ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH
(Peran Perempuan Selaku Pengambil Kebijakan Pembiayaan dan Nasabah Pada PT. Bank Muamalat Indonesia, TBK Cabang Pontianak)

Muhammad Syaifullah
Pascasarjana, IAIN Pontianak, Kalimantan Barat, Indonesia

Endang
Jurusan Perbankan Syariah, FSEI, IAIN Pontianak, Kalimantan Barat, Indonesia

ABSTRAK

Latar belakang penelitian ini dilandasi oleh ketidaksetaraan gender di Indonesia masih terlihat di berbagai bidang. Masih sedikitnya perempuan yang menduduki posisi-posisi penting di lembaga bisnis hingga politik. Di beberapa wilayah di Indonesia, perempuan yang memilih untuk mengasuh anaknya lebih dihargai daripada mereka yang memiliki karier yang sukses di luar rumah. Penelitian ini mencoba menggambarkan salah satu peran perempuan baik selaku pengambil kebijakan pembiayaan murabahah maupun selaku nasabah. Dimana fenomena lain yang terjadi adalah mendominasi dan meningkatnya pembiayaan bermasalah pada bank syariah, karena semakin beragamnya produk dan jumlah dana pembiayaan yang disalurkan semakin besar resiko pembiayaan bermasalah yang akan dihadapi bank, hal serupa juga terjadi pada PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI), Tbk Cabang Pontianak. Untuk mengidentifikasi pembiayaan bermasalah tersebut perlu memperhatikan prosedur pemberian pembiayaan dan selektif dalam menganalisis pembiayaan salah satunya menggunakan prinsip pembiayaan 5C yaitu Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition Of economy. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengungkap: 1) Prosedur pemberian pembiayaan murabahah pada calon nasabah PT. BMI, Tbk cabang Pontianak, yang dilakukan oleh pejabat perempuan dan nasabah perempuan selaku informan; 2) Analisis pembiayaan murabahah pada calon nasabah PT. BMI, Tbk cabang Pontianak; 3) kendala dalam memberikan pembiayaan murabahah pada calon nasabah PT. BMI, Tbk Cabang Pontianak, yang dilakukan oleh pejabat perempuan dan nasabah perempuan selaku informan Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Sumber data penelitian ini yaitu sumber primer dan sumber sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis datanya yaitu pengumpulan data, data condensation, data display, Conclusing Drawing. Teknik pemeriksaan keabsahan data dalam penelitian ini terdiri dari triangulasi dan member check.Kesimpulan dari penelitian ini adalah 1) Prosedur pemberian pembiayaan murabahah pada calon nasabah PT. BMI, Tbk Cabang Pontianak diantaranya: permohonan nasabah, verifikasi data nasabah, analisis pembiayaan, pengajuan kekomite, persetujuan, akad dan pengikatan jaminan; pencairan, dan monitoring. Prosedur pembiayaan murabahah yang dilakukan secara umum belum sepenuhnya dijalankan yakni pada tahap akad dan monitoring; 2) Dalam menganalisis pembiayaan murabahah pada calon nasabah PT. BMI, Tbk Cabang Pontianak menggunakan prinsip 5C yaitu Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition Of economy, ke 5C tersebut telah digunakan namun yang lebih diperhatikan ialah Character dan Capacity; 3) Kendala dalam memberikan pembiayaan murabahah pada calon nasabah PT. BMI, Tbk Cabang Pontianak diantaranya: masalah waktu, keabsahan data, nasabah kurang kooperatif, jaminan kurang marketable, usaha belum berjalan lama, dan calon nasabah belum pernah melakukan pembiayaan.

Kata kunci: *Perempuan, Pembiayaan Murabahah, Prosedur Pembiayaan, dan Prinsip 5C*

PENDAHULUAN

Hasil studi dari *The Peterson Institute for International Economics dan Ernst & Young* (EY) membuktikan bahwa dengan lebih banyaknya perempuan di perusahaan akan meningkatkan profit secara signifikan. Perusahaan atau organisasi dengan 30 persen pemimpinnya adalah

perempuan akan meningkatkan persentase profit hingga 6 persen (Cynthia Noviani, 2017). Studi yang dilakukan terhadap 21.980 perusahaan publik global di 91 negara ini mengidentifikasi beberapa faktor, di antaranya adalah variasi sektor industri, kuota perempuan yang menjadi direktur hingga faktor kepemimpinan perempuan. Hal-hal inilah yang kemudian saling berkorelasi dengan peningkatan profit perusahaan yang cukup signifikan (https://www.idntimes.com/). Studi lain yang dikeluarkan oleh perusahaan *Global Management Consulting and Technology Service* bernama *Accenture* Indonesia menyatakan bahwa jumlah *Chief Executive Officer* (CEO) perempuan di Indonesia pada tahun 2030 akan meningkat pesat. Studi yang melibatkan 3.300 responden dari 30 negara dengan 100 responden dari Indonesia menyatakan bahwa tujuh dari 10 responden di Indonesia menyatakan jumlah perempuan yang akan menduduki jabatan CEO akan meningkat secara signifikan pada tahun 2030. Sebanyak 52 persen responden juga menyatakan bahwa di perusahaan tempat mereka bekerja sedang dipersiapkan lebih banyak perempuan untuk menempati posisi manajer senior di tahun 2015 (https://www.idntimes.com/). Fenomena perempuan yang menjalani multi peran semakin banyak ditemui. Bahkan, di Indonesia cukup banyak yang menjalaninya dan mengantarkan Indonesia menempati di peringkat ke-6 di dunia (http://marketeers.com/). Pakar Psikolog Rizky Syahfitri Nasution (2018), menyatakan sosok perempuan multi peran itu adalah seorang perempuan yang berperan sebagai anak, istri, ibu, sekaligus sebagai pekerja professional (http://marketeers.com/).

Namun, menurut data dari institusi *StockWatc*h dari 398 CEO perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, jumlah perempuannya hanya 19 orang saja atau 4.77%. Kuantitas direktur perempuan dari 1.289 direktur di perusahaan yang telah *go public*, porsi perempuan hanya 12.02% atau 155 orang saja. Presentase CEO perempuan di perusahaan publik hanya 2% (Majalah SWA, 15/04/09 dalam Cynthia Noviani, 2017). Salah satu lembaga yang memberikan kesempatan kepada para perempuan untuk berkarier adalah lembaga perbankan, termasuk di dalamnya adalah lembaga perbankan syariah.

Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial Intermediary institution*) selain melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat, ia juga akan menyalurkan dana tersebut kemasyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Istilah kredit banyak dipakai dalam perbankan konvensional yang berbasis pada bunga (*Interest based*), sedangkan dalam perbankan syariah lebih dikenal dengan istilah pembiayaan (*financing*) yang berbasis pada keuntungan riil yang dikehendaki (*margin*) atapun bagi hasil (*profit sharing)* (Abdul Ghofur Anshori 2009:104).

Bank Syariah dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu: (1) pembiayaan dengan prinsip jual beli; (2) Pembiayaan dengan prinsip sewa; (3) pembiayaan dengan prinsip bagi hasil; (4) pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap (Adiwarman Karim, 2014:97).

Akad pembiayaan yang paling mendominasi di bank syariah adalah akad pembiayaan *murabahah*. Dikutip dari sebuah berita di media *online* Kompas.Com (Estu Suryowati, 2017) Pertumbuhan dengan nominal tertinggi adalah akad *murabahah* (jual beli) sebesar 13,96 persen atau meningkat Rp 17,03 triliun. Berikutnya adalah akad *musyarakah* yang pembiayaannya tumbuh 27,72 persen atau sebesar Rp 16,89 triliun. Sayangnya, kata Direktur Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Deden Firman, pertumbuhan pembiayaan ini tidak dibarengi dengan kinerja yang positif. Rasio pembiayaan macet diperbankan syariah atau *Non-Performing Financing* (NPF) masih tinggi. Pada Februari 2017, secara nominal *murabahah* menjadi akad dengan NPF tertinggi yaitu sebesar Rp 6,82 miliar atau setara dengan rasio NPF 4,9 persen.

Dikutip dari Kalimantan Bisnis.com (Dini Haryanti, 2018) menyatakan sampai tahun lalu, pembiayaan bank syariah dengan akad jual beli atau *murabahah* masih mendominasi, yakni mencapai 54,03%. Risiko akad tersebut dinilai lebih rendah bagi bank dan skema kepastian angsuran bagi nasabah. Direktur PT BNI Syariah Dhias Widhiyati mengatakan akad jual beli lebih banyak digunakan ketimbang bagi hasil karena karakteristik kepastian dalam besaran angsuran dan margin. Selain itu, akad jual beli memiliki risiko pembiayaan yang relative lebih rendah bagi

bank. Sejalan dengan hal tersebut KH Didin Hafidhuddin(Guru Besar IPB) dalam media online Republika.co.id *murabahah* dipandang lebih mudah karena jelas pembagian besar pengembalian pembiayaannya. "Tapi, produk perbankan syariah tidak Cuma itu. Harus bervariasi dengan tetap hati-hati tentunya," papar Didin (Didin Hafidhuddin : 2015).

Salah satu bank syariah yang menyalurkan pembiayaan dengan akad *murabahah* ialah PT. Bank Muamalat Indonesia,Tbk cabang Pontianak. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk merupakan bank syariah yang memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi *Takaful*), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance* syariah (*Al-Ijarah* Indonesia *Finance*) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia (bankmuamalat.co.id).

Dari berbagai akad pembiayaan yang disalurkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak, pembiayaan dengan akad *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabahnya. Menurut keterangan dari Marissa Riski (Bagian *RFC Financing Prescreen* PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak) "Beragamnya produk pembiayaan yang disalurkan, salah satunya ialah pembiayaan iB modal kerja yang merupakan produk pembiayaan yang berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad berbasis jual beli (*murabahah*) maupun bagihasil (*mudharabah dan musyarakah*). Diantara beberapa akad pembiayaan tersebut yang paling diminati ialah akad *murabahah*, dengan alas an lebih sederhana perhitungannya serta lebih mudah dipahami oleh nasabah.

Wawancara awal peneliti dengan seorang *Verifikator Staff* di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak yaitu RatnaWulandari" Pembiayaan modal kerja yang disalurkan di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak dominan menggun akan akad *murabahah*, karena sesuai dengan kebutuhan nasabah dan modal kerja yang diberikan kebanyakan untuk membeli barang persediaan".

Berdasarkan beberapa fenomena pembiayaan dengan akad *murabahah*, hasil wawancara terkait pembiayaan *murabahah* dan data peningkatan pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak dapat diketahui bahwa pembiayaan yang banyak diminati nasabah ialah pembiayaan dengan akad *murabahah* karena sesuai dengan kebutuhan nasabah dan dianggap lebih mudah dan jelas pembagian besar pengembalian pembiayaannya.

Dengan demikian, menyalurkan dana pembiayaan tentunya tidak terlepas dari resiko yang akan dihadapi. Semakin beragamnya produk dan jumlah dana pembiayaan yang disalurkan semakin besar resiko pembiayaan yang akan dihadapi bank. Resiko sendiri merupakan suatu kemungkinan yang akan terjadi dan tidak diinginkan serta dapat berpotensi memberikan kerugian pada bank syariah berupa masalah ketidak lancaran pembayaran atau yang biasa disebut dengan pembiayaan bermasalah.

Dikutip dari Detikfinance.com bahwa rasio pembiayaan bermasalah atau *non performing financing* bank syariah per Oktober 2017 masih di kisaran 4,12%. Jumlah ini lebih tinggi dibandingkan rasio pembiayaan bermasalah di bank konvensional.Kepala Departemen Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan Ahmad Soekro mengungkapkan untuk menekan rasio pembiayaan bermasalah ini, bank harus lebih selektif dalam menyalurkan pembiayaan."Sebetulnya mengenai NPF ini perbankan syariah memang masih lebih tinggi dibanding bank konvensional. Prinsipnya bank syariah harus hati-hati dan selektif dalam menyalurkan pembiayaan," (Sylke Febrina Laucereno, 2017).

Berbicara tentang pembiayaan bermasalah, berdasarkan informasi yang dikutip dari media *Online* Republika.co.id PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk akan fokus memperbaiki kualitas pembiayaan yang bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) pada tahun ini. Per September

2017, NPF gross Muamalat tercatat sebesar 4,54 persen, sedangkan NPF net sebesar 3,07 persen (Binti Sholikah, 2018).

Berdasarkan fenomena dan pembiayaan dengan akad murabahah bermasalah diatas dapat diketahui bahwa ada beberapa permasalahan terkait dengan pembiayaan bermasalah di bank syariah khususnya di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak, diantaranya terkait dengan proses dasar pemberian pembiayaan yang masih harus diperbaiki, dan bank harus lebih selektif dalam menganalisis pembiayaan salah satunya menggunakan prinsip pembiayaan 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition Of economy.*

KAJIAN TEORI

2.1. Peran Perempuan dalam Kepemimpinan

Kesuksesan dari sebuah bisnis tidak dapat dilepaskan dari sosok pemimpin. Pemimpin menjadi kunci penting dan ujung tombak dalam mencapai keberhasilan sebuah bisnis. Oleh karena itu, setiap bisnis yang dijalankan oleh perusahaan pasti membutuhkan sosok pemimpin untuk memimpin perusahaan mencapai tujuannya. Namun tidak mudah dan tidak semua orang dapat menjadi pemimpin. Pemimpin yang baik harus memiliki jiwa kepemimpinan (leadership) dalam dirinya. Banyak orang menganggap pemimpin adalah seseorang yang menduduki posisi tertinggi. Tetapi pemimpin yang sebenarnya adalah seorang pribadi yang memiliki kecakapan dan kelebihan kelebihan, khususnya kecakapan dan kelebihan di satu bidang sehingga dia mampu mempengaruhi orang lain untuk bersama-sama melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi pencapaian satu atau beberapa tujuan (Kartono, 2010 dalam Cynthia Noviani, 2017). Pemimpin yang baik harus mampu untuk menjalankan tugasnya secara efektif. Maksudnya adalah pemimpin tersebut mampu untuk mempengaruhi individu lain untuk melakukan tugasnya guna mencapai tujuan tertentu. Pemimpin yang baik seharusnya tidak ditentukan oleh faktor gender. Siapapun baik itu laki-laki ataupun perempuan apabila ia dapat mempengaruhi individu lain untuk bekerja mencapai tujuan maka ia dapat dikatakan sebagai pemimpin yang efektif (Cynthia Noviani, 2017).

Dalam konteks kewarganegaraan perempuan memiliki hak dan kewajiban yang dapat ditinjau dari tiga aspek. Pertama, dalam tataran individu semua kaum perempuan berhak untuk mendapatkan pelayanan kesehatan yang layak, pendidikan berkualitas, perekonomian yang memadai, dan jaminan pendidikan keagamaan. Kedua, sebagai warga masyarakat, perempuan dan laki-laki berhak mendapatkan akses, manfaat, kontrol, dan partisipasi tehadap sumber daya dan informasi, dan mempunyai hak dan kesempatan untuk berpartisipasi aktif dalam proses manajemen pembangunan. Ketiga, dalam konteks hak dan kewajiban sebagai warga negara, perempuan berhak untuk memilih dan dipilih, berbicara, berserikat, berusaha, dan memperoleh perlindungan hukum (https://news.detik.com).

2.2. Pembiayaan

Menurut Muhammad (2011:304) Pembiayaan merupakan pendanaan, baik aktif maupun pasif, yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah. Sedangkan pembiayaan atau financing menurut Muhammad dalam Binti Nur Asiyah (2015:2) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

2.3. Murabahah

Menurut Nurul Ichsan Hasan (2014:231) kata Al-murabahah diambil dari bahasa Arab dan kata ar-ribbu yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Murabahah juga diartikan sebagai penjualan komoditas dalam harga yang pada awalnya penjual membayarnya, ditambah sisa untung yang dikenakan kepada penjual dan pembeli (Abdullah Saeed, 1996: 137).

Kemudian menurut Muhammad Syafii Antonio dalam binti Nur Asiyah (2015:223) Murabahah adalah jual beli barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Adapun definisi murabahah menurut Wiroso (2005: 13) adalah penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah mark-up atau margin keuntungan yang disepakati. Sedangkan menurut Darsono, dkk (2017: 72-73) Murabahah adalah akad yang digunakan dalam suatu kegiatan usaha di mana satu pihak sebagai penyedia dana (shahibul Maal) sepenuhnya dan pihak lain sebagai pengelola dana (mudharib). Pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

Bukti Transaksi jual-beli Al-Murabahah dari Al-Qur'an:

Artinya: *"*.....*Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*.....*"* (Q.S. Al-Baqarah:275)

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*" (Q.S. An-Nisa:29)

Berikut ketentuan murabahah kepada nasabah berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/ 2000 tanggal 1 April 2000 :

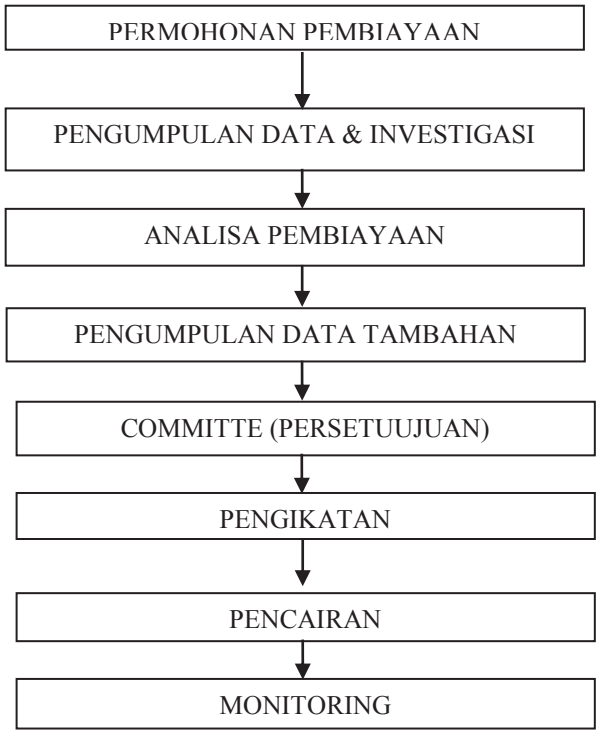
I. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
II. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
III. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
IV. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
V. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
VI. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
VII. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
   a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
   b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

2.4. Prosedur Pembiayaan Murabahah

Prosedur pembiayaan murabahah pada umumnya sama dengan pembiayaan secara umum. Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan terjadi berulang-ulang (Mulyadi dalam Bayu Ilham Cahyono, Dkk (2015:4)).

Adapun menurut Sunarto Zulkifli (2007:145-149) prosedur pemberian pembiayaan dapat di lihat pada skema berikut:

Gambar 1. Prosedur Pemberian Pembiayaan



(Sumber: Sunarto Zulkifli, 2007)

2.5. Analisis Pembiayaan

Ketentuan pasal 8 ayat (1) Undang-Undang Perbankan yang dikutip Sutan Remi Sjahdeini (2007:175) menyatakan bahwa bank syariah dalam memberikan pembiayaan wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan perjanjian antara bank sebagai mudharib. Dalam hubungan itu, bank syariah wajib memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan ketentuan ang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Menurut Herman Darmawi (2014:104) Tujuan utama analisis pembiayaan adalah untuk menentukan kesanggupan dan kesungguhan seorang peminjam untuk membayar kembali pinjaman sesuai dengan persyaratan dalam perjanjian pembiayaan.

Menurut Gatot Supramono (2009:158) pada prinsipnya bank baru memutuskan memberikan pembiayaan, apabila bank telah memperoleh keyakinan tentang nasabahnya keyakinan tersebut didasarkan atas hasil analisis yang mendalam tentang itikad baik nasabah dan kemampuan serta kesanggupan untuk membayar utangnya pada bank. Itikad baik nasabah akan diperoleh bank dari data-data yang disampaikan oeh nasabah dalam permohonan pembiayaannya. Untuk memperoleh keyakinan maka bank sebelum memberikan keputusan tentang pemberian pembiayaan, dilakukan penilaian terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospec usaha debitur atau dikenal dengan sebutan atau prinsip 5C *(Character, Capacity, Capital, Collateral, and condition of economic).*

a. Character

Menurut Ali Suyanto Herli (2013:38-39) menilai karakter calon debitur dari hasil survai dan dari narasumber lain, misalnya dengan melakukan pengecekan ke rekan bisnis calon debitur, ke supplier dan pelanggan, atau bahkan kelingkungan sekitar dimana debitur tinggal atau melakukan usaha.

b. Capacity

Menurut Kasmir (2008: 91) untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

c. Capital

Menurut Ikatan Bankir Indonesia (2016:87) analisis capital melihat aspek kecukupan permodalan debitur. Kondisi keuangan akan sehat apabila jumlah modal dinilai cukup memadai dibandingkan dengan jumlah pinjaman. Analisis capital harus menganalisis proyek. Bagi bank, semakin besar porsi modal, maka kondisi keuangan nasabah akan semakin baik.

d. Collateral

Menurut Kasmir Collateral (2008:92) merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik yang berupa fisik (barang) maupun non fisik (surat berharga). Jaminan harus teliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dicairkan secepat mungkin dengan syarat jika calon debitur melakukan penyimpangan terhadap kesepakatan awal.

e. Condition of economic

Menurut Ali Suyanto Herli (2013:52) kondisi ekonomi turut mempengaruhi aspek penilaian bank terhadap kelayakan usaha calon debitur. Dalam kondisi ekonomi yang booming, dimana pelaku usaha mudah untuk mengembangkan omset usahanya, tentu prospek kedepan akan lebih baik. lain lagi bilamana kondisi sebaliknya terjadi, misalnya angka inflasi dan resesi meningkat tajam, daya beli masyarakat menurut tajam, keamanan dan ketertiban hukum tidak berjalan dengan baik.

METODELOGI PENELITIAN

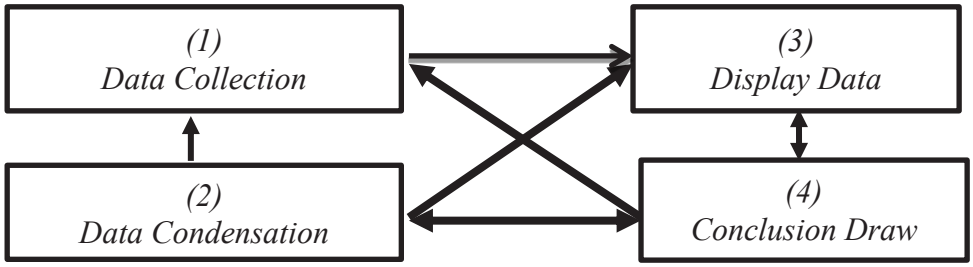
3.1. Metode dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Sudarto dalam Kasiram (2010:175) penelitian kualitatif adalah prosedur penilaian yang mengahasilkan data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan dari orang dan prilaku yang dapat diamati. Peneliti menggunakan metode deskriptif (Moh. Kasiram, 2010:100) adalah pola pikir yang bertujuan untuk memahami suatu fenomena atau masalah dengan cara menjelaskan secara detail mengenai fenomena atau masalah tersebut. Menurut Wiratna Sujarweni (2014:11) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variabel, baik satu variabel sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variabel yang lain.

Dalam penelitian ini, sumber data primer (Sugiyono, 2015: 308-309). Adapun yang menjadi sumber utama Ibu Ratna Wulandari, ST selaku Verifikator Staff. Sumber data sekunder (Sugiyono, 2015: 308-309) adalah dokumen data dan informasi yang diperoleh dari PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pontianak, buku-buku, jurnal nasional dan internasional, artikel, maupun tulisan ilmiah serta statement-statement para pakar di media-media bonafite yang berhubungan dengan analisis Pembiayaan Murabahah. Adapun teknik dan alat pengumpulan data ialah 1) Teknik Observasi (Husaini Usman dan Punomo Setiady Akbar, 2004:54; Sugiyono, 2015:310; Wiratna Sujarweni, 2014:32) peneliti melakukan pengamatan terhadap prosedur pemberian Pembiayaan Murabahah dan analisis pembiayaan murabahah pada calon nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Pontianak. 2) Teknik Wawancara (Hadeli, 2006 : 82; Wiratna Sujarweni, 2014:31; Lexi J. Maleong, 2000:135) hasil wawancara diperoleh data dalam bentuk jawaban atas pertanyaan yang diajukan; 3) Teknik Dokumentasi (Nurul Zuriah, 2009 : 191; Sugiyono, 2015:329; Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, 2004:73) digunakan untuk melihat secara langsung

bukti-bukti data dan informasi yang ada tentang sejarah, visi dan misi, stuktur organisasi. Teknik Analisis Data (Sugiyono, 2011:335)

Gambar 2. Proses Analisis Data



(Sumber: Model Miles dan Huberman yang dikutip oleh Muhammad Syaifullah, Burhanuddin (2018))

Teknik pemeriksaan keabsahan data dengan 1) triangulasi (Sugiyono, 2011:372; Lexy J. Moleong , 2000:178) merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data dengan memanfaatkan data diluar data tersebut, untuk pengecekan maupun sebagai pembanding terhadap data yang diperoleh. untuk itu, peneliti memilih nasabah pembiayaan murabahah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak sebagai triangulasi dalam penelitian ini. 2) *member check* (Sugiyono, 2011:375-376; Lexy J. Moleong, 2000:181) adalah pengecekan kembali data kepada anggota yang terlibat dalam pengumpulan data yang sedang diteliti. Data yang dikumpulkan, dianalisa, ditafsirkan dan disimpulkan, kemudian peneliti berusaha untuk mengadakan pengecekan kembali terhadap data dan informasi yang di peroleh.

PEMBAHASAN

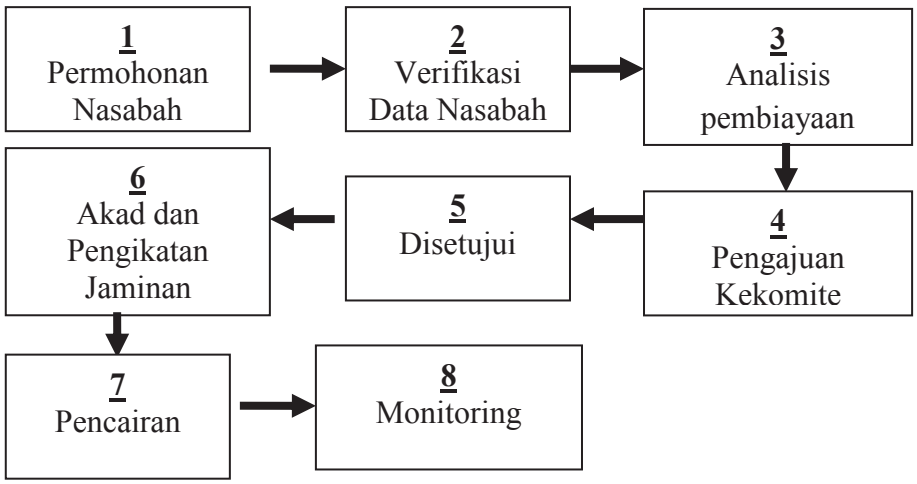
4.1. Prosedur Pemberian Pembiayaan *Murabahah* Pada Calon Nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak

a. Praktik Dilapangan

Pada bagian ini peneliti akan membahas tentang prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak sesuai dengan kebijakan yang ada pada lembaga keuangan tersebut. pembiayaan *murabahah* sendiri merupakan akad jual beli yang digunakan dalam pembiayaan bank syariah dan pada saat melakukan transaksi jual beli barang yaitu harga semula dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Adapun prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* yang peneliti rangkum dari hasil observasi dan hasil wawancara dengan karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak yaitu sebagai berikut:

Gambar. 3. Prosedur Pemberian Pembiayaan *Murabahah* PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak



Sumber: Hasil wawancara dengan manajemen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak (data olahan)

Dari gambar di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Nasabah datang ke bank dengan tujuannya meminta bantuan untuk membelikan barang/alat produksi ataupun sejenis barang lainnya yang dibutuhkan. Dalam hal ini permohonan nasabah tentu akan dilayani oleh pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak yaitu bagian *Marketing Financing* dengan menjelaskan beberapa produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan si calon nasabah yakni pembiayaan dengan akad *murabahah*. Kemudian setelah hal tersebut disesuaikan, selanjutnya calon nasabah dapat mengisi formulir permohonan pembiayaan yang sudah disediakan oleh pihak bank.
2) Setelah calon nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan, kemudian calon nasabah tersebut melengkapi berkas persyaratan pembiayaan yang diminta dan segera menyerahkan kepada pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak untuk diverifikasi kebenaran data dari calon nasabah tersebut.
3) Setelah semua datanya benar, selanjutnya bagian RFC (*Retail Finance Center)* yang merupakan bagian pusat pembiayaan *retail* di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak melakukan analisis pembiayaan pada calon nasabah tersebut. Dalam melaksanakan analisis pembiayaan RFC menggunakan prinsip pembiayaan 5C yaitu, *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition Of economy*. Dan pada tahap ini RFC juga melakukan *BI Checking* terhadap calon nasabah untuk mengetahui histori pembayaran pembiayaan nasabah. Kemudian pada PT. Bank Muamalat indonesia, Tbk Cabang Pontianak selain melakukan analisis pembiayaan termasuklah *BI Checking*, pihak RFC juga melaksanakan *Financing Risk Assestment* (FRA) atau sebuah penilaian berbentuk peringkat terkait resiko yang mungkin terjadi jika pembiayaan tersebut diberikan.
4) Setelah hasil pemeriksaan yang dilakukan oleh bagian RFC keluar, jika pembiayaannya direkomendasikan kemudian dibawa kekomite pembiayaan, untuk memastikan apakah pembiayaan tersebut disetujui atau tidak.
5) Tahap selanjutnya jika permohonan pembiayaan disetujui oleh komite pembiayaan maka dibuatkan *offering latter* atau sering disebut dengan SP3 (Surat Persetujuan Prinsip Pembiayaan) yang akan dibuat oleh RFC. dalam surat tersebut dijelaskan bahwa pengajuan nasabah sudah disetujui dengan struktur dan fasilitas ,akad, plafond, margin, notaril biaya admin yang sudah ditentukan. sehingga kemudian nasabah diberikan 14 hari kerja untuk menyatakan persetujuannya atas seluruh persyaratan yang tertera termasuk melengkapi seluruh dokumen yang diminta oleh bank, dan nasabah setuju untuk

membayar uang muka kepada bank dan bank akan mengeluarkan Tanda Terima Uang Muka (TTUM), disusul dengan surat pemesanan barang pada Suplier atau sering disebut dengan Purchase Order (PO).

6) Setelah pembiayaan disetujui maka tahap selanjutnya ialah penandatangan akad. Dalam hal ini penandatanganan akad dilakukan oleh nasabah, kemudian dalam penandatangan akad tentunya dengan akad *murabahah* dan akad tambahan yaitu akad yang menunjukan bahwa bank mewakilkan kepada nasabah untuk mencari barang yang dibutuhkan yang sering disebut dengan akad *Wakalah*. Pada saat ini juga dapat sekaligus dilakukan pengikatan jaminan oleh pihak bank terhadap barang jaminan nasabah seperti tanah, rumah, deposito dan lain sebagainya namun yang diutamakan ialah *fix Asset*.
7) Kemudian tahap selanjutnya ialah pencairan. Untuk pencairan nasabah diwajibkan untuk membuka rekening di Bank Muamalat sebagai wadah untuk pencairan pembiayaan tersebut. Kemudian syarat-syarat dokumen pencairan misalnya Tanda terima Uang Nasabah (TTUN), Surat Sanggup, kemudian Surat Kuasa Debet (SKD) bahwa nasabah memberikan kuasa debet, Asuransi Jiwa, biaya admin pembiayaannya lalu kemudian materainya, dan syarat-syarat lainnya terkait dengan dokumen pencairan yang harus diserahkan pada bank.
8) Setelah pencairan tahap selanjutnya yaitu monitoring, dimana nasabah dipantau oleh pihak bank mengenai perkembangan usaha maupun barang material yang seharusnya digunakan sebagaimana mestinya. Begitu juga dengan pembayaran nasabah yang menunggak, pihak bank juga memonitoring secara langsung atau melalui telepon dalam bentuk penagihan agar nasabah segera membayar.

b. Analisis Antara Fatwa, Teori Dan Praktik

Dari hasil observasi, dokumentasi dan wawancara dengan berbagai responden terutama dari pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak maupun dari nasabah pembiayaannya, peneliti menganalisis bahwa prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah yang dijalankan di bank tersebut sebagian besar urutannya sudah mengarah pada Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI, yang mana kita ketahui bahwa sebenarnya praktik yang terjadi dilapangan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional tersebut ada keterkaitan. Hal ini menunjukan bahwa PT. Bank Muamalat indonesia, Tbk Cabang Pontianak dalam praktiknya prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* sebagian besarnya sudah dijalankan sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/ 2000 tanggal 1 April 2000 ketentuan *murabahah* kepada nasabah yaitu:

1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
    a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
    b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Akan tetapi pada point-point yang ditetapkan oleh Fatwa Dewan Syariah nasional (DSN) MUI dilapangan masih ada yang belum sesuai dengan prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* di PT.

Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang pontianak yaitu pada Fatwa Dewan Syariah nasional (DSN) MUI point kedua dan ketiga diatas, yang mana pada point tersebut bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesan nasabah secara sah dengan pedagang kemudian bank menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli. Itu artinya bank harusnya yang menyediakan barang yang dimaksud. Akan tetapi praktiknya yang peneliti temukan pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang pontianak justru memberikan kuasa atau lebih tepatnya bank mewakilkan kepada nasabah agar mencari dan membeli barang yang dibutuhkan. Ini artinya bank tersebut selain menggunakan akad *murabahah* ada tambahan akad yaitu akad *Wakalah*.

Kemudian selanjutnya peneliti menemukan dilapangan bahwa prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah yang dijalankan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak juga masih ada kesenjangan antara teori dan praktik. Menurut Mulyadi dalam Bayu Ilham Cahyono, Dkk (2015:4) prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan terjadi berulang-ulang.

Secara teori prosedur pembiayaan menurut Sunarto Zulkifli (2007:145-149) sebagai berikut:

1) Permohonan pembiayaan
2) Pengumpulan data dan investasi
3) Analisis Pembiayaan
4) Analisa rasio
5) Persetujuan
6) Pengumpulan data tambahan
7) Pengikatan
8) Pencairan
9) Monitoring

Pada urutan kesembilan yaitu monitoring, seperti yang diungkapkan saat wawancara dengan pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak yaitu Bapak M. Hanafi, M.ag dan Ibu Ratna Wulandari, ST monitoring tersebut sudah dijalankan melalui pesawat telepon untuk penagihan dan marketing wajib melakukan pengawasan terhadap barang pembelian dan perjalanan usaha nasabah.

Akan tetapi, praktik dilapangan seperti yang dikatakan oleh nasabah pembiayaan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak Ibu Mny dan Ibu Lka (Nama Inisial) yang peneliti wawancarai. Saat ditanya apakah pihak bank melakukan pengawasan setelah pencairan, jawabannya adalah pihak bank memonitoring melalui pesawat telepon untuk penagihan.

Berdasarkan jawaban yang diungkapkan oleh kedua nasabah tersebut peneliti memahami bahwa monitoring atau pengawasan yang dilakukan pihak bank hanya menghubungi nasabah melalui pesawat telepon dan itu pun jika angsuran nasabah tidak lancar. Ini artinya PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak dalam menjalan prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* pada nasabah belum semua terlaksana. Proses monitoring terhadap nasabah setelah pencairan ini menjadi penting sebab pada tahapan ini, bank dapat memantau sejauh mana perkembangan usaha nasabah dan mencegah penyalahgunaan barang dan sebagainya, lebih tepatnya monitoring dapat meminimalisir risiko penyalahgunaan pembiayaan oleh nasabah.

4.2. Analisis Pembiayaan *Murabahah* Pada Calon Nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak

Setiap pemberian pembiayaan tentunya PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak melakukan analisis pembiayaan kepada calon nasabah, analisis pembiayaan tersebut dilakukan untuk semua jenis akad pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat. salah satunya ialah pembiayaan dengan akad *murabahah*.

Analisis pembiayaan ini penting dilakukan, selain untuk menunjukan layak tidaknya pembiayaan tersebut diberikan, juga sebagai antisipasi dari resiko gagal bayar pembiayaan oleh nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pontianak. Selaras dengan hal tersebut, Bapak M. Hanafi, M.Ag juga mengatakan bahwa analisis pembiayaan dengan prinsip 5C harus dijalankan.

Adapun praktik dilapangan prinsip pembiayaan yang digunakan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak ialah 5C *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition Of economy*. Kemudian diluar prinsip 5C tersebut, untuk lebih memperkuat hasil analisis pembiayaan pihak bank menerapkan *Financing Risk Assestment* (FRA) guna menganalisis terkait resiko yang mungkin terjadi jika pembiayaan tersebut diberikan.

a. Character

Penilaian karakter terhadap diri calon nasabah berupa sifat dan watak. Hal ini bertujuan untuk memberikan keyakinan kepada pihak bank mengenai latar belakang, itikad baik, tanggung jawab dan kejujuran dari calon nasabah pembiayaan agar dapat dipercaya.

Pada praktiknya PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak sifat atau watak calon nasabah dapat tercermin dari sikap yang ia tunjukan pada saat wawancara, apakah calon nasabah bersikap tenang dan terbuka saat diwawancarai atau tidak, dan gaya bicaranya dalam wawancara. Hasil investigasi yang dilakukan pihak bank juga akan memberikan kesimpulan apakah calon nasabah itu mempunyai karakter yang baik atau sebaliknya.

Selain itu *BI checking* juga akan membantu menyimpulkan bagaimana prestasi pembiayaan yang pernah dilakukan oleh nasabah, melihat bagaimana riwayat penyetoran angsuran pembiayaannya. seperti yang dikatakan oleh Ibu Ratna Wulandari, ST bahwa untuk menilai karakter calon nasabah dapat dilihat dari *BI checking*, wawancara dan latar belakang dari calon nasabah. Kemudian penilaian *character* ini merupakan hal penting untuk dilakukan selain *capacity*, karena penilaian karakter itu bicara kemauan sedangkan kapasitas itu bicara kemampuan keduanya saling berkaitan.

Berdasarkan praktik dilapangan tersebut peneliti menganalisis bahwa praktik yang dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak telah melaksanakan sesuai dengan teori yang kemukakan oleh Kasmir (2008:91) bahwa *Character* adalah watak atau sifat asli seseorang. *Character* atau watak nasabah yang mengajukan pembiayaan harus benar-benar terpercaya. Untuk mengetahui watak asli nasabah tersebut dapat dilihat dari latar belakang nasabah, baik latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti gaya hidup keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosialnya. *Character* ini juga bisa dilihat melalui BI *checking*. Dari watak ini dapat dijadikan tolak ukur kemauan nasabah untuk melunasi kewajiban pembiayaan.

b. Capacity

Penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen nasabah pembiayaan dilakukan agar bank yakin bahwa usaha yang akan diberikan pembiayaan tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat. Pendekatan yang dapat digunakan dalam menilai *capacity* nasabah, antara lain (1) Pendekatan historis; (2) finansial; (3) yuridis; (4) manajerial; (5) Teknis (Ikatan Bankir Indonesia, 2015: 250- 251).

Dalam menilai *capacity* atau kapasitas yang dimiliki oleh calon nasabah, Ibu Ratna Wulandari, ST selaku *Verifikator Staff* PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak mengatakan bahwa untuk menilai kemampuan mengelola bisnis, mencari laba dan kemampuan mengembalikan kewajiban dapat dilihat dari laporan keuangan nasabah dan memastikan ke lokasi untuk mengecek kebenaran laba atau pendapatan usaha serta stok penjulannya. Hal ini bertujuan untuk mengukur kemampuan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan.

Selain itu, pada saat melihat laporan keuangan calon nasabah, pihak bank juga melakukan pendekatan DSCR (*Debt Service Coverage Ratio)* yang digunakan untuk mengukur persentase besarnya dana atau modal yang berasal dari pinjaman. Artinya semakin besar rasio tersebut maka tidak baik untuk perusahaan itu, hal ini dikarenakan berkaitan dengan resiko keuangan perusahaan tersebut.

Berdasarkan praktik yang peneliti temukan diatas, peneliti menganalisis bahwa praktik yang dilakukan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak terkait penilaian kemampuan dalam analisis pembiayaan calon nasabah sudah dijalankan sebagaimana mestinya.

c. Capital

Capital adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimilki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan bank sendiri akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri merupakan hal yang penting mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan (Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, 2007:290).

Pada praktiknya modal yang dimiliki oleh calon nasabah memang harus dominan dari nasabah itu sendiri bukan berasal dari pinjaman. Seperti yang diungkapkan oleh kedua narasumber dari pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak bahwa untuk melihat pertumbuhan modal nasabah dapat dinilai dari sejauh mana keseriusan dari pemilih perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Kemudian dapat dilihat dari kekuatan modal perusahaan tersebut tidak boleh banyak modal yang berasal dari pinjaman. Apabila calon nasabah memiliki banyak pinjaman di bank lain otomatis nasabah akan kesulitan dalam melunasi pembiayaan yang diajukannya.

Selain itu pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak juga melakukan analisa terhadap laporan keuangan calon nasabah, pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak menggunakan sebuah alat untuk melihat rasio dari laporan keuangan calon nasabah yakni *Screetsheet.* Kemudian untuk melihat usaha nasabah yang tergolong besar tentu saja yang melakukan audit terhadap laporan keuangannya ialah KAP (Kantor Akuntan Publik) sedangkan untuk usaha nasabah yang tergolong kecil, pihak bank memberikan bantuan mengenai pembuatan laporan keuangan sesuai dengan nota-nota maupun kwitansi yang dimiliki nasabah.

Berdasarkan hal tersebut diatas peneliti melihat bahwa penilaian *capital* terhadap modal dari calon nasabah pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak selaras dengan teori yang memang seharusnya dilaksanakan dalam melakukan analisis pembiayaan terhadap calon nasabah.

d. Collateral

Penilaian *collateral* merupakan jaminan yang akan diberikan nasabah selama mengambil pinjaman dari PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak. Ibu Ratna Wulandari, ST menjelaskan bahwa dalam realisasinya pihak bank menerima jaminan berupa kas, deposito, tanah dan bangunan yang disesuaikan dengan SHM (Sertifkat Hak Milik) calon nasabah, mobil, alat berat, mesin-mesin, dan emas. Bersamaan dengan hal tersebut Bapak M. Hanafi, M.Ag juga mengatakan bahwa untuk saat ini bank lebih mengutamakan jaminan calon nasabah dalam bentuk *fix Asset* yaitu bangunan dan tanah.

Selain itu, penilaian jaminan yang dilakukan di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak biasanya nilai jaminan harus lebih besar daripada nilai pinjaman yang diajukan oleh calon nasabah, hal ini diungkapkan oleh Ibu Ratna Wulandari, ST selaku *Verifikator Staff* bank tersebut. Artinya pihak bank menilai jaminan calon nasabah bukan menyesuaikan dengan *plafond* pembiayaan nasabah, tetapi sebaliknya *plafond* pembiayaan yang diberikan kepada nasabah justru disesuaikan dengan nilai jaminan. Penilaian jaminan ini dikerjakan oleh pihak bank bagian taksasi, kemudian untuk persentase pembiayaan bidang usaha maksimal pembiayaan yang diberikan 70% dan untuk pembelian rumah yaitu 80% dari nilai jaminan.

Hal ini selaras dengan teori yang dikemukan oleh Veithrizal Rivai dan Andria Permata Veithzal (2007:292) menyatakan bahwa penilaian terhadap collateral ini dapat ditinjau dari dua segi antara lain segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan

dan segi yuridis, yaitu apakah jaminan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai jaminan.

e. Condition Of Economy

Condition of Economy artinya keadaan meliputi kebijakan pemerintah, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari: Keadaan konjungtur; Peraturan-peraturan pemerintah; Situasi, politik dan perekonomian dunia; dan keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran (Binti Nur Asiyah, 2015:81-82).

Dalam realisasinya PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak sudah selaras dengan teori yang ada bahwa pihak bank dalam melakukan analisis pembiayaan terkait penilaian kondisi ekonomi calon nasabah, akan melihat kondisi ekonomi, peraturan pemerintah dan faktor lainnya seperti target market pada saat itu dan resiko terkait profesi, kemudian untuk faktor situasi politik tidak terlalu berdampak terhadap penilaian dari pihak bank. inilah yang dikatakan oleh Ibu Ratna Wulandari, ST dan Bapak M.Hanafi, M.Ag.

4.3. Kendala dalam memberikan pembiayaan *Murabahah* Pada Calon Nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak

Dalam melakukan kegiatan seringkali ada beberapa hal yang menjadi penghambat tercapainya suatu tujuan, baik itu hambatan dari dalam maupun dari luar. Hal tersebut juga terjadi pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak dalam memberikan pembiayaan *murabahah pada* calon nasabahnya. Seperti yang yang diungkapkan oleh Bapak M.Hanafi, M.Ag dan Ibu Ratna Wulandari, ST selaku *Branch Collection Back End* dan *Verifikator Staff* di bank tersebut bahwa kendala tersebut diantaranya masalah waktu, nasabah memberikan data palsu, nasabah kurang kooperatif, jaminan nasabah kurang *marketable,* usaha yang dijalankan nasabah belum berjalan lama, dan ada calon nasabah yang sama sekali belum pernah melakukan pembiayaan. Sehingga menjadi kendala pihak bank untuk melihat komitmennya dalam melunasi pembiayaan.

Berdasarkan jawaban diatas kendala yang dialami pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak dalam memberikan pembiayaan *murabahah* pada calon nasabahnya hingga saat ini masih ada beberapa kendala yang dapat diatasi, diluar kendala yang benar-benar menyalahi aturan yang telah ditetapkan oleh bank bersangkutan, seperti kendala masalah waktu tentu saja dapat diatasi oleh pihak bank dengan lebih memaksimalkan pada saat proses pemberian pembiayaan dilakukan. Kemudian kendala masalah jaminan calon nasabah yang kurang dapat dipasarkan (*marketable*) merupakan kendala yang memang berasal dari nasabah dan belum tentu dapat diatasi oleh pihak bank.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan kemudian diuraikan pada bab-bab sebelumnya, peneliti menyimpulkan bahwa Analisis Pembiayaan Pada Calon Nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak sebagai berikut:

1. Prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak diantaranya: *pertama*, permohonan nasabah; *kedua*, verifikasi data nasabah; *ketiga*, analisis pembiayaan; *keempat,* pengajuan kekomite; *kelima,* disetuji; *keenam,* akad dan pengikatan jaminan; *ketujuh* pencairan; *kedelapan,* monitoring. Kemudian prosedur pembiayaan *murabahah* yang dilakukan secara umum belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan teori dan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yaitu pada bagian akad dan monitoring.
2. Dalam menganalisis pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak menggunakan prinsip 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Condition Of economy*. Namun yang lebih diperhatikan ialah *Character* (kemauan) dan *Capacity* (kemampuan) keduanya saling berkaitan satu sama lain, karena untuk melunasi sebuah pembiayaan tidak cukup hanya dengan kemauan saja tetapi juga dengan kemampuan, begitu juga sebaliknya. Kemudian diluar prinsip 5C tersebut, untuk lebih memperkuat hasil analisis

pembiayaan pihak bank menerapkan Financing Risk Assestment (FRA) yang dapat menganalisis terkait resiko yang mungkin terjadi jika pembiayaan tersebut diberikan.

3. Kendala dalam memberikan pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak diantaranya masalah waktu, keabsahan data, nasabah kurang kooperatif, jaminan nasabah kurang *marketable,* usaha yang dijalankan nasabah belum berjalan lama, dan ada calon nasabah yang sama sekali belum pernah melakukan pembiayaan. Sehingga menjadi kendala pihak bank untuk memberikan pembiayaan ataupun melihat komitmennya dalam melunasi pembiayaan.

SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan yang diperoleh peneliti, maka peneliti memberikan saran dalam upaya memajukan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak, yaitu sebagai berikut:

1. Dari hasil simpulan diatas yaitu prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak adapun saran yang disampaikan diantaranya:
   a. Dalam melaksanakan prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah untuk kedepannya manajemen bank terutama bagian pengawasan lebih selektif lagi yakni tidak hanya melakukan penagihan melalui pesawat telepon tetapi juga harus melakukan pemantauan secara langsung terhadap barang pembelian maupun perkembangan usaha nasabah.
   b. Agar lebih diperhatikan mengenai pemberian kuasa kepada nasabah untuk mencari dan membeli barang yang dibutuhkan, akan lebih baik jika pihak bank yang membeli atau mendampingi nasabah pada saat mencari dan membeli barang tersebut. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir resiko penyalahgunaan pembiayaan.
   c. Untuk beberapa tahap diluar akad dan monitoring seperti permohonan nasabah, verifikasi data nasabah, analisis pembiayaan, pengajuan kekomite, disetujui, pengikatan jaminan dan pencairan agar lebih ditingkatkan lagi karena tidak menutup kemungkinan beberapa tahap tersebut mengalami kendala pada saat pelaksanaanya. Misalnya pada saat memverifikasi data, bisa saja calon nasabah memberikan data yang tidak akurat sehingga terkendala bagi pihak bank untuk memastikan keabsahannya.
2. Dari hasil analisis pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak adapun saran yang disampaikan yaitu:
   a. Pada saat melakukan analisis pembiayaan akan lebih baik jika PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak memperhatikan semua prinsip pembiayaan 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Condition Of economy).* Tidak hanya mempertikan *Character* dan *Capacity* saja tetapi semua prinsip. Kemudian manajemen bank juga dapat menambah aspek penilaian diluar prinsip 5C misalnya prinsip syariah.
   b. Penerapan *Financing Risk Assestment* (FRA) dalam memperkuat hasildari analisis pembiayaan dengan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition Of economy)*yang dilakukan PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak agar lebih ditingkatkan guna meminimalisir resiko pembiayaan.
3. Untuk meminimalisir kendala-kendala dalam memberikan pembiayaan *murabahah* pada calon nasabah PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk cabang Pontianak dapat:
   a. Sejauh ini masih ada masyarakat yang belum mengetahui tentang pemberian pembiayaan. Peneliti berharap para pihak PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak untuk memberikan pengertian terhadap masyarakat, baik secara langsung maupun melalui media massa dan media elektronik. Guna meminimalisir kendala-kendala dalam memberikan pembiayaan *murabahah* seperti masalah jaminan dan kendala yang lainnya .
   b. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pontianak kedepannya jika ingin menambah karyawan/karyawati akan lebih baik jika disesuaikan dengan bidang

kompetensinya, misalnya pihak bank dapat merekrut lulusan-lulusan ekonomi maupun perbankan syariah. hal ini dilakukan agar tidak terkendala lagi masalah waktu karena setiap karyawan/karyawati memang sudah ahli dalam bidangnya.

4. Kapada pihak manajemen perbankan syariah lebih banyak lagi memberikan kepercayaan dan kesempatan kepada perempuan untuk menduduki jabatan-jabatan strategis baik itu di level *low, middle,* bahkan *top management*, agar kontribusi dan potensi para perempuan dapat diberdayakan dan ditingkatkan di dalam membantu meningkatkan kinerja organisasi yang dipimpinnya.
5. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan lebih memperluas dan mengembangkan penelitian mengenai analisis pembiayaan *Murabahah*, terutama dengan menggunakan informan-informan perempuan baik selaku pengambil kebijakan dan nasabah di dilembaga keuangan syariah terutama lembaga perbankan syariah yang beroperasi di Provinsi Kalimantan Barat maupun yang beroperasi diseluruh Wilayah Negara Indonesia, bahkan juga dapat melakukan penelitian diluar Wilayah Negara Indonesia. hal ini dilakukan dalam rangka memperluas generalisasi sebuah penelitian. Kemudian peneliti selanjutnya juga dapat menambah aspek penilaian dalam analisis pembiayaan selain dari 5C (*caharacter, Capacity, Capital, Collateral,* dan *Condition Of economy)*.

REFERENSI

Abdul Ghofur Anshori. 2009. *Perbankan Sariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah mada university Press.

Abdullah Saeed. 2008. *Bank Islam dan Bunga Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer.* Diterjemahkan oleh Muhammad Ufuqul Mubin, Nurul Huda dan Ahmad Sahidan. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Adiwarman Karim. 2014. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan.* Jakarta: PT Raja Grafindo

Ali Suyanto Herli. 2013. Pengelolaan BPR dan Lembaga Keuangan Pembiayaan Mikro. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET

Bayu Ilham Cahyono, Dkk. 2015. *Analisis Sistem Dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (Kprs) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi pada PT. BTN Syariah Cabang Jombang).* Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 25 No. 1 Agustus

Binti Nur Asiyah. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia

Cynthia Noviani. 2017. Analisis Kepemimpinan Perempuan Studi Kasus Pada Direktur Utama PT. Her Yeong Kitchenware Indoensia, AGORA Vol. 5, No. 1

Darsono, Dkk. 2017. *Dinamika produk dan Akad Keuangan Syariah Di Indonesia.* Depok: PT RajaGrafindo Persada

Departemen Agama Republik Indonesia. 2004. *Al-Qur'an dan Terjemahannya.* Bandung: Cv Penerbit Jumanatul 'Ali-Art (J-ART)

Didin Hafidhuddin 2015, *Akad Murabahah Dominasi Pembiayaan.* Melalui (http://www.republika.co.id/berita/koran/syariah-koran/15/11/10/nxl7g828-akad-*Murabahah*-dominasi-pembiayaan) diakses 16/02/2018 pukul 20.29

Dini Haryanti. 2018. *Bank Syariah*: *Akad Jual Beli lebih diminati* Melalui: (http://kalimantan.bisnis.com/read/20180102/446/722453/bank-syariah-akad-jual-beli-lebih-diminati) diakses pada tanggal 16/02/2018 pukul 17.37

Estu Suryowati. 2017. *Inilah Alasan Pembiayaan Macet Perbankan Syariah Cukup Tinggi*. Melalui: **(**http://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/28/222515226/ini.alasan.pembiayaan.macet.perbankan.syariah.cukup.tinggi**)** diakses 04/01/2018 pukul 17.50

Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/ 2000 tanggal 1 April 2000 tentang *pembiayaan Murabahah*

2009. *Figur Perempuan Sebagai Pemimpin*, <https://news.detik.com/opini/d-1073257/figur-perempuan-sebagai-pemimpin> Diakses [12/10/2018]

Gatot Supramono. 2009. *Perbankan dan masalah kredit*. Jakarta: Rineka Cipta

Global Management Consulting and Technology Service bernama Accenture Indonesia. 2016. *9 Wanita Ini Buktikan Kaum Hawa Juga Bisa Jadi CEO dan Pemimpin Perusahaan!,* Melalui: <https://www.idntimes.com/life/career/luthfan/wanita-juga-bisa-jadi-ceo-dan-pemimpin-perusahaan-lho/full> Diakses [10/10/2018]

Hadeli. 2006. Metode Penelitian Kependidikan. Jakarta: Quantum Teaching

Herman Darmawi. 2014. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara

Ikatan bankir Indonesia. 2015. *Mengelola Kredit secara Sehat*. Jakarta:PT gramedia Pustaka Utama

Ikatan bankir Indonesia. 2016. *Manajemen Resiko 1*. Jakarta:PT gramedia Pustaka Utama

Kasmir. 2008. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT Rajagarafindo Persada

Kasmir. 2008. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT RajaGrafindo persada

Lexi J. Maleong. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya

McKinsey. 2018. *Rerata Penghasilan Perempuan Masih Jauh di Bawah Gaji Laki-Laki*, Melalui: <https://tirto.id/rerata-penghasilan-perempuan-masih-jauh-di-bawah-gaji-laki-laki-cJFB> Diakses [10/10/2018]

Moh Kasiram. 2010. *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*. Malang: UIN Maliki Press

Muhammad Syaifullah, Burhanuddin. 2018. *Implementation of SISKEUDES Based on Top Management Support and Education and Training.*International Journal of Scientific Research in Computer Science, Engineering and Information Technology © 2018 IJSRCSEIT | Volume 3 | Issue 1 | ISSN : 2456-3307

Muhammad. 2011. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu manajemen YKPN

Nurul Ichsan Hasan. 2014. *Perbankan Syariah Sebuah Pengantar*. Jakarta: Gaung Persada Prss Group

Nurul Zuriah. 2009. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan.* Jakarta : PT Bumi Aksara

Profil Bank Muamalat. Melalui: <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat> Diakses [20/02/2018 pukul 7:32]

Rizky Syahfitri Nasution. 2018. *Lewat Devine, Polygon Bidik Pasar Perempuan Multi Peran*, Melalui: <http://marketeers.com/lewat-devine-polygon-bidik-pasar-perempuan-multi-peran/> Diakses: [15/10/2018].

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kantitatif, Kualitatif dan R&D).* Bandung: Alfabeta

Sugiono, 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kantitatif, Kualitatif dan R&D).* Bandung: Alfabeta

Sunarto Zulkifli. 2007. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: PT Bestari Buana Murni

Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 1/SEOJK.05/2016 Tentang Tingkat Kesehatan Keuangan Perusahaan Pembiayaan

Sutan remy Sjahdeini. 2007. *Perbankan Islam dan kedukukannya dalam tata hukum perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti

Sylke Febrina Laucereno. 2017. *Pembiayaan Macet Bank Syariah Masih Tinggi, Ini Kata OJK* Melalui: <https://finance.detik.com/moneter/d-3771567/pembiayaan-macet-bank-syariah-masih-tinggi-ini-kata-ojk> Diakses [19/02/2018 pukul 23:25]

2018. *Rerata Penghasilan Perempuan Masih Jauh di Bawah Gaji Laki-Laki,* Melalui: <https://tirto.id/rerata-penghasilan-perempuan-masih-jauh-di-bawah-gaji-laki-laki-cJFB> Diakses [08/10/2018]

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 *Tentang Perbankan Syariah*

Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal**.** 2007. *Credit management handbook: teori, kosep, prosedur,dan aplikasi panduan praktis mahasiswa, bankir, dan nasabah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Wiratna Sujarweni. 2014. *Metode Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah diahami.*Yogyakarta:Pustakabarupress

Wiroso.2005. *Jual Beli Murabahah.* Yogyakarta: UII Press