

BAB II

KERANGKA TEORI

1. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan menurut UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 adalah "Penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau persetujuan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut".

Menurut Muhammad (2002: 16-17) Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Menurut Antonio (1999: 219), pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.

b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

1) Tujuan Pembiayaan

Arifin (2003: 210) menyatakan bahwa tujuan pembiayaan merupakan bagian dari tujuan bank sebagai perusahaan, yaitu memperoleh keuntungan bagi kesejahteraan *stakeholdernya*. Oleh

karena itu tujuan pembiayaan harus mendukung visi, misi dan strategi usaha bank.

Selain untuk memperoleh keuntungan, tujuan pokok lainnya yang saling berkaitan dengan pembiayaan adalah keamanan (*safety*). Menurut Suyatno, et. al (1992: 15) keamanan yang dimaksudkan adalah bahwa prestasi yang diberikan dalam bentuk uang, barang atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya sehingga keuntungannya yang diharapkan itu dapat menjadi kenyataan.

2) Fungsi Pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana di atas, menurut Sinungan (1983: 211) pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

- a) Meningkatkan daya guna uang
- b) Meningkatkan daya guna barang
- c) Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- d) Menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat
- e) Stabilitas ekonomi
- f) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
- g) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

c. Prinsip Pemberian Kredit atau Pembiayaan

Untuk dapat menentukan apakah permohonan kredit atau pembiayaan dapat disetujui dalam rangka pelaksanaan pembiayaan yang sehat, menurut Hasibuan (2004: 106-109) ada beberapa prinsip dalam

penilaian pembiayaan yang sering dilakukan yaitu dengan analisis 5C, analisis 7P dan analisis 3R.

Prinsip pemberian kredit dengan analisis 5C kredit dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Character*

Calon debitur perlu diteliti oleh analisis kredit apakah layak untuk menerima kredit. Karakter permohonan kredit dapat diperoleh dengan cara mengumpulkan informasi dari referensi nasabah bank lainnya tentang perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya memenuhi pembayaran transaksi. Apabila karakter pemohon baik maka dapat diberikan kredit, sebaliknya jika karakternya buruk kredit tidak dapat diberikan.

2) *Capacity*

Calon debitur perlu dianalisis apakah ia mampu memimpin perusahaan dengan baik dan benar.

3) *Capital*

Calon debitur harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya yang terlihat dari neraca lajur perusahaan calon debitur. Hasil analisis neraca lajur akan memberikan gambaran dan petunjuk sehat atau tidak sehatnya perusahaan.

4) *Condition of Economic*

Kondisi perekonomian pada umumnya dan bidang usaha pemohon kredit pada khususnya. Jika baik dan memiliki prospek yang

baik maka permohonannya akan disetujui sebaliknya jika jelek permohonannya akan di tolak.

5) *Collateral*

Agunan yang diberikan pemohon kredit mutlak harus di analisis secara yuridis dan ekonomis apakah layak dan memenuhi persyaratan yang ditentukan bank. Jika jawabannya ya maka kredit dapat diberikan tetapi jika jawabannya tidak maka kredit tidak dapat diberikan. *Collateral* (agunan) merupakan syarat utama yang menentukan disetujui atau ditolaknya permohonan kredit nasabah. Menurut ketentuan Bank Indonesia bahwa setiap kredit yang disalurkan suatu bank harus mempunyai agunan yang cukup. Oleh karena itu jika terjadi kredit macet maka agunan inilah yang digunakan untuk membayar kredit tersebut (disita).

Sedangkan penilaian dengan 7P adalah sebagai berikut:

1) *Personality*

Sifat dan perilaku yang dimiliki calon debitur yang mengajukan permohonan kredit bersangkutan, dipergunakan sebagai dasar pertimbangan pemberian kredit. Jika kepribadiannya baik kredit dapat diberikan, sebaliknya jika kepribadiannya jelek maka kredit tidak akan diberikan.

2) *Party*

Mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi-klasifikasi tertentu berdasarkan modal, karakter, dan loyalitasnya dimana setiap klasifikasi nasabah akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

3) *Purpose*

Tujuan dan penggunaan kredit oleh calon debitur apakah untuk tujuan konsumtif atau modal kerja. Analisis harus mengetahui secara pasti tujuan dan penggunaan kredit yang akan diberikan sehingga dapat mempertimbangkan apakah kredit dapat diberikan atau ditolak.

4) *Prospect*

Prospek perusahaan dimasa akan datang, apakah akan menguntungkan atau merugikan. Analisis kredit harus mampu mengestimasi masa depan perusahaan calon debitur agar pengembalian kredit menjadi lancar.

5) *Payment*

Mengetahui bagaimana pembayaran kembali kredit yang diberikan. Asas *payment* harus dipergunakan sebagai bahan pertimbangan pemberian kredit agar pengembalian kredit berjalan lancar.

6) *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah mendapatkan laba. *Profitability* di ukur per periode, apakah konstan atau meningkat dengan adanya pemberian kredit.

7) *Protection*

Bertujuan agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang, jaminan orang, dan jaminan asuransi.

Adapun penilaian kredit dengan 3R meliputi:

1) *Return*

Penilaian atas hasil yang akan dicapai perusahaan calon debitur setelah memperoleh kredit. Apabila hasil yang diperoleh cukup untuk membayar pinjamannya sekaligus membantu perkembangan usaha calon debitur bersangkutan maka kredit diberikan. Akan tetapi jika sebaliknya maka kredit jangan diberikan.

2) *Repayment*

Memperhitungkan kemampuan, jadwal, dan jangka waktu pembayaran kredit oleh calon debitur, tetapi perusahaannya tetap berjalan.

3) *Risk Bearing Ability*

Memperhitungkan besarnya kemampuan perusahaan calon debitur untuk menghadapi resiko, apakah perusahaan calon debitur risikonya besar atau kecil. Kemampuan perusahaan menghadapi

resiko ditentukan oleh besarnya modal dan strukturnya, jenis bidang usaha, dan manajemen perusahaan yang bersangkutan. Jika *Risk Bearing Ability* perusahaan besar maka kredit tidak diberikan, tetapi apabila *Risk Bearing Ability* perusahaan kecil maka kredit diberikan.

2. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dengan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam (Wirosò, 2005: 14).

Antonio (1999: 121) mendefinisikan murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (*margin*). Dalam murabahah harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahnya.

Sedangkan menurut Wirosò (2005: 14) murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dengan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang di ridhai oleh Allah SWT; Karakteristik Murabahah adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan

menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (cost) tersebut.

Murabahah menurut peneliti adalah jual beli antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian serta keuntungan yang harus diberitahukan kepada pembeli.

Murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai murabahah kepada pemesanan pembelian. Dalam hal ini calon pembeli atau pemesanan dapat memesan kepada seseorang untuk membelikan sesuatu barang tertentu yang diinginkannya. Kedua pihak membuat kesepakatan mengenai barang tersebut serta kemungkinan harga asal pembelian yang masih sanggup ditanggung pemesan. Setelah itu kedua belah pihak harus menyepakati berapa keuntungan atau tambahan yang harus dibayar pemesan, jual beli antara kedua pihak dilakukan setelah barang tersebut berada ditangan pemesan.

b. Syarat-syarat Murabahah

Menurut Antonio (2001: 102-103) syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam murabahah yaitu:

- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang telah ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.

5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip jika syarat dalam poin (1), (4) dan (5) telah dipenuhi maka pembeli memiliki pilihan (a) melanjutkan pembelian seperti apa adanya, (b) kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuannya atas barang yang dijual, dan (c) membatalkan kontrak.

Sesuai dengan sifat bisnis atau tjiarah, transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasi di bank syariah.

Adapun di antara kemungkinan resiko yang diantisipasi antara lain (Antonio, 1999:-127-128):

- 1) *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komperatif, ini terjadi bila suatu harga barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak dapat mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa saja rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya, karena itu sebaiknya dilindungi oleh asuransi.

c. **Prosedur Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan murabahah dalam bank syariah harus mengikuti prosedur sebagai berikut:

- 1) Klien meminta bank melalui form tertulis untuk membeli produk tertentu, dimana klien akan membeli melalui murabahah. Form tersebut berisi tentang spesifikasi produk yang akan diminta, persyaratan dokumen, total nilai produk, informasi tentang klien, pembagian laba dan sumber penawaran produk.
- 2) Bank Islam mempelajari form surat permohonan klien dari segala aspek yang meliputi:
 - a) Mempelajari posisi klien, seperti jenis bisnis klien, situasi kredit dan likuidasi.
 - b) Mempelajari produk dari segi ekonomi, gambaran situasi umum pasar, yaitu jumlah penawaran dan permintaan produk
 - c) Mempelajari metode penawaran pembelian, seperti biaya operasi pembiayaan murabahah, jangka waktu perjanjian, laba pembiayaan dan pembayaran angsuran pinjaman
 - d) Meminta jaminan untuk melindungi hak bank dalam mendapatkan kembali uangnya sesuai dengan perjanjian.
- 3) Setelah memeriksa dan mengesahkan pembiayaan murabahah, bank meminta pembeli untuk menandatangani kontrak perjanjian. Pada tahap ini, biaya operasi pembiayaan murabahah dan penentuan pembagian laba didiskusikan dan disepakati. Disamping itu Bank

Islam meminta pembeli untuk membayar angsuran pertama harga murabahah. Bentuk paling umum kontrak pembelian bank Islam disini adalah pernyataan oleh klien bahwa klien akan menyelesaikan perjanjian pembelian ketika diberitahukan oleh bank bahwa produk telah tersedia.

- 4) Setelah Bank Islam membeli produk, kemudian Bank Islam dan pembeli menandatangani kontrak penjualan murabahah. Pada kontrak tersebut, biaya operasi yang sesungguhnya pembiayaan murabahah dan keuntungan yang diperoleh bank harus diketahui.

Di samping itu pembiayaan murabahah juga diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Ketentuan hukum dalam FATWA DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang MURABAHAH ini adalah sebagai berikut :

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.

2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

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.

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah:

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal.

Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam ; Bangkrut dalam Murabahah:

1. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

d. Perbedaan Jual Beli dengan Bunga

No	JUAL BELI	BUNGA/RIBA
1.	Barang sebagai objek, nasabah berutang barang, bukan berutang uang.	Uang sebagai objek, nasabah berutang uang.
2.	Sektor moneter terkait dengan sektor riil, sehingga menyentuh langsung sektor riil.	Sektor moneter dan riil terpisah, tidak ada keharusan mengaitkan sektor moneter dan riil.
3.	Mendorong percepatan arus	Tidak mendorong percepatan

	barang, mendorong produktivitas dan <i>entrepreneurship</i> , yang pada gilirannya meningkatkan <i>employment</i> .	arus barang, karena tidak mewajibkan adanya barang, tidak mendorong produktivitas yang pada akhirnya menciptakan <i>unemployment</i> .
4.	Pertukaran barang dengan uang	Pertukaran uang dengan uang
5.	<i>Margin</i> tidak berubah	Bunga berubah sesuai tingkat bunga.
6.	Akad jual beli dan memenuhi rukun jual beli	Tidak ada akad jual beli, tetapi uang langsung sebagai komoditas.
7.	Bila macet, tidak ada bunga berbunga.	Terjadi <i>compound interest</i> .
8.	Jika nasabah tidak mampu membayar, tidak ada denda, (QS. 2:283)	Denda/bunga
9.	Jika nasabah dinilai mampu, tetapi tidak bayar, dikenakan denda untuk mendidik. Dananya untuk sosial, bukan pendapatan bank.	Denda/bunga berbunga cenderung mendzalimi/eksploitasi, tidak mendidik dan denda bunga menjadi pendapatan bank
10.	Terjadi pemindahan kepemilikan, barang sekaligus sebagai jaminan.	Tidak ada pemindahan kepemilikan.
11.	Tidak membuka jalan spekulasi	Bunga membuka peluang/menjadi lahan spekulasi.
12.	Sah, halal, dan penuh berkah.	Tidak sah, haram, dan jauh dari berkah serta mendapat laknat.
13.	Halal	Haram
14.	Uang sebagai alat tukar (<i>Purchasing power</i>).	<i>Over supply of money</i> (inflasi dan devaluasi)

Sumber: diolah dari beberapa literature

3. Pengendalian Pembiayaan

a. Pengertian Pengendalian

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan-kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur pembentuk sistem tersebut. Dengan demikian, pengertian sistem pengendalian intern tersebut dapat berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun komputer (Mulyadi, 2001:163).

Pengendalian kredit adalah usaha-usaha untuk menjaga kredit yang diberikan tetap lancar, produktif, dan tidak macet. Hasibuan (2004: 105) Lancar dan produktif artinya kredit itu dapat ditarik kembali sesuai dengan perjanjian yang telah di setujui kedua belah pihak. Hal ini penting karena jika kredit macet berarti kerugian bagi bank yang bersangkutan. Oleh karena itu penyaluran kredit harus didasarkan pada prinsip kehati-hatian dan dengan sistem pengendalian yang benar.

Menyadari akan pentingnya menjaga aset-perusahaan yang berupa kredit atau pembiayaan tersebut, maka bank dituntut untuk memahami bagaimana teknik pengendalian pembiayaan. Kesalahan dalam pengendalian pembiayaan ini tidak jarang akan berakibat fatal terhadap

bank tersebut. Misalnya karena terjadi pembiayaan macet, mengakibatkan semakin banyak dana yang tertanam dalam pembiayaan. Dan selanjutnya akan menghambat operasional perusahaan secara keseluruhan.

b. Klasifikasi *Collectability Credit*

Pengendalian kredit akan lebih mudah dilakukan apabila kredit tersebut diklasifikasikan atas dasar kelancaran pembayarannya. Setiap audit internal suatu bank harus membuat klasifikasi *collectability* kredit untuk mengetahui dan meningkatkan pengawasan terhadap kredit yang disalurkan (Hasibuan, 2004: 113-114), yaitu sebagai berikut:

1) *Collectability A*

Collectability A adalah debitur selalu membayar kewajibannya secara lancar dan tidak pernah melakukan penunggakan berturut-turut selama 3 bulan. Debitur yang menunggak pembayaran hanya 2 bulan saja tetap dimasukkan kedalam klasifikasi *collectability A*.

2) *Collectability B*

Collectability B adalah kredit yang selama 3 bulan berturut-turut kewajibannya tidak dibayar oleh debitur maka kredit digolongkan tidak lancar. Pimpinan bank harus segera meningkatkan penagihan dan mengambil tindakan represifnya.

3) *Collectability C*

Collectability C adalah kredit yang selama 6 bulan berturut-turut kewajibannya tidak dibayar oleh debitur sehingga kredit di golongankan

sebagai kredit macet. *Collectability A* bisa langsung menjadi C apabila debitur mengalami musibah kebakaran, bencana alam dan sebagainya. Sebaliknya *collectability C* dapat menjadi A apabila debitur melunasi kewajibannya atau kembali aktif.

4) *Collectability D*

Collectability D adalah kredit yang termasuk piutang ragu-ragu karena agunannya telah disita bank, tetapi tidak cukup untuk membayar utangnya. Hal ini terjadi karena penetapan besarnya plafond kredit yang tidak baik dan objektif oleh analisis kredit yang mungkin disebabkan oleh kolusi, dan nepotisme. *Collectability D* sebaiknya dihapuskan dari pembukuan buku piutang ragu-ragu dan dimasukkan dalam *write-off* kredit macet pada administrasi tertentu sehingga masih dapat ditagih. Tujuannya agar jangan mempengaruhi *cash ratio* dan kebijakan perkreditan bank yang bersangkutan.

Ketidak lancarannya nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil/profit margin pembiayaan menyebabkan adanya kolektabilitas pembiayaan.

4. Pengawasan Pembiayaan

Salah satu fungsi manajemen yang paling penting dalam setiap kegiatan usaha yaitu tahap pengawasan. Begitu juga di dalam pembiayaan.

a. Pengertian

Muljono (1987: 423) mengemukakan bahwa:

Pengawasan kredit merupakan salah satu fungsi manajemen dalam usahanya untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan bank dalam bentuk perkreditan yang lebih baik dan efisien, guna menghindarkan terjadinya penyimpangan-penyimpangan dengan cara mendorong dipatuhinya kebijaksanaan-kebijaksanaan perkreditan yang telah ditetapkan serta mengusahakan penyusunan administrasi perkreditan yang benar.

Menurut Hafifuddin dan Tanjung (2003: 156) pengawasan dalam pandangan islam dilakukan untuk meluruskan yang tidak lurus, mengoreksi yang salah dan membenarkan yang hak.

Menurut Arifin (2003: 221) pembiayaan merupakan kegiatan utama bank yaitu sebagai usaha untuk memperoleh laba, tetapi rawan resiko yang tidak saja dapat merugikan bank tapi juga berakibat kepada masyarakat, penyimpangan dan penggunaan dana. Untuk itu, bank harus menerapkan fungsi pengawasan yang bersifat menyeluruh, dengan tiga prinsip utama yaitu: prinsip pencegahan dini, prinsip pengawasan melekat, dan prinsip pemeriksaan internal.

Pencegahan dini adalah tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank dalam pembiayaan, atau terjadinya praktek-praktek pembiayaan yang tidak sehat. Pencegahan-dini dilakukan dengan cara menciptakan struktur pengendalian internal yang handal dan harus diterapkan pada semua tahap proses pembiayaan, mulai

dari permohonan pembiayaan sampai pelunasan atau penyelesaian pembiayaan.

Disamping itu juga diperlukan pengawasan melekat, dimana para pejabat pembiayaan melakukan supervise sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiayaan telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan, dan ketentuan-ketentuan operasional lainnya dalam pembiayaan,

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.

b. Tujuan Pengawasan Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005: 310) tujuan dari pemantauan dan pengawasan pembiayaan adalah:

- 1) Kekayaan bank syariah akan selalu terpantau dan menghindari adanya penyelewengan-penyelewengan bank oleh oknum dari luar maupun dari dalam bank syariah.
- 2) Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi di bidang pembiayaan.

- 3) Untuk memajukan efisiensi didalam pengelolaan tatalaksana usaha dibidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.
- 4) Kebijakan manajemen bank syariah akan dapat lebih rapi dan mekanisme serta prosedur pembiayaan akan lebih dipatuhi.

Pengawasan pembiayaan yang dilakukan bank dapat bersifat aktif dan dapat pula bersifat pasif (Sinungan, 1993: 269). Pengawasan aktif, dilakukan dengan pengawasan *on the spot* yaitu ditempat usaha para debitur, sehingga secara langsung akan dapat diketahui segala masalah yang timbul.

Pengawasan pasif, dilakukan melalui penelitian laporan-laporan tertulis yang dilakukan debitur seperti laporan keadaan keuangan (dari neraca dan rugi laba), laporan penyaluran keuangan (dari mutasi rekening peminjaman), laporan aktivitas (dari keadaan stok dan perkembangan usaha) dan sebagainya.

c. Ruang Lingkup Pengawasan Pembiayaan

Menurut Muljono (1987: 425) mengemukakan bahwa ruang lingkup dari pengawasan kredit antara lain:

- 1) Pengawasan dalam arti sempit yaitu berupa pengawasan administratif yang mempunyai ruang lingkup untuk mengetahui kebenaran data-data administratif.
- 2) Pengawasan dalam arti luas yaitu merupakan kegiatan pengendalian didalam suatu perusahaan yang dikenal dengan manajemen kontrol yang mempunyai ruang lingkup yang lebih luas yaitu dibidang:

- a) *Fianancial* didalam pelaksanaannya yang disebut *financial audit*.
- b) *Operational* yang disebut *operational audit performance audit*.
- c) *Management/policy* yang disebut *management audit*.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Riani (2006) yang berjudul Prosedur Pembiayaan Murabahah dan Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As-Salam, menyimpulkan bahwa Prosedur pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT As-Salam berbeda dengan lembaga syariah lain yang secara langsung dapat memberikan pembiayaan tanpa harus membuka rekening tabungan terlebih dahulu, selain itu setelah penulis mengadakan analisis terhadap prosedur pembiayaan *murabahah* terdapat perbedaan antara *BMT* dengan lembaga keuangan yang lain yaitu terletak pada salah satu prosedur pembiayaan *murabahah*, jika pada lembaga keuangan yang lain setelah melakukan *akad murabahah* maka mitra tersebut harus membayar uang muka pembiayaan *murabahah*, sedangkan di *BMT* As-Salam terkadang mitra tidak membayar uang muka terlebih dahulu setelah melakukan *akad murabahah* walaupun terkadang mitra tidak membayar uang muka *BMT* As-Salam masih memberikan pembiayaan kepada mitra tersebut. Dengan demikian prosedur pembiayaan pada *BMT* As-Salam telah dilakukan dengan baik karena menerapkan system pembiayaan yang sesuai dengan tuntunan syariah, efektif, efisien, berjalan sesuai dengan program kerja organisasi serta terciptanya pencapaian hasil yang diharapkan *BMT* dengan tetap mempertahankan kaidah untuk saling menguntungkan kedua belah pihak

antara mitra dengan *BMT*. Dalam menentukan perhitungan *margin* murabahah disesuaikan dengan tuntunan syariah dengan menerapkan pola yang dicontohkan oleh Rasulullah dalam sistem berdagang, dimana apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi mitra atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh *BMT*. Sedangkan metode dalam penentuan *margin* yang dilakukan *BMT* As-Salam hanya menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Muhammad (2005:132) yaitu metode *Mark-up Pricing*, yang mana metode *Mark-up Pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan memark-up biaya produksi komoditas yang bersangkutan. Perbedaan antara skripsi sebelumnya dengan skripsi saya yaitu tempat penelitian yang kami teliti berbeda, dan penelitian yang dilakukan oleh Rianti meneliti tentang Prosedur Pembiayaan Murabahah dan Margin Pembiayaan Murabahah di *BMT* As-Salam sedang saya sendiri yaitu meneliti tentang Evaluasi Prosedur Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Bangun Drajat Warga Yogyakarta.