PRINSIP KEHATIAN DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN MIKRO PADA BANK MUAMALAT KCP METRO LAMPUNG

Suraya Murcitaningrum,
Dosen iain Metro
Surayamurcitaningrum146@gmail.com

Abstract

The distribution of microfinance in Muamalat KCP Metro is the channeling of funds to micro traders who lack funds in their capital. This microfinance is implemented with some of the goals desired by the bank. These objectives are to accommodate the aspirations of economic actors, have great business potential and also few competitors in bank standards to banks. This study aims to determine the principle of caution in the distribution of micro finance at bank muamalat kcp metro lampung. The result of this research is that the principle of prudence is applied as a precautionary aspect of bank muamalah kcp Metro Lampung in avoiding the things that are not desirable in the next day on the distribution of micro financing. Furthermore, in the distribution of micro financing uses *murabahah and wakalah* financing facilities.

ABSTRAK

Penyaluran pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat KCP Metro adalah penyaluran dana kepada pedagang-pedagang mikro yang kekurangan dana dalam modalnya. Pembiayaan mikro ini diterapkan dengan beberapa tujuan yang diinginkan oleh pihak bank. Tujuan-tujuan tersebut adalah untuk mengakomidasi aspirasi para pelaku ekonomi, memiliki potensi bisnis yang besar dan juga pesaing yang sedikit dalam standar bank kepada bank.Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prinsip kehatian dalam penyaluran pembiayaan mikro pada bank muamalat kcp metro lampung. Adapun hasil dari penelitian ini adalah bahwa prinsip kehati-hatian ini diterapkan sebagai aspek jaga-jaga bank muamalah kcp Metro lampung dalam menghindari hal-hal yang tidak diinginkan di keesokan harinya pada penyaluran pembiayaan mikro. Selanjutnya dalam penyaluran pembiayaan mikro tersebut menggunakan fasilitas pembiayaan *murabahah dan wakalah.*

A. Pendahuluan

Salah satu model modifikasi penerapan modal disini diterapkan dalam penerapan model kegiatan usaha mikro syariah. Hal ini mulai dikembangkan Bank Muamalat seperti Bank Muamalat Kcp Kota metro. Penyaluran pembiayaan usaha mikro syariah ini memiliki karakteristik tertentu sebagai pemberdayaan berbasis komunitas.

Pembiayaan yang ada di Bank Muamalat KCP Metro mulai diterapkan pada 3 Agustus 2015 dengan menggunakan nama Pembiayaan Mikro. Pembiayaan Mikro yang dimaksud

pada Bank Muamalat adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yag bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki.[1]

Penyaluran pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat KCP Metro adalah penyaluran dana kepada pedagang-pedagang mikro yang kekurangan dana dalam modalnya. Pembiayaan mikro ini diterapkan dengan beberapa tujuan yang diinginkan oleh pihak bank. Tujuan-tujuan tersebut adalah untuk mengakomidasi aspirasi para pelaku ekonomi, memiliki potensi bisnis yang besar dan juga pesaing yang sedikit dalam standar bank kepada bank.

Selanjutnya, pembiayaan ini banyak diminati masyarakat pedagang mikro, dalam waktu 1 tahun belakang ini sudah sekitar 20% nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan dan sudah dicairkan.Banyaknya produk yang diajukan untuk permohonan pembiayaan dapat dilihat dengan angka persentase 50% untuk produk iB MUM 500 jenis usaha grosiran dan usaha-usaha yang sudah besar, disusul 30% produk iB MUM 200 jenis usaha yang sama yaitu grosiran sejenisnya dan disusul 20% produk iB MUM 50 jenis usaha warung-warung dan pedagang kaki lima yang ada dipasaran.[2]

Dalam merealisasikan pembiayaan tersebut bank muamalah menerapkan syarat-syarat bank yaitu dari 5C untuk mengantisipasi terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan bank.[3]

Berdasarkan hal tersebut maka peneliti, ingin menelusuri lebih jauh bagaimna prinsip kehatian dalam penyaluran pembiayaan mikro pada bank muamalat kcp metro lampung. Selanjutnya bahwa penelitian ini akan dikaji dengan menggunakan pendekatan fenomenologi.

B. Tinjauan Pustaka

1. Pembiayaan Mikro Syariah

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Bisnis sendiri adalah sebuah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi).[4]

Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak skepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.[5]

---

[1] Buku pedoman Penyaluran Pembiayaan Mikro Bank Muamalat KCP Metro.

[2]Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP , 2016.

[3]Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro, 2016

[4] Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) h. 681

Pembiayaan yang diberikan bank syari'ah berbeda dengan bank konvensional. Bank konvensional mengenalnya dengan istilah kredit, dan keuntungan yang didapat berupa bunga, sedangkan bank syari'ah menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan, keuntungannya berupa margin serta bagi hasil yang telah disepakati diawal. Sifatnya pun bukan utang piutang melainkan investasi yang diberikan bank kepada nasabah dalam melakukan usahanya. Pembiayaan yang diberikan juga berdasarkan prinsip syari'ah yaitu sesuai dengan hukum Islam.

Mikro disini yang dimaksud adalah usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan /atau badan usaha perorangan dengan kriteria usaha :

1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).[6]

Usaha mikro juga dapat diartikan usaha yang dilakukan oleh masyarakat kecil ke bawah yang sifatnya mencari keuntungan/pendapatan namun modal dan pendapatannya pun hanya sedikit. Jadi pembiayaan mikro syari'ah adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank syari'ah diperuntukkan kapada pelaku usaha mikro dalam melakukan usahanya, yang berdasarkan prinsip syari'ah.

2. Tujuan Pembiayaan Mikro Syariah

1) Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha. Untuk dapat menghasilkan laba yang maksimal perlu kecukupan dana.
2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan untuk mendapatkan laba yang maksimal, maka pengusaha harus bisa meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Salah satu risiko tersebut adalah kekurangan modal usaha yang dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
3) Pendayagunaan sumber ekonomi, sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Apabila sumber daya alam dan sumber daya manusia ada dan sumber daya moda tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan.

---

[5]*Ibid*.,

[6] Peraturan Bank Indonesia Nomor 14 tahun 2012 tentang Pemberian Kredit Atau Pembiayaan Oleh Bank Umum Dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pasal 1 Ayat 5.

Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana dan ada pula yang kekurangan dana. Pembiayaan adalah jembatan untuk menyalurkan dana dari pihak yang kelebihan dana (surpus) kepada pihak yang kekurangan dana.[7]

Berdasarkan penjelasan diatas tujuan dalam pembiayaan mikro syariah adalah untuk menyalurkan kelebihan dana yang ada di bank kepada pedagang mikro yang ada di pasaran yang bertujuan untuk membantu modal dalam usahanya. Selain untuk mengatasi masalah modal hal ini juga bertujuan untuk memilimalkan resiko yang akan didapat setelah adanya penambahan modal.

3. Unsur-unsur Pembiayaan Mikro Syari'ah

Pada dasarnya pemberian pembiayaan didasarkan atas kepercayaan. Pemberian pembiayaan merupakan pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.

Berdasarkan hal tersebut unsur-unsur dari pembiayaan sebagai berikut:

a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*).
b. Adanya kepercayaan *shahibul mal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potensi *mudharib*.
c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul mal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul mal*.
d. Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari *shahibul mal* kepada *mudharib*.
e. Adanya unsur waktu (*time element*).
f. Adanya unsur risiko (*degree of risk*) baik dipihak *shahibul mal* maupun pihak *mudharib*.[8]

4. Fungsi Pembiayaan Mikro Syariah

Keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, di antaranya:[9]

a) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan peminjam.

---

[7] Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) h. 681

[8] Veithzal Rivai, Andira Permata Veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 4

[9] Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 161

b) Membantu kaum dhafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
c) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh *rentenir* dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

C. Bentuk-Bentuk Pembiayaan Mikro

1. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Bai' al-Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' al-Murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.[10]

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti *al-Bai'*, *al Ijarah* dan *al-Mubadalah*. Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud dengan jual beli adalah sebagai berikut:

a. Menukar barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.
b. Pemilikan harta benda dengan jalan tukar-menukar yang sesuai dengan aturan *syara'*.
c. Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (*tasharruf*) dengan ijab dan qabul, dengan cara sesuai dengan *syara'*.
d. Tukar menukar benda dengan benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).
e. Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merelakan atau memindahkan hak dengan ada penggantiannya dengan cara yang dibolehkan.[11]

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya. *Murabahah* merupakan satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah Islamiyah.[12]

Tingkat keuntungan bisa dalam bentuk presentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan dikemudian hari

[10]Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 101.
[11]Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h.67-68.
[12]Muhammad, *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), h.22.

yang disepakati bersama. Oleh karena itu, *murabahah* tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (*deferred payment*), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui *murabahah* hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di perbankan syariah, tetapi tidak memahami Fikih Islam.[13]

Berdasarkan definisi-definisi di atas, dapat dipahami bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* ialah jual beli barang pada harga asli dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh dedua belah pihak.

b. Landasan Hukum *Murabahah*

Dasar hukum *Murabahah* adalah :

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

Maksud dari ayat diatas, bahwa Allah telah menghalalkan keuntungan melalui perniagaan, yakni jual-beli dan mengharamkan *riba* atas bunga yang diambil oleh pemilik hutang, karena orang yang berhutang menunda tempo dan menangguhkan pembayaran hutangnya. Allah berfirman bahwa kedua jenis keuntungan itu tidaklah sama, yakni penambahan harta pada satu sisi berasal dari jual-beli dalam jangka tertentu dan pada sisi lain keuntungan melalui penundaan pembayaran yang telah jatuh tempo.

2. Al-Hadits

عَنِ عَبْدِاللهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُمَا عَنْ رَ سُو لُ اللهِ صَلَي اللهُ عَلَيْهِ و سَلَمَ أَنَهُ قَالَ إِذَا تَبَا يَعَ الرَّجُلاَنِ فَكُلُ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَا رِمَالَمْ يَتَفَرَّقَا وَكَانَا جَمِيْعًا أَوْ يُخَيِّرُ أَحَدَهُمَا الاَخَرَ قَا لَ : فَإِنْ خَيَّرَ أَحَدُهُمَا الاَ خَرَ فَتَبَايَعا ذَلِكِ فَقَدْ وَ جَبَ البَيْعُ

Artinya :"Dari Abdullah bin Umar Radhiyallahu Anhuma, dari Rasulullah SAW, bahwasanya beliau bersabda, "Jika dua orang saling berjual-beli, maka masing-

[13]*Ibid.*, h.81-82.

masing diantara keduanya mempunyai hak pilih selagi keduanya belum berpisah, dan keduanya sama-sama mempunyai hak, atau salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain. Beliau bersabda :Jika salah seorang diantara keduanya memberi pilihan kepada yang lain, lalu keduanya menetapkan jual-beli atas dasar pilihan itu, maka jual-beli menjadi wajib".[14]

Maksud dari hadits di atas yaitu,dibolehkannya melakukan jual beli antara dua pihak yang memberikan pilihan selagi keduanya belum berpisah.

3. Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000Menetapkan : FATWA TENTANG *MURABAHAH*

   Pertama : Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

   1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
   2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah 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 hutang.
   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 memberi barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

c. Syarat dan Rukun *Murabahah*

1) Syarat *Murabahah*

[14] Abdullah bin Abdurrahman Alu Bassam, *Syarah Hadits Pilihan Bukhari-Muslim*, (Jakarta: PT Darul Falah, 2002), Cet.1, h. 580.

a) Syarat yang berakad (*ba'iu dan musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
b) Barang yang diperjualbelikan (*mab'i*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
c) Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
d) Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.[15]

Berdasarkan syarat-syarat di atas, maka dalam akad *murabahah* yang melakukan transaksi adalah orang yang cakap hukum dan tidak dalam paksaan, objek yang digunakan tidak termasuk barang yang di haramkan serta jelas jumlahnyaa, harga yang diberikan harus dijelaskan secara transparan serta harus dijelaskan cara pembayarannya, dan yang terakhir adanya pengucapan ijab qabul yang jelas dan spesifikasi. Apabila syarat-syarat *murabahah* tersebut ada salah satu yang tidak terpenuhi maka dapat dikatakan bahwa pelaksanaan praktik *murabahah* adalah tidak sah.

2) Rukun *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu :

a) *Ba'iu* (penjual).
b) *Musytari* (pembeli).
c) *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan).
d) *Tsaman* (harga barang).
e) *Ijab qabul* (pernyataan serah terima).[16]

Berdasarkan penjelasan di atas, dalam *murabahah* harus terdapat dua pihak sebagai pelaku akad, harus ada objek yang diperjualbelikan disertai dengan penjelasan harga yang disepakati keuda pihak dan yang terkahir adalah pernyataan *ijab qabul*.

2. *Wakalah*

a. Pengertian *Wakalah*

[15] Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 147.

[16] Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 146.

Wakalah atau *wikalah* berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat.[17]*Wakalah* artinya mewakilkan suatu urusan kepada orang lain, untuk bertindak atas namanya.

Al-Wakalah menurut bahasa artinya adalah *al-hifdz, al-kifayah*, *al-dhaman* dan *al-tafwidh* (penyerahan, pendelegasian dan pemberian mandat). *Al-Wakalah* atau *al-wikalah*menurut istilah para ulama berbeda-beda antara lain sebagai berikut:

a. Malikiyah berpendapat bahwa *al-wakalah* ialah:
   "Seseorang menggantikan (menempati) tempat yang lain dalam hak (kewaiban), dia yang mengelola pada posisi itu."
b. Hanafiyah berpendapat bahwa *al-wakalah* ialah:
   "Seseorang menempati diri dari orang lain dalam *tasharruf* (pengelolaan)."
c. Ulama Syafi'iyyah berpendapat bahwa *al-wakalah* ialah:
   "Sesuatu ibarah seseorang menyerahkan sesuatu kepada yang lain untuk dikerjakan ketika hidupnya."[18]

Al-Wakalah merupakan akad antara dua pihak yang mana pihak satu menyerahkan, mendelegasikan, mewakilkan, atau memberikan mandat kepada pihak lain, dan pihak lain menjalankan amanat sesuai permintaan. *Al-Wakalah* dapat diartikan sebagai pelimpahan kekuasaan seseorang kepada orang lain dalam menjalankan amanat tertentu. Dalam aplikasi perbankan, bank syariah sebagai penerima mandat, mendapat kuasa dari nasabah untuk mewakilkan urusannya.

b. Landasan Hukum *Wakalah*

Dasar hukum *Wakalah* adalah :

1) Al-Qur'an yang *Artinya : "Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?)". mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun".*

[17]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 120.
[18] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, h. 231-233.

Ayat ini melukiskan perginya salah seorang ash-habul kahfi yang bertindak untuk dan atas nama rekan-rekannya sebagai wakil mereka dalam memilih dan membeli makanan.

2) Al-Hadits

عَنْ اَبِيْ هُرَيْرَةَ قَالَ : قَالَ رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَ سَلَّمَ (قَالَ اللهُ تَعَالَى : اَنَا ثَالِثُ الشَّرِيْكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ اَحَدُ هُمَا صَا حِبَهُ.

فَإِذَاخَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا) (رَوَاهُ اَبُو دَاوُدَ وَصَحَّحَهُ الْحَا كِمُ.)

Artinya :"Dari Abi Hurairah ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: "Allah Ta'ala telah berfirman : "Aku adalah orang ketiga dari dua orang yang saling bekerjasama selama salah seorang dari mereka tidak mengkhianati temannya. Jika diantara mereka ada yang berkhiatan maka mereka Aku tinggalkan". (Diriwayatkan-Dia oleh Abu Dawud dan shahkan-Dia oleh Hakim)".[19]

Maksud dari hadits diatas adalah diperbolehkan adanya perwakilan yang diantara kedua nya tidak ada kecurangan dan mengkhianati temannya.

c. Syarat dan Rukun *Wakalah*

Rukun dari akad *wakalah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa hal, yaitu:[20]

1. Pelaku akad, yaitu *muwakil* (pemberi kuasa) adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain, dan wakil (penerima kuasa) adalah pihak yang diberi kuasa.
2. Objek akad,yaitu *taukil* (objek yang dikuasakan)
3. Sighah, yaitu *Ijab* dan *Qabul.*

Sedangkan syarat-syarat dari akad *wakalah*, yaitu:[21]

1. Objek akad harus jelas dan dapat diwakilkan
2. Tidak bertentangan dengan syariat Islam.

Berdasarkan syarat dan rukun di atas, maka dalam akad *wakalah* harus ada orang yang mewakilkan, orang yang menjadi wakil berakal sehat, adanya sesuatu yang diwakilkan, diketahui dengan jelas dan adanya pengucapan yang diwakilkan. Apabila syarat-syarat *murabahah* tersebut ada salah satu yang tidak terpenuhi maka dapat dikatakan bahwa pelaksanaan praktik *murabahah* adalah tidak sah.

[19] Abu Ihasan Al-Atsari, *Terjemahan Bulughul Maram,* (Solo: At-Tibyan, 2010), h. 387
[20] Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 104
[21] Ibid, 105

2. Prinsip Kehati-Hatian Dalam Penyaluran Pembiayaan Mikro

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang disepakati bersama sesuai dengan ketentuan syariah.

Sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, sebaiknya *marketing sales* mempertimbangkan terlebih dahulu prinsip yang harus terpenuhi yang dikenal dengan prinsip 5C. Kelima prinsip tersebut adalah:[22]

a. *Character*

Character adalah keadaan watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.[23]

b. *Capital*

Capital adalah umlah dana/modal sendiri yang dimiliki calon nasabah. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan.[24]

c. *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaannya untuk mengetahui /mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu, dari hasil usaha yang diperolehnya.[25]

d. *Collateral*

Collateral adalah barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban *finansial* nasabah kepada bank.[26]

e. *Condition of Economy*

---

[22] Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 348.lihat juga Muljono, Teguh Pudjo, Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial, (Yogyakarta:BEFE, 1996), h.295.

[23] *Ibid.*

[24] *Ibid.,* h. 351

[25] *Ibid,*

[26] *Ibid., h.* 352.

Condition of economy adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memepengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon nasabah.[27]

Berdasarkan uraian diatas jelas bahwa untuk mengetahui kelayakan nasabah yang dilakukan berlangsung sederhana dengan tetap mengacu pada prinsip 5C dalam analisis kelayakan pembiayaan. Sebelum terjadinya pemberian pembiayaan terhadap calon nasabah, Pihak Bank terlebih dahulu melakukan analisis kelayakan nasabah. Tujuannya adalah untuk menghindari pembiayaan yang telah dibiayai nantinya tidak layak.

D. **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

1. Pembiayaan Mikro di Bank Muamalat KCP Metro

Pembiayaan mikro di Bank Muamalat ini belum lama diterapkan, sekitar 3 tahun yang lalu untuk nasional, dan baru 1 tahun yang lalu untuk penerapan di wilayah Lampung termasuk Kantor Cabang Pembantu Metro tepatnya pada 3 Agustus 2015.

Penyaluran pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat KCP Metro adalah penyaluran dana kepada pedagang-pedagang mikro yang kekurangan dana dalam modalnya. Pembiayaan mikro ini diterapkan dengan beberapa tujuan yang diinginkan oleh pihak bank. Tujuan-tujuan tersebut adalah untuk mengakomidasi aspirasi para pelaku ekonomi, memiliki potensi bisnis yang besar dan juga pesaing yang sedikit dalam standar bank.

Pembiayaan ini banyak diminati masyarakat pedagang mikro, dalam waktu 1 tahun belakang ini sudah sekitar 20% nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan dan sudah dicairkan.Banyaknya produk yang diajukan untuk permohonan pembiayaan dapat dilihat dengan angka persentase 50% untuk produk iB MUM 500 jenis usaha grosiran dan usaha-usaha yang sudah besar, disusul 30% produk iB MUM 200 jenis usaha yang sama yaitu grosiran sejenisnya dan disusul 20% produk iB MUM 50 jenis usaha warung-warung dan pedagang kaki lima yang ada dipasaran.

Dalam menyalurkan pembiayaan mikro, pihak bank harus berhati-hati agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah dalam mengembalikan pembiayaan kepada bank. Untuk menghindari maupun memperkecil resiko pembiayaan yang mungkin terjadi, maka pemohon pembiayaan harus dinilai oleh bank atas dasar syarat-syarat bank yaitu dari 5C, sebagai berikut.

1. *Character*

Penilaian terhadap *character* ini dilakukan untuk memberikan keyakinan bahwa sifat atau watak seorang nasabah dapat dipercaya atau tidak. Hal ini tercermin dari latar

[27] *Ibid.*

belakang nasabah baik dari latar belakang pekerjaan maupun pribadi, masa lalu nasabah melaui pengamatan, pengalaman, riwayat hidup maupun data-data yang diperoleh.

2. *Capacity* (Kemampuan)

   Analisa ini dilakukan untuk melihat kemampuan nasabah dalam membayar. Kemampuan ini penting untuk dinilai agar bank tidak mengalami kerugian. Kemampuan ini dapat dilihat dari penghasilan pribadi dan melalui usaha.

3. *Capital* (Modal)

   Bank dalam melakukan penilaian atas jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah dengan cara calon harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya terlihat akan memberikan gambaran dan petunjuk sehat atau tidaknya keuangannya tersebut.

4. *Collateral* (Jaminan)

   Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah kepada bank dalam mengajukan pembiayaan. Jaminan ini digunakan jika terjadi pembiayaan bermasalah atau macet. Maka jaminan harus diteliti keabsahannya. Jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Jika terjadinya kemacetan dalam mengangsur, maka jaminan tersebut dapat menutupi resiko kegagalan pengembalian kewajiban-kewajiban debitur atau calon nasabah.

5. *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi)

   Kondisi yang akan dinilai terutama kondisi ekonomi saat ini, apakah layak nantinya untuk membayar angsuran pembiayaan. Kondisi ekonomi ini termasuk peraturan atas kebijaksanaan pemerintah yang memiliki dampak terhadap keadaan perekonomian yang pada gilirannya akan mempengaruhi kegiatan usaha nasabah.

Berdasarkan pemaparan diatas dapat diketahui bahwa pemberian pembiayaan ini didasarkan atas kepercayaan dengan diikuti beberapa unsur pembiayaan diantaranya adalah adanya dua pihak yaitu pihak bank dan pihak nasabah, adanya kepercayaan dari kedua belah pihak, persetujuan kedua pihak, penyerahan barang dari bank ke nasabah, adanya unsur waktu atau lamanya jangka waktu pengembalian pembiayaan dan unsur resiko.

2. **Prinsip Kehati-hatian Pembiayaan Mikro Bank Muamalat KCP Metro** Penyaluran pembiayaan mikro di Bank Muamalat adalah penyaluran dana melalui akad *murabahah* dan

wakalah yang ada dalam pembiayaan mikro. Hal ini dilakukan untuk membantu calon nasabah yang kekurangan modal dalam usahanya.[28]

Murabahah yang ada pada Bank Muamalat KCP Metro adalah akad jual beli dimana Bank memberi tahu jumlah harga pokok barang dan meminta keuntungan kepada nasabah. Keuntungan yang diminta harus sudah disepakati oleh pihak bank dan nasabah.[29]

Sebelum melakukan akad *murabahah*, nasabah mengajukan Rencana Pembelian Barang (RPB) kepada bank, karena bank tidak menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah maka bank menggunakan akad *wakalah*. Akad ini dilakukan oleh bak untuk mewakilkan kepada nasabah dalam pembelian barang yang dibuthkan sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut.[30]

Pemasaran pembiayaan ini dilakukan dengan *Sales Process* oleh *Micro Sales* Bank Muamalat KCP Metro, selain dengan melakukan *Sales Process* ada juga nasabah yang langsung datang ke Bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan mirko.

Sebelum mengetahui bagaimana proses penyaluran pembiayaan mikro di Bank Muamalat berikut adalah syarat-syarat,rukun dan ketentuan umum serta tahapan pengajuan pembiayaan mikro dengan akad *murabahah* yang ada di Bank Muamalat KCP Metro:[31]

Syarat-syarat pengajuan pembiayaan mikro di Bank Muamalat adalah sebagai berikut :

1. Plafond pembiayaan minimal Rp. 25.000.000 – Rp. 500.000.000.
2. Usia usaha minimal 2 tahun.
3. Usia nasabah minimal 21 tahun/sudah menikah.
4. KTP suami istri.
5. Usia nasabah maksimal 60 tahun saat pelunasan.
6. Pembiayaan harus digunakan untuk tujuan menambah modal kerja atau investasi .
7. NPWP.
8. SITU, SIUP/SKU. (SITU, SIUP digunakan untuk pembiayaan iB MUM 200 dan iB MUM 500 sedangkan SKU digunakan untuk iB MUM 50).

Rukun dalam pengajuan pembiayaan mikro adalah sebagai berikut:

[28] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016.

[29] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016.

[30] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016.

[31] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016.

1. Ada kedua belah pihak (nasabah dan bank).
2. Adanya rencana pembelian barang dari nasabah.
3. Adanya perjanjian atau persetujuan harga barang (harga pokok dan *margin* yang diberikan).
4. Adanya saksi legal dalam pelaksanaan akad.[32]

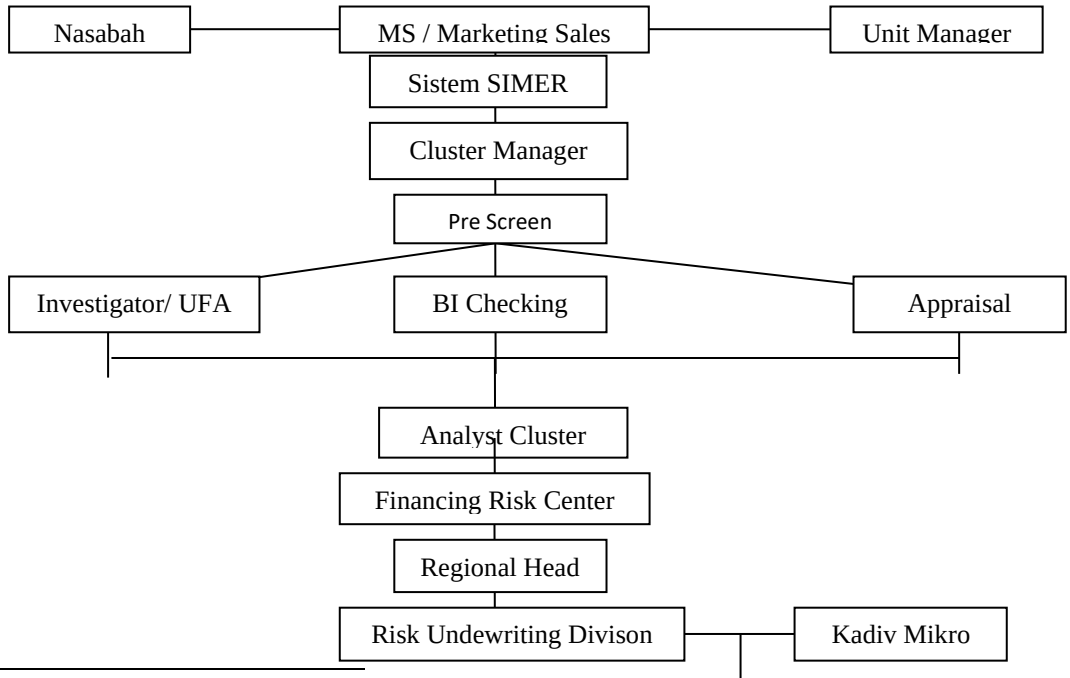
Adapun ketentuan umum penyaluran pembiayaan mikro sebagai berikut:[33]

1. Dana digunakan berdasarkan prinsip syariah dan tidak bertentangan dengan syariah.
2. Nasabah memiliki aset yang di agunkan di bank sebelumnya
3. Nasabah tidak termasuk dalam *Black List* BI atau DHN BI
4. Setelah dilaksanakan akad *wakalah*, maka dana tersebut tetap di awasi oleh pihak bank dan nasabah diharuskan untuk menyetorkan nota kuitansi pembelian barang.

Dalam hal ini fasilitas pembiayaan *murabahah* digunakan pada produk pembiayaan mikro di Bank Muamalat KCP Metro dengan akad *wakalah* sebagai akad pelengkap. Adapun tahapan atau proses penyaluran pembiayaan mikro di bank Muamalat sampai pada tahap Pencairan adalah sebagai berikut:

Gambar 1

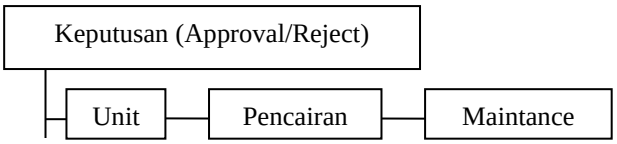
Tahapan dalam penyaluran pembiayaan mikro sampai proses pencairan[34]



[32] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016.

[33] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016.

[34] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016



Penjelasan pola penyaluran pembiayaan mikro di Bank Muamalat terdiri dari beberapa tahap diantaranya :[35]

a. Pengajuan proposal dari nasabah kepada *Marketing Sales* atau MS, dan tugas MS yaitu melanjutkan atau memfollow up sekaligus membantu melengkapi data nasabah.
b. Setelah data nasabah lengkap, data tersebut diserahkan kepada unit manager untuk diverifikasi atau divalidasi mengenai :1) kelengkapan 2) keabsahan 3) dan kelegalitasan mengenai jaminan yang akan diajukan serta menganalisis 5C yang diterapkan di bank (*character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economy*).
c. Lalu setelah *Marketing Sales* dan *Manager* berkoordinasi dan menerima berkas dari nasabah tersebut, berkas tersebut lalu dimasukkan kedalam sistem yang disebut dengan sistem SIMER.
d. Sistem SIMER adalah sistem di komputerisasi yang ada di Bank Muamalat yang berfungsi untuk menginput semua proposal aau pengajuan usulan pembiayaan yang berasal dari nasabah. Bersumber atau terpusat pada satu server di kantor pusat sehingga memudahkan kepada pihak perbankan untuk melihat berapa banyak data yang masuk pada hari ini hari sebelumnya dan berapa data atau proposal yang telah dapat di eksekusi atau dicairkan.
e. Setelah masuk ke sistem SIMER akan diteruskan ke level berikutnya yaitu ke pada *approve* awal ke *Cluster Manager*, *Cluster Manger* yaitu berada di kantor cabang di Bandar Lampung .
f. Setelah *Cluster Manager* melakukan *approve* pada sistem SIMER akan diteruskan kepada sistem *Pre Screen* atau *Divisi Pre Screen* yang bertugas untuk memilah data tersebut berdasarkan :
    1) wewenang masing-masing pada divisi lainnya
    2) melihat ke validan data tersebut, kelengkapan dan apa bila data tersebut dirasa kurang lengkap maka data tersebut akan dikembalikan kepada tahap *Marketing Sales* untuk dilengkapi kembali, namun apabila data tersebut sudah lengkap

[35] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016

maka tugas *Pre Screen* adalah membagi data tersebut menjadi 3 yaitu diserahkan kepada pihak *Investigator*, kepada pihak BI Checking dan kepada pihak *Appraisal*.

g. Fungsi *investigator* adalah akan menginvestigasi kelayakan nasabah tersebut dalam pembiayaan yaitu meliputi kelayakan usaha dan jaminan yang tercantum dalam inisiasi *5C* yang ada di Bank Muamalat yaitu *Character, Collateral, Capital, Capibility* dan *Condition Of Economy*.

h. Lalu yang kedua diserahkan kepada pihak BI *Checking* petugas BI *Checking* melakukan penginputan data diri pihak nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut untuk dilakukan BI *Checking* dan hasil nya akan diketahui kemudian, lalu diambil keputusan apakah nasabah tersebut masuk ke dalam kategori nasabah *good bank* atau *bad bank*. *Good bank* berati dia tidak mengalami masalah selama dalam pembiayaan di perbankan maupun di pihak *lessing* maupun di Lembaga Keuangan lainnya yang tercatat di Bank Indonesia.

i. Yang ketiga *Appraisal*, menyerahkan kepada pihak *appraisal* adalah menyerahkan data-data jaminan pihak nasabah tersebut untuk dilakukan penilaian atas kelayakan atau market dan juga nilai jual cepat atau transaksi jaminan yang diajukan kepada cover ataupun sebagai jaminan kepada pembiayaan tersebut.Tapi semau bisa dilakukan apabila nasabah tersebut telah melalui BI *Checking*, jika BI *Checking* nya bagus maka lanjut jika BI *Checking* nya tidak baik maka tidak biasa dilanjutkan. Setelah ketiga pihak tersebut melakukan tugasnya masing-masing yaitu Investigasi, BI *Checking* dan *Appraisal* proposal tersebut akan masuk kepada tahap rekomendasi dari *Investigator*, BI *Checking* dan *Appraisal* berapa kelayakan usahanya dan berapa kelayakan nilai jaminan yang akan diberikan. Usulan tersebut akan diberikan kepada *Analyst Cluster*.

j. *Analyst Cluster* adalah seorang petugas yang bertugas untuk menganalisa hasil investigasi di lapangan dari petugas lainnya yaitu *Invesigator* dan *Appraisal*. Lalu *AnalystCluster* juga bertugas untuk membuatkan proposal tersebut sebelum dikirim ke Pusat. Jadi setelah investigator melihat ke *on the spot* dan juga *appraisal* data tersebut dirangkum menjadi satu berupa rekomendasi menurut dari para petugas tersebut diserahkan kepada *analyst cluster,Analyst Cluster* membuat proposal nya mengenai berapa kelayakan dari hasil petugas dilapangan. Lalu setelah proposal selesai dibuat dan sudah jadi maka proposal tersebut dikirm di input kembali pada sistem SIMER seperti yang sebelumnya dan dikirim ke level berikutnya atau ke pejabat berikutnya yaitu *Financing Risk Center*.

k. *Financing Risk Center* berada di kantor cabang dan itu adalah untuk melihat proposal yang diajukan dalam rekomendasi berapa plafon sesuai dengan nilai kelayakan kemampuan nasabah dan juga kecukupan nilai jaminan. Lalu apabila *financing risk center* sudah menerima dan melakukan *approvel* atau persetujuan maka proposal di teruskan ke *Regional Head*.

l. *Regional Head* adalah pejabat yang berada di wilayah atau regional. Dalam hal ini Lampung masuk ke dalam regional Palembang. Kantor nya berada di Palembang. Setelah *regional head* melakukan *approvel* atau persetujuan pada proposal tersebut, proposal diteruskan ke dua kantor pusat yaitu ke *Risk Underwiting Division* atau penialaia resiko dan ke Kadiv Mikro.

m. Keputusan itu akan ditentukan finalnya di kantor pusat melalui dua divisi tadi yang pertama Divisi *Risk* dan yang kedua yaitu di waliki oleh Kadiv Mikro. Para pejabat kedua divisi ini yang berdiskusi atau berkomite berapa keputusan akhir atau ketentuan final dari pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut. Setelah keputusan tersebut keluar terdapat tiga keputusan yang dihasilkan yang pertama kemungkinan proposal tersebut disetujui sesuai dengan pengajuan yang kedua adalah disetujui tapi tidak sesuai dengan pengajuan atau turun plafond dan yang ketiga adalah proposal tersebut di *reject* atau tidak disetujui berapapun plafondnya.

n. Setelah hasil keputusan tersebut muncul atau sudah keluarkan maka hasil keputusan tersebut dikirimkan kembali ke unit yang bersangkuran. Lalu unit setelah menerima keputusan memberitahukan kepada pihak nasabah bahwa hasil keputusan nya berapa.

o. Setelah diberitahukan kepada nasabah, nasabah sudah oke sudah menyetujui hasil keputusan yang diberikan oleh Bank Muamalat lalu dilakukan ke tahap selanjutnya yaitu tahap pencairan. Pencairan itu berkoordinasi dengan pihak Legal untuk masalah pengikatannya.

p. Setelah dilakukan pencairan maka yang terakhir adalah tugas dari pihak perbankan atau pihak bank nya adalah me*maintance* nasabah tersebut sampai dengan nasabah tersebut lunas secara terjadwal atau sampai dengan pelunasan dilakukan percepat.[36]

[36] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Mikro* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016

Bank Muamalat KCP Metro dalam kegiatannya menyalurkan dana menerapkan pembiayaan mikro. Pembiayaan mikro dilakukan dalam pengembangan usaha mikro khususnya dalam bentuk perorangan. Penyaluran pembiayaan mikro diterapkan untuk membantu para pedagang mikro yang kekurangan dana dalam modalnya. Proses yang dilakukan untuk mendapatkan pembiayaan mikro harus dengan beberapa tahap. Dalam penyaluran pembiayaan mikro Bank Muamalat menggunakan produk *murabahah* dengan akad tambahan yaitu akad *wakalah*.

Bank Muamalat KCP Metro menggunakan *murabahah* sebagai produknya karena *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga pokok perolehan ditambah *margin* dengan keuntungan yang telah disepakati. Akad *wakalah* ini digunakan untuk mempermudah dalam pembiayaan, dimana bank tidak menyediakan barang yang butuhkan oleh nasabah. Disini bank memberikan kekuasaan kepada nasabah untuk mewakilkannya dalam pembelian barang yang diinginkan nasabah karena Bank tidak menyediakan barang-barang yang dibutuhkan, dengan ketentuan nota kuitansi dari pembelian barang disetorkan kembali pada pihak bank untuk diakumulasi sebagai bahan pertimbangan pihak bank.

Adapun pengawasan yang dilakukan oleh pihak bank dalam penyaluran pembiayaan mikro di Bank Muamalat KCP Metro adalah sebagai berikut:[37]

a. Pengawasan Pengajuan Pembiayaan
b. Pengawasan Analisa Pembiayaan
c. Pengawasan Operasional Dan Pencairan
d. Pengawasan Angsuran
e. Pengawasan Penagihan

Pengawasan yang dilakukan Bank Muamalat dalam penyaluran pembiayaan mikro bertujuan untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan dalam pengembangan usaha nasabah serta kelancaran pembayaran angsuran.

Penyaluran pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat KCP Metro adalah penyaluran dana yang dialokasikan untuk pengusaha mikro yang kekurangan dana. Dengan adanya *Marketing Sales* dibagian mikro yang memasarkan produk ini ke masayarakat maka akan membantu masyarakat yang memiliki usaha namun kekurangan dana untuk mengajukan permohonan pembiayaan. Pengajuan pembiayaan yang diterapkan oleh bank adalah usaha produktif milik perorangan yang memiliki plafond pembiayaan minimal Rp. 25.000.000 – Rp. 500.000.000 dan usahanya sudah berjalan

[37] Wawancara dengan Bpk. Januar Fadlillah selaku *Unit Manager* Bank Muamalat KCP Metro pada tanggal 21 November 2016

selama minimal 2tahun dan tujuan pembiayaan adalah untuk penambahan modal usaha atau investasi.

Adapun syarat dalam pengajuan pembiayaan mikro di Bank Muamalat KCP Metro adalah Plafond pembiayaan minimal Rp. 25.000.000 – Rp. 500.000.000, Usia usaha minimal 2 tahun, usia nasabah minimal 21 tahun/sudah menikah, KTP suami istri, usia nasabah maksimal 60 tahun saat pelunasan dan pembiayaan harus digunakan untuk tujuan menambah modal kerja atau investasi, NPWP serta SITU, SIUP/SKU. (SITU, SIUP digunakan untuk pembiayaan iB MUM 200 dan iB MUM 500 sedangkan SKU digunakan untuk iB MUM 50).

Rukun yang digunakan dalam pengajuan pembiayaan mikro adalah sebagai berikut:Ada kedua belah pihak (nasabah dan bank), adanya rencana pembelian barang dari nasabah, adanya perjanjian atau persetujuan harga barang (harga pokok dan *margin* yang diberikan) dan adanya saksi legal dalam pelaksanaan akad.

Adapun ketentuan umum penyaluran pembiayaan mikro adalah dana digunakan berdasarkan prinsip syariah dan tidak bertentangan dengan syariah, nasabah memiliki aset yang di agunkan di bank sebelumnya, nasabah tidak termasuk dalam *Black List* BI atau DHN BI, setelah dilaksanakan akad *wakalah*, maka dana tersebut tetap di awasi oleh pihak bank dan nasabah diharuskan untuk menyetorkan nota kuitansi pembelian barang.

Pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat menggunakan dua akad, yaitu *murabahah* dan *wakalah*. Akad *wakalah* ini digunakan sebagai pelengkap dari akad *murabahah*. Karena bank tidak menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah maka bank menggunakan akad *wakalah* untuk mempermudah dalam penyelesaian transaksi pembiayaan. Adapun proses yang harus dilakukan oleh nasabah adalah sebagai berikut :

1. Pengajuan proposal dari nasabah kepada *Marketing Sales* atau MS, dan tugas MS yaitu melanjutkan atau memfollow up sekaligus membantu melengkapi data nasabah. Setelah data nasabah lengkap, diserahkan kepada unit manager untuk diverifikasi mengenai analisis 5C yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral* dan *condition of economy*.
2. Setelah *Marketing Sales* dan *Manager* berkoordinasi dan menerima berkas, berkas dimasukkan kedalam sistem SIMER.
3. Setelah masuk ke sistem SIMER akan diteruskan ke level berikutnya yaitu *Cluster Manager*.
4. Setelah *Cluster Manager* melakukan *approve* pada sistem SIMER akan diteruskan kepada sistem *Pre Screen* atau *Divisi Pre Screen* (Investigator, BI Checking dan Appraisal). Dan diteruskan ke *Analyst Cluster*.

5. *Analyst Cluster* bertugas untuk menganalisa hasil investigasi di lapangan dari petugas lainnya yaitu *Invesigator* dan *Appraisal* serta membuatkan proposal kelayakan pembiayaan sebelum dikirim ke Pusat melalui sistem SIMER ke pejabat berikutnya yaitu *Financing Risk Center*.
6. *Financing Risk Center* bertugas untuk melihat proposal yang diajukan dalam rekomendasi berapa plafond yang sesuai dengan nilai kelayakan kemampuan nasabah dan juga kecukupan nilai jaminan. Lalu apabila *financing risk center* sudah menerima dan melakukan *approvel a*tau persetujuan maka proposal di teruskan ke *Regional Head.*
7. Setelah *regional head* melakukan *approvel* atau persetujuan pada proposal tersebut, proposal diteruskan ke dua kantor pusat yaitu ke *Risk Underwiting Division* atau penilaian resiko dan ke Kadiv Mikro.
8. Keputusan itu akan ditentukan finalnya di kantor pusat melalui dua divisi tadi yang pertama Divisi *Risk* dan yang kedua yaitu di waliki oleh Kadiv Mikro. Para pejabat kedua divisi ini yang berdiskusi atau berkomite berapa keputusan akhir atau ketentuan final dari pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut. Setelah keputusan tersebut keluar terdapat tiga keputusan yang dihasilkan yang pertama kemungkinan proposal tersebut disetujui sesuai dengan pengajuan yang kedua adalah disetujui tapi tidak sesuai dengan pengajuan atau turun plafond dan yang ketiga adalah proposal tersebut di *reject* atau tidak disetujui berapapun plafondnya.
9. Setelah hasil keputusan tersebut muncul atau sudah keluarkan maka hasil keputusan tersebut dikirimkan kembali ke unit yang bersangkuran. Lalu unit setelah menerima keputusan memberitahukan kepada pihak nasabah bahwa hasil keputusan nya berapa.
10. Setelah diberitahukan kepada nasabah, nasabah sudah oke sudah menyetujui hasil keputusan yang diberikan oleh Bank Muamalat lalu dilakukan ke tahap selanjutnya yaitu tahap pencairan. Pencairan itu berkoordinasi dengan pihak Legal untuk masalah pengikatannya.
11. Setelah dilakukan pencairan maka yang terakhir adalah tugas dari pihak perbankan atau pihak bank nya adalah me*maintance* nasabah tersebut sampai dengan nasabah tersebut lunas secara terjadwal atau sampai dengan pelunasan dilakukan percepat.

Berdasarkan pemaparan diatas dapat diketahui bahwa prinsip kehatihatian ini diterapkan sebagai aspek jaga-jaga bank muamalah dalam menghindari hal-hal yang tidak diinginkan di keesokan harinya. Disamping untuk melihat kemampuan calon nasabah untuk membayar angsuran kedepan. Selanjutnya Bank Muamalat KCP Metro, secara keseluruhan dalam proses pemberian memberikan pembiayaan mikro sesuai dengan teori yang ada. Seperti dalam

pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat mengacu pada ketentuan umum pembiayaan mikro syariah. Dalam penggunaan dua akad sekaligus yaitu akad *murabahah* dan akad *wakalah* diperbolehkan dengan adanya Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* yang menjelaskan " Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk memberi barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank". Selanjutnya bahwa akad *wakalah* ini digunakan sebagai pelengkap dari akad *murabahah*. Jika ditinjau lebih jauh, penyediaan modal kerja berupa uang sebenarnya tidak terlalu tepat menggunakan prinsip *murabahah*. Karena transaksi pembiayaan modal kerja dalam bentuk barang atau uang lebih tepat menggunakan prinsip *mudharabah* atau *musyarakah*, Karena, jika pembiayaan modal kerja dalam bentuk uang menggunakan mekanisme *murabahah,* maka transaksi ini sama dengan *consumer finance* (pembiayaan konsumen) dalam bank konvesional yang mengandung usur bunga.Selanjutnya bahwa *murabahah*adalah jual beli maka hukum yang berlaku pada jual beli berlaku pada *murabahah*.Rukun pertama jual beli adalah pemilikan mutlak akan barang yang mau diperjual-belikan. Artinya bahwa tentu tidak diperkenankan menjual sesuatu barang yang bukan milik anda.

E. Kesimpulan

Pada bab kesimpulan ini, setidaknya penulis ingin merangkum beberapa hal sekaligus menjawab rumusan masalah yang sudah pernulis paparkan sebelumnya, yaitu:

1. Pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat menggunakan dua akad, yaitu *murabahah* dan *wakalah*. Akad *wakalah* ini digunakan sebagai pelengkap dari akad *murabahah*. Karena bank tidak menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah maka bank menggunakan akad *wakalah* untuk mempermudah dalam penyelesaian transaksi pembiayaan.
2. Prinsip kehatia-hatian pembiayaan mikro yang ada di Bank Muamalat KCP Metro ini mengacu prinsip 5 C sebagai aspek jaga-jaga pihak bank.
3. Akad *murabahah* ini meskipun terdapat masalah yang terlihat seolah menjadikan akad ini tidak syariah, akan tetapi pada dasarnya permasasalahan tersebut sudah terpecahkan dan dijawab oleh para ulama yang kompeten. Dengan mengacu pada Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

F. **Daftar Pustaka**

Abdullah bin Abdurrahman Alu Bassam, Syarah Hadits Pilihan Bukhari-Muslim, Jakarta: PT Darul Falah, 2002

Abu Ihasan Al-Atsari, Terjemahan Bulughul Maram, Solo: At-Tibyan, 2010

Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah (Jakarta: Rajawali Pers, 2013

Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah, Jakarta: Rajawali Pers, 2010

Muhammad, Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah, Yogyakarta: UII Press, 2008

Muhammad Syafi'I Antonio, Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik, Jakarta: Gema Insani, 2001

Muljono, Teguh Pudjo, Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersial, (Yogyakarta: BEFE, 1996), h.Peraturan Bank Indonesia Nomor 14 tahun 2012 tentang Pemberian Kredit Atau Pembiayaan Oleh Bank Umum Dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pasal 1 Ayat 5.

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010

Veithzal Rivai, Andira Permata Veithzal, Islamic Financial Managemen, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008