

Pelaksanaan Pembiayaan Akad Jual Beli Pada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai Kepada Nasabah

Aditya Efendi^{1*}, Abdullah Sani², Rani Febriyanni³

^{*1, 2, 3}*Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura*

^{*1}*email: adityaeffendi12ab@gmail.com*

²*email: abdullah_sani@staijm.ac.id*

³*email: rani_febriyanni@staijm.ac.id*

Keywords: *Financing,
Buying and Selling
Agreement, PT. Bank
Muamalat, Customer*

ABSTRACT

This study aims to determine the implementation of the financing of the sale and purchase agreement at PT. Bank Muamalat Binjai Branch to customers. The research method used in this study is a qualitative research method that is descriptive with an empirical approach. The results showed that the application of buying and selling contracts in the form of financing products at PT. Bank Muamalat Binjai Branch is motor financing, car purchase, electronic goods purchase, business raw material purchase, home renovation material purchase, and house purchase. The process and realization of the financing of the sale and purchase agreement at PT. Bank Muamalat Binjai Branch begins with an application, a survey of files, then continues with a survey of customer feasibility and collateral, then the stage of financing disbursement and the stage of repayment of financing according to the agreement. Distribution of financing for buying and selling contracts to PT. Bank Muamalat Binjai Branch is carried out by implementing the principle of prudence through the 5C aspects, namely Character, Capacity, Condition of Economy, Capital, Collateral, and 7P, namely Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection, and plus the 1S aspect, namely Sharia.

Keywords: *Pembiayaan, Akad
Jual Beli, PT. Bank
Muamalat, Nasabah*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan akad jual beli pada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai kepada nasabah. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan empiris. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aplikasi akad jual beli dalam bentuk produk pembiayaan di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai yaitu pembiayaan bermotor, pembelian mobil, pembelian barang elektronik, pembelian bahan baku usaha, pembelian bahan renovasi rumah, dan pembelian rumah. Proses dan realisasi pembiayaan akad jual beli pada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai diawali dengan permohonan, survei berkas-berkas, kemudian dilanjutkan dengan survey kelayakan nasabah dan agunan, selanjutnya tahap pencairan pembiayaan dan tahap

pelunasan pembiayaan sesuai kesepakatan. Penyaluran pembiayaan akad jual beli pada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dilakukan dengan mengimplementasikan prinsip kehati-hatian melalui aspek 5C yaitu *Character, Capacity, Condition of Economy, Capital, Collateral*, serta 7P yaitu *Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability, Protection*, serta ditambah aspek 1S yaitu Syariah.

A. Pendahuluan

Perkembangan industri keuangan Islam telah dimulai sejak tahun 1970-an adalah periode dimana industri keuangan Islam mulai muncul dan terbatas pada kebutuhan umat Islam, terutama untuk pembiayaan perdagangan dan modal kerja dengan metode yang masih mereplikasi mekanisme kerja di perbankan konvensional. Periode 1980- 2000-an, laju perkembangan industri keuangan Islam semakin menggembirakan. Periode ini dikenal sebagai periode kebangkitan. Lembaga keuangan syariah semakin beragam mulai dari perbankan, asuransi, sampai dengan pasar modal. Hal ini mengindikasikan bahwa bentuk industri keuangan Islam mulai terstruktur dengan berbagai macam produk Perbankan yang bebas bunga, *leasing*, pasar modal, dan asuransi. Kondisi ini menunjukkan bahwa industri keuangan syariah semakin relevan dalam ekonomi modern sehingga mampu menarik non Muslim yang sedang mencari *ethical investment* (Darsono, dkk, 2017).

Produk yang ditawarkan lembaga keuangan syariah terdiri dari penghimpunan dana, penyaluran dana atau pembiayaan dan jasa. Pembiayaan merupakan hal yang sangat vital bagi lembaga keuangan termasuk bagi Bank Syariah. Pembiayaan yang disalurkan menjadi sumber pendapatan utama sebuah Bank yang dihasilkan dari nisbah bagi hasil yang diperoleh. Pembiayaan yang paling sering dilakukan pada Bank Syariah yang ada di Indonesia adalah pembiayaan dengan akad jual beli. Umumnya pembiayaan dengan akad jual beli dilakukan melalui angsuran yang dilakukan nasabah setiap periode sesuai dengan kesepakatan diawal akad. Dari sistem angsuran tersebut sering timbul masalah-masalah seperti keterlambatan nasabah dalam pembayaran, ketidakmampuan nasabah dalam mengangsur, hingga nasabah yang tidak mau mengangsur karena kurangnya kesadaran sebagai nasabah. Dengan timbulnya masalah tersebut jelas pihak Bank harus mengambil sanksi tegas, namun selain memberikan sanksi tegas pihak Bank juga harus memberikan penjelasan sehingga masyarakat tidak berasumsi dengan sanksi yang telah

Bank berikan. Pemberian sanksi terhadap nasabah haruslah sesuai dengan peraturan dalam Perbankan Syariah serta sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Ascarya, 2015).

Dalam praktiknya, Lembaga Keuangan Syariah lebih banyak menggunakan akad jual beli dalam penyaluran pembiayaan. Di Indonesia dominasi pembiayaan akad jual beli pada Bank Syariah dibanding pembiayaan dengan akad lainnya mencapai 80% bahkan hampir kebanyakan pemakai jenis akad lain berpindah ke akad jual beli. Akad jual beli pada Bank Syariah terbagi menjadi 3 yaitu akad *murabahah*, *salam* dan *istishna*. Meskipun menggunakan akad jual beli tetapi ketiga akad tersebut memiliki perbedaan dan ciri khas masing-masing.

Namun tidak selamanya pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Syariah berjalan dengan lancar dalam pengembaliannya, maka dapat dimengerti bahwa Bank sebagai lembaga keuangan rentan dengan berbagai risiko, karena fungsi Bank tersebut yang demikian, maka perlu diterapkan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan atau biasa disebut prinsip kehati-hatian dalam dunia perbankan khususnya Perbankan Syariah. Perbankan Syariah hendaknya mampu mengelola kegiatan usahanya berdasarkan prinsip kehati-hatian (Darsono, dkk, 2017).

Prinsip kehati-hatian (*prudential principles*) sangat diperlukan khususnya dalam hal Bank hendak menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Prinsip kehati-hatian (*prudential principles*) pada hakikatnya juga memberikan perlindungan hukum bagi nasabah. Intinya adalah bahwa Bank harus berhati-hati dalam menyalurkan dana yang dihimpun dari masyarakat agar dana tersebut terlindungi dan kepercayaan masyarakat kepada Bank dapat dipertahankan dan ditingkatkan (Aisyah, 2015).

Analisis kelayakan penyaluran pembiayaan atau studi kelayakan (*feasibility study*) adalah hasil studi yang menggambarkan keadaan dan prospek suatu proyek, baik dari segi teknis maupun ekonomis. Semakin berkembangnya kegiatan usaha perbankan syariah tentunya akan semakin besar pula potensi risiko yang akan dihadapi oleh Bank syariah. Bila prinsip kehati-hatian Bank ini dilalaikan, maka Bank syariah akan mengalami kerugian yang signifikan (Yusmad, 2017).

Kewajiban menerapkan prinsip kehati-hatian dalam kegiatan usaha Perbankan, secara tegas dinyatakan dalam ketentuan pasal 29 ayat (2) UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan menjelaskan bahwa: “Bank wajib memelihara tingkat kesehatan Bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, *likuiditas*,

rentabilitas, solvabilitas, dan aspek lain yang berhubungan dengan usaha Bank, dan 4 wajib melakukan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip kehati-hatian” (Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998)

Pembiayaan macet merupakan permasalahan bagi semua lembaga keuangan baik syariah maupun konvensional, Untuk itu Perbankan khususnya Perbankan Syariah perlu melakukan studi kelayakan (*feasibility study*) sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabahnya. Dasar hukum penerapan prinsip kehati-hatian Bank dalam lingkungan perbankan syariah diatur dalam Pasal 35-37 UU RI No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Dalam melakukan kegiatan usahanya wajib Bank Syariah menerapkan prinsip kehati-hatian. Pelaksanaan prinsip kehati-hatian secara faktual dapat kita lihat dalam penerapan analisis pemberian kredit (pembiayaan) secara mendalam dengan menggunakan prinsip *the five C principle*, yakni meliputi unsur *character* (watak), *capital* (permodalan), *capacity* (kemampuan nasabah), *condition of economy* (kondisi perekonomian), dan *colleteral* (agunan) (Undang-Undang No. 21 Tahun 2008).

PT. Bank Muamalat sebagai salah satu Bank yang cukup sehat dan dalam pengawasan DPS (Dewan Pengawas Syariah) dan Bank Indonesia, tentunya bukan Bank yang sembarangan dalam mengoperasionalkan tugasnya sebagai lembaga keuangan, terlebih untuk hal-hal yang berkaitan dengan penyaluran pembiayaannya tidak mengabaikan adanya analisis kelayakan penyaluran pembiayaan atau prinsip kehati-hatian (*prudential principles*). Oleh karena itu penulis tertarik untuk menuangkannya dalam bentuk penelitian yang diberi judul “Pelaksanaan Pembiayaan Akad Jual Beli Pada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai Kepada Nasabah”.

B. Tinjauan Pustaka

Sukma Atmaja Wanirat (2010) dalam penelitiannya yang berjudul “*Analisis Pelaksanaan Akad Pembiayaan Murabahah Dan Penanganan Wanprestasi (Studi Kasus Di KJKS BMT Sejahtera Kadipiro)*” menyebutkan bahwa BMT Sejahtera Kadipiro menggunakan *murabahah bil wakalah* dalam akadnya dimana cara pengadaan barang dan penerimaan barang diwakalahkan kepada nasabah atau pembeli. Jadi, nasabah yang mencari dahulu barang yang diinginkan dan pihak BMT akan membiayai terlebih dahulu barang tersebut dan sudah sah menjadi milik pihak BMT dan kemudian dijual dengan harga jual kembali kepada pihak nasabah dengan memberitahukan harga pokoknya. Sedangkan untuk menangani nasabah yang melakukan kredit macet dilakukan: Pertama,

penjadwalan kembali yaitu perubahan jadwal pembayaran nasabah. Kedua, persyaratan dan penataan kembali yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan. Ketiga, dengan jalan penyitaan barang dan melakukan pelelangan barang.

Kemudian, dalam penelitian Marwini yang berjudul “*Aplikasi Pembiayaan akad murabahah Produk KPRS di Perbankan Syari’ah*”, peneliti menjelaskan bahwa produk pembiayaan akad *murabahah* KPR Syari’ah mempunyai ketentuan-ketentuan pokok yang mengatur mekanisme produk pembiayaan akad *murabahah* KPR syari’ah. Kemudian dilihat dari syarat rukun akad, telah memenuhi syarat-rukun sahnya akad jual beli. Prosedur yang dilakukan dalam mekanisme Pembiayaan KPR Syari’ah adalah Bank sebagai penjual barang telah sesuai dengan prinsip jual beli *murabahah*, yaitu memberitahukan secara jujur harga pokok dan ditambah margin keuntungan. Penentuan keuntungan *murabahah* pembiayaan KPR Syari’ah menggunakan komponen *cost of found*, *overhead cost*, premi risiko, dan jangka waktu. Komponen-komponen ini juga digunakan untuk menghitung bunga kredit di Bank konvensional. Oleh karena komponen yang digunakan dalam menentukan margin *murabahah* Pembiayaan KPR Syari’ah adalah kurang tepat digunakan dalam Bank syari’ah, karena cenderung kepada praktik ribâ dalam Bank konvensional. pembahasan *murabahah*, perbankan syari’ah, *cost of found*, *overhead cost*, premi risiko, jangka waktu, kesimpulan.

Penelitian Amalia Nuril Hidayati, yang berjudul “*Implementasi Akad Murabahah Pada Bank Syariah Dalam Perspektif Hukum Islam*” (STAIN Tulungagung). Akad adalah pertalian antara ijab dan kabul yang dibenarkan oleh syara’ yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya. Untuk melakukan suatu perikatan, terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi, diantaranya terdapat subjek akad (*al-’aqidain*), pernyataan kehendak para pihak (*shigatul-’aqad*), objek akad (*mahallul-’aqad*), dan tujuan akad (*maudhu’al-’aqad*). Implementasi akad *murabahah* dalam perbankan syari’ah yaitu Bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjual ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan yang disepakati.

C. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif lebih mengedepankan pada proses linguistik atau kebahasaan dalam penelitiannya. metode yang digunakan adalah metode kualitatif yang bersifat deskriptif.

Metode deskriptif yaitu analisis data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengelola data kemudian menyajikan data observasi agar pihak lain dapat mudah memperoleh gambaran mengenai objek yang diteliti dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Penelitian dilakukan di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai Binjai. Subjek pada penelitian ini adalah PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dan nasabah penerima pembiayaan akad jual beli. Objek penelitian adalah proses penyaluran pembiayaan akad jual beli yang dilakukan PT. Bank Muamalat Cabang Binjai.

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Sumber data primer ini diperoleh melalui wawancara kepada pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dan nasabah penerima pembiayaan akad jual beli yang dianggap dapat memberikan informasi. Sedangkan data primer diperoleh dari buku, jurnal, artikel, karya ilmiah, brosur, website, dan undang-undang maupun peraturan yang berkaitan dengan analisis kelayakan penyaluran pembiayaan akad jual beli. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

D. Hasil Dan Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan akad jual beli yang disalurkan oleh PT. Bank Muamalat Cabang Binjai diperuntukkan bagi bermacam produk pembiayaan seperti yang disampaikan oleh *Customer Service* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai, sebagai berikut:

“Produk pembiayaan yang menggunakan akad jual beli yaitu pembiayaan bermotor, pembelian mobil, pembelian barang elektronik, pembelian bahan baku usaha, dan pembelian untuk renovasi rumah, pembiayaan rumah, untuk besaran nisbah bagi hasil dan angsuran berbeda-beda setiap produknya, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada setiap brosur produk pembiayaan yang kami tawarkan” (DK, Customer Service PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Agar lebih mudah dipahami, berikut ilustrasi pada bentuk-bentuk pembiayaan akad jual beli di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai:

1. Pembelian Motor

Pak Widodo sebagai nasabah PT. Bank Muamalat Cabang Binjai mengajukan permohonan pembiayaan kepemilikan kendaraan sepeda motor baru dengan jenis kendaraan New Vario 150 CC, dengan harga dealer sebesar Rp 20.000.000, lama angsuran selama 1 tahun (12 bulan). PT. Bank Muamalat Cabang Binjai bersedia memberikan pembiayaan dengan syarat uang muka pembiayaan minimal sebesar

30% dari harga dealer sepeda motor New Vario 150 CC tersebut yaitu sebesar Rp 6.000.000. Jika nasabah sepakat untuk menyanggupi maka pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan membelikan sepeda motor tersebut ke dealer. Nilai pembiayaan yang terjadi di akad ini sebesar Rp 14.000.000 dari harga dealer dikurangi uang muka dari nasabah ditambah dengan margin (keuntungan) sebesar Rp 2.800.000 atau 20% dari nilai pembiayaan ($20\% \times \text{Rp } 14.000.000$). Besar angsuran adalah nilai pembiayaan ditambah *margin* (keuntungan) yaitu $\text{Rp } 14.000.000 + 2.800.000 = \text{Rp } 16.800.000$ dibagi lamanya angsuran selama 1 tahun (12 bulan). Jadi setiap bulan angsurannya $\text{Rp } 16.800.000 : 12 = \text{Rp } 1.400.000$.

2. Pembelian mobil

Ibu Ayu merupakan nasabah PT. Bank Muamalat Cabang Binjai yang akan mengajukan permohonan pembiayaan kepemilikan kendaraan mobil bekas dengan jenis kendaraan Daihatsu Gran Max PU, dengan harga dealer sebesar Rp 47.000.000, lama angsuran selama 3 tahun atau 36 bulan. Pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai bersedia memberikan pembiayaan dengan syarat uang muka pembiayaan minimal sebesar 50% dari harga dealer mobil Daihatsu Gran Max PU tersebut yaitu sebesar Rp 23.500.000. Jika nasabah menyanggupi maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan membelikan sepeda motor tersebut ke dealer. Nilai pembiayaan yang terjadi di akad ini sebesar Rp 23.500.000 dari harga dealer dikurangi uang muka dari nasabah ditambah dengan margin (keuntungan) sebesar Rp 4.700.000 atau 20% dari nilai pembiayaan ($20\% \times \text{Rp } 23.500.000$). Besar angsuran adalah nilai pembiayaan ditambah *margin* (keuntungan) yaitu $\text{Rp } 23.500.000 + 4.700.000 = \text{Rp } 28.200.000$ dibagi lamanya angsuran selama 3 tahun atau 36 bulan. Jadi per bulan angsuran yang harus dibayar sebesar $\text{Rp } 28.200.000 : 36 = \text{Rp } 783.333$.

3. Pembelian Barang Elektronik

Sutina sebagai karyawan pabrik di ingin membeli televisi baru dengan cara mengajukan Pembiayaan akad jual beli di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai. Nama merk televisi yang diinginkan Sutina adalah LG 22 in dengan harga pokok Rp 1.358.000, lama angsuran 6 bulan. Pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai bersedia memberikan pembiayaan dengan syarat uang muka pembiayaan minimal

sebesar 30% dari harga pokok televisi LG 22 inchi tersebut yaitu sebesar Rp 407.400. Jika nasabah menyanggupi maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan membelikan televisi tersebut ke supplier. Nilai pembiayaan yang terjadi diakad ini sebesar Rp 950.600 dari harga pokok dikurangi uang muka dari nasabah ditambah dengan margin (keuntungan) sebesar Rp.190.120 atau 20% dari nilai pembiayaan. Besar angsuran adalah nilai pembiayaan ditambah margin (keuntungan) dibagi lamanya angsuran selama 6 bulan. Jadi per bulan angsurannya sebesar RP 190.120 per bulan.

4. Pembelian Bahan Baku Usaha

Warung makan Mak Tinah kehabisan stok beras untuk usahanya. Berhubung Mak Tinah sudah 1 tahun menjadi nasabah PT. Bank Muamalat Cabang Binjai berniatan untuk mengajukan Pembiayaan akad jual beli untuk membeli beras, lama angsuran selama 6 bulan. Nama jenis berasnya yaitu Cap Mawar dengan harga pokok Rp 13.835/Kg, sedangkan Mbak Tinah akan membeli 3 kwintal beras tersebut dengan akad jual beli, 1 kwintal beras ada 100Kg. beras jumlah harga pokok dikali jumlah beras menjadia Rp . Harga pokok dari beras tersebut yaitu Rp 4.150.500. Pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai bersedia memberikan pembiayaan dengan syarat uang muka pembiayaan minimal sebesar 30% dari harga pokok beras tersebut yaitu sebesar Rp 1.245.150. Jika nasabah menyanggupi maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan membelikan beras tersebut ke supplier. Nilai pembiayaan yang terjadi diakad ini sebesar Rp 2.905.350 dari harga pokok dikurangi uang muka dari nasabah ditambah dengan margin (keuntungan) sebesar Rp 581.070 atau 20% dari nilai pembiayaan. Besar angsuran adalah nilai pembiayaan ditambah margin (keuntungan) dibagi lamanya angsuran selama 6 bulan. Jadi per bulan angsurannya sebesar RP 581.070 per bulan.

5. Pembelian Untuk Renovasi Rumah

Ibu Ani merupakan nasabah PT. Bank Muamalat Cabang Binjai yang akan mengajukan permohonan Pembiayaan akad jual beli pembelian semen bangunan dengan jenis Holcim 50Kg, dengan harga pokok sebesar Rp 70.000, lama angsuran selama 1 tahun (12 bulan). Sedangkan Ibu Ani ingin membeli 100 karung semen Holcim 50Kg yaitu dengan jumlah harga pokok dikali jumlah karung Rp 7.000.000.

Pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai bersedia memberikan pembiayaan dengan syarat uang muka pembiayaan minimal sebesar 30% dari harga pokok tersebut yaitu sebesar Rp 2.100.000. Jika nasabah menyanggupi maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan membelikan semen tersebut di toko bangunan. Nilai pembiayaan yang terjadi diakad ini sebesar Rp 4.900.000 dari harga pokok dikurangi uang muka dari nasabah ditambah dengan margin (keuntungan) sebesar Rp 1.400.000 atau 20% dari nilai pembiayaan. Besar angsuran adalah nilai pembiayaan ditambah margin (keuntungan) dibagi lamanya angsuran selama 1 tahun (12 bulan). Jadi per bulan angsurannya sebesar RP 525.000.

6. Pembelian Rumah

Bapak Anton merupakan nasabah PT. Bank Muamalat Cabang Binjai yang akan mengajukan permohonan pembiayaan akad jual beli pembelian rumah, lama angsuran selama 5 tahun (60 bulan). Harga rumah yang diinginkan Bapak Anton Rp 200.000.000. Pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai bersedia memberikan pembiayaan dengan syarat uang muka pembiayaan minimal sebesar 30% dari harga pokok tersebut yaitu sebesar Rp 6.000.000. Jika nasabah menyanggupi maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan membelikan rumah tersebut. Nilai pembiayaan yang terjadi diakad ini sebesar Rp 168.000.000 dari harga pokok dikurangi uang muka dari nasabah ditambah dengan margin (keuntungan) sebesar Rp 28.000.000 atau 20% dari nilai pembiayaan. Besar angsuran adalah nilai pembiayaan ditambah margin (keuntungan) dibagi lamanya angsuran selama 1 tahun (12 bulan). Jadi per bulan angsurannya sebesar RP 2. 800.000.

Terkait proses pengajuan Pembiayaan akad jual beli, *Sub Branch Manager* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai menyampaikan sebagai berikut:

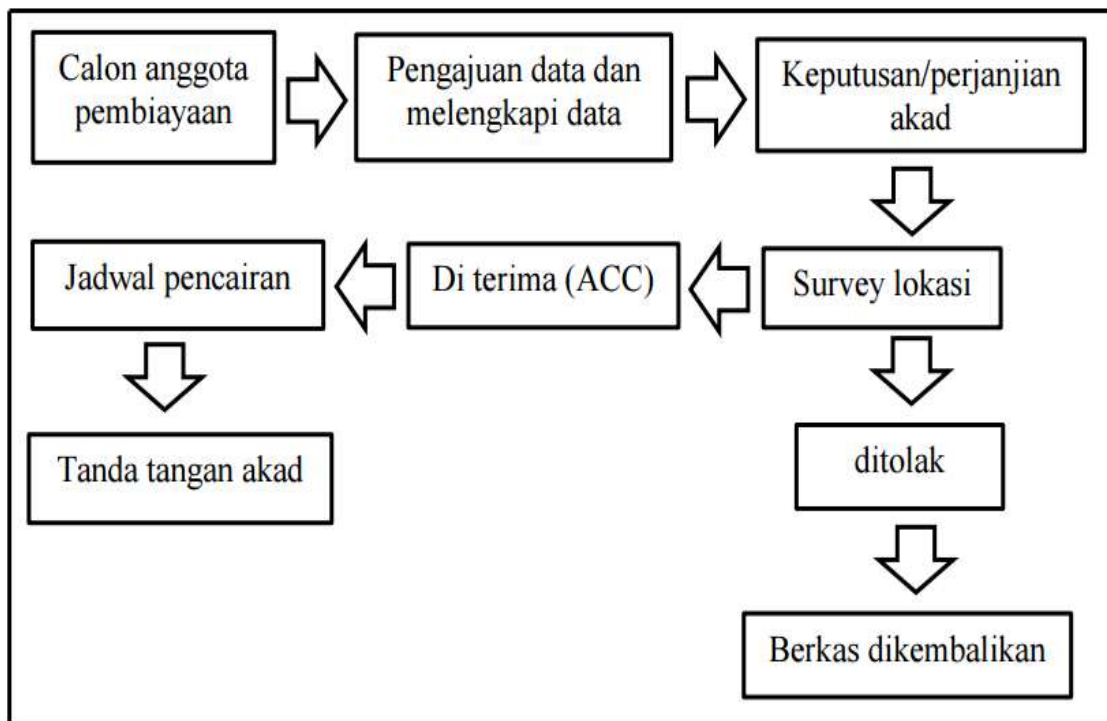
“Proses pengajuan pembiayaan di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai hampir sama dengan pembiayaan pada umumnya yaitu diawali dengan permohonan, survei dan pencairan, sedangkan produk pembiayaan yang menggunakan akad jual beli yaitu pembiayaan bermotor, pembelian mobil, pembelian barang elektronik, pembelian bahan baku usaha, dan pembelian untuk renovasi rumah, dan pembelian rumah” (MJD, *Sub Branch Manager* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Terkait mekanisme pembiayaan akad jual beli, *Relitionship Manager* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai menyampaikan sebagai berikut:

“Mekanisme pembiayaan di Bank ini sangat mudah, tetapi ada beberapa hal yang harus dipenuhi agar bisa mengajukan Pembiayaan akad jual beli hingga pembiayaan tersebut dicairkan yaitu: masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan harus menjadi nasabah di Bank ini, kemudian melengkapi segala administrasi, jika memenuhi syarat nasabah pengaju pembiayaan akan dibawa ke supplier barang yang akan dibeli, namun jika ditolak akan disampaikan secara langsung kepada nasabah, jika telah memilih barang yang diinginkan, nasabah diminta membayar uang muka sebesar 30% dari harga jual barang tersebut, lalu 70% sisanya dibayar secara angsur sesuai kesepakatan”(GAP, Relationship Manager PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Agar lebih mudah dipahami, berikut skema mekanisme pembiayaan akad jual beli di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai:

Gambar 1 Skema Mekanisme Pembiayaan akad jual beli di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai



Sumber: <https://www.bankmuamalat.co.id>

Keterangan:

1. Bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan ini diharuskan menjadi nasabah PT. Bank Muamalat Cabang Binjai terlebih dahulu dengan mengisi formulir pendaftaran nasabah baru dan menyerahkan fotokopi KTP. Namun jika sudah menjadi nasabah sebelumnya bisa langsung diproses tanpa mendaftar menjadi nasabah baru

- lagi. Nasabah baru tersebut diwajibkan membayar simpanan pokok sebesar Rp 25.000 dan simpanan wajib sebesar Rp 10.000.
2. Kemudian selanjutnya bagian administrasi pembiayaan memberikan informasi kepada nasabah mengenai prosedur, mekanisme, persyaratan yang dipenuhi dalam pembiayaan nasabah harus mengisi formulir untuk pengajuan pembiayaan dilengkapi:
 - a. foto copy KTP suami/istri (jika sudah menikah) apabila belum menikah cukup foto copy KTP masing-masing
 - b. foto copy Kartu Keluarga (KK)
 - c. foto copy bukti kepemilikan jaminan (BPKB / Sertifikat)
 - d. foto copy SK dan Slip Gaji (bagi Karyawan Swasta)
 - e. foto copy Karpeg, Taspen dan SK Terakhir (bagi PNS)
 - f. foto copy rekening listrik. Dalam tahap ini dimulailah akad jual beli antara petugas PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dengan nasabah/nasabah pengajuan pembiayaan. Namun boleh juga setelah pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai memesan barang yang diperjualbelikan baru dilakukan akad.
 3. Petugas PT. Bank Muamalat Cabang Binjai memeriksa kelengkapan administrasi dan non administrasi nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan. Setelah itu permohonan disampaikan kepada Manager untuk diproses lebih lanjut untuk pembuatan keputusan dan perjanjian akad.
 4. Jika memenuhi syarat, petugas menanyakan jenis barang apa yang diinginkan nasabah dengan menanyakan ke nasabah atau bersama-sama nasabah menuju tempat pemasok/supplier yang telah berkerja sama dengan PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dan jika tidak memenuhi syarat maka pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai bisa memberikan penolakan kepada nasabah secara lisan ataupun tertulis.
 5. Jika telah memilih barang yang diinginkan, nasabah diminta membayar uang muka sebesar 30% dari harga jual barang tersebut kepada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai lalu PT. Bank Muamalat Cabang Binjai membelikan barang tersebut secara lunas dari tempat supplier.
 6. Selanjutnya nasabah membayar sisa kekurangan dengan cara mengangsur sebesar 70% harga jual kendaraan ditambah dengan margin (keuntungan) yang telah ditentukan PT. Bank Muamalat Cabang Binjai. Margin (keuntungan) sebesar 20% dari nilai pembiayaan. Atau dari harga jual barang dikurangi uang muka dari nasabah/nasabah pengajuan pembiayaan.

7. Jaminan yang digunakan untuk pembiayaan akan diperiksa kembali apakah sudah sesuai, setelah itu akan dipegang oleh pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai disertai dengan surat kuasa pemegangan jaminan dari nasabah yang mengajukan pembiayaan.
8. Akhir pembiayaan:
 - a. Jika nasabah ingin melunasi secara tunai walaupun periode angsuran masih berjalan maka nasabah hanya membayar sisa kekurangan pembiayaan ditambah dengan margin (keuntungan) bulan tersebut dan jaminan diserahkan ke nasabah.
 - b. Jika nasabah melunasi secara angsuran yang disepakati maka jaminan yang dijadikan perlindungan oleh pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan diserahkan kepada nasabah diakhir periode angsuran.
 - c. Jika nasabah tidak sanggup membayar sisa angsuran selama 1 bulan maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai memberikan toleransi, jika sampai 2 bulan maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai memberikan peringatan secara lisan atau tertulis, jika selama 3 bulan nasabah tidak membayar angsuran maka PT. Bank Muamalat Cabang Binjai akan mengeksekusi jaminan yang digunakan untuk menutup kekurangan pembiayaan.

Sebelum suatu fasilitas pembiayaan diberikan maka Bank harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan. Penilaian pembiayaan oleh Bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya, seperti melalui prosedur penilaian yang benar (Kasmir, 2014). Dalam melakukan kelayakan pembiayaan, Bank Syariah diwajibkan melakukan penilaian pembiayaan terhadap nasabahnya. Tentu hal tersebut juga berlaku bagi PT. Bank Muamalat Cabang Binjai sebagai lembaga keuangan syariah yang merupakan bagian dari sistem perbankan syariah nasional yang memegang peran penting dalam memobilisasi sumber-sumber dana masyarakat. Dengan ukuran-ukuran yang telah ditetapkan sudah menjadi standar penilaian oleh setiap Bank. Seperti yang disampaikan oleh *Sub Branch Manager* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai:

“PT. Bank Muamalat Cabang Binjai melakukan prinsip kehati-hatian dalam setiap penyaluran pembiayaan yang kami lakukan. Kami menggunakan analisis 5C, 7P dan 1S. untuk lebih jelasnya mengenai penjelasan tersebut dapat dilihat

di internet, karena pada dasarnya semua lembaga keuangan menggunakan analisis tersebut termasuk PT. Bank Muamalat Cabang Binjai. Seluruh prinsip tersebut kami analisa dan yang paling utama adalah prinsip Syariah yang merupakan cirri khas Bank Syariah. kami harus memastikan bahwa pembiayaan yang kami lakukan digunakan untuk hal yang sesuai dengan Islam” (MJD, Sub Branch Manager PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

PT. Bank Muamalat Cabang Binjai sebagai lembaga keuangan syariah yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pembiayaan perlu menerapkan prinsip 5C dan 7P dengan baik agar tidak salah sasaran dalam memberikan pembiayaan yang dapat berakibat buruk bagi kesehatan Bank. Dalam melakukan analisis kelayakan pembiayaan pada produk pembiayaan akad jual beli PT. Bank Muamalat Cabang Binjai mempunyai aturan atau standar pemberian pembiayaan kepada nasabahnya sesuai dengan kebijakan PT. Bank Muamalat Cabang Binjai itu sendiri.

PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dalam melakukan pembiayaan harus menggunakan analisa pembiayaan terlebih dahulu, yang bertujuan untuk mengurangi pembiayaan bermasalah. Setelah melakukan wawancara dengan direktur utama serta beberapa karyawan, maka dapat diketahui implementasi prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan akad jual beli di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai yaitu menggunakan prinsip 5C, 7P dan 1S. Prinsip tersebut dikolaborasikan dalam melaksanakan prinsip kehati-hatian dalam pembiayaan akad jual beli agar meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.

Prinsip 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Character* (Karakter)

Analisa *character* dilakukan pegawai Bank dalam melakukan penilaian kepada nasabah dengan menggali informasi mengenai kejujuran, watak kepribadian, latar belakang, dan keadaan keluarga. Informasi tersebut bisa didapat dengan melakukan wawancara dengan masyarakat sekitar nasabah tinggal, dengan rekan-rekan sesama bisnis nasabah, dan dengan menggali informasi langsung terhadap nasabah tersebut. *Operation Staff* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai menyampaikan:

“Kami melihat karakter nasabah yang akan kami biyai, karena setiap orang memiliki karakter yang berbeda-beda, karakter seorang nasabah mempengaruhi

bagaimana kelancaran pembiayaan yang akan diberikan, jadi penilaian karakter ini sangat penting” (KA, Operation Staff PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Character (karakter) merupakan prinsip yang dilakukan oleh pihak perbankan dalam melakukan analisa pada nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Analisa Pembiayaan akad jual beli yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dapat diketahui beberapa aspek yang menunjang dalam penilaian karakter calon nasabah, yaitu:

- a. Aspek kejujuran yaitu aspek yang dapat diketahui setelah calon nasabah mengumpulkan formulir data atau informasi. Kemudian pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai melakukan wawancara kepada calon nasabah, apakah dalam wawancara tersebut calon nasabah menyembunyikan data atau informasi yang tidak sesuai dengan formulir yang diberikan kepada pihak perbankan. Apabila calon nasabah kurang jujur *Account Officer* juga mencari informasi dari lingkungan sekitar.
- b. Aspek komitmen dan tanggung jawab yaitu kedisiplinan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Calon nasabah yang mempunyai itikad baik tidak akan melakukan tunggakan dalam memenuhi kewajibannya untuk melunasi angsuran.
- c. Aspek ketekunan dalam bekerja atau berusaha yaitu bersangkutan dengan calon nasabah sudah berapa kali berganti profesi usaha.
- d. Aspek tipologi atau *personality* yaitu bersangkutan dengan sifat atau kepribadian calon nasabah. Menilai calon nasabah dari segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari.

2. *Capacity* (Kapasitas)

Capacity (kapasitas) merupakan kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya, dengan tujuan untuk memperoleh laba yang diharapkan, dan untuk mengetahui sampai sejauh mana calon nasabah mampu untuk mengembalikan atau melunasi hutang-hutangnya secara tepat waktu dari usaha yang diperolehnya. *Operation Staff* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai menyampaikan:

“Kapasitas atau kemampuan calon nasabah dalam mengelola keuangan dan usaha yang dimiliki menjadi yang kami analisa berikutnya sebelum kami mencairkan pembiayaan, semakin bagus kapasitasnya tentu meminimalisir risiko terjadinya pembiayaan bermasalah di kemudian hari” (KA, Operation Staff PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Analisa dilakukan pegawai Bank untuk mengetahui pendapatan dan pengeluaran nasabah per bulan serta rekap tabungan yang dimiliki nasabah pada saat mengajukan pembiayaan. Pengukuran *capacity* (kapasitas) dapat dilakukan melalui beberapa pendekatan yaitu:

- a. Pendekatan historis yaitu menilai *past performance*, apakah usaha menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.
- b. Pendekatan finansial yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus.
- c. Pendekatan yuridis yaitu apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan dengan perbankan.
- d. Pendekatan teknis yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon nasabah mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan, administrasi, dan keuangan.

Untuk menindaklanjuti apabila terjadi kesulitan terhadap calon nasabah dalam membayar angsuran, maka Bank memberikan beberapa cara:

- a. Calon nasabah datang langsung ke PT. Bank Muamalat Cabang Binjai.
- b. Melakukan pemotongan saldo tabungan calon nasabah.
- c. Petugas atau karyawan PT. Bank Muamalat Cabang Binjai mendatangi rumah calon nasabah untuk pengambilan setoran dan penarikan.

3. *Condition of Economy*

Analisa dilakukan pegawai Bank untuk mengetahui prospek usaha dan resiko usaha nasabah. *Operation Staff* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai menyampaikan:

*“Saat menganalisa kelayakan melalui *condition of economy*, sepenuhnya kami akan fokus kepada usaha yang dijalankan nasabah untuk menghasilkan uang, karena usaha tersebut akan mempengaruhi pembayaran yang akan dilakukan oleh nasabah, semakin bagus prospek usaha yang dimiliki maka semakin meningkatkan kepercayaan kami untuk memberikan pembiayaan” (KA, *Operation Staff* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).*

Condition of Economy merupakan kondisi ekonomi yang dapat dinilai melalui lokasi usaha yang dijalankan oleh calon nasabah, pihak PT. Bank Muamalat Cabang Binjai melihat dari berbagai sisi, yaitu:

- a. Letak atau lokasi calon nasabah berusaha.

- b. Lokasi tersebut dapat dijangkau oleh masyarakat.
- c. Memastikan status usaha tersebut milik pribadi atau masih mengontrak.
- d. Penghasilan utama dari calon nasabah dikurangi pengeluaran pribadi maupun pengeluaran lain-lain. Akan tetapi para *Account Officer* kesulitan dalam menganalisa prinsip ini, dikarenakan usaha yang dijalankan oleh calon nasabah yang menguntungkan atau malah merugi.

4. *Capital* (Kapital)

Capital (kapital) merupakan jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon nasabah, apakah modal yang dimiliki nasabah mampu untuk membayar angsuran setiap bulannya setelah dikurangi hutang atau pengeluaran lain. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah dalam menjalankan usahanya dan pihak perbankan akan lebih yakin dalam memberikan pembiayaan.

Operation Staff PT. Bank Muamalat Cabang Binjai menyampaikan:

“Kemampuan modal sendiri akan menjadi benteng yang kuat bagi usahanya tatkala ada kendala yang tidak bisa diduga. Aspek ini tertutupi oleh prinsip kondisi ekonomi dari calon nasabah, karena dalam analisa Pembiayaan akad jual beli tidak terdapat kapital atau jumlah dana yang dimiliki oleh calon nasabah” (KA, *Operation Staff* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Verifikasi dilakukan dengan memeriksa kebutuhan nasabah dan pengujian kebutuhan (khusus modal kerja). Memeriksa kebutuhan nasabah dengan cara menanyakan tujuan dan rincian penggunaan dana dari Bank adalah untuk keperluan apa.

5. *Collateral*

Analisa dilakukan pegawai Bank dengan memeriksa surat berharga yang akan dijadikan jaminan dan memeriksa langsung barang jaminan nasabah. *Collateral* merupakan jaminan atau agunan yang diserahkan calon nasabah kepada pihak perbankan sebagai syarat terpenuhinya pembiayaan. *Operation Staff* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai menyampaikan:

“Collateral atau jaminan merupakan salah satu aspek dominan yang diperhatikan dalam pencairan Pembiayaan akad jual beli, karena jaminan merupakan back up untuk segala kemungkinan yang akan terjadi dalam pembiayaan yang akan dilakukan” (KA, *Operation Staff* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Account Officer juga memperhitungkan mengenai faktor penambah nilai jaminan yakni. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh *Relitionship Manager* sebagai berikut:

“Bank tidak serta merta hanya menerima jaminan dari nasabah, tetapi Bank melakukan pemeriksaan yang mendalam mengenai jaminan dari nasabah tersebut. Tentang lokasi jaminan berada, apakah lokasi jaminan tersebut berada di kawasan yang strategis dan berkembang. Mengenai kondisi jaminan apakah masih bagus dan terawat dengan baik. Dokumen tersebut harus jelas dan lengkap, dalam jaminan bukan milik calon nasabah sendiri maka harus diteliti kembali apa hubungan antara pemilik jaminan dengan calon nasabah. Harus mengecek status hukum dari jaminan tersebut apakah palsu atau asli” (GAP, *Relitionship Manager* PT. Bank Muamalat Cabang Binjai).

Selain menggunakan prinsip 5C, prinsip kehati-hatian di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai juga menggunakan prinsip 7P yaitu *Personality, Party, Purpose, Prospect, Payment, Profitability* dan *Protection*. Selain menerapkan prinsip 5C dan 7P PT. Bank Muamalat Cabang Binjai juga menambahkan 1 prinsip lagi dalam penyaluran pembiayaan yang dilakukan yaitu prinsip 1S yaitu Syariah.

E. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari penelitian ini ialah aplikasi akad jual beli dalam bentuk produk pembiayaan di PT. Bank Muamalat Cabang Binjai yaitu pembiayaan bermotor, pembelian mobil, pembelian barang elektronik, pembelian bahan baku usaha, pembelian bahan renovasi rumah, dan pembelian rumah. Proses dan realisasi pembiayaan akad jual beli pada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai yaitu diawali dengan permohonan, survei berkas-berkas, setelah itu dilanjutkan dengan survey kelayakan nasabah dan agunan, selanjutnya tahap pencairan pembiayaan dan setelah itu tahap pelunasan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah sesuai kesepakatan. Penyaluran pembiayaan akad jual beli pada PT. Bank Muamalat Cabang Binjai dilakukan dengan mengimplementasikan prinsip kehati-hatian melalui aspek 5C serta ditambah aspek 1S.

F. Daftar Pustaka

- Al-Arif, M. Nur Riyanto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Al-Arif, M. Nur Rianto. *Pengantar Ekonomi Syariah Teori Dan Praktik*. Bandung: CV. Pustaka Setia. 2015.
- Al-Arif, M. Nur Rianto, dan Rahmawati, Yuke. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*. Jakarta: CV. Pustaka Setia. 2018.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2015.
- Asiyah, Binti Nur. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras. 2015.

- Asnaini. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu Press. 2015.
- Bungin, M. Burhan. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi 2-cetakan ke 9*. Jakarta: Kencana. 2017.
- Darsono. Dkk. *Perbankan syariah Di Indonesia: Ringkasan Eksekutif Perbankan Syariah Di Indonesia, Ed 1, Cet. I*. Jakarta: Rajawali Pers. 2017.
- Emzir. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, Cet. ke-VI. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2016.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah*. Surabaya: Mitra Wacana Media. 2016.
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Depok: Fajar Interpratama Mandiri. 2017.
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan, Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2016.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2017.
- Kementerian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Kemenag Press. 2018
- Latumaerissa, Julius R. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain: Teori dan Kebijakan*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2017.
- Lidwa pustaka i-Software-Kitab 9 Imam Hadis.
- Margono, *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Rineke. 2014.
- Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah dan analisis dari Analisis Fiqih & Keuangan*. Yogyakarta: UUP STIM YKPN. 2014.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: AMP YKPN. 2016.
- Rukajat, Ajat. *Pendekatan Penelitian Kualitatif (Qualitative Research Approach)-Ed 1, cet 1*. Yogyakarta: Depublish. 2018.
- Sari, Nilam. *Kontrak (Akad) Dan Implementasinya Pada Perbankan Syariah Di Indonesia*. Banda Aceh: Pena. 2015.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D, Edisi II*. Bandung: CV. Alfabeta. 2019.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Ce. III*. Bandung: CV. Alfabeta. 2020.
- Suwendra, I Wayan. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Nilacakra. 2018.
- Suwendra, I Wayan. *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial*. Bandung: Nilacakra. 2018.
- Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

Aghniya: Jurnal Ekonomi Islam

ISSN 2656-5633 (Online)

Vol. 4, No. 2 (2022)

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

Wijaya, David. *Manajemen Keuangan Konsep dan Penerapannya*. Jakarta: PT. Grasindo. 2017.

Yusmad, Muhammad Arafat. *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktek, Ed. 1, Cet. 1*. Yogyakarta: Deepublish, September. 2017.