingga tidak dapat menutupi kewajiban nasabah lembaga keuangan.

B. Pengikatan Jaminan

Pembiayaan yang didanai oleh bank syariah merupakan bentuk investasi yang memerlukan waktu lama dan secara berangsur-angsur dana yang diinvestasi tersebut akan kembali kepada bank. Secara umum bentuk-bentuk pembiayaan yang didanai oleh bank syariah adalah jual

beli, sewa, bagi hasil dan penyertaan modal atau kemitraan. Jangka waktu pembiayaan disepakati oleh pihak bank dengan nasabah debiturnya dengan mempertimbangkan kemampuan pengembalian pembiayaan tersebut. Secara umum pembiayaan dapat disetujui oleh bank bila nasabah menyertai permohonan dengan jaminan (collateral) yang layak. Jaminan tersebut berupa harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayar jika terjadi wanprestasi terhadap bank syariah. Jaminan yang diberikan oleh debitur kepada bank syariah dibutuhkan untuk pembayaran hutang seandainya terjadi wanprestasi terhadap pembiayaan yang telah diberikan oleh bank dengan cara menguangkan atau menjual jaminan tersebut melalui mekanisme yang telah ditetapkan.

Dengan demikian pada saat proses penilaian terhadap kelayakan pembiayaan kepada calon nasabah debiturnya, jaminan ini menjadi indikator penentuan yang digunakan oleh bank untuk menilai dan kelayakan nasabah debitur memperoleh jumlah pembiayaan yang akan diberikan dan juga jangka waktunya. Dengan adanya jaminan tersebut pihak bank syariah sebagai pembiayaanur akan memiliki keyakinan sebagai syarat yang ditetapkan oleh ketentuan perundang-undangan tentang prudential standard untuk menimbulkan keyakinan bahwa debitur akan memenuhi kewajiban yang dapat dinilai dengan uang yang timbul dari suatu perikatan pembiayaan tersebut.

Untuk mengantisipasi kerugian yang mungkin saja timbul dalam kegiatan pembiayaan, bank harus menetapkan kebijakan sebagai langkah antisipatif sedini mungkin, yaitu sejak mempertimbangkan memberikan pembiayaan yaitu dengan adanya jaminan yang dimiliki oleh nasabah.

Ketentuan jaminan dalam hukum positif Indonesia tidak dapat diterapkan begitu saja pada perbankan syariah, tanpa mengkaji dan menganalisis ketentuan hukum Islam, karena bank syariah tetap harus menerapkan syariah compliant dalam sistem dan operasionalnya. Untuk pembiayaan musyarakah dan mudarabah, konsep fikih muamalat tidak mengenal adanya keharusan penyertaan jaminan dari para pihak, dan tidak ada pendapat ulama tentang kebolehan meminta jaminan dari peserta kongsi dan juga muḍārib. Akad mudarabah dan musyarakah bertujuan untuk bekerjasama investasi untuk mendapatkan keuntungan,

yang seharusnya sejak dari awal sudah dilandasi rasa saling percaya dari para patner dan juga mitra kerjanya.

Dalam hal ini, bank syariah sebagai mitra kerja untuk pembiayaan musyarakah dan sebagai *ṣāhib al-māl* dalam pembiayaan mudarabah harus memiliki penilaian tentang kepercayaan dan amanah kepada calon nasabah debiturnya. Oleh karena itu para pemilik dana sebagai pihak yang memiliki dana dan memberikan pembiayaan atau ikut serta mendanai suatu perkongsian usaha komersil mengucurkan dana pembiayaan untuk investasi harus didasarkan dari feasibilitas usaha yang telah atau sedang dijalankan oleh nasabah debiturnya untuk memastikan kembalinya modal yang telah diinvestasi pada usaha nasabah debiturnya dan juga porsi keuntungan dengan cara bagi hasil dengan nasabah debiturnya.

Dalam rule fikih muamalat pemilik dana dan pihak perbankan syariah sebagai pihak intermediasi tidak dapat menuntut calon nasabah debitur untuk menyerahkan barang jaminan, karena hal tersebut bukan prioritas yang harus dipertimbangkan dalam pemberian dana pembiayaan baik untuk produk mudarabah maupun musyarakah. Ada hal lain yang lebih penting harus dinilai oleh pemilik dana yaitu feasibilitas dan prospek usaha yang dibiayai oleh pihak penyandang dana pembiayaan. Namun pihak bank syariah tetap harus melindungi dana nasabah yang dikelolanya sehingga tidak mungkin memberikan pembiayaan bila tidak disertai barang jaminan. Dengan demikian terjadi kesenjangan antara konsep fikih dengan sistem operasional perbankan.

Ketentuan Jaminan Menurut Konsep Fikih Muamalat.

C. Kegunaan Jaminan

Kegunaan jaminan adalah untuk:

- a. Memberikan hak dan kekuasaan kepada bank untuk mendapat pelunasan dari agunan apabila debitur melakukan janji, yaitu untuk membayar kembali utangnya pada waktu yang telah ditetapkan dalam perjanjian.
- b. Menjamin agar debitur berperan serta dalam transaksi untuk membiayai usahanya, sehingga kemungkinan

untuk meninggalkan usaha atau proyeknya dengan merugikan diri sendiri atau perusahaannya dapat dicegah atau sekurang-kurangnya untuk berbuat demikian dapat diperkecil.

- c. Memberikan dorongan kepada debitur untuk memenuhi janjinya khususnya mengenai pembayaran kembali sesuai dengan syarat-syarat yang telah disetujui agar debitur dan atau pihak ketiga yang ikut menjamin tidak kehilangan kekayaan yang telah dijamin kepada bank.

D. Jenis-jenis Jaminan dalam pembiayaan

- a. Jaminan berdasarkan bentuknya dibedakan menjadi 2, yaitu:
 - 1) Jaminan kebendaan Jaminan berupa harta kekayaan, baik benda maupun hak kebendaan, yang diberikan dengan cara pemisah bagian dari harta kekayaan baik dari debitur kepada pihak kreditur, apabila debitur yang bersangkutan cedera janji.
Jaminan kebendaan terdiri dari:
 - a) Benda berwujud yang terbagi menjadi:
 - i) Benda bergerak seperti logam mulia, kendaraan, deposito, persediaan barang, dan mesin.
 - ii) Benda tidak bergerak, seperti tanah/ bangunan.
 - b) Benda tak berwujud misalnya hak tagih, yaitu suatu piutang atau tagihan yang dimiliki oleh debitur terhadap orang atau pihak lain, yang dalam jangka waktu tersebut piutang akan dibayar kepada debitur, yang saat ini telah dialihkan kepada kreditur hak tagihnya.
 - 2) Jaminan penanggungan
Jaminan berupa pernyataan kesanggupan yang diberikan oleh perorangan atau badan hukum yang merupakan pihak ketiga yang menjamin pemenuhan kewajiban-kewajiban debitur kepada pihak kreditur,

apabila pihak debitur yang bersangkutan cedera janji Jaminan penanggungan terdiri dari jaminan perorangan/pribadi dan badan hukum.

- b. Jaminan berdasarkan nilainya, ada dua aspek yang diperlukan dalam melakukan penilaian terhadap jaminan yang diberikan, yaitu:
 1. Nilai ekonomis Syarat-syarat yang harus dipenuhi agar jaminan memenuhi nilai ekonomis adalah:
 - a. Dapat diperjualbelikan secara umum, luas dan bebas.
 - b. Lebih besar dari nilai plafon kredit yang diberikan.
 - c. Mudah dipasarkan atau dijual tanpa harus mengeluarkan biaya pemasaran.
 - d. Nilai jaminan stabil dan memiliki kemungkinan mengalami kenaikan nilai dikemudian hari.
 - e. Lokasi jaminan strategis dan kondisi jaminan dalam keadaan baik.
 - f. Fisik jaminan jaminan tidak mudah rusak, lusuh, ketinggalan jaman.
 - g. Memiliki manfaat ekonomis dalam jangka waktu relatif lama.
 2. Nilai yuridis
Syarat-syarat yang harus dipenuhi agar jaminan memenuhi nilai yuridis adalah:
 - a. Jaminan merupakan milik debitur yang bersangkutan.
 - b. Ada dalam kekuasaan debitur.
 - c. Tidak dalam persengketaan dengan pihak lain.
 - d. Memiliki bukti-bukti kepemilikan/sertifikat atas nama debitur bersangkutan dan masih berlaku.
 - e. Bukti-bukti kepemilikan bisa diikat sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
 - f. Tidak sedang dijaminkan ke pihak lain.
 3. Sistem penilaian jaminan
Penilaian jaminan adalah tanggung jawab pejabat-pejabat pembiayaan (Account Officer). Namun dalam

rangka melaksanakan dual contro, jika dianggap perlu, maka dapat ditugaskan unit kerja lain (Loan Officer) untuk ikut serta menilai kewajaran nilai transaksi barang jaminan.

Nilai jaminan merupakan nilai aktiva yang dipergunakan sebagai jaminan untuk pinjaman ataupun jenis-jenis kredit lain. nilai jaminan umumnya dipertimbangkan sebagai jumlah maksimum kredit yang dapat diberikan terhadap penggadaian aktiva tersebut. Dengan mengingat posisi mereka sendiri, kreditor biasanya menetapkan nilai jaminan yang lebih rendah dari nilai pasarnya. Ini dilakukan untuk menyediakan pengamanan bila terjadi keadaan tidak dapat membayar, dan masing-masing kreditor akan menentukan besar penyesuaian penurunan harga pasar yang ada.

Bilamana tidak ada nilai pasar yang tidak dapat diestimasikan, nilai jaminan ditentukan berdasarkan pertimbangan semata-mata, dengan kreditor berada diposisi yang bisa menentukan margin pengaman sebesar mungkin yang dianggap baik dalam situasi tertentu. Jaminan utama pinjaman adalah kelayakan dari usaha itu sendiri, sedangkan jaminan tambahan ada dua yaitu jaminan material dan non material. Jaminan material berupa sertifikat tanah, BPKB , sertifikat deposito dan bukti pemilikan lainnya. Sedangkan jaminan non material berupa personal guarantie dan corporate guarantie. Untuk menghindari terjadinya pemalsuan bukti pemilikan, maka sebelum dilakukan pengikatan harus diteliti mengenai status yuridisnya bukti pemilikan dan orang yang menjaminkan. Hal ini diperlukan untuk menghindari gugatan oleh pemilik jaminan yang sah.

A. Urgensi Manajemen Risiko Pembiayaan Pada Bank Syariah

Ada ungkapan menarik, “bank adalah mesin risiko : mereka mengambil risiko, mentransformasi, dan kemudian melekatkannya pada produk dan jasa yang diberikannya’. Jauh sebelum itu, Islam telah mendefinisikan konsep risiko dan usaha dengan sangat bagus sekali. Dalam suatu hadis disebutkan, “*al ghunmu bi ghurmi*” artinya keuntungan melekat padanya risiko. Meskipun konteks hadis tersebut adalah ketika seorang sahabat menjual budaknya, dan di kemudian hari si pembeli menemukan adanya cacat (*‘aib*) pada budak tersebut yang tidak diketahuinya pada waktu akad, Rasulullah memutuskan untuk membolehkan si pembeli mengembalikan budak tersebut dan mengambil harga yang telah dibayar kepada si penjual. Sahabat tadi bertanya, “ya Rasulullah, dia telah mengambil manfaat atas budakku?” Jawab Rasulullah, “benar, dan dia pula telah menanggung risikonya”. Memang benar yang disampaikan Rasulullah, si pembeli telah menanggung risiko ketika membeli budak tersebut, memberi dia makan, pakaian dan tempat tinggal, di mana bisa saja si budak ini sakit atau meninggal dan merugilah si pembeli tersebut, sehingga sangat wajar bila si pembeli tersebut berhak atas manfaat dari budak tersebut.

Dalam konteks teori keuangan, kaidah fikih “*al ghunmu bil ghurmi*” tersebut dikenal dengan istilah “*risk-return trade-off*” artinya makin besar imbal hasil yang kita harapkan, maka makin besar pula risiko yang harus kita tanggung. Sebaliknya, makin besar risiko yang kita tanggung, maka seharusnya makin besar imbal hasil yang kita minta. Dalam perspektif persaingan, proses menyeleksi debitur dan menetapkan “harga”, berdasarkan profil risiko dan kontribusinya terhadap portofolio pembiayaan Bank Syariah, haruslah menjadi isu penting. Buruknya

proses seleksi dapat mengakibatkan bank mengalami risiko salah pilih (*adverse selection*). Bank yang tidak mampu membedakan profil risiko dari calon debitur dapat menolak debitur yang sesungguhnya baik dan, sebaliknya, menerima debitur-debitur yang kualitasnya tidak bagus. Lebih jauh, tanpa menggunakan strategi diferensiasi harga, memungkinkan terjadinya salah penetapan harga. Debitur baik merasa diberikan “harga” terlalu tinggi dan membuat mereka kabur. Sebaliknya, debitur jelek merasa diberikan harga yang rendah sehingga mendorong mereka untuk masuk. Kondisi ini, dalam jangka panjang, akan menyebabkan portofolio bank diisi hanya oleh debitur jelek dengan tingkat risiko tinggi. Berbeda halnya jika bank menerapkan manajemen risiko yang tepat selama proses seleksi debitur dan dalam penetapan harga berdasarkan profil risiko debitur. Dengan penerapan manajemen risiko, Bank Syariah akan dengan mudah mengenali risiko, mengambil risiko tersebut, mentransformasinya menjadi peluang bisnis, dan menjadi keunggulan kompetitif bank dalam bersaing di pasar.

Selain itu, makin terintegrasinya sistem perbankan saat ini, bukan hanya pada level negara, namun juga lintas negara, menjadikan risiko sistemis sebagai akibat adanya efek domino di perbankan menjadi makin tinggi. Setiap regulator di masing-masing negara akan memaksa perbankan untuk menjaga tingkat risikonya, melalui berbagai regulasi dan peraturan-peraturan. Seperti, di Indonesia, BI menetapkan aturan. CAR (*capital adequacy ratio*), perhitungan NPF, pelaporan berkala, dan sebagainya. Kemudian, masing-masing negara merasa perlu mengatur aktivitas bank lintas negara. Tujuannya adalah untuk mencegah 1 merembetnya krisis perbankan di suatu negara ke negara lain. Secara internasional, pada 1988 di Basel, Swiss, terbentuklah Basel I yang merupakan serangkaian kebijakan bank sentral dari seluruh dunia terkait persyaratan minimum modal untuk bank yang diterbitkan oleh Komite Basel. Basel I ini dimotori oleh negara-negara G 10 dan hanya terfokus pada risiko kredit. Kemudian 2004, negara G30 menyempurnakan Basel I dan lahirlah Basel II. Dalam Basel II, telah tercakup risiko kredit, risiko pasar, dan risiko operasional dari bank. Ada tiga pilar yang diusung dalam Basel II ini, yakni kebutuhan modal minimum, kecukupan regulasi dan supervisi, serta terciptanya disiplin

pasar. Pada akhir 2010, keluarlah Basel III untuk menyempurnakan beberapa ketentuan di Basel II. Secara konsensus, setiap negara yang ingin masuk dalam komunitas perbankan global harus mengikuti ketentuan Basel ini.

Dalam konteks perbankan syariah, IFSB (Islamic Financial Services Board) juga mengeluarkan panduan prinsip-prinsip dan standar dalam industri perbankan, asuransi, dan pasar modal. Berbagai ketentuan ini dikeluarkan untuk menjamin terciptanya stabilitas industri jasa keuangan Islam. Oleh karena itu, bagi Bank Syariah di Indonesia, jika ingin masuk dalam lingkungan perbankan syariah global juga harus mengikuti berbagai aturan dan ketentuan yang ditetapkan oleh IFSB. Dan jika ingin masuk juga ke perbankan global, maka selain IFSB, aturan Basel III juga harus diikuti. Dalam rangka mendorong perbankan di tanah air agar dapat berkompetisi secara global, Bank Indonesia mengadopsi aturan Basel II dan IFSB dalam mendesain peraturan manajemen risiko, yakni melalui PBI Nomor 13/23/PBI/2011.

Dalam aturan Basel dan PBI Nomor 13/23/PBI/2011, tingkat risiko yang dihadapi Bank Syariah kemudian akan dikaitkan dengan kecukupan modal bank. Artinya bahwa makin berisiko operasi suatu bank, maka modal yang harus disetor dan dicadangkan untuk mengantisipasi risiko ini menjadi makin besar pula. Efeknya, makin besar cadangan dana yang diminta, makin besar porsi modal yang harus dicadangkan dan makin kecil pula kemampuan bank dalam menyalurkan dananya. Dalam jangka panjang, kondisi ini akan menjadikan kemampuan profitabilitas bank menurun. Ujungnya adalah tergerusnya kemampuan bank bersaing di pasar. Bank yang tidak mampu mengukur sendiri tingkat risikonya akan dikenakan tingkat risiko standar yang ditetapkan oleh regulator. Dalam Basel II dan Basel III, ini dikenal dengan istilah *standardised approach*. Sebaliknya, jika bank mampu mendesain sendiri metode dan alat pengukuran risiko yang dihadapinya, memungkinkan mereka dapat menghitung secara lebih tepat, dan hasilnya adalah menurunnya jumlah modal yang harus dicadangkan. Ini seharusnya menjadi insentif bagi Bank Syariah untuk segera memiliki dan menerapkan sistem manajemen risiko, termasuk alat pengukurannya, agar kemampuan bank dalam menyalurkan

pembiayaan tidak lagi terkendala dengan aturan penyediaan modal minimum.

B. Profil Risiko Pembiayaan Bank Syariah

Karakteristik Debitur

Berdasarkan klasifikasi bentuk bisnisnya, debitur perbankan syariah dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yakni korporasi, UMKM, dan ritel Dalam ketentuan LBUS (laporan bank umum syariah) yang dikeluarkan Bank Indonesia (Lampiran SE No. 5/31/DSM tertanggal 1 Desember 2003), debitur dikelompokkan menjadi dua, yakni UKM dan Bukan UKM. Semua debitur yang tidak masuk dalam kelompok UKM, dikelompokkan menjadi non UKM, termasuk di dalamnya korporasi dan debitur nonbisnis (konsumen ritel!).

Komposisi debitur Bank Syariah didominasi oleh sektor UKM. Komposisi ini sebenarnya menunjukkan sisi positif Bank Syariah, yakni keberpihakannya kepada sektor riil, terutama UKM. Bahkan saat ini, bank Indonesia sedang gencar-gencarnya mengampanyekan peningkatan kontribusi perbankan dalam pembiayaan ke sektor UKM melalui linkage program, seperti skema *channeling*, *executing*, atau *joint financing*. Mengingat bahwa (i) mayoritas masyarakat Indonesia berada pada sektor ini, (ii) sektor ini terbukti mampu menciptakan lapangan kerja dan menyerap tenaga kerja, dan (iii) memberikan kontribusi besar PDB.

Disisi lain, pembiayaan ke sektor UKM terkendala oleh beberapa hal. Umumnya, UKM belum memiliki format laporan keuangan yang baku. Kalaupun ada, sering kali *unaudited*. Sehingga informasi keuangan yang diberikan bersifat kurang dapat dipercaya (*unreliable*). Kondisi ini secara teori dikenal dengan *information opacity*. Selain *information opacity*, faktor lain yang menjadikan UKM kurang diminati oleh perbankan adalah

- (i) Usaha UKM masih baru,
- (ii) Tidak ada jaminan yang memadai,
- (iii) Penguasaan teknologi yang rendah, dan
- (iv) Pendiri dan pengelola UKM belum memiliki pengalaman manajerial mengelola bisnis (*track record*) yang memadai.

Adanya *information opacity*, menyebabkan bank enggan untuk menyalurkan dananya ke UKM. Kalaupun bersedia, bank akan meminta imbal basil yang lebih tinggi sebagai kompensasi potensi meningkatnya jumlah kredit bermasalah sebagai akibat kesalahan memilih debitur (*adverse selection*). Untuk meminimalisasi risiko ini, bank seharusnya menggunakan alat seleksi yang efektif untuk membedakan mana debitur yang akan menjadi gagal bayar atau lancar setelah bank menyetujui permohonan pembiayaannya.

Gambar 5.2 Pembiayaan yang Diberikan Bank Syariah

Information opacity dari UKM bukan hanya menjadi masalah bagi bank pada waktu seleksi, namun juga terjadi selama periode pembiayaan berjalan. Ditambah lagi, nilai pembiayaan yang diberikan ke UKM umumnya adalah kecil-kecil, namun jumlahnya sangat banyak. Kondisi ini disebut dengan *granularity* dan menyebabkan biaya pengawasan yang sangat besar bagi bank. Pada akhirnya, hal ini dapat menurunkan efisiensi operasionalitas bank itu sendiri. Oleh karena itu, bank yang melayani sektor UKM dipaksa untuk memiliki alat pengawasan yang efektif dan efisien.

Masalah *adverse selection* dan *granularity* ini dapat menyebabkan bank membatasi penyaluran dananya ke sektor UKM. Meskipun secara realitas, UKM merupakan pilar utama pendorong pembangunan ekonomi di Indonesia. UKM membantu menciptakan pertumbuhan dan lapangan kerja. Selain itu, secara portofolio, UKM lebih fleksibel dan mudah beradaptasi terhadap pasang surut dan arah permintaan pasar (Indonesia Policy Briefi, 2005). Bahkan dilibat dari jumlah penyerapan tenaga kerja dan kontribusinya pada perekonomian, UKM di Indonesia pada 2008 saja sudah mencapai 43,46 juta unit (atau sekitar 99,9% dari total unit usaha) dengan penyerapan tenaga kerja sebesar 79,01 juta orang (atau 99,4% dari total angkatan kerja) dan berkontribusi sebesar 56,7% dari total PDB nasional (BPS, 2008).

Meskipun demikian, Bank Syariah tetap berkomitmen untuk mengembangkan sektor riil. Hal ini dapat ditunjukkan dengan porsi pembiayaan untuk UKM yang konsisten pada level 70% dari portofolio pembiayaan yang diberikan. Bukan rahasia lagi bahwa sektor UKM

merupakan sektor dengan imbal basil yang sangat tinggi, lebih tinggi dibandingkan korporasi. Al ghunmu bil ghurmi. *High risk high return*. Itulah sunnatullah, jika ingin imbal basil yang tinggi, maka bersiaplah menanggung risiko yang tinggi pula. Jika Bank Syariah mampu mengelola segmen ini dengan lebih baik, bukan tidak mungkin predikat bank dengan pembiayaan mikro (*micro financing*) terbaik dapat diambil alih dari Bank-bank besar. Untuk itu, selain infrastruktur untuk mampu menjamah sektor UKM ini, di mana lazimnya ada di daerah urban, sistem manajemen risiko Bank Syariah perlu disiapkan untuk meminimalisasi risiko salah pilih (*adverse selection*) dan menekan biaya pengawasan yang diperlukan.

Karakteristik Akad Pembiayaan

Dalam menyalurkan dananya, bank konvensional menggunakan skema kredit. Melalui skema ini, bank dapat meminta imbal basil yang bersifat pasti kepada debitur dalam bentuk bunga. Dalam kondisi apa pun, bank tetap berhak atas bunga sebagaimana kembalinya modal yang dipinjamkan. Bahkan untuk menjamin kembalinya modal plus bunga, bank dapat meminta jaminan berupa agunan atau jaminan pihak ketiga. Dengan alat mitigasi ini, bank dapat meminimalkan risiko terjadinya *moral hazard* yang mungkin dilakukan debitur melalui pemberian laporan keuangan yang salah. Demikian juga dengan risiko bisnis yang debitur hadapi. Debitur berhasil atau gagal dalam bisnisnya, menipu dalam laporan keuangan atau jujur dalam penyajiannya, semuanya tidak memiliki efek terhadap hak klaim bank atas bunga dan pokok pinjaman. Satu-satunya faktor risiko keuangan yang muncul adalah risiko gagal bayar debitur. Debitur dikatakan gagal bayar jika tidak mampu membayar pokok pinjaman dan bunganya atau salah satu dari keduanya.

Sayangnya skema kredit ini tidak dapat diaplikasikan sebagai sumber pendapatan di dalam operasi Bank Syariah. Dalam syariah Islam, tidak diperkenankan adanya tambahan manfaat atau keuntungan yang dipersyaratkan dalam pengembalian utang. Pada hakikatnya, skema kredit dalam bank konvensional adalah bentuk utang, di mana bunga merupakan bentuk riba yang terlarang. Dalam Islam, utang terhitung senilai jumlah nominal yang diterima dan wajib dikembalikan sesuai

nilai nominal tersebut. Dengan prinsip ini, tidak ada potensi untuk menggunakan pendekatan indeksisasi atau lebih dikenal dengan proses pendiskontoan nilai uang dalam bab utang-piutang.

Lebih jauh, Bank Syariah memiliki cakupan akad pembiayaan yang jauh lebih luas daripada bank konvensional, seperti *qardhul hasan*, *jual beli murabahah*, *jual beli salam*, *jual beli muajjal (bi tsaman ajil)*, *ijarah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *musaqat*, dan *muzara'ah*. Secara umum, semua akad pembiayaan ini dapat dikelompokkan menjadi dua, yakni akad berbasis utang dan akad berbasis ekuitas. Termasuk kelompok akad berbasis utang adalah *qardhul hasan*, *jual beli murabahah*, *jual beli salam*, *jual beli muajjal (bi tsaman ajil)*, dan *ijarah*. Berdasarkan asal terbentuknya utang, akad berbasis utang ini dapat dibagi lagi menjadi dua, yaitu utang murni (yakni *qardhul hasan*) dan utang yang muncul dari jual beli (seperti jual beli *murabahah*, jual beli *salam*, jual beli *muajjal (bi tsaman ajil)*, dan *ijarah*).

Bentuk jual beli yang memungkinkan terjadinya utang di dalamnya adalah jual beli salam dan jual beli muajjal. Jual beli salam terjadi di mana pembeli telah menyerahkan uangnya secara tunai pada waktu akad dan penjual menunda penyerahan barangnya. Dalam kasus ini, penjual-lah yang bertindak sebagai orang yang berutang. Dalam kajian kitab fikih klasik, jual beli salam biasanya ditemukan dalam kasus jual beli hasil pertanian. Namun, secara umum, setiap bentuk jual beli yang memiliki sifat ini-yakni pembeli menyerahkan pembayaran penuh dimuka dan penjual menunda penyerahan barang di waktu kemudian yang ditentukan-dapat dikelompokkan menjadi jual beli salam, meskipun objeknya bukan hasil pertanian, seperti *istishna'*. Namun dalam praktik perbankan syariah di Indonesia, *istishna'* menggunakan bentuk jual beli muajjal.

Dalam jual beli muajjal, penjual menyerahkan objek jual belinya pada saat akad dan pembeli menunda pembayarannya. Berbeda dengan akad *ijarah*, pembayaran sewa dapat dilakukan di awal akad, ketika sewa dan setelah sewa berakhir. Memungkinkan bagi seorang penyewa rumah kontrakan membayar penuh biaya sewa selama setahun di awal akad. Penyewa melakukan pembayaran harga secara salaf atau salam (*advance payment*). Dengan pembayaran ini, penyewa memiliki hak klaim atas kemanfaatan (menempati rumah) sebagaimana

dalam kontrak. Jika rumah tersebut menjadi rusak, bukan karena faktor penyewa, dan menjadikannya tidak dapat dinikmati manfaat penggunaan rumah oleh penyewa, maka pihak yang menyewakan berkewajiban memperbaiki rumah tersebut atau mengganti dengan rumah lain yang memiliki nilai kemanfaatan yang sama. Artinya, pihak yang menyewakan berutang kepada penyewa atas penyediaan manfaat penggunaan rumah sebagaimana yang telah disepakati. Sebaliknya, jual beli muajjal terjadi jika penjual telah menyerahkan objek jual belinya pada saat akad dan pembeli menunda pembayarannya. Dalam kasus kontrak rumah sebelumnya (akad ijarah), penyewa dapat pula menunda pembayaran sewanya (muajjal) setelah dia menempati atau memanfaatkan rumah tersebut. Termasuk dalam kelompok jual beli dengan cara muajjal adalah praktik jual beli murabahah pada perbankan syariah di Indonesia.

Kelompok akad pembiayaan yang kedua adalah akad pembiayaan berbasis ekuitas (syirkah). Bank Syariah melakukan penyertaan modal kepada bisnis yang dijalankan oleh debitur. Jika modal ditanggung 100% oleh Bank Syariah, maka syirkah ini disebut sebagai mudharabah. Namun, jika debitur juga berpartisipasi dalam modal, maka disebut musyarakah. Berbagai akad pembiayaan ini dapat ditunjukkan dalam Gambar dibawah ini:

Gambar 5.3 Komposisi DPK dan Akad Pembiayaan

Komposisi DPK	Komposisi Akad Pembiayaan
<ol style="list-style-type: none"> 1. Akad Qardh <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <ol style="list-style-type: none"> 1. Akad <i>Murabahah</i> 2. Akad <i>Salam</i> 3. Akad <i>Istishna'</i> 4. Akad <i>Ijarah</i> 5. Multijasa </div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <ol style="list-style-type: none"> 1. Akad <i>Mudharabah</i> <ol style="list-style-type: none"> a. Akad <i>Mudharabah mutlaqah</i> b. Akad <i>Mudharabah muqayaddah</i> 2. Akad <i>Musyarakah</i> </div> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Giro – akad wadi'ah <ol style="list-style-type: none"> a. Akad wadi'ah yad amanah b. Akad wadi'ah yad dhamanah 2. Tabungan <ol style="list-style-type: none"> a. Akad wadi'ah <ol style="list-style-type: none"> i. wadi'ah yad amanah ii. wadi'ah yad dhamanah b. Akad Mudharabah Mutlaqah 3. Deposito - Akad Mudharabah Mutlaqah <ol style="list-style-type: none"> a. 1 Bulan b. 3 Bulan c. 6 Bulan d. 12 Bulan e. > 12 Bulan

Ternyata, ada komponen DPK yang tidak dapat digunakan oleh Bank Syariah untuk disalurkan ke debitur. Akad tersebut adalah titipan murni (*wadi'ah yadd amanah*) Akad ini memiliki beberapa sifat yang khas, yakni

- (i) Dapat diambil sewaktu-waktu oleh penitip,
- (ii) tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan,
- (iii) tidak boleh ada biaya penitipan, dan
- (iv) tidak ada tanggung jawab (*dhaman*) pada pihak yang dititipi atas kerusakan atau kehilangan barang titipan, kecuali karena faktor keteledorannya.

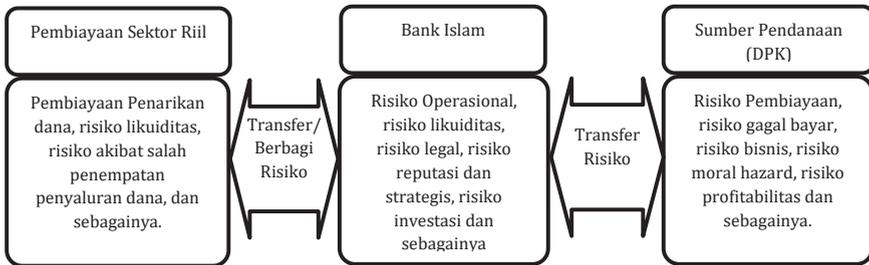
Jika bank menggunakan dana ini, di mana nasabah tidak mengetahuinya, maka bank dikatakan tidak amanah an menyelsihi akad. Konsekuensinya adalah bank dapat dikenakan sanksi dan secara otomatis terjadi perpindahan tanggung jawab (*dhaman*) dari nasabah ke bank. Artinya, jika terjadi berkurang atau hilangnya dana tersebut, bank wajib menggantinya. Demikian juga, ketika bank mengenakan biaya atas jasa penitipan uang nasabah, maka akad *wadi'ah* ini gugur dan berubah secara otomatis menjadi akad ijarah seperti jasa saving box.

Dalam profil DPK, perbankan syariah memiliki sumber pendanaan tanpa biaya yang tidak dimiliki bank konvensional, yakni *wadi'ah yad dhamanah*. Karena berbentuk utang, bank tidak perlu, bahkan tidak boleh, memberikan imbal hasil apa pun kepada nasabah. Satu-satunya pemberian yang diperbolehkan adalah bentuk ucapan terima kasih kepada nasabah, karena berbaik hati meminjamkan dananya kepada bank, yang disebut hadiah, itupun tanpa dipersyaratkan di awal. Dalam pemberian hadiah ini, seyogianya Bank Syariah tidak memberikan hadiah secara terus-menerus kepada nasabahnya. Pemberian hadiah secara terus-menerus dapat menyebabkan hal tersebut menjadi suatu kebiasaan, dan pada akhirnya membuat stigma di masyarakat bahwa kalau menaruh dana di Bank Syariah pasti akan mendapat hadiah. Terlebih lagi, jika jumlahnya mengikuti formulasi tertentu, misalkan persentase dari dana yang dititipkan atau ditabung berdasarkan fraksi waktunya. Kondisi ini dapat menyeret pada perubahan hukum asal hadiah itu sendiri.

Bahkan, dapat mengarah pada hukum riba (terkait akad wadi'ah yadd dhamanah yang bersifat utang)'. Selain itu, pemberian hadiah (bonus) ini juga akan berimplikasi pada biaya dana yang bersifat tetap (dalam porsi tertentu) yang harus ditanggung oleh bank. Padahal, dengan terus memberikan edukasi kepada para nasabah atau calon nasabah, biaya dana ini bisa dieliminasi. Atau paling tidak, nasabah didorong ke arah produk berbentuk penyertaan modal (syirkah), jika ingin tetap mengharapkan imbal hasil dari dana yang akan mereka taruh.

Dengan dana ini, Bank Syariah dapat menggunakannya untuk membiayai proposal pembiayaan yang diajukan oleh debitur, dengan akad qardhul hasan, jual beli murabahah, jual beli salam, jual beli muajjal (bi tsaman ajil), ijarah, mudharabah, musyarakah, dan multijasa. Selain menggunakan dana wadi'ah yad dhamanah, bank juga dapat menggunakan DPK yang bersumber dari akad mudharabah antara nasabah kepada bank. Berbeda dengan akad sebelumnya yang tidak memiliki biaya dana (cost of fund), akad mudharabah mengharuskan Bank Syariah mendistribusikan keuntungan yang diperoleh dari hasil operasinya kepada nasabah, tentunya sesuai dengan porsi nisbahnya. Namun, karena realisasi keuntungan yang diperoleh bank tergantung pada realisasi keuntungan bisnis debitur, dengan nisbah yang bersifat tetap, maka bank pada hakikatnya tidak mengalami risiko kerugian. Seluruh risiko yang ditanggung oleh bank akan ditransfer ke nasabah.

Hal ini dapat ditunjukkan dalam Gambar dibawah ini, Namun, hal ini bukan berarti bahwa Bank Syariah tidak menghadapi risiko bisnis. Ketika bank tidak mampu memberikan imbal hasil yang kompetitif kepada nasabah akibat fluktuasi imbal hasil yang diberikan sebagai dampak fluktuasinya hasil usaha debitur, Bank Syariah akan menghadapi risiko imbal hasil. Nasabah mungkin akan memindahkan dananya ke bank lain yang mampu memberikan imbal hasil lebih pasti dan kompetitif”.



Kembali ke akad pembiayaan yang dilakukan Bank Syariah. Satu-satunya akad pembiayaan, di mana bank dilarang mengambil keuntungan adalah akad pinjaman (qardhul hasan)”. Biaya administrasi, dan berbagai bentuk biaya lainnya, hanya diperbolehkan dibebankan ke debitur jika benar-benar untuk kepentingan debitur dan sesuai dengan besarnya biaya aktual yang dibayarkan terlebih dahulu oleh bank. Jadi prinsipnya adalah sistem reimbursement dan bukan alokasi biaya overhead bank kepada debitur, apalagi untuk menutupi biaya peluang (opportunity cost). Dengan sifat ini, sebaiknya bank hanya menggunakan DPK yang berasal dari akad qard juga, yakni wadi’ah yad dhamanah. Syukur-syukur jika pas pembiayaan ini dibiayai dengan dana sosial yang dimiliki dan atau dikelola oleh Bank Syariah, seperti dana zakat, infak, dan shadaqah (sedekah).

Kelompok akad berikutnya adalah pembiayaan berbasis jual beli, seperti jual beli murabahah, jual beli salam, dan jual beli muajjal (bi tsaman ajil), serta ijarah). Meskipun berujung pada bentuk utang, namun memungkinkan bagi Bank Syariah untuk mengambil untung atau margin. Harga yang terbentuk dari berbagai akad ini terdiri atas harga pokok ditambah dengan margin keuntungan atau dapat dituliskan sebagai berikut.

$$P = HPP + \text{Margin}$$

Jadi basis penetapan nilai utang adalah pada harga yang terbentuk dan bukan pada nilai atau harga perolehan objek jual belinya. Dengan sifat ini, akad-akad ini sering kali disebut sebagai quasi-fixed income based product. Sekali harga telah ditetapkan, maka sisa pembayaran

langsung menjadi utang debitur dan tidak boleh mengalami perubahan setelahnya. Denda, dalam bentuk penalti, atas keterlambatan pembayaran utang tidak boleh menjadi sumber pendapatan bank. Penyaluran dana denda (penalti) tidak boleh menghilangkan identitas debitur yang didenda. Konsekuensinya adalah pada waktu menetapkan margin, sebagai satu-satunya sumber pendapatan, bank harus mempertimbangkan berbagai kemungkinan perubahan kondisi pasar agar tingkat marginnya tetap kompetitif terhadap debitur maupun kepada nasabah.

Berbeda dengan kelompok akad berbasis pertukaran (jual beli dan ijarah), realisasi bagi hasil pada akad-akad syirkah, yakni mudharabah dan musyarakah, sangat fleksibel mengikuti dinamika pasar. Ketika pasar sedang baik dan bertumbuh, maka bank akan memperoleh imbal hasil lebih besar, dan demikian pula dengan nasabah. Sebaliknya, ketika kondisi bisnis sedang lesu dan stagnan, bahkan negatif, bank akan mentransfer risiko tersebut kepada nasabah. Sekilas, akad ini sangat menguntungkan bagi bank. Namun jika terlenu dalam kondisi teoretis ini, di kemudian hari, bank akan ditinggalkan nasabahnya dan berpindah ke bank lain yang memberikan tingkat imbal hasil yang lebih baik. Dengan logika ini, sangat wajar jika sampai saat ini, struktur portofolio pembiayaan Bank Syariah di Indonesia masih didominasi akad berbasis jual beli, yakni murabahah. Sebabnya adalah murabahah menjamin tingkat pengembalian yang lebih pasti melalui margin yang ditetapkan di awal.

C. Definisi Risiko Pembiayaan Dan Cakupannya

Risiko Pembiayaan seringkali dikaitkan dengan risiko gagal bayar. Risiko ini mengacu pada potensi kerugian yang dihadapi bank ketika pembiayaan yang diberikannya macet. Debitur mengalami kondisi di mana dia tidak mampu memenuhi kewajiban mengembalikan modal yang diberikan oleh bank. Selain pengembalian modal, risiko ini juga mencakup ketidakmampuan debitur menyerahkan porsi keuntungan yang seharusnya diperoleh oleh bank dan telah diperjanjikan di awal. Konsekuensi penggunaan definisi ini adalah risiko pembiayaan lainnya berlaku untuk akad berbasis utang, yakni qardhul hasan, jual beli muajjal,

dan jual beli salam. Debitur yang melakukan pembiayaan menggunakan skema akad-akad ini, diwajibkan untuk membayar kembali kepada bank sesuai dengan termin yang telah diperjanjikan. Kegagalan debitur rnelunasi kewajibannya dianggap sebagai kondisi gagal bayar, .. gagal dalam membayar cicilan pokok maupun porsi keuntungan (khusus akad jual beli).

Sedangkan akad berbasis syirkah, yakni mudharabah dan musyarakah, tidak dapat dimasukkan ke dalam kategori risiko ini. Debitur, dalam kedua akad ini, tidak diwajibkan untuk rnengembalikan modal yang diberikan oleh bank. Apalagi keharusan menyetorkan porsi keuntungan dari hasil usaha berdasarkan nisbah yang disepakati bersama. Realisasi bagi hasil, dan pengembalian modal, secara mutlak bergantung pada realisasi hasil bisnis debitur. Jika debitur memperoleh keuntungan, rnaka bank berhak atas keuntungan dan kembalinya modal sebesar 100%. Ketika debitur rnengalami kegagalan bisnis, maka tidak ada bagi untung, sebaliknya, yang ada adalah bagi rugi yang harus ditanggung oleh bank. Jika keuntungan saja tidak bisa diperoleh, maka kembalinya modal pun tidak bisa dijamin. Bank Indonesia, melalui PBI Nomor 13/23/PBI/2011, cenderung memilih untuk memasukkan risiko pembiayaan pada akad mudharabah dan musyarakah pada kelompok risiko investasi.

Selain risiko gagal bayar, risiko pembiayaan kadang merujuk pada risiko kredit. Istilah inilah yang digunakan oleh Bank Indonesia dalam PBI Nomor 13/23/PBJ/2011. Sebenarnya istilah risiko kredit lebih cocok digunakan untuk perbankan konvensional. Mengingat skema pembiayaan mereka yang menggunakan konsep kredit. Bank memberikan sejumlah dana kepada debitur dan kemudian meminta pengembalian disertai sejumlah keuntunga,-ang diperjanjikan. Melihat skema ini, istilah kredit bisa juga digunakan untuk pembiayaan di Bank Syariah, yakni untuk akad qardhul hasan, jual beli muajjal dan jual beli salam, sedangkan untuk pembiayaan mudharabah dan musyarakah, tidak cocok menggunakan istilah kredit. Lebih jauh, mengingat bahwa Bank Syariah seharusnya lebih dominan dalam akad berbasis syirkah, di samping juga untuk membedakan dengan bank konvensional, maka

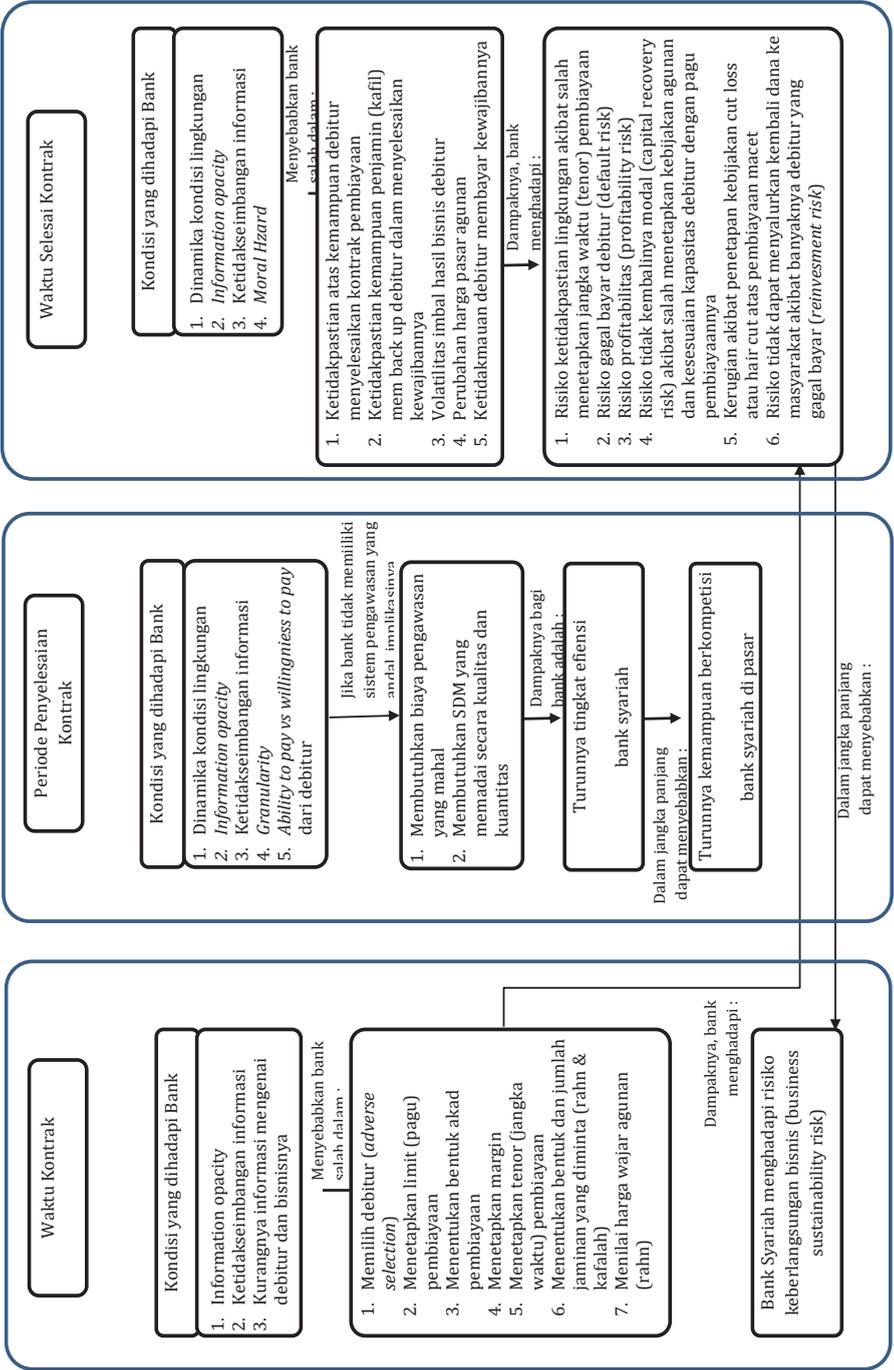
sebagian kalangan mengkritik penggunaan istilah risiko kredit untuk Bank Syariah.

Dari kedua istilah di atas, risiko pembiayaan ini muncul akibat kegagalan debitur menyelesaikan kewajibannya. Karena muncul dari sisi debitur, risiko ini disebut juga counter party risk. Apa pun istilah yang digunakan, dalam memahami konsep risiko pembiayaan pada Bank Syariah, perlu dipahami proses bisnis dari skema pembiayaan Bank Syariah itu sendiri. Dengan memahami proses bisnis, selain mendefinisikan secara lebih komprehensif, kita juga akan mampu mengidentifikasi titik-titik risiko pada setiap tahapan proses dan sekaligus faktor pemicu terjadinya risiko tersebut. Akhirnya dapat diharapkan bahwa pembangunan sistem mitigasi risiko menjadi lebih terarah, tersistematis dan bersifat holistik. Proses bisnis pembiayaan yang diberikan Bank Syariah dapat ditunjukkan dalam Gambar 5.5.

Berdasarkan Gambar 5.5, dalam proses bisnis tersebut dapat diidentifikasi bahwa setidaknya terdapat lima masalah yang dihadapi oleh bank ketika menyalurkan dananya. Pertama, masalah ketidakpastian kondisi pasar yang akan memengaruhi kemampuan debitur dalam mengembalikan dana (risk of ability to pay). Kedua, adanya kemungkinan perbedaan nilai jual agunan (rahn) pada waktu kontrak dan ketika terminasi. Hal ini mengarah pada risiko tidak kembalinya modal jika debitur mengalami gagal bayar. Ketiga, masalah kredibilitas informasi yang diberikan debitur (yakni information opacity) pada waktu pengajuan proposal pembiayaan. Masalah ini memicu terjadinya ketidakseimbangan informasi (asymmetric information) antara bank dan debitur. Kondisi ini dapat menyebabkan bank mengalami salah pilih debitur (adverse selection) dan/atau kesalahan dalam membuat perjanjian kredit, seperti salah dalam menetapkan limit (pagu) pinjaman, jangka waktu (tenor), margin jual beli serta nilai dan bentuk jaminan yang diminta. Keempat, masalah granularity akibat banyaknya debitur yang dibiayai namun nilainya kecil-kecil. Sebagaimana ditunjukkan dalam Gambar 5.2 bahwa lebih dari 70% debitur Bank Syariah di Indonesia adalah sektor UKM. Berbeda dengan korporasi, sektor UKM memiliki karakteristik khas yakni banyaknya jumlah

proposal pembiayaan yang dibiayai dengan nilai pembiayaan yang kecil. Kondisi ini, lebih jauh, dapat menyebabkan (i) bank malas melakukan pengawasan yang intensif, dan (ii) walaupun melakukan melakukannya, akan menyebabkan bank menanggung biaya pengawasan yang mahal, kebutuhan SDM yang besar lagi kornpeten serta terpecahnya fokus bank dalam menjalankan bisnisnya.

Gambar : Proses Bisnis Pembiayaan Bank Syariah



Kelima, masalah ketidakmampuan bank dalam membedakan sebab terjadinya gagal bayar debitur. Kegagalan bayar dapat disebabkan oleh faktor kemampuan keuangan (*ability to pay*) dan/atau ketiadaan iktikad baik dari debitur untuk mau membayar (*willingness to pay*).

Kondisi kedua ini muncul karena adanya moral hazard dari debitur. *Moral hazard* ini dapat berasal dari sifat dasar yang dimiliki oleh debitur atau disebabkan faktor orang lain. Misalnya, suatu bank memberikan pembiayaan kepada si A dan B. Keduanya tinggal pada daerah yang sama dan saling mengenal. Ketika si A mengalami gagal bayar dan tidak ada tindakan tegas dari bank, maka akan memberikan dorongan bagi si B untuk melakukan gagal bayar, meskipun dia mampu. Ketika si B ditanya kenapa tidak mau membayar, padahal mampu, dia akan menjawab, "bukankah si A juga gagal bayar? Kenapa dia boleh dan saya tidak?". Kegagalan bank dalam mendeteksi sebab terjadinya gagal bayar debitur akan menyebabkan bank salah dalam menetapkan kebijakan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Risiko *moral hazard* yang muncul karena sifat kolektif ini selanjutnya dikenal dengan risiko sistematis atau risiko konsentrasi portofolio. Dalam literatur manajemen risiko, dikenal istilah "*too many to fail*" dan "*too big to fail*". Ketika portofolio pembiayaan yang dimiliki bank terdiri atas banyak debitur dengan nilai pembiayaan yang hampir sama, di mana masing masing debitur memungkinkan untuk berkomunikasi dan memiliki tingkat kekohesifan tinggi, maka kegagalan bayar salah satu debitur dapat memicu kegagalan bayar debitur-debitur lainnya. Konsekuensinya adalah bank terpaksa harus melakukan restrukturisasi utang debitur, meskipun harus menanggung sejumlah biaya. Jika bank tidak melakukan ini, bank dapat mengalami risiko kerugian yang jauh lebih besar, yakni hilangnya seluruh modal yang diberikan pada portofolio tersebut. Inilah yang dikenal dengan istilah "*too many to fail*". Sedangkan istilah "*too big to fail*" merujuk pada kondisi di mana bank memberikan konsentrasi pembiayaan lebih besar pada sebagian debitur. Jika debitur dengan nilai pembiayaan sangat besar tersebut mengalami gagal bayar, dan dengan terpaksa direstrukturisasi oleh bank, maka akan mendorong debitur-debitur lain dengan nilai pembiayaan kecil untuk ikut-ikutan melakukan skenario

gagal bayar dengan beralih pada debitur sebelumnya. Detil bahasan mengenai konsentrasi portofolio pembiayaan akan dibahas kemudian.

Dari tahapan proses bisnis pemberian pembiayaan, risiko pembiayaan yang dihadapi oleh Bank Syariah dapat ditemui pada waktu

- (i) Melakukan penilaian (assessment) atas proposal pembiayaan yang diajukan debitur,
- (ii) memutuskan menerima atau menolak proposal tersebut,
- (iii) menetapkan kontrak pembiayaan terkait jenis akad yang digunakan, limit (pagu) pembiayaan, harga, tenor, dan jaminan,
- (iv) periode penyelesaian kontrak, dan
- (v) pada waktu terminasi kontrak. Semua periode ini membutuhkan serangkaian kebijakan manajemen risiko dan mekanisme mitigasinya agar berbagai risiko yang dihadapi dapat dikendalikan. Karena muncul selama periode penyelesaian kontrak, risiko pembiayaan disebut juga dengan istilah risiko penyelesaian (settlement risk).

Mengingat bahwa lebih dari 70% debitur Bank Syariah di Indonesia saat ini adalah UKM, kontinuitas pemberian pembiayaan ke sektor ini berarti pula berkontribusi menunjang program pembangunan nasional. Bank Syariah harus segera merumuskan dengan baik proses manajemen risiko dan strategi mitigasi risiko yang memadai. Proses seleksi debitur yang efektif, proses pengawasan yang efisien, kebijakan agunan dan penilaiannya, dan kebijakan cut-loss melalui strategi hair-cut untuk meminimalkan kerugian akibat gagal bayarnya debitur. Semua itu adalah beberapa bentuk mitigasi risiko yang perlu segera dikembangkan oleh Bank Syariah. Ketidakmampuan bank dalam menyediakan sistem manajemen risiko yang andal, atau dengan bahasa lain, terlambat melakukannya, maka potensi dan peluang yang ada tidak akan dapat dioptimalkan. Bahkan, dalam jangka panjang, kondisi ini dapat mengarah pada dua sumbu ekstrem, yakni (i) terganggunya keberlangsungan bisnis bank (business sustainability risk), jika bank tetap bertahan memberikan pembiayaan pada komposisi debitur saat ini, dan (ii) risiko matinya UKM, jika Bank Syariah memilib untuk keluar dari komposisi debitur saat ini, dan lebih memilih korporasi yang secara teoretis lebih rendah risikonya.

Peranan Rahn Dan Kafalah

Kelompok akad pembiayaan berbasis utang, yakni *qardhul hasan*, jual beli *muajjal*, jual beli *salam*, *istishna'*, dan *ijarah*, memiliki karakteristik bahwa nilai yang tercantum dalam kontrak harus dilunasi oleh debitur. Setelah disepakati nilainya, maka tidak ada lagi penambahan nilai setelahnya. Pertambahan nilai dalam bentuk apa pun, seperti kenaikan harga, denda keterlambatan, penalti akibat pelunasan dini, hadiah yang diperjanjikan, bonus, dan sebagainya, adalah merupakan bentuk *riba* yang terlarang. Berbagai alasan untuk melegalkan pertambahan nilai utang, seperti konsep diskonto, indeksisasi, dan nilai waktu atas uang, merupakan sarana untuk melakukan *khilah* (mengakali hukum) dan harus dihindari.

Meskipun sama-sama menggunakan bentuk utang, akad *qardhul hasan* dapat dibedakan dengan jenis akad utang lainnya berdasarkan boleh atau tidaknya mengambil keuntungan pada waktu menetapkan nilai kontrak. *Qardhul hasan* merupakan akad yang murni ditujukan untuk menolong orang lain (akad *li tabarru'*). Sehingga berlaku padanya kaidah fikih, "*kullu qardin jarra naf'an fahuwa riba*" artinya bahwa setiap pinjaman yang mendatangkan padanya manfaat (keuntungan), maka itu adalah *riba*. Sehingga basis penetapan nilai kontraknya adalah murni dari jumlah riil yang diterima oleh debitur dari bank. Dengan kata lain, ukurannya adalah nilai nominal dan bukan nilai intrinsik. Itulah kenapa, tidak berlaku hukum diskonto, indeksisasi dan nilai waktu atas uang dalam akad ini.

Berbeda dengan akad *qardhul hasan*, akad utang lainnya, yakni jual beli *muajjal*, jual beli *salam*, *istishna'* dan *ijarah*, muncul dari jual beli sehingga memungkinkan menetapkan margin keuntungan sebagai bentuk imbal hasil dan dimasukkan dalam nilai kontrak. Sekali margin ditetapkan, akan terus berlaku sampai selesainya masa kontrak. Dalam menetapkan margin ini, bank menghadapi risiko ketidakpastian lingkungan, seperti tingkat inflasi, perubahan kondisi pasar, tingkat persaingan di industri perbankan syariah, dan sebagainya, dan biaya peluang. Sekali bank menetapkan margin dan menyetujui kontrak pembiayaan yang diajukan debitur, bank tidak dapat lagi mengalihkan dananya untuk membiayai proposal lain di kemudian hari. Meskipun

menawarkan margin lebih besar akibat perubahan kondisi pasar, kecuali jika bank menggunakan sumber pendanaan lain. Konsekuensinya adalah selain mempertimbangkan profil risiko dan imbal hasil dari debitur, bank perlu memperkirakan potensi munculnya biaya peluang di kemudian hari dalam menetapkan margin jual beli. Beberapa literatur, dalam menghitung margin, membolehkan penggunaan model diskonto, indeksisasi, dan nilai waktu atas uang.

Dalam Islam, akad penanggungan (utang) sangat dianjurkan untuk dicatat dan dihadirkan saksi atasnya (lihat QS. Al Baqarah: 282). Dokumentasi dan saksi ini diperlukan sebagai pengingat di kemudian hari, terlebih jika terjadi sengketa antara peminjam dan yang dipinjami. Ketiadaan kedua sarana tersebut dapat menimbulkan kemudharatan dan Islam datang untuk mencegah terjadinya kemudharatan. Dalam kaidah fikih dinyatakan "*la dharar wa la dhirar*", artinya jangan memudaratkan dan jangan pula dimudaratkan. Kemudharatan ini dapat menimpa pelaku (subjek) akad maupun objek akad. Lebih jauh lagi, dalam rangka menghindarkan pihak yang meminjami dari kemudharatan, yakni tidak kembalinya uang yang dipinjamkan, bank diperbolehkan meminta agunan (*rahn*) dan jaminan (*kafalah*) kepada debitur.

Agunan (*rahn*) merujuk pada harta yang dijamin oleh debitur. Sedangkan jaminan (*kafalah*), merujuk pada jaminan yang diberikan pihak ketiga bahwa pihak ketiga tersebut akan menanggung pelunasan utang dari debitur jika debitur gagal bayar, karena sebab pailit (*ability to pay*) atau kabur (*willingness to pay*). Dalam kondisi ini, penjamin (*kaafil*) memiliki kedudukan yang sama dengan debitur pada waktu pelunasan. Artinya bahwa jika debitur gagal bayar, maka bank berhak menuntut pelunasan utang ke penjamin. Jika keduanya enggan untuk membayar, maka bank berhak mengajukan keduanya ke hakim (*qadhi*) untuk dimintai pertanggungjawaban, seperti disita hartanya dan kemudian dilelang atau dihukum penjara sebagai bentuk pelajaran.

Terkait agunan (*rahn*), bank dapat menahan fisik harta, surat kepemilikan atau keduanya. Dalam hal menahan fisik harta, bank tidak diperbolehkan memanfaatkan harta tersebut untuk mengambil keuntungan. Misalnya, seorang petani datang ke bank untuk meminjam uang sebesar Rp100 juta selama 2 tahun. Untuk itu, petani tersebut

mengagunankan sebidang sawah seluas 1 hektar kepada bank. Skema agunan yang mungkin dijakukan oleh bank adalah (i) hanya meminta sertifikat tanah dan kemudian disimpan oleh bank, (ii) meminta sertifikat tanah dan sekaligus meminta hak pengelolaan sawah dari petani. Terkait kondisi kedua, bank tidak diperbolehkan untuk mengelola sawah tersebut sebagai bentuk agunan. Jika tetap dilakukan, setiap keuntungan yang muncul dari pengelolaan sawah tersebut adalah riba yang terlarang. Selain itu, pengambilalihan hak pengelolaan sawah menjadikan petani kehilangan sumber pendapatan untuk mengembalikan utangnya. Tentu ini bukan menyelesaikan masalah, namun membuat masalah lain yang lebih parah. Kalaupun bank ingin mengelola sawah tersebut, maka harus dibuat akad terpisah antara utang dan syirkah pengelolaan sawah. Bank pun tidak diperbolehkan menjadikan utang si petani sebagai modal syirkah tersebut. Penggunaan utang sebagai modal merupakan *hilah* menuju *riba nasi'ah*.

Ketika debitur mengalami gagal bayar, dan bank menginginkan kembalinya modal secepatnya, likuidasi harta yang diagunankan menjadi solusi terbaik (*win-win solution*). Meskipun dalam Islam, sangat dianjurkan bagi bank untuk memberikan kelonggaran waktu, restrukturisasi utang dan membebaskan sebagian atau keseluruhan utang (lihat QS. Al Baqarah : 280). Likuidasi agunan diperlukan agar tidak terjadi kemudaratatan. Mengingat bahwa modal yang disalurkan ke debitur merupakan dana pihak ketiga, yakni nasabah. Penundaan pembayaran dari waktu yang dijanjikan oleh debitur akan meningkatkan risiko likuiditas bagi bank. Selain itu, dengan segera diterimanya kembali dana pembiayaan, bank dapat menyalurkannya kembali ke debitur lain. Di satu sisi akan dapat menjaga tingkat profitabilitas bank. Di sisi lain, fungsi intermediari bank pun bisa berjalan dengan baik dan masyarakat pula yang akan menikmati hasilnya.

Terkait likuidasi agunan, perlu diingat bahwa hak kepemilikan harta yang diagunankan adalah tetap milik debitur. Hal ini berarti bahwa idealnya, debiturlah yang seharusnya melikuidasi harta agunan tersebut dan hasilnya digunakan untuk melunasi kewajibannya. Secara teknis, dengan izin debitur, bank dapat membantu menjualkan harta agunan. Ketika debitur enggan menjualnya, maka sebaiknya yang

menjual harta agunan tersebut adalah hakim (qadhi) untuk menghindari konflik kepentingan. Dari sudut pandang debitur, tentu menginginkan agar harta tersebut dijual pada harga setinggi-tingginya dengan risiko akan sulit mencari pembelinya. Sedangkan dari sisi lain, bank akan menginginkan agar harta tersebut segera terjual meskipun dengan harga lebih rendah. Adanya hakim dalam masalah likuidasi ini diharapkan dapat menengahi kedua kepentingan yang bertolak belakang tersebut. Adapun mekanismenya, lazimnya menggunakan pendekatan lelang, meskipun ini bukan satu-satunya cara. Bisa saja debitur berinisiatif mencari calon pembeli atau bank yang mencari dan disetujui harganya oleh debitur.

Setelah harga barang agunan telah disepakati atau ditentukan melalui mekanisme lelang, bank hanya berhak atas sisa uang (*liabilitas*) dari debitur. Tanpa ada denda atau penalti apa pun. Kelebihan nilai likuidasi tetap menjadi milik debitur dan bank atau hakim wajib menyerahkannya. Sebaliknya, jika terjadi kekurangan, maka debitur tetap berkewajiban melunasinya. Mengingat pentingnya fungsi agunan dan jaminan, perlu dilakukan kebijakan mitigasi yang tepat, seperti pemilihan harta yang dapat diagunkan, sistem penilaian harga wajar dan ekspektasi perubahan harga ke depan, analisis ketersediaan pasar jika barang agunan dilikuidasi, hingga penetapan pagu (*limit*) pembiayaan berdasarkan nilai wajar agunan.

Meskipun demikian, agunan dan jaminan ini jangan dijadikan sebagai alasan ditinggalkannya mekanisme pengawasan dan mitigasi risiko pembiayaan lainnya. Karena pendekatan agunan sebagai basis penerimaan atau penolakan proposal dan penetapan berbagai termin kontrak pembiayaan, seperti harga atau margin, tenor, jenis akad, dan limit atau pagu pembiayaan, akan menjadikan Bank Syariah tidak berbeda perilaku dengan bank konvensional. Dan hal ini tentu bertentangan dengan prinsip keuangan Islam yang menjadi landasan operasional Bank Syariah. Terlebih lagi bahwa imbal hasil bank yang diperoleh dari modal yang diinvestasikan cenderung bersifat tetap dan pasti, berupa margin penjualan atau pendapatan sewa, serta tidak terkait dengan profit aktual bisnis yang dibiayai. Hal ini menyebabkan

bank tidak memiliki insentif untuk memberikan prioritas kepada bisnis dengan profit potensial tertinggi.

Ditambah lagi dengan adanya komitmen membayar tingkat imbal hasil yang telah ditetapkan di awal, bank tentu akan fokus pada bagaimana pengembalian pokok modal dan imbal hasilnya. Kondisi ini akan menyebabkan bank membatasi pembiayaan hanya pada debitur yang telah mapan dan mempunyai cukup aset untuk dijaminkan. Sedangkan debitur dengan potensi pertumbuhan bisnis tinggi, namun kurang memiliki aset untuk dijaminkan akan diabaikan. Lebih runyam lagi, ketika melihat bentuk akad pembiayaan yang digunakan. Dalam akad *qardhul hasan*, nilai kontrak yang menjadi kewajiban bagi debitur untuk dilunasi adalah sebesar jumlah nominal pembiayaan yang diterima. Secara otomatis, besarnya nilai agunan dan jaminan yang diminta oleh bank sebatas untuk mengembalikan modal yang disalurkan tersebut. Namun, berbeda kasusnya dalam akad utang berbasis jual beli, selain untuk menutupi modal yang diberikan, agunan dan jaminan yang diminta seharusnya mencakup modal dan imbal hasil.

Misalnya, PT Aman Jaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang percetakan dan saat ini memerlukan mesin cetak seharga Rp 100.000.000. PT Aman Jaya memiliki langganan pemasok mesin, yaitu PT Sukses. PT Aman Jaya mengajukan fasilitas pembiayaan *murabahah* kepada Bank Syariah. Setelah *account manager* dari Bank Syariah mereview laporan posisi keuangan dan laporan keuangan serta sumber pengembalian potensial dari PT Aman Jaya, maka telah disetujui permohonan pembiayaan. *murabahah* dengan rincian sebagai berikut.

- a. Harga beli mesin dari PT Sukses sebesar Rp 100.000.000.
- b. Margin yang diminta oleh Bank Syariah (margin setara 20% per tahun efektif) sebesar Rp 22.149.950.
- c. Harga jual mesin dari Bank Syariah kepada PT Aman Jaya (harga jual = harga beli + margin) sebesar Rp 122.149.950.
- d. Biaya administrasi aktual terjadi sebesar Rp 1.000.000.
- e. Jangka waktu pelunasan (tenor) adalah 24 bulan.
- f. Angsuran perbulan yang dilakukan PT Aman Jaya adalah Rp 5.089.580.

Berdasarkan *ilustrasi* di atas, total liabilitas PT Aman Jaya kepada Bank Syariah sebesar 123.149.950 (harga jual + biaya administrasi). Jadi, untuk pembiayaan murabahah selama 2 tahun, dibutuhkan nilai agunan dan jaminan minimal 123,15% dari harga pasar aset yang dibeli pada saat ini. Bayangkan jika kontraknya adalah 15 tahun. Tentu nilai agunan dan jaminan yang diminta akan melebihi 200% dari harga pasar aset yang dibeli saat ini. Jika diasumsikan bahwa nilai aset yang dibeli akan tetap harga jualnya atau bahkan menurun, maka menggunakan aset yang dibeli sebagai satu-satunya agunan bukanlah solusi terbaik bagi bank. Bank harus meminta tambahan agunan dan jaminan pihak ketiga untuk menutupi risiko hilangnya margin. Namun, pada saat yang sama, dengan jumlah agunan dan jaminan yang tidak masuk akal, dibandingkan harga pasar aset yang dibeli, reputasi Bank Syariah di mata masyarakat akan hancur. Bank Syariah tidak akan dianggap, melainkan layaknya seorang rentenir. Sebutan ini, tentu lebih kejam dari sekadar pernyataan bahwa Bank Syariah tidak berbeda dengan bank konvensional.

Lazimnya di pasar barang, ketika terjadi jual beli secara muajjal, si penjual hanya mengikat pembeli melalui penundaan penyerahan sertifikat kepemilikan aset sebagai jaminan. Hal ini cukup bagi penjual karena jangka waktu penundaan pembayaran yang relatif pendek dan total harga yang kompetitif di pasar. Artinya bahwa, walaupun terjadi gagal bayar, nilai likuidasi aset yang dijual dan sekaligus dijaminan tersebut tidak jauh berbeda dengan harga di pasarnya. Makin pendek periodenya, margin lebih yang diminta oleh penjual sebagai bentuk kompensasi penerimaan risiko akibat penundaan pembayaran pun juga relatif kecil. Sebaliknya, makin panjang periode pembiayaan *murabahah* berbasis *muajjal* yang diberikan, bank akan meminta tambahan margin yang cukup besar. Jika bank meminta 10% per tahun, maka total margin yang diminta selama 10 tahun periode pembiayaan dapat mencapai harga barang itu sendiri jika dibeli secara tunai (*naqdan*). Mungkin hal ini wajar dalam sudut pandang bank, namun tidak bagi pelaku sektor riil. Oleh karena itu, agar total nominal margin yang diminta menjadi wajar, sebaiknya semua akad pembiayaan berbasis jual beli tidak digunakan untuk pembiayaan dengan periode lebih dari 5 tahun.

Bahkan, jika berpikir jauh ke depan, pembentukan lembaga independen yang terpisah untuk mengelola sistem agunan (rahn) dan jaminan (kafalah) sangat diperlukan. Perusahaan pegadaian saat ini perlu dilibatkan dalam bentuk kolaborasi dan sinergi dengan sistem pembiayaan Bank Syariah. Manajemen agunan, meliputi pemeliharaan dan penilaian kembali, perlu dikelola dengan baik. Di satu sisi, hal ini akan mengurangi beban bank. Bank lebih cepat dalam memperoleh referensi harga atau nilai pasar agunan. Bagi pegadaian, keberlangsungan bisnisnya menjadi lebih terjamin. Fokus pada bisnis agunan dan jaminan menjadikannya lebih terspesialisasi. Punya lebih banyak waktu untuk meningkatkan kinerja dan efisiensi. Mencetak berbagai produk berbasis ijarah dan wakalah untuk agunan dan jaminan. Bagi nasabah, adanya rasa aman dan keadilan karena dikelola oleh pihak ketiga yang independen terhadap bank, di mana dia melakukan pembiayaan. Mekanisme lelang, pada saat likuidasi, menjadi lebih terstruktur, lebih cepat dan lebih kompetitif harganya karena dipegang oleh ahlinya.

FAKTOR PENENTU RISIKO PEMBIAYAAN

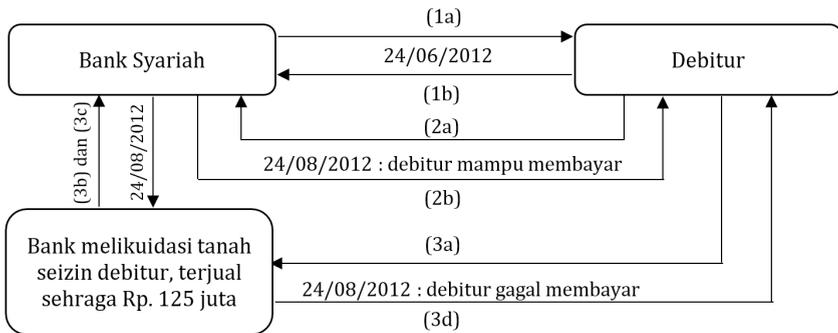
Akad Qardhul Hasan

Qardhul hasan termasuk kategori akad tolong-menolong murni (*Ii tabarru'*). Bank Syariah tidak diperbolehkan sama sekali untuk mengambil keuntungan dalam bentuk dan alasan apa pun. Dalam konteks manajemen risiko, langkah terbaik yang bisa dilakukan oleh bank hanyalah mencegah risiko tidak kembalinya modal yang dipinjamkan. Modal yang dipinjamkan dapat berupa uang atau barang. Pemberian pinjaman dalam bentuk uang menciptakan risiko turunnya nilai uang di kemudian hari. Perbedaan nilai intrinsik atau daya beli uang menjadi sebab bank konvensional membebankan biaya bunga untuk menutupi risiko penurunan nilai uang tersebut. Penyebab utamanya adalah tingkat inflasi yang bernilai positif. Meskipun kenyataannya, suku bunga nominal juga menjadi kontributor bagi tingkat inflasi itu sendiri. Artinya bahwa terdapat hubungan timbal balik antara tingkat bunga dan inflasi.

Bank konvensional sering kali menggunakan pendekatan diskonto untuk mengakomodasi perbedaan nilai uang dalam rangka menentukan

tingkat bunga. Salah satu aplikasinya adalah penggunaan model pinjaman terdiskonto. Misalnya, seorang debitur mengajukan pinjaman ke bank sebesar Rp 100 juta selama 1 tahun. Katakanlah, tingkat inflasi saat ini adalah 10% per tahun. Dengan model ini, bank hanya memberikan kepada debitur uang sejumlah Rp 90 juta pada waktu kontrak. Namun, pada waktu pelunasan, debitur diminta mengembalikan sejumlah Rp 100 juta, atau bentuk lainnya adalah bank tetap menyerahkan uang sebesar Rp 100 juta, namun meminta tambahan Rp 10 juta pada waktu pelunasan. Kedua bentuk ini merupakan riba *nasi'ah* yang terlarang dalam Islam.

Dalam Islam, berapa jumlah yang diterima oleh debitur, itulah jumlah yang akan dikembalikannya kepada bank. Dalam bentuk yang pertama, debitur hanya diwajibkan mengembalikan sejumlah Rp 90 juta, karena itulah jumlah yang dia terima. Demikian pula dengan bentuk kedua, debitur hanya wajib mengembalikan uang sejumlah Rp 100 juta. Tambahan Rp 10 juta pada kedua bentuk itu adalah riba. Jika rela membayarnya, debitur juga akan terkena dosa riba sebagaimana bank yang menerima uang riba tersebut. Untuk menjamin kembalinya modal, Bank Syariah dapat menggunakan fasilitas agunan (*rahn*) dan jaminan pihak ketiga (*kafalah*). Skema akad *qardhul hasan* dan penyelesaiannya dapat ditunjukkan dalam Gambar dibawah ini



Keterangan:

- (1a) Bank menyerahkan uang Rp 100 juta sebagai pinjaman yang jatuh tempo pada 24/08/2012.
- (1b) Debitur menyerahkan sertifikat tanah senilai Rp 100 juta sebagai agunan kepada bank.

- (2a) Debitur mengembalikan pinjaman senilai Rp 100 juta kepada bank.
- (2b) Bank mengembalikan sertifikat tanah ke debitur.
- (3a) Debitur memberi izin kepada bank untuk melikuidasi tanah agunan.
- (3b) dan (3c) Bank mengambil Rp 100 juta dari hasil likuidasi sebagai pelunasan pinjaman dan mengembalikan sisanya ke debitur.
- (3d) Debitur menerima Rp 25 juta sebagai kelebihan nilai likuidasi agunan dan utangnya.

Sumber: Penulis.

Untuk menghindari terjadinya moral hazard, bank sebaiknya menjadikan qardhul hasan sebagai kontrak jangka pendek, misalnya, 1 bulan atau 3 bulan. Periode ini memungkinkan bagi bank untuk menganalisis kemampuan membayar sesungguhnya dari debitur. Apakah pelunasan yang dilakukan memang berasal dari kemampuan membayar debitur atau hanya gali lubang tutup lubang. Likuiditas bank juga relatif lebih aman. Bank dapat sesegera mungkin menerima kembali modalnya untuk disalurkan kembali ke akad qardhul hasan ataukah dialihkan ke akad lain yang dapat memberikan imbal hasil. Risiko kehilangan hubungan (*lost contact*) juga terminimalisasi. Namun, untuk periode pembiayaan, misalnya 1 bulan, selama kurun waktu 1 tahun, setidaknya debitur harus memperbarui kontrak sebanyak 12 kali. Konsekuensinya adalah total biaya kontrak yang lebih mahal dan terkesan bertele-tele.

Namun, ini lebih ringan dampaknya dibandingkan besarnya risiko hilangnya modal ketika akad qardhul hasan berjangka panjang. Risiko ketidakpastian kemampuan membayar dan munculnya moral hazard menjadi lebih besar. Terlebih jika bank tidak secara efektif melakukan pengawasan kepada debitur. Meskipun dengan menjadikannya jangka panjang, biaya kontrak menjadi lebih murah dan terkesan mudah bagi nasabah. Tabel 5.1 mengidentifikasi berbagai faktor penentu risiko dan alternatif mitigasi risiko yang bisa digunakan.

Akad Jual Beli Muajjal

Dalam jual beli muajjal, bank selaku penjual diharuskan telah memiliki barang atau objek jual beli pada waktu kontrak. Dalam praktiknya, memungkinkan terjadinya selisih waktu kontrak dan pengiriman barang karena alasan teknis. Sedangkan debitur sebagai pembeli menunda pembayaran sebagian atau keseluruhan harga yang telah disepakati secara cicilan maupun pembayaran sekaligus (*lump sum*). Sekali harga ditetapkan, maka sejumlah itulah yang harus dibayar dan menjadi utang bagi debitur. Tidak boleh ada perubahan harga setelah itu. Bahkan jika bank meminta pelunasan lebih awal (sebelum jatuh tempo), maka bank dilarang melakukan pemotongan jumlah utang (*diskon atau remitting*). label 5.1 Faktor Penentu Risiko Gagal Bayar dan Mitigasinya pada Akad Qardhul Hasan.

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
Bank salah dalam menilai kemampuan membayar debitur	<ul style="list-style-type: none">• Membuat divisi khusus untuk validasi data dan informasi.• Membuat standardisasi formulir kebutuhan data atau informasi yang harus diisi debitur.• Konfirmasi dan validasi data atau informasi yang disampaikan debitur.• Meminta agunan atau jaminan.• Membuat sistem pemeringkatan terintegrasi dengan sistem seleksi dan penetapan kebijakan (termin) kredit, seperti pagu pinjaman, tenor, skema pelunasan, dan sebagainya.• Perlunya lembaga pemeringkat independen untuk memeringkat debitur secara berkala.

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
<p>Nilai aset yang diagunakan berbeda dengan harga pasarnya</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mengecek harga pasar aset yang diagunakan. Menilai kembali agunan secara berkala. • Membuat simulasi perubahan harga wajar agunan terhadap eksposur utang debitur. dan mengaitkannya dengan kebijakan hair-cut pada saat jatuh tempo. • Perlunya sinergi antara bank dan pegadaian dalam • pengelolaan agunan.
<p>Penjamin tidak mampu membayar tunggakan debitur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank perlu memastikan kredibilitas penjamin pada waktu kontrak. • Bank perlu menjaga hubungan baik dengan penjamin. Bank perlu mengevaluasi kemampuan membayar penjamin secara berkala. • Perbankan perlu melembagakan asosiasi penjamin untuk mempermudah dalam pengawasan atau evaluasi, menjaga hubungan baik, dan meningkatnya kredibilitas kolektif penjamin.
<p>Debitur mengalami gagal bayar</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank perlu melakukan simulasi untuk merestrukturisasi utang atau memillh kebijakan haircut. • Bank perlu segera menilai harga wajar agunan dan pengembalian dari penjamin. • Bank perlu membuat daftar debitur gagal bayar dan • penyebabnya sebagai masukan di kemudian hari.

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
Debitur melakukan moral hazard	<ul style="list-style-type: none"> • Lazimnya terjadi ketika ekspektasi harga agunan jauh lebih kecil dibandingkan nilai yang dilaporkan pada waktu kontrak dan bank tidak melakukan validasi. Atau penjaminnya bersifat ghaib (tidak ada) dan kurang bereputasi di masyarakat. Oleh karena itu, penilaian agunan dan penjamin secara disiplin mutlak diperlukan. • Kebijakan agunan perlu disesuaikan dengan tingkat kredibilitas debitur. • Bank perlu mengenal lebih jauh debitumya, sering kali debitur kabur akibat bank tidak mengenal atau tidak menjaga hubungan baik melalui mekanisme pengawasan.

Misalkan, pada 24/06/2012 debitur membeli sebuah sepeda motor seharga Rp 16.750.000 dan dicicil per bulan selama 2 tahun. Kemudian pada 30/11/2012, bank meminta debitur untuk menyegerakan pelunasan utangnya. Dari sisa utang sebesar Rp 9.072.917, bank hanya meminta debitur melunasi sebesar Rp7.500.000 saja. Sisanya sebagai potongan (diskon) utang yang diberikan oleh bank. Maka ini termasuk dalam larangan *“an ba’itaini fi ba’iah”*, di antara maknanya adalah larangan dua harga dalam satu jual beli. Selain menimbulkan gharar (ketidakjelasan) harga mana yang sebenarnya berlaku, sebelum atau setelah diskon, juga selisih harganya dikategorikan sebagai bentuk riba.

Dalam jual beli *muajjal*, memungkinkan bagi penjual untuk menyampaikan harga beli barang (jual beli *bil amanah*) ataupun tidak (jual beli *al musawamah*). Harga perolehan yang disampaikan dapat meliputi harga beli, biaya transportasi, biaya perawatan, biaya penyimpanan, biaya perbaikan, beban pajak, dan semua yang terkait pada barang tersebut. Penyampaian informasi ini sebaiknya dikuatkan dengan bukti autentik, seperti kuitansi atau selainnya. Jual beli *al amanah* terdiri atas tiga bentuk, yaitu sebagai berikut.

a. Jual beli *murabahah*

Jual beli *murabahah* merupakan jual beli di mana penjual menyampaikan harga perolehan barang dan kemudian

menegosiasikan margin penjualan kepada pembeli. Sering kali jual beli ini disebut dengan jual beli biaya plus margin (*cost plus margin*).

b. Jual beli *tauliyyah*

Dalam jual beli ini, penjual menyampaikan harga perolehan barangnya umuk kemudian meminta pembeli membeli pada harga perolehan tersebut. Pembeli tidak mengharapkan keuntungan, namun hanya sekadar kembalinya modal.

c. Jual beli *wad'iyah*

Penjual ingin menjual barangnya pada harga diskon di bawah harga perolehan. Penjual melakukannya dengan berbagai sebab, seperti mengalami masalah likuiditas, barangnya tidak laku di pasar, barangnya mudah rusak jika tidak segera terjual, dan sebagainya. Penjual menyampaikan harga perolehan dalam rangka meningkatkan kepercayaan dari calon pembeli.

Sebenarnya, jual beli *al amanah* lebih memberatkan daripada jual beli *musawamah*. Penjual harus secara jujur menyampaikan harga perolehannya dan menghindari bersumpah arasnya. Meskipun jujur, tapi jika penjual bersumpah untuk makin menguatkan persaksiannya, maka berkah dari jual beli tersebut akan dicabut oleh Allah Ta'ala. Meskipun jual belinya sah secara hukum. Jika penjual tidak jujur, penjual akan menanggung dosa dan jual belinya menjadi cacat akibat adanya *tadlis* di dalamnya.

Sampai saat ini, model jual beli *muajjal* yang digunakan oleh Bank Syariah di Indonesia masih didominasi oleh akad murabahah. Mengingat bahwa penerapan akad murabahah yang asli mengharuskan bank memiliki barang terlebih dahulu sebelum membuat akad pembiayaan jual beli dengan debitur. Memiliki barang terlebih dahulu bagi bank memberikan beberapa konsekuensi, seperti tidak lakunya barang, nilai barang turun, rusak atau hilangnya barang, biaya penyimpanan dan sewa gudang. Dengan berbagai risiko ini, Bank Syariah cenderung bersikap responsif terhadap permintaan murabahah. Artinya, bank hanya akan membeli barang dagangan jika telah ada permintaan dari debitur.

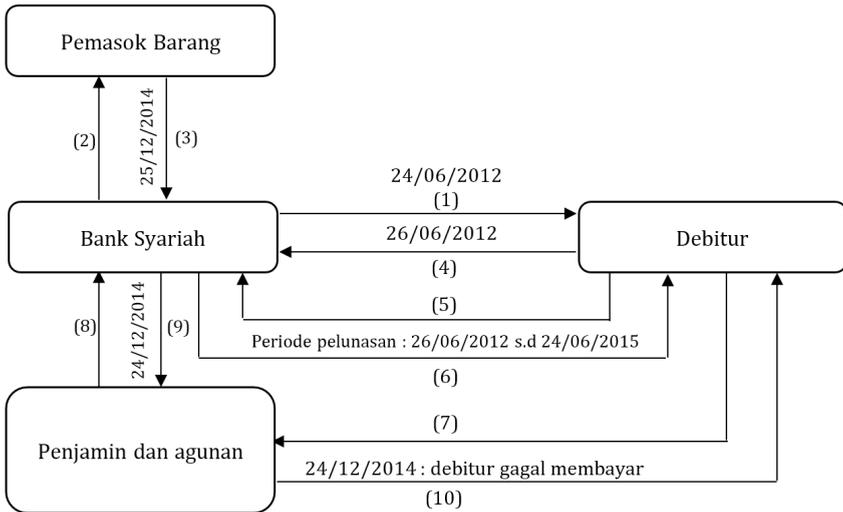
Dalam kajian fikih klasik dinyatakan bahwa dalam jual beli hanya boleh berutang salah satu pihak, yakni penjual atau pembeli, dan tidak boleh keduanya. Jika penjual belum memiliki barang dan pembeli pun menunda pembayaran, maka dikatakan bahwa kedua pihak telah berutang dan ini disebut sebagai jual beli utang dengan utang (*bai'ud dayn bid dayn*) yang terlarang dalam Islam. Solusinya adalah bank dan debitur tidak boleh terikat dalam akad jual beli sebelum bank membeli barangnya. Kenapa hanya ini solusinya? Debitur datang ke bank dalam kondisi tidak memiliki uang tunai untuk membeli. Dari sisi debitur pasti akan berutang. Agar terhindar dari jual beli utang dengan utang, bank harus dalam barang terlebih dahulu. Inilah makna jual beli muajjal.

Permintaan pembelian barang dari debitur ke Bank Syariah harus diartikan sebagai janji (*wa'ad*) membeli. Bukan akad jual beli itu sendiri. Apa perbedaan antara janji jual beli dan akad jual beli? Pertama, dalam janji jual beli, tidak boleh ada pernyataan tentang harga atau margin. Penetapan margin hukumnya sama seperti harga karena sekali ditetapkan margin, langsung dapat terbentuk harga seketika setelah harga beli diketahui. Debitur akan terikat pada harga tersebut, meskipun harga belinya masih belum diketahui (*gharar*). Kedua, hak khayar, yakni hak untuk memilih melanjutkan ke akad jual beli atau membatalkannya, harus tetap ada. Jika terjadi ketidaksepakatan harga antara debitur dan Bank Syariah, maka keduanya diberikan hak memilih (*khayar*). Sebaliknya, bank tidak diperbolehkan memaksa debitur untuk berakad jual beli meskipun tidak sepakat dengan harganya. Jika salah satu dari kedua kondisi ini tidak terpenuhi, maka janji jual beli tersebut pada hakikatnya adalah akad jual beli itu sendiri. Ini adalah jual beli utang dengan utang yang terlarang.

Jual beli *muajjal-murabahah* dengan adanya janji (*wa'ad*) membeli dari debitur dikenal dengan *murabahah purchase order* (MPO). Skema MPO dapat ditunjukkan dalam Gambar 5.7. Dalam membentuk MPO, perlu diperhatikan independensi akad jual beli antara pemasok dengan bank dan bank dengan debitur. Salah satu sifat independensi tersebut adalah telah berpindahnya tanggungjawab (*dhaman*) dan kepemilikan (*ownership*) dari pemasok ke bank sebelum bank menjualnya ke debitur (telah terjadi *alqabdh*). Ditandai dengan serah terima barang

dari pemasok ke bank. Selain membeli langsung, bank dapat meminta tolong pihak ketiga membeli barang melalui akad *wakalah*. Syaratnya, pihak ketiga ini harus independen terhadap debitur.

Gambar Ilustrasi Jual Beli Murabahah Purchase Order (MPO)



Keterangan:

- (1) Pada 24/06/2012, debitur mengajukan permintaan pembelian mobil ke Bank Syariah, saat itu bank belum memiliki mobilnya dan berjanji dalamnya pada tanggal 26/06/2012. Karena bank belum memiliki barangnya, permintaan pembelian mobil ini hanya bersifatjanji (wa'ad).
- (2) Besoknya, tanggal 25/06/2012, bank membeli mobil ke pemasok.
- (3) Bank meminta pemasok mengirimkan mobil tanggal 26/06/2012, ke kamor bank.
- (4) Setelah debitur melihat mobilnya, bank dan debitur bemegosiasi harga dan termin kontrak pembiayaan murabahah, bank juga mensyaratkan bahwa BPKB mobil akan ditahan oleh bank hingga debitur melunasi dan sekaligus memintajaminan pihak ketiga atas selisih nilai pasar mobil dan harga beli mobil dari bank.
- (5) Debitur melakukan pelunasan sesuai termin kontrak selama periode 26/06/2012 hingga 24/06/2015.
- (6) Setelah lunas, bank menyerahkan BPKB mobil kepada debitur.

- (7) Misalkan, sejak tanggal 24/12/2014, debitur menyatakan ketidakmampuan menyelesaikan kontrak karena terkena PHK.
- (8) Bank meminta penjamin untuk melunasi sisa utang debitur atau melikuidasi mobil yang dibeli dengan izin debitur atau melikuidasi agunan lainnya.
- (9) Bank meminta penjamin untuk melunasi sisa utang debitur atau melikuidasi mobil yang dibeli dengan izin debitur atau melikuidasi agunan lainnya.
- (10) Jika sisa utang dilunasi oleh penjamin, maka BPKB dan agunan lainnya diserahkan kembali ke debitur.¹

Bank dilarang meminta debitur sebagai wakilnya untuk membeli barang ke pemasok. Skema terakhir merupakan pintu masuk menuju riba. Kondisi ini dapat diilustrasikan sebagai berikut. Seorang debitur ingin membeli mobil ke bank. Bank tidak mempunyai mobil. Bank lalu menanyakan kepada debitur harga pasar mobil. Debitur mengatakan bahwa harga di dealer saat ini adalah Rp200 juta. Bank kemudian berkata, “ya sudah, kamu beli saja dari saya seharga Rp250 juta, kamu cicil selama 3 tahun. Ini uang Rp200 juta kamu ambil dan gunakan untuk membeli mobil tersebut...”. Tidak diragukan lagi, inilah bentuk riba nasi’ah yang terlarang dalam Islam.

Risiko yang dihadapi oleh bank bukan hanya risiko gagal bayar debitur, namun juga risiko pasar. Bank harus merealisasikan jual beli dengan pemasok terlebih dahulu dan tidak adanya jaminan bahwa debitur pasti membeli. Ketika membeli dari pemasok dengan harga lebih tinggi atau sama dengan harga pasar, bank akan mengalami kerugian jika debitur batal membeli. Minimal bank harus menanggung biaya pajak. Selain dalam Tabel 5.1, berbagai risiko unik yang melekat pada MPO dan bagaimana melakukan mitigasinya dapat ditunjukkan dalam Tabel 5.2.

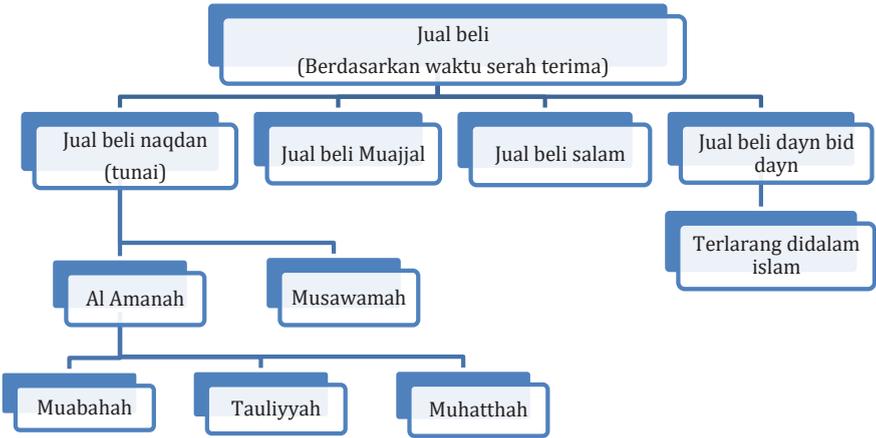
Akad Jual Beli Salam

Pada asalnya, jual beli *salam* digunakan untuk produk hasil pertanian, seperti kurma, anggur, gandum, beras, jagung, kedelai, dan

¹ Imam Wahyudi, dkk, Manajemen Risiko Bank Islam, Muamalat Institute, 2013 hal 105

sebagainya. Akad jual beli *salam* mengharuskan bank mengeluarkan modal di awal waktu. Bedanya dengan jual beli muajjal adalah bank menyerahkan modal tersebut dalam bentuk uang tunai dan penyelesaian kontrak berupa penyerahan barang atau hasil pertanian oleh debitur. Dalam akad jual beli *salam*, bank bertindak sebagai pembeli dan debitur sebagai penjual. Debitur tidak dipersyaratkan untuk memiliki lahan pertanian.

Bukankah ada larangan menjual sesuatu yang tidak dimiliki (“*la tabi’ ma laysa ‘indaka*”). Lantas kenapa jual beli salam ini diperbolehkan? Jawab. Pertama, dalam jual beli salam tidak diperbolehkan memastikan dari hasil pertanian dari lahan atau ladang tertentu. Penetapan lahan atau ladang berkonsekuensi adanya gharar dan merupakan bentuk jual beli ijon yang terlarang. Debitur tidak bisa menjamin bahwa hasil pertanian mampu memenuhi kuantitas dan kualitas yang diperjanjikan. Karena hanya harga, spesifikasi barang, harga dan waktu penyerahan yang ditetapkan, memungkinkan bagi debitur untuk memenuhi kontrak meskipun harus mencari dari petani lain. Bagi bank juga lebih terjamin dipenuhinya kontrak karena tidak terikat pada hasil panen ladang tertentu. Kedua, jual beli salam memberikan manfaat bagi penjual dan pembeli. Pembeli lebih terjamin diterimanya barang yang dibutuhkan di masa depan (*hedging benefit*). Bagi debitur, dengan adanya jual beli salam, memungkinkan untuk memperoleh modal kerja. Ketiga, jual beli salam ini dibolehkan langsung oleh Rasulullah.



Gambar : Taksonomi Jual Beli

Faktor Penentu Risiko Gagal Bayar dan Mitigasinya pada Akad Murabahah Purchase Order (MPO)

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
<p>Risiko rusak atau hilangnya barang setelah bank membeli dan sebelum diserahkan ke debitur, barang tidak sesuai spesifikasi debitur, pemasok wanprestasi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mengecek kondisi barang pada waktu serah terima dari pemasok dan kepada debitur. • Agen pembeli, dalam kapasitas pribadinya, menjamin kinerja dari pemasok.
<p>Risiko turunnya harga barang di pasar setelah bank membelinya dan debitur membatalkan janjinya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Memastikan bahwa debitur akan memenuhi <i>wa'ad</i> (janji) yang dibuat dengan cara mengkaji dulu profil debitur dan tingkat keseriusannya. Sebagian ahli membolehkan meminta jaminan di awal (<i>hamish jiddiyah</i>), di mana bank dibolehkan meminta ganti rugi selisih antara harga perolehan barang dan nilai likuidasi • barang tersebut di pasar.
<p>Risiko munculnya biaya tambahan akibat penundaan pengiriman barang ke debitur, seperti biaya penyimpanan, keamanan, dan sebagainya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Menyamakan tanggal serah terima barang dari pemasok dan kepada debitur. • Menya \ • mpaikan kepada debitur bahwa semua biaya akibat penundaan waktu eksekusi dan • pengiriman barang akan menjadi beban debitur.

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
<p>Agen pembeli sebagai wakil bank membeli barang yang tidak baru (fresh), debitur telah membeli barang dan membutuhkan dana untuk pembayaran ke pemasok, dan termasuk di dalamnya terjadinya jual beli 'inah yang terlarang dalam Islam.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank membuat pembayaran langsung ke pemasok. • Meminta bukti tagihan atas barang yang dibeli. Tanggal tagihan seharusnya tidak lebih dulu dari tanggal pemberian wakalah (agensi) dan tidak lebih lama dari tanggal janji membeli dari debitur. • Bank seharusnya meminta semua dokumen • pendukung pembellan dan pengiriman barang dari pemasok, seperti nota perjalanan, bukti register barang, kartu masuk, dan sebagainya. • Melakukan inspeksi fisik terhadap barang.
<p>Barang telah digunakan oleh debitur atau afiliasinya sebelum pengajuan dan penerimaan MPO, atau barang tidak ada ketika murabahah dieksekusi, dan ini semua tentu melanggar ketentuan syariah.</p>	<p>Mereduksi interval waktu ketika permintaan MPO dilakukan secara periodik dan melakukan inspeksi fisik secara acak.</p>
<p>Pembelian dari atau penjualan kembali ke pihak terkait atau anak perusahaan.</p>	<p>Bank perlu mendapatkan informasi pihak terkait yang mungkin berasal dari laporan keuangan perusahaan (debitur) atau sumber lainnya.</p>

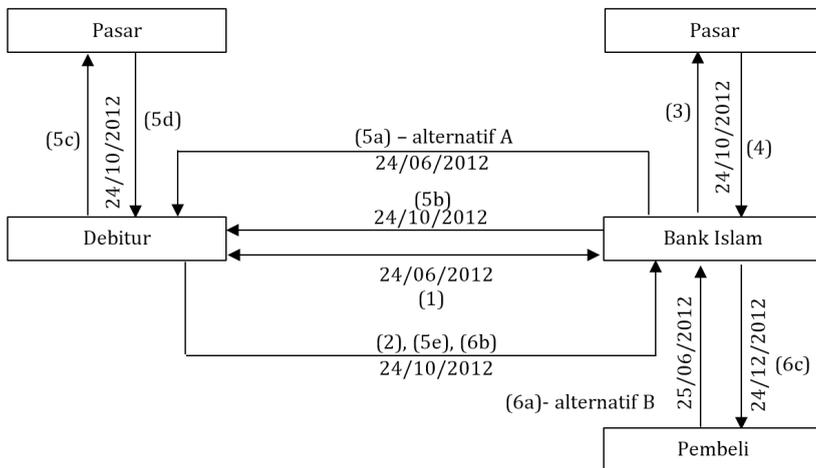
Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
Debitur terlambat membayar.	<p>Bank perlu memperbaiki pola hubungan dan komunikasi dengan debitur untuk mengetahui penyebab keterlambatannya.</p> <p>Penggunaan sanksi berupa penalti, meskipun digunakan untuk kegiatan sosial, harus dilakukan oleh pihak berwenang (hakim). Alternatifnya, regulator perlu membuat peraturan mengenai besarnya penalti dan pihak-pihak yang diberikan wewenang untuk memungutnya. Walaupun bank diberikan wewenang, maka posisinya hanyalah sebagai wakil regulator semata.</p>

Berbeda dengan jual beli *muajjal*, jual beli *salam* harus dalam bentuk *musawamah*, dan tidak memungkinkan berbentuk jual beli *bil amanah*. Tidak ada *murabahah* dalam jual beli *salam*, Bagaimana bisa menyebutkan harga perolehan jika barangnya saja belum ada di sisi penjual (menunggu masa panen). Klasifikasi jual beli dapat ditunjukkan dalam Gambar 5.8. Pada akhir kontrak, bank akan menerima barang dari debitur sebagai bentuk penyelesaian. Mengingat bahwa bisnis bank bukanlah pedagang barang hasil pertanian, bank perlu mencari solusi agar barang yang diterimanya nanti sesegera mungkin terkonversi menjadi uang.

Setidaknya terdapat tiga solusi. Pertama, bank dapat meminta debitur menjadi wakil umum menjualkan hasil panen tersebut. Tentu setelah debitur menyerahkan barang kepada bank, meskipun sekadar inspeksi untuk menyakinkan kesesuaian barang dengan spesifikasi yang telah diperjanjikan. Hal ini diperlukan agar berpindah tanggung jawab (dhaman) dari debitur ke bank. Karena dalam akad wakaalah, di mana debitur mewakili bank menjualkan barang, tanggung jawabnya adalah di tangan bank, dan bukan pada debitur. Kedua, bank menjual sendiri hasil panen tersebut ke pasar.

Ketiga, bank mengikat calon pembeli hasil panen dengan akad jual beli salam. Solusi ketiga ini disebut dengan paralel salam, di mana bank melakukan jual beli salam dengan penjual (debitur) dan juga dengan pembeli. Sebagaimana solusi yang pertama, kedua akad salam ini harus bersifat independen satu dengan lainnya. Tidak hanya perpindahan tanggung jawab kepemilikan barang, namun juga kejadian gagal bayar (debitur) pada jual beli salam pertama tidak boleh dijadikan alasan bagi bank untuk lari dari kewajiban memenuhi kontrak dengan pembeli pada jual beli salam kedua. Skema akad jual beli salam dapat ditunjukkan dalam Gambar 5.9.

Gambar Ilustrasi Jual Beli Salam



Keterangan:

- (1) Pada 24/06/2012, debitur mengajukan pembiayaan menggunakan akad salam sebesar Rp 100 juta untuk pengiriman 12,5 ton beras IRS pada tanggal 24/10/2012. Setelah disetujui, pada tanggal tersebut, debitur langsung memperoleh dana sebesar Rp 100 juta.
- (2) Pada 24/10/2012, debitur menyerahkan kepada bank beras IRS sebanyak 12,5 ton.
- (3) dan (4) Kemudian, bank menjual sendiri beras tersebut ke pasar dan menerima uang dari hasil penjualan.

Alternatif A

- (5a) Bank memilih untuk mewakilkan penjualan beras ke debitur. Bank dapat memberikan imbalan (*wakalah bil ujah*) atau tidak kepada debitur (*wakalah bi ghairil ujah*). Pelaksanaan wakalah ini setelah debitur dan bank melakukan serah terima pada 24/10/2012.
- (5b) Debitur melakukan serah terima beras kepada bank. Idealnya bank mengecek fisik beras dan menimbang kembali untuk menyakinkan bahwa penyerahan beras telah sesuai dengan kontrak. Persetujuan bank sebagai syarat berpindahnya tanggung jawab dan kepemilikan beras ke bank. Setelah itu, akad wakalah bank kepada debitur berlaku.
- (5c), (5d), dan (5e) Kemudian debitur menjualkan beras tersebut ke pasar dan hasilnya diserahkan seluruhnya kepada bank setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan dan imbalan yang telah diperjanjikan, jika ada.

Alternatif B

- (6a0) Untuk meminimalkan risiko ketidakpastian harga jual beras di pasar pada waktu jatuh tempo (24/10/2012), bank melakukan jual beli salam kedua ke pembeli. Bank membuat kesepakatan penyerahan beras IRS pada 24/10/2012 dengan harga Rp10 juta. Kesesuaian jatuh tempo salam pertama dan kedua dilakukan untuk (i) mendapatkan manfaat lindung nilai (*hedging strategy*) dan (ii) terhindarnya bank dari biaya penyimpanan. Bank akan menerima pembayaran Rp110 juta setelah terjadi kesepakatan.
- (6b) Debitur menyerahkan beras kepada bank.
- (6c) Bank menyerahkan beras kepada pembeli.

Sumber: Penulis.

Masing-masing alternatif memberikan konsekuensi risiko yang berbeda. Normalnya, modal yang diterima dari bank akan digunakan debitur untuk menanam dan mengolah ladangnya. Ketika terjadi gagal panen, debitur tentu akan mencari solusi pemenuhan kontrak dengan membeli beras ke pasar, itupun dengan asumsi bahwa debitur masih memiliki cukup dana. Jika tidak, debitur akan mengalami gagal bayar berupa ketidakmampuan menyerahkan beras ke bank. Untuk mengurangi risiko ini, bank dapat meminta agunan dan jaminan pihak ketiga. Jika dalam bentuk uang, bank hanya berhak menerima uang sebesar yang diberikannya kepada debitur, atau alternatifnya memaksa debitur menyerahkan beras sesuai kontrak. Selain dijelaskan dalam

Tabel 5.1, detail risiko pembiayaan yang melekat pada jual beli salam dan mitigasi risikonya dapat ditunjukkan dalam Tabel 5.3.

Akad Istishna'

Dalam kitab-kitab fikih, *istishna'* sering kali ditemukan pada bab jual beli salam. Transaksi jual beli terjadi sebelum barang diproduksi atau dibangun. Harga dan spesifikasi barang harus sudah disepakati ketika kontrak dan tidak berubah setelahnya. Ini berbeda dengan bentuk murabahah purchase order (MPO), di mana pada waktu pesan tidak boleh ada kesepakatan harga. Dan karena merupakan akad jual beli, hanya bentuk salam atau salaf yang mungkin diterapkan pada *istishna'*. Hal ini mengingat bahwa barang belum tersedia pada waktu kontrak. Inilah pendapat jumur ulama, seperti Imam Malik, Shafi'e, Ahmad, Zufar (Hanafi) dan lainnya, mereka memasukkan *istishna'* dalam bab salam. Pembeli harus membayar penuh harga pada waktu akad jual beli (Az Zuhaily (2003), him. 271-272). Bila pengklasifikasian ini digunakan, konsekuensinya adalah *istishna'* harus diperlakukan sebagaimana jual beli *salam*. Pembeli harus menyerahkan pembayaran penuh di awal waktu. Perbedaan kedua akad ini-jual beli salam dan *istishna'*. hanyalah pada objek jual belinya. Jika salam diperuntukkan untuk hasil pertanian, *istishna'* digunakan pada barang hasil konstruksi atau produksi, seperti pakaian, rumah, mobil, gedung, dan sebagainya.

Dalam praktiknya, tidak satupun Bank Syariah di Indonesia yang menerapkan *istishna'* secara murni. Kendala utamanya adalah debitur sebagai pembeli barang tidak memiliki cukup uang untuk membayar harganya secara tunai. Cara paling tepat untuk “menjelaskan” praktik *istishna'* dengan bentuk *muajjal* seperti pada perbankan syariah di Indonesia hanyalah mengikuti definisi *istishna'* dari mazhab Hanafi. Mereka menganggap bahwa dalam “*istishna'*” pada hakikatnya terdapat dua akad, yakni jual beli barang dan *ijarah*. Dengan melakukan analogi dan *ihthisan*, mereka menyatakan bahwa *istishna'* melibatkan juga jasa tenaga, usaha dan komitmen penjual. Hal ini membuat kontrak *istishna'* menjadi mirip dengan “sewa”, di mana memungkinkan untuk menunda pembayaran pada kontrak sewa tanpa dianggap sebagai bentuk jual beli utang dengan utang²

² lihat AAOFI (2004,5a), hlm. 192

Tabel Faktor Penentu Risiko Gagal Bayar dan Mitigasinya pada Akad Jual Beli Salam

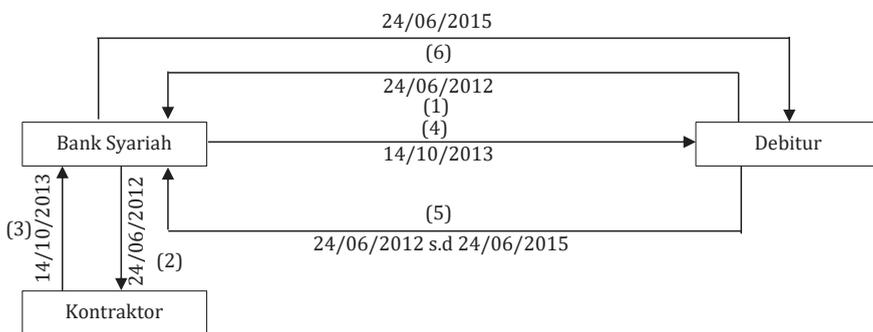
Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
<p>Karena harga komoditas dalam salam telah diberikan di awal, debitur mungkin saja gagal bayar setelah menerima pembayarannya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank meminta agunan dan jaminan pihak ketiga untuk menutupi risiko tidak kembalinya modal. • Bank dapat melikuidasi agunan dan menggunakannya untuk membeli komoditas yang sama di pasar. Syaratnya adalah maksimal senilai harga yang telah dibayarkan bank kepada debitur.
<p>Dalam kasus multikomoditas dan pengiriman, memungkinkan terjadinya perdebatan terkait harga, kuantitas, dan kualitas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dalam kontrak sa/am, harus dijelaskan spesifikasi kuantitas, kualitas, dan waktu pengiriman masing-masing komoditas secara rinci dan terhindar dari multitafsir.
<p>Pengiriman komoditas yang rusak atau tidak sesuai dengan spesifikasi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank dapat menggunakan agunan dan jaminan pihak ketiga untuk menutupi kerugian yang muncul.
<p>Pengiriman komoditas terlambat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank perlu memperbaiki pola hubungan dan komunikasi dengan debitur untuk mengetahui penyebab keterlambatannya. • Penggunaan sanksi berupa penalti, meskipun digunakan untuk kegiatan sosial, harus dilakukan oleh pihak berwenang (hakim). Alternatifnya, regulator perlu membuat peraturan mengenai besarnya penalti dan pihak-pihak yang diberikan wewenang untuk memungutnya. Walaupun bank diberikan wewenang, maka posisinya hanyalah sebagai wakil regulator semata.

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
<p>Risiko harga komoditas. Salam merupakan kontrak pembelian barang untuk pengiriman di masa depan, di mana harga komoditas tersebut mungkin menjadi lebih rendah dibandingkan harga ekspektasi dalam kontrak.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank dapat menggunakan model salam paralel atau mengambil janji (wa'aa') untuk membeli dari pihak ketiga.
<p>Risiko pemasaran atas tidak terjualnya komoditas. Risiko ini muncul ketika bank tidak mampu memasarkan komoditas yang diterimanya dari debitur, dan dapat menimbulkan hilang atau rusaknya komoditas dan terkuncinya dana dalam komoditas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bank seharusnya membeli hanya komoditas yang berpotensi untuk dijual kembali. • Bank dapat mengambil janji (wa'ad) untuk membeli dari pihak ketiga. • Bank dapat menjadikan penjual salam (debitur) sebagai agen untuk menjualkan barang tersebut melalui akad wakalah.
<p>Risiko memegang aset. Bank harus menerima komoditas dan menanggung biaya penyimpanan hingga pengiriman berikutnya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya ini dapat ditutupi melalui kontrak salam paralel dengan survei pasar dan studi kelayakan atas calon pembeli yang memadai.
<p>Peluang terminasi kontrak lebih awal. Debitur mungkin mengembalikan harga yang telah diterimanya dan menolak menyerahkan barang.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Salam merupakan kontrak yang mengikat kedua pihak. Penjual (debitur) tidak diperbolehkan secara sepihak memutuskan kontrak, tanpa persetujuan dari pembeli (bank). Penalti oleh regulator atau hakim dapat digunakan untuk mencegah praktik seperti ini.

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
Dalam so/am paralel, penjual asli (debitur) mungkin saja tidak mampu menyerahkan komoditas tepat pada waktunya, dan pembeli asli (pihak ketiga) dalam safam paralel menuntut bank untuk penyerahan tepat waktu.	<ul style="list-style-type: none"> Bank dapat membeli komoditas yang mirip di pasar dan menyerahkannya ke pembeli, kemudian menutupi kerugian, jika ada, dari realisasi kontrak salam asli (debitur-bank).

Sumber: Dikompilasi dari berbagai sumber.

Gambar Ilustrasi Pembiayaan *Istishna'*



Keterangan:

- (1) Pada 24/06/2012, debitur mengajukan pembiayaan *istishna'* rumah tipe 45 ke Bank Syariah, saat itu bank belum memiliki rumahnya dan berjanji dalamnya pada tanggal 14/10/2013. Harga rumah tersebut adalah Rp250 juta. Mempertimbangkan beban cicilan per bulan, debitur dan bank sepakat untuk melakukan akad ini dengan jangka waktu 3 tahun.
- (2) Bank melakukan subkontrak ke kontraktor untuk membangun rumah dan dijadwalkan selesai pada 14/10/2013. Bank dapat melakukan pembayaran di awal (sa/am) atau membayar sebagian dan menunda sisanya (muajja/).

- (3) Kontraktor menyerahkan rumah ke bank dan bank menerimanya.
- (4) Bank menyerahkan rumah ke debitur dan debitur menerimanya.
- (5) Debitur melakukan pelunasan sesuai termin kontrak selama periode 24/06/2012 hingga 24/06/2015.
- (6) Setelah lunas, bank menyerahkan sertifikat tanah dan rumah kepada debitur.

Sumber: Penulis.

Dalam literatur fiqih mazhab Hanafi, *istishna'* dikatakan sebagai gabungan antara jual beli dan *ijarah*. Setelah penjual dan pembeli menyepakati kontrak *istishna'* penjual sesungguhnya telah mengeluarkan tenaga dan pikiran untuk mendesain, mengalkulasi komposisi dan kebutuhan bahan baku, mencari pemasok dan seterusnya. Sedangkan jual belinya terjadi ketika serah terima barang dan pembayaran dari pembeli. Dalam definisi ini, pembayaran harga dapat dilakukan pada saat barang diterima dari penjual. Lebih luas lagi, periode pembayaran harganya dapat dilakukan secara cicil dan dapat diteruskan meskipun melewati waktu serah terima barang. Dengan kata lain, *istishna'* dianggap sebagai gabungan *ijarah* dan jual beli di mana skema pembayarannya menggunakan bentuk *muajjal*. Skema *istishna'* inilah yang digunakan oleh Bank Syariah saat ini (lihat Gambar 5.10).

Akad *istishna'* sebagaimana ditunjukkan dalam Gambar 5.10 menimbulkan beberapa titik risiko pembiayaan bagi Bank Syariah, seperti kegagalan kontraktor menyerahkan rumah pada waktu yang dijanjikan, tidak terpenuhinya spesifikasi rumah, atau gagal bayarnya debitur selama masa kontrak. Berbagai 'risiko akad *istishna'* dan mitigasi risikonya dapat ditunjukkan dalam Tabel 5.1 dan Tabel 5.4.

Tabel : Faktor Penentu Risiko Gagal Bayar dan Mitigasinya pada Akad Istishna'

Risiko yang Muncul	Mitigasi Risiko
Bank bukan pemilik material yang digunakan developer (produsen atau subkontraktor) untuk memproduksi aset dalam kasus istishna' paralel. Sehingga, bank tidak memiliki hak klaim atas aset jika terjadi kasus wanprestasi.	<ul style="list-style-type: none"> • Bank perlu mengikat produsen atau subkontraktor untuk memaksanya memenuhi kontrak.
Risiko pengiriman yang terjadi akibat bank tidak mampu menyelesaikan produksi barang sesuai jadwal akibat keterlambatan pengiriman barang dari subkontraktor dalam kasus istishna' paralel.	<ul style="list-style-type: none"> • Bank perlu melakukan pengawasan yang ketat agar tidak terjadi wanprestasi atau keterlambatan pengiriman barang dari subkontraktor.
Bank mengalami risiko kualitas atas pengiriman barang inferior oleh subkontraktor.	<ul style="list-style-type: none"> • Bank dapat meminta jaminan kualitas dari subkontraktor.

Akad ijarah

Ijarah merupakan bentuk pertukaran di mana objeknya adalah jasa. Cakupan akad ini sangat luas, seperti jasa penitipan (sepeda motor, mobil, uang, dan saving box), jasa penyewaan (sewa rumah, sewa mobil, dan sewa mesin), jasa transportasi (angkot, bus, kereta api, pesawat terbang, dan ojek), dan karyawan bekerja pada perusahaan. Bahkan wakalah bi' ujah pun termasuk dalam ijarah. Bank Syariah menggunakan ijarah dalam beberapa bentuk. Berdasarkan penyerahan jasa (kemanfaatan) dan uang, ijarah yang digunakan oleh bank adalah berbentuk muajjal, dimana bank dalam jasa atau persewaaan terlebih dahulu dan debitur membayanya secara tertunda.

1. Ijarah (Sewa operasi)

Sewa operasi (*operating lease*) merupakan bentuk ijarah yang asli. Akad ini memiliki beberapa sifat, yakni

- (i) barang sewaan tetap miliknya bank,

- (ii) seluruh biaya perawatan dan perbaikan barang menjadi tanggung jawab bank, kecuali jika nilainya kecil dan disepakati kedua pihak,
- (iii) debitur hanya memanfaatkan barang dan tidak memilikinya,
- (iv) debitur tidak bertanggungjawab atas kerusakan atau kehilangan barang, kecuali akibat kelalaian debitur, dan
- (v) setelah selesai masa kontrak, barang dikembalikan ke bank sebagai pemiliknya. Skema akad sewa operasi ini dapat ditunjukkan dalam Gambar 5.11.

Biaya sewa dalam *ijarah* dapat disesuaikan berdasarkan kesepakatan antara bank dan debitur. Ini dapat dilakukan jika tenor kontrak bersifat jangka pendek. Risikonya, bank tidak bisa mengikat debitur ketika di pasar harga sewa bersaing. Bank menghadapi risiko tidak kembalinya modal yang digunakan untuk membeli barang yang disewakan tersebut.

2. *Ijarah mumtahia bi tamlik* (IMBT)

IMBT merupakan pengembangan produk *ijarah*. Dalam IMBT tercakup

- (i) proses transfer kepemilikan ke debitur,
- (ii) utang sewa, dan
- (iii) tanggung jawab bank atas risiko dan beban terkait kepemilikan barang. Secara umum, IMBT sangat mirip dengan sewa pembiayaan (*financing lease*) di keuangan konvensional. Perbedaannya ditunjukkan dalam Tabel 5.5.

Perbedaan antara *ijarah* (*operating lease*) dan IMBT hanyalah adanya mekanisme transfer kepemilikan dari bank ke debitur. Lazimnya, transfer kepemilikan ini dilakukan melalui janji (*wa'ad*) dari bank untuk menjual atau menghibahkan barang sewaan tersebut ke debitur setelah masa kontrak sewa selesai. Dalam bentuk janji jual beli, bank tidak diperbolehkan menyatakan harga di awal kontrak sewa. Harga dinegosiasikan setelah kontrak sewa selesai. Meskipun terkesan independen, realisasi janji menjual atau menghibahkan hanya dilakukan jika debitur telah menyelesaikan kontrak sewanya. Dengan kata lain, tidak ada realisasi jual beli atau hibah, jika debitur tidak

terikat pada kontrak sewa dan menyelesaikannya. Skema IMBT ini dapat ditunjukkan dalam Gambar 5.12.

Tabel Perbedaan Sewa Pembiayaan dan IMBT

	Sewa Pembiayaan	IMBT
Dimulainya waktu sewa	sewa dimulai sejak bank membeli aset yang disewakan	sewa dimulai sejak aset diserahkan ke debitur dan siap digunakan
Ketika debitur menjadi wakil bank dalam membeli barang	debitur bertanggung jawab atas kerusakan barang	bank, sebagai prinsipal, bertanggung jawab atas kerusakan barang
Transfer kepemilikan	kesepakatan jual beli sebagai modul transfer kepemilikan dilakukan di awal kontrak	akad untuk mentransfer kepemilikan dibuat setelah kontrak sewa selesai terlebih dahulu
Bentuk transfer kepemilikan	jual beli	jual beli atau hibah

Gambar Ilustrasi Pembiayaan IMBT

Keterangan

- (1) Pada 24/06/2012, debitur mengajukan pembiayaan IMBT atas mesin percetakan ke bank Islam, saat itu bank belum memiliki mesinnya dan berjanji menyediakannya pada tanggal 26/06/2012. Karena bank belum memiliki barangnya, permintaan pembiayaan *ijarah* ini hanya bersifat janji (*wa'ad*).
- (2) dan (3) Bank membeli mesin percetakan ke pemasok. Barang bisa dikirim pada 26/06/2012.
- (4) Bank melakukan negosiasi dengan debitur terkait termin kontrak, termasuk biaya sewa, tenor, dan agunan. Disepakati biaya sewa mesin per bulan sebesar Rp2.500.000 selama 3 tahun. Kemudian,

bank menyerahkan mesin percetakan kepada debitur. Bank juga menyampaikan bahwa di akhir masa kontrak seWa, bank akan menjual mesin itu ke debitur, jika debitur mau.

- (5) Debitur melakukan pembayaran sewa mesin sesuai termin kontrak selama periode 26/06/2012 hingga 26/06/2015.
- (6) Setelah selesai masa kontrak, debitur dan bank melakukan jual beli mesin percetakan.

Sumber: Penulis.

A. Pengertian Pengawasan Pembiayaan

Pengawasan adalah salah satu fungsi manajemen untuk menjaga dan mengamankan portofolio pembiayaan yang lebih baik dan efisien guna menghindarkan terjadinya penyimpangan-penyimpangan dengan cara mendorong dipatuhinya kebijakan pembiayaan yang telah ditetapkan. Seacara tegas tujuan atau sasaran yang ingin dicapai dari pengawasan pembiayaan sejalan dengan batasan atau pengertian pengawasan.¹

Pembiayaan merupakan kegiatan utama bank, sebagai usaha untuk memperoleh laba, tetapi rawan risiko yang tidak saja dapat merugikan bank juga berakibat kepada masyarakat penyimpandan pengguna dana. Oleh karena itu bank harus menerapkan fungsi pengawasan dengan bersifat menyeluruh (multi layers control). Dengan tiga prinsip utama, yaitu :

- a. Prinsip pencegahan dini (early warning system) Pencegahan dini adalah tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank dalam pembiayaan, atau terjadinya praktik-praktik pembiayaan yang tidak sehat. Pencegahan dini dilakukan dengan cara menciptakan struktur pengendalian internal yang andal, sebagai alat pencegahan yang mampu meminimalkan peluang- peluang penyimpangan, dan alat untuk mendeteksi adanya penyimpangan, sehingga dapat segera diluruskan kembali. Struktur pengendalian internal ini harus diterapkan pada semua tahap proses pembiayaan, mulai dari permohonan pembiayaan sampai pelunasan/penyelesaian pembiayaan.

¹ Edi Susilo, Analisis Pembiayaan Bank Syariah 186

- b. Prinsip pengawasan melekat (built in control) Disamping struktur pengendalian internal, diperlukan pengawasan melekat, dimana para pejabat pembiayaan melakukan supervisi sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiayaan telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan, dan ketentuan-ketentuan operasional lainnya dalam pembiayaan.
- c. Prinsip pemeriksaan internal (internal audit) Pengawasan pembiayaan juga harus dilengkapi dengan audit internal terhadap semua aspek pembiayaan yang telah dilakukan. Audit internal merupakan upaya lanjutan dalam pengawasan pembiayaan, untuk lebih memastikan bahwa pembiayaan dilakukan dengan benar sesuai dengan kebijakan pembiayaan, dan telah memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat serta mematuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam pembiayaan.²

B. Teknik Pengawasan Pembiayaan

Dalam melakukan pengawasan pembiayaan yang efektif dan efisien membutuhkan teknik pengawasan yang baik dan handal, oleh ruang lingkup pembiayaan itu sangat luas ditambah lagi dengan keterbatasan waktu dan tenaga kerja. Teknik pengawasan pembiayaan merupakan pendekatan yang digunakan Bank dalam melakukan pengawasan. Rivai mengemukakan ada beberapa tehnik pengawasan pembiayaan yang terdiri dari:

- a. Pengawasan Pembiayaan
 - 1. Eksternal Information (Pengawasan Langsung)
 - a) Nasabah harus menyampaikan secara periodik tentang realisasi pembiayaan dengan proposal yang dibuat diawal.
 - b) Inspeksi on the spot untuk mengecek kebenaran laporan dengan keadaan di lapangan.
 - 2. Internal Information (Pengawasan Administratif)
 - a) Memeriksa mutasi rekening Nasabah
 - b) Awasi tanggal angsuran setiap bulan dan pelunasannya, sesuai jadwal atau tidak.

² Zainal Arifin, Dasar-dasar Manajemen 220-221

- c) Jaminan harus dipastikan mengcover sisa pembiayaan
 - d) Tunggakan angsuran Nasabah harus selalu dipantau
- Terdapat beberapa jenis monitoring dalam pembiayaan, antara lain:

a) On Desk Monitoring

Merupakan pemantauan pembiayaan secara administratif, yaitu melalui instrumen administrasi, seperti laporan-laporan, financial statement, kelengkapan dokumen, dan informasi pihak ketiga. Data administrasi yang dimonitor adalah dari kegiatan debitur dan lembaga keuangan sendiri.

b) On Site Monitoring

Yaitu pemantauan pembiayaan langsung ke lapangan (inspeksi on the spot), baik sebagian, menyeluruh atau khusus atas kasus tertentu untuk membuktikan pelaksanaan kebijakan pembiayaan, atau secara menyeluruh apakah ada deviasi yang terjadi atas terms of lending yang disepakati.

c) Exeption Monitoring

Yaitu pemantauan pembiayaan dengan memberikan tekanan kepada hal-hal yang kurang berjalan dengan baik dan hal-hal yang telah berjalan sesuai dengan terms of lending, dikurangi intensitasnya.³

b. Control By Exception (pengawasan terhadap hal-hal yang masih menyimpang)

Setiap pencairan pembiayaan pasti terdapat titik lemah dari Bank akibat dari asimetris informasi. Maka titik lemah Bank harus menjadi titik berat pengawasan, misalnya jaminan yang letaknya di luar kota. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan atau risiko lebih besar pada Bank.

c. Verband Control (Pemeriksaan atas hal-hal yang saling berhubungan)

Dalam situasi dan kondisi tertentu, pihak Bank membutuhkan informasi yang benar tentang debitur dengan teknik Verband

³ Sumarin, Konsep Kelembagaan Bank Syariah, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012, h. 121

Control. Yaitu dengan cara menyamar, contoh adalah laporan penjualan yang tidak wajar, maka Bank akan menerjunkan pengawas dengan cara menyamar untuk menguji informasi tersebut. Setelah bank melakukan tindakan pengamatan terhadap masalah yang timbul, maka masalah tersebut harus segera dilaporkan ke manajemen dengan disertai usul-usul konkrit.

- d. Budgetary Control Caranya adalah dengan membandingkan rencana kerja yang telah ditetapkan dalam anggaran dengan realisasinya.
- e. Inspeksi on the spot pengawasan fisik Inspeksi on the spot atau pengawasan fisik adalah pengawasan yang dilakukan dengan mengadakan pemeriksaan langsung di tempat kegiatan usaha nasabah. Tujuan dari inspeksi on the spot ini adalah:
 - 1) Untuk mengecek kebenaran dari seluruh data maupun laporan oleh nasabah dibandingkan dengan jumlah dan keadaannya secara fisik.
 - 2) Secara langsung melihat atau meneliti keadaan usaha nasabah tentang seluruh aktifitas perusahaannya.
 - 3) Secara tidak langsung mengikatkan nasabah bahwa bank menaruh perhatian pada usahanya.
 - 4) Mendidik nasabah untuk menyampaikan laporan-laporan kepada bank sesuai dengan kenyataan.⁴

C. Tujuan Pengawasan Pembiayaan

Tujuan pengawasan pembiayaan adalah :

- a. Sistem/ prosedur dan ketentuan-ketentuan sebagai dasar financial operation yang dapat di laksanakan semaksimal mungkin.
- b. Penjagaan dan pengamanan pembiayaan sebagai kekayaan harus dikelola dengan baik, agar tidak timbul risiko yang diakibatkan oleh penyimpangan-penyimpangan (deviasi), baik oleh debitur maupun oleh intern perusahaan.
- c. Administrasi dan dokumentasi pembiayaan harus terlaksana sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan

⁴ Edi Susilo, Analisis Pembiayaan ..., h. 189

sehingga ketelitian, kelengkapan, keaslian dan akurasinya dapat menjadi informasi bagi setiap lini manajemen yang terlibat dalam pembiayaan.

- d. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam setiap tahap pemberian pembiayaan sehingga perencanaan pembiayaan dapat dilaksanakan dengan baik.
- e. Pembinaan portofolio, baik baik secara individual maupun secara keseluruhan, dapat dilakukan sehingga mempunyai kualitas aktiva yang produktif dan mendukung menjadi bank yang sehat.⁵

⁵ Edi Susilo, Analisis Pembiayaan ..., h. 187

A. Pengertian Pembiayaan bermasalah

Pembiayaan bermasalah dilihat dari segi produktivitas (performance)nya yaitu kaitannya dengan kemampuan menghasilkan pendapatan bagi bank, bila sudah berkurang/menurun dan bahkan mungkin sudah tidak ada lagi tentu akan mengurangi pendapatan bank, dan memperbesar biaya pencadangan yaitu PPAP (Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif), sedangkan dari skala makro ekonomi dapat mengurangi kontribusi terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Demikian penilaian kualitas pembiayaan dapat digolongkan menjadi :¹

1. Lancar

Apabila pembayaran angsuran dan margin tepat waktu, tidak adatangakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, secara dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2. Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 hari. Akan tetapi selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan

¹ Khasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013, h.107

agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3. Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak secara teratur dan meragukan, 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.

4. Diragukan

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang.

5. Macet

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.

B. Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Secara umum pembiayaan bermasalah disebabkan oleh faktor intern dan ekstern bank. Faktor intern bank adalah faktor yang melekat didalam perusahaan itu sendiri, dan faktor utama yang mempengaruhi adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial yang dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam hal kebijakan pembelian dan penjualan, kelemahan pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan kekurangan dalam sisi permodalan. Sedangkan faktor ekstern bank adalah faktor yang berada diluar kekuasaan dari kekuasaan

manajerial perusahaan, seperti perubahan kondisi perekonomian dan perdagangan dalam negeri maupun mancanegara, perubahan teknologi dan kondisi alam lainnya. Kegagalan dalam pemberian pembiayaan dapat berdampak buruk bagi suatu lembaga keuangan, diantaranya :²

- a. Kolektivitas dan Penyisihan Penghapusan Aktiva (PPA) semakin meningkat.
- b. Kerugian semakin besar sehingga laba yang diperoleh semakin turun.
- c. Modal semakin turun karena terkuras membentuk PPA, akibatnya bank tidak dapat melakukan ekspansi pembiayaan.
- d. CAR dan tingkat kesehatan bank semakin turun.
- e. Menurunnya reputasi bank berakibat investor tidak berminat menanamkan modalnya.
- f. Dari aspek moral, bank bertindak kurang hati-hati dalam menyalurkan dana sehingga bank tidak dapat memberikan bagi hasil untuk nasabah yang telah menempatkan dananya.
- g. Meningkatkan biaya operasional untuk penagihan.
- h. Meningkatkan biaya operasional jika masalah ini terpaksa dibawa ke jalur hukum melalui Pengadilan Agama.
- i. Jika pembiayaan bermasalah yang terjadi di lembaga keuangan dapat membahayakan sistem perbankan, maka izin usaha bank bisa dicabut

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah merupakan salah satu bentuk aktiva produktif. Proses penentuan kualitas aktiva produktif melalui analisis serta evaluasi terhadap prospek usaha, kinerja nasabah, dan kemampuan membayar, serta kemampuan mereka mempertahankan usahanya sehingga manajemen dapat mengoptimalkan sumber dana yang berasal dari nasabah lain, karena hal itu sangat berpengaruh terhadap kredibilitas lembaga keuangan tersebut dimata masyarakat luas.

² Khasmir, Bank dan Lembaga ..., h. 104.

C. Faktor-faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh salah satu atau beberapa faktor yang harus dikenali secara dini oleh petugas pembiayaan karena adanya unsur kelemahan baik dari pihak debitur, pihak bank maupun masalah eksternal debitur dan bank, yaitu :³

1. Faktor Intern (berasal dari pihak bank) Dalam hal ini analisis pembiayaan kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Aspek jaminan juga tidak diperhitungkan secara marketable. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemecetan suatu pembiayaan dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis pembiayaan dengan debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak objektif. Selain itu juga kurang adanya pengawasan atau survey lebih lanjut dari pihak BMT mengenai jalannya usaha setelah dicairkannya pembiayaan murabahah.
2. Faktor Ekstern (berasal dari nasabah/pihak luar) Pembiayaan bermasalah atau pembiayaan macet yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan karena:
 - a) Karakter nasabah yang tidak amanah dalam memberikan informasi dan laporan tentang kegiatan usahanya.
 - b) Adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga pembiayaan yang diberikan macet.
 - c) Adanya unsur ketidaksengajaan, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar tetapi tidak mampu dikarenakan usaha yang dibiayai terkena musibah misalnya banjir, kebakaran, dan kerusakan lainnya.
 - d) Adanya kebijakan pemerintah mengenai peraturan suatu produk atau kebijakan di sektor ekonomi maupun industri yang dapat berdampak positif maupun negatif bagi usaha/perusahaan yang terkait.

D. Aspek-aspek Pengawasan Pembiayaan

Pengawasan pembiayaan mengandung tiga aspek pokok, yaitu:

- a. Aspek administratif; meliputi penguasaan dan penatausahaan proses kegiatan pembiayaan, sejak awal sampai kepada pelunasan, pemacetan, dan penghapusan pembiayaan. Aspek administratif ini bertujuan memperkuat posisi menghadapi fluktuasi bisnis yang akan mempengaruhi pengembalian pembiayaan oleh debitur sesuai jadwalnya.
- b. Aspek supervise; secara terus menerus mengikuti perkembangan pembiayaan dan usaha debitur, agar mampu mengetahui actual performance credit yang tercermin pada kolektibilitasnya. Aspek ini bertujuan agar dapat secara dini mengambil langkah-langkah atau strategi untuk pembinaan, penyehatan, penyelamatan pembiayaan.
- c. Aspek penagihan; penarikan kembali pembiayaan sesuai jadwal, dengan tidak mengganggu jalannya kegiatan usaha debitur.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press. 2004.
- Aisyah, Binti Nur. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta : Kalimedia.
- Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: alvabeta. 2002
- Dewi, Gemala. 2007. *Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana
- Susilo, Edi. *Analisis Pembiayaan dan Risiko Pembiayaan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2017.
- Imam Wahyudi dkk. 2013. *Manajemen Risiko Bank Islam*. Jakarta: Salemba Empat
- Ikatan Bankir Indonesia. *Manajemen Risiko*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.
- Ismail. 2013. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri
- Karim, Adiwarmam. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi ketiga. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2010.
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers
- Kasmir. 2012. *Manajemen Perbankan* Edisi Revisi. Jakarta: Rajawali Pers
- Muhammad. 2000. *Sistem Prosedur dan Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Muhammad. 2019. *Manajemen Pembiayaan Mudharabah*. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMPYKPN
- Muhammad. *Manajemen Keuangan Syariah Analisis Fiqh dan Keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016.

- Nur Riyanto, M. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Sumar'in. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep Dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Kasara



ANALISIS PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

