

MODUL MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH



UMY

UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH
YOGYAKARTA

Unggul & Islami

Disusun Oleh:

Syah Amelia Manggala Putri, S.El., M.E.I.

**Progran Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammdiyah Yogyakarta**

2022

HALAMAN PENGESAHAN

BAHAN AJAR MATA KULIAH MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Judul Modul : Manajemen Pembiayaan Bank Syariah

Bidang : Ekonomi Syariah (*Islamic Finance*)

Ketua Penyusun

- A. Nama Lengkap : Syah Amelia Manggala Putri, S.EI., M.E.I.
B. NIDN : 0521108901
C. Universitas : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
D. Program Studi/Fakultas : Ekonomi Syariah/Fakultas Agama Islam
E. Nomor HP : 081379621112
F. Surel (e-mail) : syah.amelia@fai.umy.ac.id, manggalaputri89@gmail.com

Anggota Penyusun (1):

- A. Nama Lengkap :
B. NIDN :
C. Program Studi/Fakultas :

Yogyakarta, 7 September 2022

Mengetahui,
Kaprosdi Ekonomi Syariah

(Dr. Humaidi Hamid, M.Ag)
NIK. 19720503199904 113 029

Ketua Penyusun,

(Syah Amelia Manggala Putri, S.EI., M.E.I.)
NIK. 19891021201604 113 058

Menyetujui,
Dekan FAI UMY

(Dr. Syakir Jamaluddin, M.A)
NIK. 19681020199407 113 021

PENDAHULUAN

Perbankan syariah memiliki peranan penting dalam mendukung peningkatan ekonomi syariah di Indonesia. Peningkatan positif beberapa indikator keuangan menjadikan bank syariah sebagai arus baru lembaga perbankan di Indonesia. Inklusifitas produk yang dikedepankan berhasil menarik minat masyarakat secara keseluruhan. Dalam operasionalnya bank syariah melakukan penghimpunan dana, penyediaan jasa keuangan serta penyaluran pembiayaan. Tantangan besar dihadapi oleh bank syariah dalam menjalankan bisnis pembiayaan. Penerapan manajemen risiko memiliki peranan strategis dalam menjaga sustainabilitas kesehatan perbankan syariah. Penerapan aspek syariah menjadi keunikan tersendiri bagi bank syariah. Dalam hal ini pengelolaan pembiayaan pada bank syariah akan lebih tertata karena banyaknya pihak yang mengawasi. Aspek syariah yang wajib dipatuhi dalam keseluruhan operasional menjadikan tambahan tanggungjawab bagi bank syariah untuk kepastian pemenuhannya.

Pelaksanaan pembiayaan tidak hanya menuntuk ketepatan dari segi angka, tetapi ada aspek syariah yang wajib dipastikan telah dijalankan dengan baik. Pengelolaan pembiayaan yang comply baik dari segi kualitatif, kuantitatif maupun aspek syariah akan memberikan dampak positif. Dari sisi materil dampak positif akan didapatkan dalam bentuk kesejahteraan yang berkesinambungan bagi berbagai pihak. Sedangkan dampak positif dari segi spiritual akan disiapkan dalam bentuk keberkahan bagi seluruh pemangku kepentingan. Potensi bank syariah yang sangat baik perlu dipertahankan. Salah satunya dengan mempersiapkan mahasiswa dapat memahami manajemen pembiayaan bank syariah agar dimasa yang akan datang kualitas perbankan syariah bisa ditingkatkan menjadi lebih baik

Modul ini dirancang untuk memberikan gambaran terhadap materi pembiayaan di bank syariah. Modul ini dimulai dengan pembahasan manajemen investasi dan pembiayaan, analisa pembiayaan, sampai dengan panduan praktik pembiayaan oleh bank syariah. Pembahasan dalam modul ini dirancang dengan bahasa yang sederhana dengan maksud memudahkan pemahaman mahasiswa dalam mempraktikan tema yang dipelajari. Modul ini dibuat untuk kalangan sendiri yaitu program Studi Ekonomi Syariah Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

DAFTAR ISI

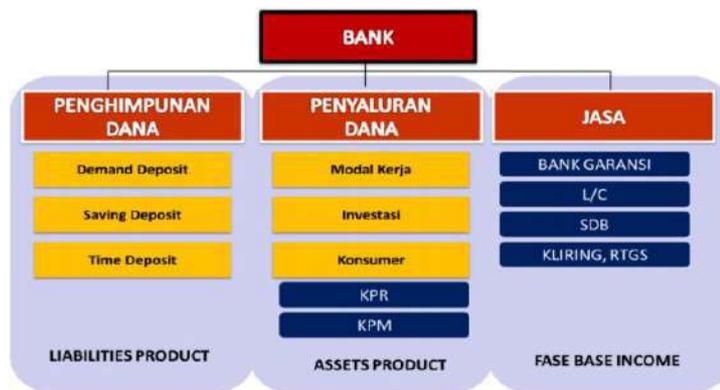
PENDAHULUAN	ii
DAFTAR ISI	iii
1. Manajemen Investasi dan Pembiayaan	1
2. Kebijakan dan Teknik Pembiayaan	6
3. Analisis Kelayakan Pembiayaan	10
4. Struktur dan Kebutuhan Pembiayaan	19
5. Penyusunan Aliran Kas (Cash Flow) pada Analisa Pembiayaan.....	28
6. Penetapan Margin Keuntungan dan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan	31
7. Analisa Agunan Pembiayaan	37
8. Pembiayaan Berbasis Jual Beli	41
9. Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil	47
10. Pembiayaan Berbasis Sewa Guna Usaha.....	52
11. Pembiayaan Berbasis Utang lainnya	56

1. Manajemen Investasi dan Pembiayaan

a. Pengertian, Fungsi, dan Bentuk Pembiayaan

Pengertian pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun melalui sebuah lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan pada perbankan syariah istilah teknisnya disebut sebagai aktiva “produktif”. Menurut ketentuan BI dalam PBI No.5/7/PBI/2003 Tanggal 19 Mei 2003, aktiva produktif adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen & kontijensi pada rekening administratif serta Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (Bank Indonesia, 2003).

Bank memiliki 3 (tiga) fungsi utama yaitu pengimpunan dana, penyaluran dana dan jasa. Penghimpunan dana terdiri dari giro, tabungan dan deposito. Penyaluran dana terdiri dari modal kerja, investasi dan konsumtif. Sedangkan jasa bisa berupa Bank Garansi, *Letter of Credit* (L/C), *Safe Deposit Box* (SDB), kliring, *Real Time Gross Settlement* (RTGS), dll. Penghimpunan dana dicatat pada laporan keuangan perbankan disisi *liabilities*. Sedangkan untuk penyaluran adana akan dicatat pada sisi *asset*.



Gambar 1: Fungsi Bank

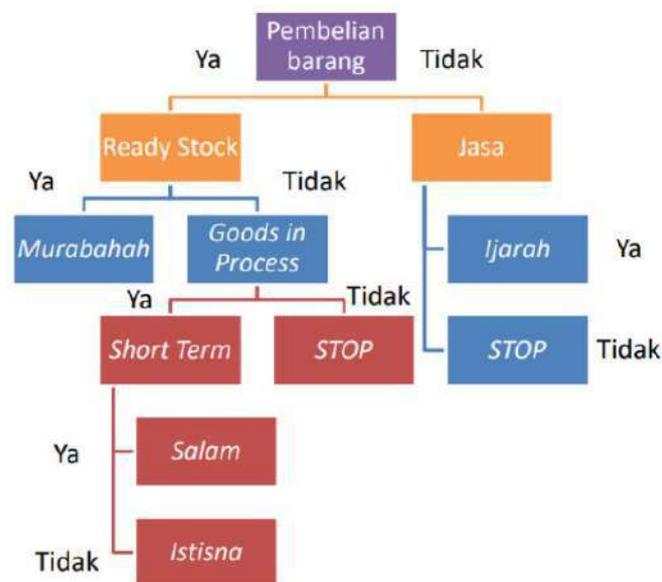
Tujuan pembiayaan secara makro adalah untuk mendorong peningkatan ekonomi, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru dan terjadinya distribusi pendapatan. Sedangkan secara mikro tujuan pembiayaan adalah upaya memaksimalkan laba, meminimalkan risiko, pendayagunaan sumber ekonomi dan penyaluran kelebihan dana. Bagi pemilik bank pembiayaan bertujuan menghasilkan keuntungan atas dana yang diinvestasikan. Bagi karyawan untuk memperoleh kesejahteraan. Masyarakat yang menempatkan dana di bank akan mendapat manfaat bonus dan bagi hasil atas investasinya. Pemerintah mendapat manfaat dari pembayaran pajak penghasilan. Sedangkan untuk bank sendiri keuntungan dari penyaluran pembiayaan bisa digunakan sebagai tambahan modal. Sedangkan fungsi pembiayaan secara mikro untuk meningkatkan daya guna dan peredaran uang, peningkatan daya guna barang, menimbukan semangat entrepreneurship, menjaga stabilitas ekonomi dan jembatan peningkatan pendapatan Nasional (Muhammad, 2005).

Bentuk pembiayaan pada bank syariah adalah penyediaan dana atau tagihan berupa transaksi bagi hasil (*Mudharabah & Musyarakah*), transaksi sewa menyewa (*Ijarah & Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik*), transaksi jual beli (*Murabahah, Salam & Istishna*), transaksi pinjam meminjam (*Qardh*). Jangka waktu pembiayaan dikategorikan menjadi jangka panjang dengan durasi lebih dari 5 tahun, jangka menengah untuk durasi 1-5 tahun, dan jangka pendek untuk pembiayaan dengan durasi kurang dari 1 tahun. (Muhammad, 2005)

b. Tujuan Pembiayaan

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif dapat diwujudkan untuk produk Kepemilikan Rumah (KPR), Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB), Kepemilikan Mutiguna/Multijasa (KMG/KMJ), Kepemilikan Logam Mulia dan lain-lain. Penentuan akad pembiayaan konsumtif dapat ditentukan sebagai berikut



Gambar 2: Penentuan Akad Pembiayaan Konsumtif (Karim, 2010)

2) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja diberikan kepada pengusaha untuk membantu pengembangan bisnisnya. Setidaknya terdapat 3 (tiga) konsep modal kerja yaitu Modal Kerja (*Working Capital Assets*), Modal Kerja Bruto (*Gross Working Capital*), Modal Kerja Netto (*Net Working Capital*). Modal kerja merupakan modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional sehari-hari. Beberapa penggunaan modal kerja antara lain untuk pembayaran Persekot, pembayaran upah, dll. Modal kerja bruto merupakan keseluruhan dari jumlah aktiva lancar (kas, piutang, inventory). Pengertian modal kerja bruto didasarkan pada jumlah atau kuantitas yang tertanam pada unsur aktiva lancar. Modal kerja netto merupakan kelebihan aktiva lancar atas hutang lancar. Sejumlah tertentu aktiva lancar harus digunakan untuk kepentingan hutang lancar (hutang jangka pendek) dan tidak boleh digunakan untuk kepentingan lain. (Karim, 2010)

Modal kerja digolongkan menjadi Modal Kerja Permanen dan Modal Kerja Seasonal. Modal Kerja Permanen Berasal dari modal kerja sendiri atau pembiayaan jangka panjang (> dari 1 tahun). Sumber pelunasan modal kerja permanen berasal dari laba bersih setelah pajak plus penyusutan. Modal Kerja *Seasonal* bersumber dari modal

jangka pendek dengan sumber pelunasan dari hasil penjualan barang dagangan, penerimaan hasil tagihan termin, atau penjualan hasil produksi. (Karim, 2010)

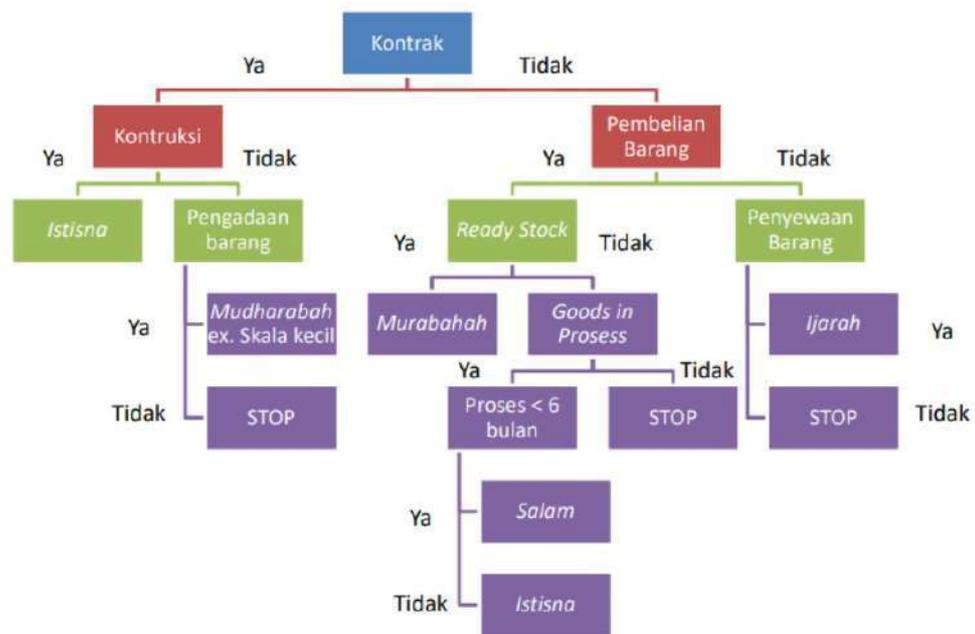
Unsur modal kerja permanen adalah Kas, Piutang Dagang dan Persediaan (Inventory). Kas perusahaan harus dipelihara dalam keadaan cukup sehingga memungkinkan untuk perusahaan melakukan pemanfaatan peluang diskon jika pembayaran dilakukan secara tunai dan Memberikan keluasaan bagi manajemen memanfaatkan peluang bisnis yang mendadak. Pemberian piutang dagang merupakan strategi untuk menjalin hubungan baik dengan pelanggan. Besar kecilnya piutang dagang ditentukan oleh Kebijakan penjualan, volume penjualan kredit, Kebijakan penagihan, Kontinuitas penjualan. Sedangkan persediaan digunakan untuk memenuhi kebutuhan produksi normal dan antisipasi menjaga kontinuitas produksi (*iron stock*). (Karim, 2010)

Perputaran modal kerja merupakan salah satu point yang harus difahami karena akan berpengaruh terhadap analisa pembiayaan. Adapun perputaran modal kerja adalah sebagai berikut:



Gambar 3: Perputaran Modal Kerja (Karim, 2010)

Modal kerja dialokasikan kepada Piutang Dagang (*Account Recivable Financing*) dan persediaan barang (*Inventory Financing*). *Critical point* dalam analisa pembiayaan modal kerja adalah dari jenis usaha, skala usaha, tingkat kesulitan usaha dan karakter transaksi usaha. penentuan akad pembiayaan modal kerja adalah sebagai berikut:



Gambar 4: Penentuan Akad Pembiayaan Modal Kerja (Karim, 2010)

3) Pembiayaan investasi

Investasi adalah penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan/ manfaat/ keuntungan dikemudian hari mencakup Keuntungan dalam bentuk *financial benefit* (*financial benefit*). Untuk badan sosial dan pemerintahan lebih bertujuan memberikan manfaat sosial (*social benefit*) dibandingkan keuntungan financial. Badan usaha yang mendapatkan pembiayaan dari Bank harus mampu memperoleh *financial benefit* agar dapat hidup dan berkembang serta memenuhi kewajibannya kepada Bank. (Karim, 2010)

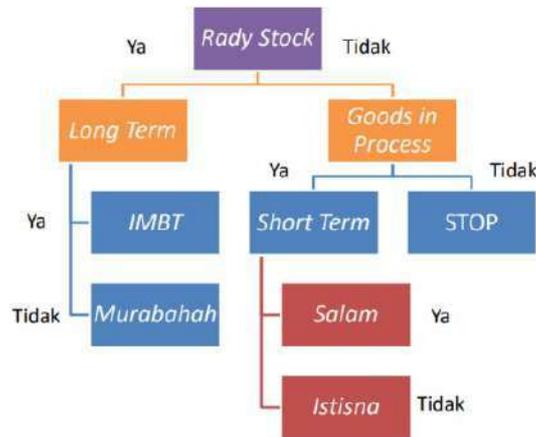
Investasi dapat disalurkan pada aktiva lancar, aktiva tetap dan efek atau surat berharga. Pembiayaan pada masing-masing komponen aktiva lancar dengan jangka waktu maksimal 1 tahun. Pembiayaan pada aktiva tetap atau proyek memungkinkan dengan jangka waktu diatas 1 tahun. Dana investasi diperuntukan kepada pendirian proyek baru, rehabilitasi (penggantian peralatan/mesin), modernisasi (upgrade teknologi), ekspansi dan relokasi proyek. Bank dapat memberikan pembiayaan Investasi dengan ketentuan menilai proyek dengan berdasarkan pada prinsip pemberian pembiayaan yang sehat, Memperhatikan Peraturan Pemerintah tentang Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL), Jangka waktu pembiayaan maksimal 12 tahun serta wajib memenuhi ketentuan bankable yang berlaku. (Karim, 2010)

Penilaian penanaman modal dalam proyek investasi dapat menggunakan analisis *break even*, analisis rasio dan analisis risiko. Analisis *break even* bertujuan untuk menentukan tingkat produksi dengan harga yang terendah, pada tingkat mana proyek dapat beroperasi tanpa membahayakan kelangsungan hidupnya (laba/rugi = 0). Analisis risiko dilakukan melalui analisis sensitivitas (risiko yang terjadi diluar perhitungan) dan analisis probabilitas (Penilaian yang didasarkan pada perhitungan statistik bahwa setiap proyek mempunyai unsur probability yang menunjukkan suatu *forecast* apakah suatu proyek riskan atau tidak). Sedangkan analisis rasio dilakukan melalui *Financial Viability*, *Profitabilitas* dan *Proyeksi Performance* sebagai berikut:



Gambar 5: Analisis Rasio pada Pembiayaan Investasi

Penentuan akad pada pembiayaan investasi adalah sebagai berikut



Gambar 6: Penentuan Akad pada Pembiayaan Investasi (Karim, 2010)

4) Pembiayaan Sindikasi

Sindikasi adalah pembiayaan diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Terdapat 3 (tiga) jenis sindikasi yaitu *Led Syndication*, *Club Deal* dan *Sub Syndication*. *Led Syndication* terjadi ketika sekelompok bank bersama-sama membiayai suatu proyek dipimpin satu bank sebagai leader. Modal dilebur, sehingga keuntungan dan kerugian sesuai dengan porsi modal. *Club Deal* terjadi ketika masing-masing bank membiayai segmen yang berbeda pada suatu proyek. Hubungan antar peserta untuk koordinatif. Sedangkan *Sub Syndication* terjadi ketika dalam sebuah sindikasi Bank A memberikan Modal 40 %, Bank B 30 % dan Bank C 30 %. Guna memenuhi modal Bank A kekurangan dana sebesar 10 % dan mendapatkan dana dari Bank D sebesar 10 %. Sindikasi antara Bank A dan Bank D tidak ada hubungannya dengan sindikasi Bank A, Bank B dan Bank C. (Karim, 2010)

5) Pembiayaan *take over*

Take over merupakan pembiayaan yang bertujuan memindahkan hutang/pembiayaan nasabah dari satu bank ke bank yang lain. *Take Over* dapat dilakukan dari bank konvensional maupun bank syariah. (Firmansyah, 2015)

a) Tahapan *Take over* dari bank konvensional

- i. Lembaga Keuangan Syariah memberi *Qardh* kepada nasabah. Nasabah melunasi utang *qardh* sehingga aset menjadi milik nasabah.
- ii. Nasabah menjual aset ke Lembaga Keuangan Syariah. Nasabah melunasi *qardh* dari hasil penjualan sehingga Aset menjadi milik Lembaga Keuangan Syariah
- iii. Lembaga Keuangan Syariah Menjual Secara *Murabahah* Kepada Nasabah. Nasabah Membayar Kewajiban Kepada Bank

b) Tahapan *Take over* dari bank syariah

- i. Bank dan nasabah sepakat bergabung dalam kepemilikan aset. Nasabah dengan porsi yang disepakati secara *musyarakah*. Dengan porsi Bank maka aset nasabah di Lembaga Keuangan Syariah dapat dikuasai senilai *outstanding* pembiayaan. Terjadi *syirkah al milk* antara bank dengan Nasabah.
- ii. Bank mempunyai porsi kepemilikan atas rumah/barang tersebut secara *musyarakah* yaitu senilai hutang (sisa cicilan) nasabah kepada pemberi pembiayaan. Bank menyewakan/*ijarah muntahiya bi tamlik* kepada nasabah dengan opsi "*hibah*" pada saat jatuh tempo.
- iii. Porsi kepemilikan Bank berangsur berkurang seiring dengan pembayaran sewa dari Nasabah ke Bank. Nasabah membayar sewa secara mengangsur.

2. Kebijakan dan Teknik Pembiayaan

a. Pelaksana Pembiayaan di Bank Syariah

Pembiayaan tidak bisa dilaksanakan hanya oleh satu unit kreja. Hal ini dikarenakan dalam operasional perbankan syariah menganut prinsip *4 eyes principle* dimana pada setiap kegiatan wajib dilakukan *dual control* untuk meminimalisir kesalahan yang mungkin terjadi. Unit yang terlibat dalam pembiayaan adalah *business unit, reviewer, financing support, operation* dan auditor. *Business unit* bertugas untuk melakukan *prospecting, closing, analisa* dan pengajuan pembiayaan. *Reviewer* berfungsi sebagai verifikator dan evaluator terhadap analisa yang dilakukan oleh *business unit*. *Financing support* bertugas menyiapkan proses akad dan analisa kelengkapan dokumen untuk pencairan pembiayaan. *Operation* bertugas untuk memproses pencairan pembiayaan. Sedangkan auditor bertugas untuk melakukan verifikasi kesesuaian dengan ketentuan atas keseluruhan proses pembiayaan yang dilakukan.

b. Pendekatan Rencana Pembiayaan

1) Berdasarkan sumber dana yang dapat dikumpulkan

Sumber dana memiliki peranan strategis dalam penentuan strategi pembiayaan. Kesalahan penggunaan sumber dana untuk pembiayaan bisa berakibat *liquidity mismatch*. Berikut sumber dana yang dapat dikumpulkan bank untuk selanjutnya disalurkan kepada pembiayaan:

Eksteren		Intern	
Pemilik	Utang	Cadangan	Intensif
<ul style="list-style-type: none"> • Donasi pemilik • Saham biasa • Saham preferen • Dll 	<ul style="list-style-type: none"> • Giro • Tabungan • Deposito • Kreditur umum • Dll 	<ul style="list-style-type: none"> • Cad. Umum • Cad. Khusus • Cad. Debitur • Laba Ditahan • Dll 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjualan fixed asset yang tidak terpakai • Likuidasi barang jaminan • Penagihan debitur

Tabel 1: Sumber dana Bank (Muhammad, 2005)

- 2) Berdasarkan kemampuan pasar menyerap penawaran dana dalam bentuk pembiayaan
Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan terkait kemampuan pasar menyerap penawaran pembiayaan yaitu *market, competition profile, customer profile dan produk profile*.
 - 3) Berdasarkan anggaran bank
Terdapat 3 (tiga) tujuan bank melakukan penganggaran. *Pertama*, sebagai alat koordinasi dari berbagai kegiatan yang ada dalam suatu bank. *Kedua*, sebagai alat pengawasan karena anggaran merupakan tolak ukur dari rencana kerja yang akan direalisasikan dikemudian hari. *Ketiga*, sebagai alat pemilikan alternatif-alternatif yang akan ditempuh suatu bank dalam mewujudkan optimal profit dari pengelolaan faktor-faktor produksi yang dikuasainya.
 - 4) berdasarkan ketentuan moneter yang ditetapkan pemerintah
 - a) Pembiayaan kepada sektor ekonomi yang diprioritaskan
 - b) Pengadaan barang guna mendorong pasar domestik
 - c) Pembiayaan kepada korporasi guna perluasan kesempatan kerja
 - d) Pembiayaan ekspor guna perbaikan neraca luar negeri
 - e) Pembiayaan sektor mikro guna mendukung UMKM
 - f) Pembiayaan sektor pendidikan guna mendukung peningkatan kualitas pendidikan
 - g) Menghindari proyek jenuh dalam rangka efisiensi
 - h) Pembatasan maksimum pembiayaan
- c. Kelayakan Pemberian Pembiayaan
- Kelayakan pembiayaan diawali dengan analisa terhadap surat permohonan dari nasabah berikut kelengkapannya. Selanjutnya dilakukan analisa menyeluruh terhadap dokumen sebagaimana dimaksud. Pemberian pembiayaan dapat dilakukan oleh kantor cabang maupun kantor pusat tergantung limit dan ketentuan dari masing-masing perbankan (Muhammad, 2005).
- 1) Kantor Pusat
 - a) Permohonan dari Kantor Cabang
 - b) Penilaian review oleh Kantor Pusat
 - c) Komite pembiayaan Kantor Pusat
 - d) Keputusan
 - e) Reviewer meneruskan keputusan kepada Kantor Cabang
 - f) Jika pembiayaan di setujui maka:

- i. Persetujuan disampaikan secara resmi dan rinci kepada nasabah
- ii. Penandatanganan akad pembiayaan
- iii. Pemasangan Asuransi dan Pengikatan Agunan
- iv. Realisasi
- v. Pemantauan
- vi. Pelunasan/ perpanjangan.

2) Kantor Cabang

- a) Pembuatan Nota Penilaian oleh Kantor Cabang
- b) Komite pembiayaan Kantor Cabang
- c) Jika disetujui maka:
 - i. Persetujuan disampaikan secara resmi dan rinci kepada nasabah
 - ii. Penandatanganan akad pembiayaan
 - iii. Pemasangan Asuransi dan Pengikatan Agunan
 - iv. Realisasi
 - v. Pemantauan
 - vi. Pelunasan/ perpanjangan.

3) Format Nota Penilaian Calon Nasabah

Format Nota Penilaian calon nasabah (Muhammad, 2005) setidaknya memuat:

- a) Informasi umum
 - i. Data perusahaan
 - ii. Status hukum
 - iii. Pemegang saham
- b) Aspek Legalitas
 - i. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
 - ii. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 - iii. Surat Izin Tempat Usaha (SITU)
 - iv. *Hinder Ordonantie* (HO)/ Izin gangguan
 - v. Legalitas lain sesuai dengan karakter usaha nasabah
- c) Aspek Manajemen
 - i. Struktur organisasi
 - ii. Reputasi perusahaan
 - iii. Independensi
 - iv. Integritas
 - v. *Management policies & control*
 - vi. Umur dan tingkat kesehatannya
 - vii. Gaya manajemen
 - viii. Tipe manajemen
- d) Produk
 - i. Karakteristik produk
 - ii. Life cycle
 - iii. Pengembangan produk
 - iv. Diversifikasi/ konsentrasi
 - v. Tingkat harga

- e) Aspek pemasaran & Kompetisi
 - i. Tujuan
 - ii. Saluran distribusi
 - iii. Tingkat persaingan
 - iv. Produk pengganti
 - v. Daya beli dan minat masyarakat
 - vi. Manajemen pemasaran
 - vii. Pangsa pasar & posisi pasar
- f) Aspek sosial ekonomi
 - i. Manfaat perusahaan: lapangan kerja, kesejahteraan masyarakat sekitar, dll
 - ii. Dampak lain: lingkungan, sosial dll
- g) Aspek tenaga kerja
 - i. Skill
 - ii. Kompetensi
 - iii. Domisili
- h) Aspek teknis
 - i. Lokasi usaha
 - ii. Bangunan yang memadai
 - iii. Mesin yang dipergunakan
 - iv. Mesin yang dipergunakan
 - v. Lay out mesin guna efisiensi
 - vi. Teknologi
 - vii. Kelengkapan alat
- i) Aspek keuangan
 - i. Sifat laporan keuangan: audited dan kualifikasinya
 - ii. Kewajaran rasio keuangan
 - iii. Analisa rasio: likuiditas, aktifitas, leverage, pertumbuhan, penjualan, pendapatan bersih & deviden.
 - iv. Analisa sumber dan penggunaan
 - v. Proyeksi aliran kas
 - vi. Perhitungan modal kerja
 - vii. Perhitungan pembiayaan investasi
- j) Aspek komersil
 - i. Produk mudah dijual
 - ii. Bahan banyak tersedia
 - iii. Kemudahan proses
- k) Agunan
 - i. Status kepemilikan
 - ii. Status hukum
 - iii. Nilai agunan
- l) Potensi risiko yang muncul berikut antisipasi dan solusi penyelesaiannya
- m) Pertimbangan pengambilan keputusan
- n) Kesimpulan layak atau tidak diberikan pembiayaan
- o) Saran bagi unit kerja yang memproses pembiayaan
- p) Keputusan final

d. Rambu-Rambu Kesehatan Bank Syariah

Pemberian pembiayaan harus memperhatikan beberapa hal guna memastikan kesehatan bank itu sendiri. (Muhammad, 2005) Adapun beberapa hal tersebut adalah:

- 1) Analisa pembiayaan
- 2) Batas Maksimum Pemberian Pembiayaan (BMPP)
- 3) *Financing to Deposit Ratio* (FDR)
- 4) *Capital Adicucy Ratio* (CAR)
- 5) Giro Wajib Minimum (GWM)
- 6) Kewajiban mengumumkan pembiayaan

e. Kebijakan Penentuan *Profit Margin & Nisbah*

Salah satu tujuan penyaluran pembiayaan adalah menghasilkan profit. Dalam penentuan profit perlu dipertimbangkan beberapa aspek sebelum menentukan *pricing* pembiayaan yaitu (Muhammad, 2005):

- 1) Komposisi pendanaan
- 2) Tingkat persaingan
- 3) Risiko pembiayaan
- 4) Jenis nasabah
- 5) Kondisi perekonomian
- 6) Tingkat keuntungan yang diharapkan

3. Analisis Kelayakan Pembiayaan

a. Analisa Kualitatif

Aspek yang dianalisa dengan kualitatif adalah lama usaha, *histiocal*, model manajemen, jenis produk dan jenis usaha. Tujuan analisa pembiayaan kualitatif adalah untuk menilai kelayakan usaha, menekan risiko pembiayaan, menghitung kebutuhan yang layak dibiayai. Pendekatan analisis pembiayaan kualitatif adalah jaminan (kualitas & nilai), karakter (integritas & akhlaq), kemampuan (menjalankan usaha & melunasi pembiayaan), studi kelayakan (AMDAL), intermediary (penyaluran dana & sumber penggunaan dana pembiayaan).

- 1) Analisis aspek kualitatif
 - a) Yuridis
 - i. Verifikasi
 - ii. Aspek hukum permohonan (CV, PT, Koperasi, Yayasan, Perorangan, dll)
 - b) Karakter & manajemen
 - i. *Charcter*
 - ii. *Capital*
 - iii. *Capacity*
 - iv. *Collateral*
 - v. *Condition of economic*
 - c) Pemasaran
 - i. Produk
 - ii. Pasar
 - iii. Persaingan
 - iv. Wilayah
 - v. Target

- d) Sosial ekonomi
 - i. Pengaruh pada masyarakat
 - ii. Penyerapan tenaga kerja
- e) Teknis produksi
 - i. Pola usaha
 - ii. Proses produksi
 - iii. Kapasitas produksi
 - iv. Jenis produk
 - v. Mesin produksi

2) Prinsip 5C

Prinsip 5C adalah panduan umum bagi bank dalam melakukan analisa pembiayaan yang meliputi *character, capital, capacity, collateral* dan *condition of economic*. *Characeter* adalah penilaian yang dilakukan untuk mengetahui kejujuran dan itikad baik calon nasabah untuk melunasi atau mengembalikan pinjaman sehingga mengurangi potensi gagal bayar. Analisis *capital* dilakukan terhadap posisi keuangan seara menyeluruh mengenai masa lalu dan masa datang, sehingga akan diketahui kemampuan permodalan calon nasabah yang bersangkutan. Bank harus meneliti *capacity* meneliti keahlian calon debitur dalam bidang keuangan dan kemampuan managerialInnya sehingga yakin bahwa usaha yang dibiayai dikelola oleh orang yang tepat dan calon debitur mamapu meleunsi pembiayaan tepat waktu. Sebagai antisipasi kredit macet maka dulakukan anlisa *collateral* dimana nasabah umumnya menyediakan jaminan berupa agunan yang memiliki nilai marketable minimal sejumlah pembiayaan yang diberikakan. Analisa *condition of economic* dilakukan oleh bank dalam menganalisis keadaan pasar didalam dan diluar negeri masa lalu dan masa yang akan datang sehingga masa depan bisnis nasabah dapat diukur dengan baik.

3) Aspek analisa pembiayaan

- a) Pasar
 - i. Internal
 - ✓ *Products*
 - ✓ *Place*
 - ✓ *Price*
 - ✓ *Promotion*
 - ii. Eksternal
 - ✓ Perkembangan ekonomi
 - ✓ Perkembangan negara
 - ✓ Perkembangan persaingan
 - ✓ Peraturan pemerintah
- b) Manajemen
 - i. Usia perusahaan
 - ii. Kualifikasi pimpinan
 - iii. Kemampuan pengelolaan
 - iv. SDM

- c) Kondisi keuangan
 - i. Menghasilkan keuntungan
 - ii. Pendanaan operasi
 - iii. Melunasi pinjaman
 - iv. Efisiensi

4) Verifikasi alur bisnis

Bisnis memiliki alur yang harus dianalisa. Analisa dilakukan dengan mengetahui siapa penanggungjawab, bagaimana cara perolehannya serta dokumen yang digunakan sebagai alat control. Adapun aspek verifikasi alur bisnis dilakukan terhadap aspek sebagai berikut:



Gambar 7: Alur bisnis (Jusuf, 2014)

5) Verifikasi usaha

- a) Penggunaan
 - i. Modal kerja: Verifikasi piutang, stok & utang
 - ii. Investasi : verifikasi tujuan dan uang muka
- b) *Sales growth*
 - i. Catatan penjualan
 - ii. Mutasi kredit rekening tabungan/giro
 - iii. Bukti penjualan
 - iv. *Historis* penjualan
 - v. Sampling bukti
 - vi. *Trade cheking*

6) Pedoman memorandum pembiayaan

- a) Tujuan pembiayaan
 - i. Besarnya fasilitas pembiayaan
 - ii. Kegunaan fasilitas pembiayaan
 - iii. Jangka waktu fasilitas pembiayaan
 - iv. Penjelasan atas usulan pembiayaan

- b) Latar belakang
 - i. Identitas nasabah: status usaha yang dijalankan, pemegang saham, historis, hubungan nasabah dengan pemberi pembiayaan.
 - ii. Karakter nasabah: reputasi, integritas, sikap dalam memberikan informasi
 - iii. Mutu manajemen: pengalaman dan ketanggungan dalam usaha, risiko kontinuitas, kelemahan dan kelebihan
- c) Kondisi usaha
 - i. Posisi nasabah dalam persaingan pasar
 - ii. Identifikasi pemasok utama kebutuhan persediaan barang
 - iii. Pelanggan-pelanggan utama nasabah
 - iv. Prospek masa depan
 - v. Kondisi persaingan
 - vi. Jenis risiko primer yang ada
- d) Analisis keuangan
 - i. Sejarah keuangan perusahaan
 - ii. Proyeksi keuangan perusahaan
- e) Analisis agunan
 - i. Merketibility agunan
 - ii. Ciri khusus dari barang agunan
 - iii. Cover asuransi
- f) Analisis risiko
 - i. Risiko makro: menurunnya daya beli konsumen, berkurangnya anggaran belanja pemerintah, gejolak valuta asing, deregulasi pasar serta pembatasan impor/ekspor.
 - ii. Risiko mikro: hilangnya/berkurangnya pasar, pengurangan/penghentian fasilitas pembiayaan dari supliyer, kekurangan bahan baku, usang persediaan barang, meninggalnya pengelola kunci.
- g) Kesimpulan dan rekomendasi
 - i. Kesimpulan analisa 5C
 - ii. Pendapat dan pertimbangan
 - iii. Rekomendasi struktur pembiayaan
 - iv. Covenannt atau persyaratan pembiayaan

b. Analisa kuantitatif

1) *Comparative analysis*

a) *Vertical (commonsized analysis)*

Analisa dilakukan dengan cara *pertama*, membandingkan masing-masing pos aktiva dengan total aktiva pada neraca. *Kedua*, membandingkan masing-masing pos pasiva dengan total pasiva pada neraca. *Ketiga*, masing-masing pos pada laba/rugi dibandingkan dengan penjualan. *Keempat*, lakukan analisa terhadap komposisinya. (Jusuf, 2014)

	2014	2015
AKTIVA		
Kas & Bank	722,247 11%	500,000 8%
Piutang Dagang	700,000 10%	500,000 8%
Persediaan	2,500,000 37%	3,250,000 49%
Total Aktiva Lancar	3,922,247 58%	4,250,000 64%
Tanah & Bangunan	2,111,675 31%	2,105,499 32%
Mesin & Peralatan	50,000 1%	50,000 1%
Inventaris & Kendaraan	775,000 12%	580,000 9%
Akumulasi Penyusutan	146,834 2%	348,000 5%
Total Aktiva Tetap (Net)	2,789,841 42%	2,387,499 36%
Total Aktiva	6,712,088	6,637,499
PASIVA		
Hutang Dagang	900,000 13%	50,000 1%
Hutang Bank Jk Pendek	525,000 8%	100,000 2%
Bagian Kl Yang Jatuh Tempo dalam 12 bin	0	0
Total Hutang Lancar	1,425,000 21%	150,000 2%
Hutang Jangka Panjang (Kl)	400,000 6%	341,000 5%
Hutang kepada Pemegang Saham	0	0
Total Hutang Jk. Panjang	400,000 6%	341,000 5%
Total Hutang	1,825,000 27%	491,000 7%
Modal Disetor	1,900,000 28%	1,900,000 29%
Laba (rugi) ditahan	1,151,091 17%	1,835,997 28%
Laba (rugi) tahun berjalan	1,835,997 27%	2,410,502 36%
Total Modal	4,887,088 73%	6,146,499 93%
Total Pasiva (Hutang + Modal)	6,712,088	6,637,499

Gambar 8: contoh analisa vertical pada neraca

	2014	2015
Penjualan	14,572,538	16,752,681
Harga Pokok Penjualan	12,219,083	13,546,840
% dari Penjualan	83.85%	80.85%
Laba Kotor	2,353,455	3,205,841
% dari Penjualan	16.15%	19.14%
Biaya Umum, Adm & Operasional	234,175	552,389
% dari Penjualan	1.61%	3.30%
Laba Operasi	2,119,280	2,653,452
Biaya Amortisasi	0	0
Biaya Penyusutan	300	300
Total Biaya Penyusutan	300	300
Pendapatan lain-lain	0	0
Biaya lain-lain	0	0
Laba Sebelum Bunga & Pajak (EBIT)	2,118,980	2,653,152
Biaya Bunga	87,801	47,468
Laba Sebelum Pajak (EBT)	2,031,179	2,605,684
% dari Penjualan	13.94%	15.55%
Pajak	195,482	195,482
Laba Bersih (Net Income / EAT)	1,835,697	2,410,202
% Laba Bersih dari Penjualan	12.60%	14.39%

Gambar 9: contoh analisa vertical pada laba/rugi

b) Horizontal (trend analysis)

Analisa dilakukan dengan cara *pertama*, pos tahun terakhir dibandingkan dengan tahun sebelumnya. *Kedua*, perhatikan kenaikan dan penurunannya. *Ketiga*, cari penyebabnya (Jusuf, 2014).

	2014	2015	
	Rp.	Rp.	%
AKTIVA			
Kas & Bank	722,247	500,000	-31%
Piutang Dagang	700,000	500,000	-29%
Persediaan	2,500,000	3,250,000	30%
Total Aktiva Lancar	3,922,247	4,250,000	8%
Tanah & Bangunan	2,111,675	2,105,499	0%
Mesin & Peralatan	50,000	50,000	0%
Inventaris & Kendaraan	775,000	580,000	-25%
Akumulasi Penyusutan	146,834	348,000	137%
Total Aktiva Tetap (Net)	2,789,841	2,387,499	-14%
Total Aktiva	6,712,088	6,637,499	-1%
PASIVA			
Hutang Dagang	900,000	50,000	-94%
Hutang Bank Jk Pendek	525,000	100,000	-81%
Bagian KI Yang Jatuh Tempo dalam 12 bn	0	0	
Hutang Lancar lainnya	0	0	
Total Hutang Lancar	1,425,000	150,000	-89%
Hutang Jangka Panjang (KI)	400,000	341,000	-15%
Hutang kepada Pemegang Saham	0	0	
Total Hutang Jk. Panjang	400,000	341,000	5%
Total Hutang	1,825,000	491,000	7%
Modal Disetor	1,900,000	1,900,000	0%
Laba (rug) ditahan	1,151,091	1,835,997	60%
Laba (rug) tahun berjalan	1,835,997	2,410,502	31%
Total Modal	4,887,088	6,146,499	26%
Total Pasiva (Hutang + Modal)	6,712,088	6,637,499	-1%

Gambar 9: contoh analisa horizontal pada neraca

2) *Ratio analysis*

a) Rasio likuiditas

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya (Jusuf, 2014).

Rasio Likuiditas	Formula	Keterangan
Current Ratio	$(Current\ Asset / Current\ Liabilities) \times 1\ kali$	Semakin tinggi nilai <i>Current Ratio</i> semakin likuid kondisi keuangan perusahaan
Acid Test/Quick Ratio	$(Current\ Asset - Inventory) / Current\ Liabilities$	Karena persediaan dianggap sebagai aktiva lancar yang paling sulit untuk menjadi kas, maka rasio ini hanya memperhitungkan harta lancar diluar persediaan utk membayar seluruh kewajiban lancar perusahaan
Cash Ratio	$Cash + Marketable\ Securities / Current\ Liabilities$	Rasio yang paling menjamin terpenuhinya kewajiban lancar perusahaan karena dijamin dengan kas dan surat berharga pasar uang

Tabel 2: Rasio Likuiditas

b) Rasio leverage

Analisa leverage memberikan gambaran sejauh mana perusahaan dibiayai dari pihak luar. Bagaimana tingkat keamanan pemberi pinjaman. Serta menggambarkan perbandingan antara jumlah kewajiban modal sendiri yang tersedia untuk mendanai investasi atau operasi perusahaan (Jusuf, 2014).

Rasio Leverage	Formula	Keterangan
Debt to Equity Ratio (DER)	$(\text{Total Kewajiban}/\text{Modal sendiri}) \times 1 \text{ kali}$	Semakin tinggi rasio ini maka risiko bank semakin besar dan semakin rendah tingkat keamanan dana yang dipinjamkan oleh bank dalam bisnis tersebut
Debt to Asset	$\text{Total Kewajiban} / \text{Total Asset (Aktiva)}$	Membandingkan seluruh kewajiban yang diterima perusahaan dengan aset Perumahan dan menggambarkan seberapa besar harta perusahaan telah dibiayai pinjaman bank
Capital Structure (Long Term Leverage)	$(\text{Kewajiban Jangka Panjang}/\text{Modal sendiri}) \times 1 \text{ kali}$	Membandingkan kemampuan modal sendiri untuk menjamin kewajiban jangka panjang
TIER (EBIT Coverage Ratio)	$(\text{EBIT}/\text{Interest Expense}) \times 100\%$	Membandingkan kemampuan EBIT untuk mengcover seluruh beban bunga yang harus ditanggung oleh perusahaan selama periode berjalan

Tabel 3: Rasio Leverage

c) Rasio aktifitas

Rasio aktifitas menunjukkan kemampuan dan efektifitas manajemen dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Analisa pada rasio ini juga menggambarkan tingkat efisiensi perusahaan dalam mengelola harta, kesehatan usaha dan siklus operasionalnya (Jusuf, 2014).

Rasio Aktifitas	Formula	Keterangan
Total Asset Turnover	$(\text{Penjualan Bersih}/\text{Total Aktiva}) \times 1 \text{ kali}$	Menunjukkan kemampuan manajemen dalam mengelola seluruh investasi (aktiva) guna menghasilkan penjualan. Semakin besar rasio ini semakin bagus
Fixed Asset Turnover	$(\text{Penjualan Bersih}/\text{Aktiva Tetap}) \times 1 \text{ kali}$	Mengetahui optimalisasi penggunaan aktiva tetap dalam menghasilkan penjualan khususnya pada industri manufaktur dimana aktiva tetapnya merupakan aktiva produktif

Account Receivables Turn Over	$(\text{Net Penjualan Kredit} / \text{Piutang Dagang}) \times 1 \text{ kali}$	Menunjukkan berapa kali piutang dagang dapat tertagih selama satu periode pelaporan (1 tahun). Semakin tinggi rasio ini menunjukkan: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Piutang dagang telah dikelola dengan efektif ✓ Aset/aktiva lancar yang tertanam dalam piutang dagang kecil ✓ Proses penagihan berlangsung baik
Collection Period (Days of A/R)	$(\text{Piutang Dagang} \times 365) / \text{Net Penjualan Kredit}$	Semakin pendek jangka waktu collection periode yang digambarkan dalam jumlah hari semakin efisien perusahaan mengelola asetnya yang msh berupa piutang dagang (A/R) menjadi kas
Inventory Turn Over	$(\text{Harga Pokok Penjualan} / \text{Persediaan}) \times 1 \text{ kali}$	Semakin tinggi perputarannya menunjukkan bahwa: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Persediaan nasabah telah dikelola dengan baik ✓ Holding Cost yang rendah ✓ Investasi dalam bentuk persediaan kecil ✓ Kecil kemungkinan terjadi kelebihan persediaan ✓ Namun adakalanya angka perputaran yang tinggi kemungkinan terjadi kesalahan antisipasi penjualan yang meningkat
Holding Period (Days of Inventory)	$(\text{Persediaan} \times 365) / \text{Harga Pokok Penjualan}$	Menggambarkan efisiensi perusahaan dalam mengelola persediaan. Semakin pendek semakin efisien
Account Payable Turnover	$(\text{Harga Pokok Penjualan} / \text{Hutang Dagang}) \times 1 \text{ kali}$	Menunjukkan perputaran hutang dagang dalam setahun
Payment Period (Days of Account Payable)	$(\text{Hutang Dagang} \times 365) / \text{Harga Pokok Penjualan}$	Menggambarkan efisiensi perusahaan dalam menyelesaikan hutang dagangnya. Semakin pendek jangka waktunya semakin baik pengelolaannya. Hal yang harus diperhatikan:

	<p>Bila terjadi penurunan signifikan ada kemungkinan perusahaan mengambil keuntungan potongan tunai/diskon (Pembelian tunai) dan mengambil pinjaman bank namun ada juga kemungkinan bahwa pemasok tidak mempercayai perusahaan</p> <p>Bila terjadi peningkatan signifikan ada kemungkinan pemasok memperpanjang credit term kepada perusahaan. Namun ada juga kemungkinan bahwa perusahaan sedang dalam kesulitan likuiditas dan menunggak pembayaran kepada para pemasoknya</p>
--	--

Tabel 4: Rasio Aktifitas

d) Rasio profitabilitas

Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka semakin tinggi kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan fasilitas pembiayaan yang diterimanya (Jusuf, 2014)

Rasio Profitabilitas	Formula	Keterangan
Gross Profit Margin	$(\text{Laba Kotor}/\text{Penjualan}) \times 100\%$	Menunjukkan apakah perusahaan mampu menghasilkan laba melalui hasil produk/jasa tertentu yang dihasilkan (Bisnis utama). Bila GPM negatif ada pertanda perusahaan mengalami kerugian dari bisnis utamanya
Net Profit Margin	$(\text{Laba Bersih}/\text{Penjualan}) \times 100\%$	Mengukur tingkat keuntungan bersih yang diperoleh dari bisnis & menunjukkan sejauh mana perusahaan mengelola bisnisnya. Beberapa kemungkinan bila rasio ini negatif: <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan msh baru dan produksi belum berjalan dgn tingkat normal 2. Pemberian harga khusus 3. Sedang terjadi perang harga dalam industri tsb. 4. Biaya Operasional terlalu besar 5. Biaya Operasional terlalu besar

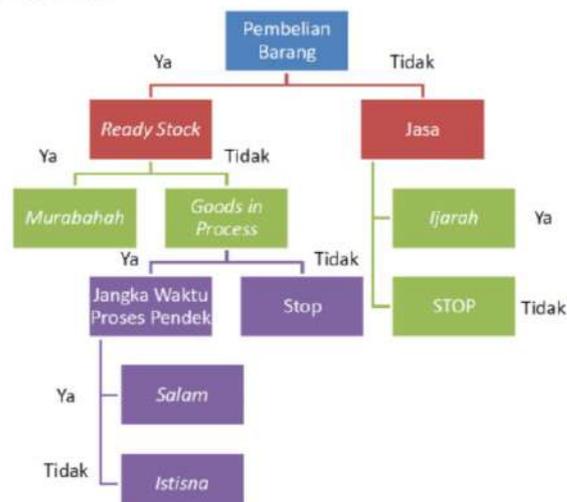
		6. Volume penjualan tidak cukup besar untuk menutup biaya operasional
Return On Equity	(Laba Bersih/Modal Sendiri) x 100%	Menunjukkan berapa besar tingkat pengembalian yang diperoleh pemegang saham atas modal yang disetorkan pada bsnis tsb.
Return On Investment	(Laba Bersih/Total Aktiva) x 100%	Mengukur efisiensi pengelolaan dana perusahaan secara keseluruhan untuk menghasilkan laba bersih perusahaan
Operating Ratio	(Harga Pokok Penjualan + Biaya Ops) /Sales	Mengukur tingkat efisiensi perusahaan, semakin tinggi semakin kurang baik, karena setiap rupiah penjualan yang dihasilkan terserap dalam biaya produksi dan operasi yang besar.

Tabel 5: Rasio profitabilitas

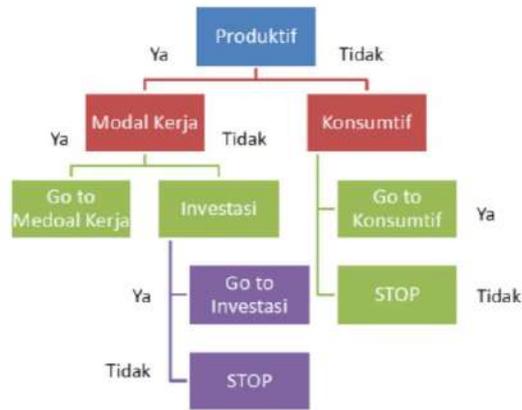
4. Struktur dan Kebutuhan Pembiayaan

a. Penentuan akad pembiayaan

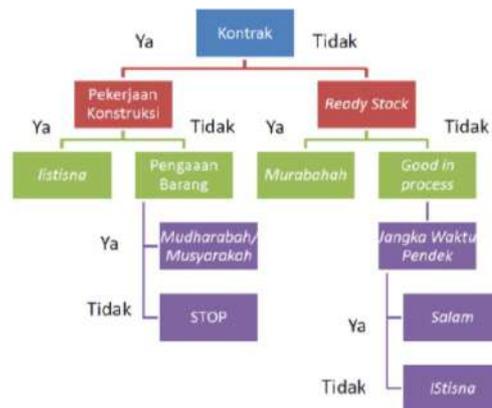
Akad pembiayaan ditentukan berdasarkan objek, kegunaan, modal kerja, investasi dan konsumtif sebagai berikut:



Gambar 10: Penentuan akad berdasar objek (Karim, 2010)



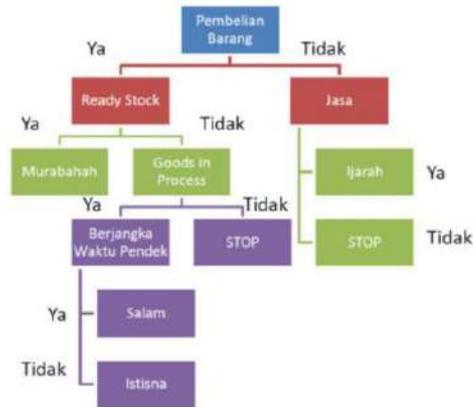
Gambar 11: Penentuan akad berdasar kegunaan (Karim, 2010)



Gambar 12: Penentuan akad modal kerja (Karim, 2010)



Gambar 12: Penentuan akad investasi (Karim, 2010)



Gambar 13: Penentuan akad konsumtif (Karim, 2010)

b. Struktur pembiayaan

1) *Murabahah*

Bapak Amir ingin membeli sebuah mobil seharga Rp. 150.000.000,-. Beliau datang ke bank syariah untuk mengajukan pembiayaan. Bank syariah menyetujui maksimal sebesar 80% dari harga mobil dan bapak Amir menyepakati membayar 20% dari harga mobil dengan dana sendiri. Jangka waktu pembiayaan selama 3 tahun (36 bulan) dan margin bank disepakati sebesar 10% untuk setiap 1 tahun pembiayaan.

- ✓ Berapa angsuran pembiayaan Pak Amir?
- ✓ Bagaimana struktur pembiayaan yang diberikan bank?

Jenis Pembiayaan		: <i>Murabahah</i>	
Tujuan penggunaan	:	Pembelian ...	A
Harga beli	:	Rp. 150.000.000	B
Margin bank	:	Rp. 36.000.000	C
Harga jual bank	:	Rp. 186.000.000	D=B+C
Uang muka	:	Rp. 30.000.000	E
Pembayaran di angsur	:	Rp. 156.000.000	F=D+E
Pembiayaan Bank	:	Rp. 120.000.000	G=B-E
Jangka Waktu	:	36 bulan	H
Angsuran/bulan	:	Rp. 4.333.333	I=F/H

Tabel 6: Struktur *murabahah* (Laksamana, 2009)

2) *Istishna*

Bapak Imam berencana membeli rumah dari developer Rp.300.000.000. Uang Muka 30% sebelum dimulai pembangunan. Rumah tersebut memerlukan proses pembangunan 4 bulan. Jumlah pembiayaan bank 70% dari harga rumah. Jangka waktu pembiayaan 1 tahun. Margin pembiayaan ditentukan nominalnya oleh bank lihat tabel. Bank bersedia membiayai dengan pencairan bertahap. Pencairan 1 dilakukan Ketika Progres pekerjaan 30 % dengan nominal pencairan 40 % dari plafond pembiayaan. Pencairan 2 dilakukan ketika Progres pekerjaan 70 % dengan pencairan 60 % dari plafond pembiayaan.

Bulan	Jenis Pekerjaan	Progres Perkejaan	Akumulasi Progres	Penerimaan Developer	Keterangan
1	Tanah Kosong	0%	0%	70.000.000	Uang Muka Nasabah
2	Fondasi, tiang pancang, dinding, batu bata, kusen	30%	30%	84.000.000	Pencairan Bank tahap 1 sebesar 40 % dari plafond
3	Tembok, Dinding, Pasang atap dan genteng	40%	70%	126.000.000	Pencairan Bank tahap 2 sebesar 60 % dari plafond
4	Lantai, Isntalasi dan finishing	30%	100%	-	
TOTAL		100%		300.000.000	

Tabel 7: Studi kasus *istishna* part 1 (Laksamana, 2009)

Uraian	Pencairan 1	Pencairan 2	Jumlah
Bulan Pencairan	Bulan 1	Bulan 2	
Jangka Waktu	12 Bulan	11 Bulan	
Pokok Pembiayaan	84.000.000	126.000.000	210.000.000
Margin	8.400.000	11.550.000	19.950.000
Pokok + Margin	92.000.000	137.550.000	229.950.000
Angsuran	7.700.000	12.504.545	20.204.545

Tabel 7: Studi kasus *istishna* part 2 (Laksamana, 2009)

Jenis Pembiayaan : <i>Istishna</i>			
Tujuan Penggunaan	:	Pembelian ... Secara indent	A
Harga Beli	:	Rp. 300.000.000	B
Margin Bank	:	Rp. 19.500.000	C
Harga Jual Bank	:	Rp. 319.500.000	D=B+C
Uang Muka	:	Rp. 70.000.000	E
Pembayaran di Angsur	:	Rp. 229.950.000	F=D-E
Pembiayaan Bank	:	Rp. 210.000.000	G
Jangka Waktu	:	12 Bulan	H
Cara Pencairan	:	Tahap 1 40 % dari Plafond jika Progress Pekerjaan 30 %	
		Tahap 2 60 % dari plafond jika progress pekerjaan 70%	
Angsuran	:	Tahap 1 Rp. 7.700.000 * 12 Bulan (1-12)	
		Tahap 2 Rp. 12.504.545 * 11 Bulan (2-12)	

Tabel 8: struktur pembiayaan *istishna* (Laksamana, 2009)

3) *Ijarah*

Ibu andi ingin menyewa sebuah ruko untuk usaha sebesar Rp. 10.000.000 per tahun. Jangka waktu sewa 3 Tahun (36 bulan). Pemilik ruko meminta pembayaran sekaligus dimuka. Ibu andi hanya memiliki dana 6.000.000. Bank Syariah bersedia membantu membayar kekurangan biaya ruko, dengan tarif ujroh sebesar 10 % per tahun dan dicicil 3 tahun.

Perhitungan dilakukan sebagai berikut:

Biaya sewa per tahun	Rp.	10.000.000	A
Jangka waktu		3 tahun	B
Total biaya sewa selama 3 tahun	Rp.	30.000.000	C= A*B
Dana dimiliki nasabah	Rp.	6.000.000	D
Pembiayaan <i>Ijarah</i>	Rp.	24.000.000	E=C-D
Tarif Ujroh		10 % per tahun	F
Ujroh	Rp.	7.200.000	G=E*F*B
Total biaya sewa	Rp.	31.200.000	H=E+G
Angsuran sewa	Rp.	866.666	I=H/(B*12)

Tabel 9: Studi kasus *ijarah* (Laksamana, 2009)

Jenis Pembiayaan : <i>Ijarah</i>			
Tujuan Penggunaan	:	Pembiayaan Sewa Ruko	A
Harga Sewa	:	Rp. 30.000.000	B
Ujroh Sewa	:	Rp. 7.200.000	C
Harga Sewa Bank	:	Rp. 37.200.000	D=B+C
Uang Muka	:	Rp. 6.000.000	E
Pembayaran di Angsur	:	Rp. 31.200.000	F=D-E
Jangka Waktu	:	36 Bulan	G
Angsuran/Bulan	:	Rp. 8666.666	H=F/G

Tabel 10: Struktur *ijarah* (Laksamana, 2009)

4) *Musyarakah*

Ibu Anik pengusaha rumah makan yang memiliki omzet rata-rata Rp. 30.000.000/bulan atau Rp. 360.000.000/tahun. Untuk memajukan usahanya beliau mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 100.000.000. Atas pembiayaan tersebut diketahui beberapa data:

- ✓ Asumsi peningkatan omzet rumah makannya setelah dibiayai meningkat sebesar 20 % dari omzet sebelum dibiayai.
- ✓ Expected return bank sebesar 10 % per tahun.
- ✓ Jangka waktu pembiayaan 1 tahun.
- ✓ Pokok pembiayaan dibayar bulan ke 12.

Pertanyaan yang diajukan adalah:

- ✓ Berapakah nisbah bagi hasil antara Bank dengan Ibu Anik?
- ✓ Bagaimana struktur pembiayaan yang diberikan?
- ✓ Bagaimana aplikasi pembayaran bagi hasil kepada Bank?

Perhitungan nisbah bagi hasil dilakukan sebagai berikut:

Omzet per tahun	Rp.	360.000.000	A
Pembiayaan bank	Rp.	100.000.000	B
Proyeksi peningkatan omzet (%)	20%		C
Proyeksi peningkatan omzet (Rp)	Rp.	72.000.000	D=A*C
Total proyeksi omzet	Rp.	432.000.000	E=A+D
Expected return Bank (%)		10%	F
Expected return Bank (Rp)	Rp.	10.000.000	G=B*F
Nisbah bagi hasil bank		2.3%	H=G/E
Nisbah bagi hasil nasabah		97.7%	I=100%-H

Tabel 11: Perhitungan *nisbah* bagi hasil

Jenis Pembiayaan	: Musyarakah
Tujuan Penggunaan	: Modal Kerja Rumah Makan
Pembiayaan Bank	: Rp. 100.000.000
Proyeksi Omzet Usaha/tahun	: Rp. 432.000.000
Jangka Waktu	: 12 Bulan
Nisbah Bank	: 2.3 %
Nisbah Nasabah	: 97.7 %
Pembayaran Bagi Hasil	: Bulanan bersamaan dengan omzet
Pembayaran Pokok	: Dibayar sekaligus di bulan ke 12

Tabel 12: Struktur pembiayaan *musyarakah* (Laksamana, 2009)

Bulan	Realisasi Omzet	Bagi Hasil	
		Bank 2.3 %	Nasabah 97.7%
1	32.000.000	736.000	31.264.000
2	34.000.000	782.000	33.218.000
3.	35.000.000	805.000	34.195.000
4.	40.000.000	920.000	39.080.000
5	41.000.000	943.000	40.057.000
6	45.000.000	1.035.000	43.965.000
7	37.000.000	851.000	36.149.000
8.	32.000.000	736.000	31.264.000
9.	33.500.000	770.500	32.729.500
10	28.000.000	644.000	27.356.000
11	39.500.000	908.500	38.591.500
12	42.000.000	966.000	42.034.000
Total	439.000.000	10.097.000	428.903.000

Tabel 13: perhitungan bagi hasil bulanan *musyarakah* (Laksamana, 2009)

Dari contoh ilustrasi bagi hasil yang diterima bank dari nasabah mengalami fluktuasi seiring naik turunnya pendapatan usaha atau omzet rumah makan bu Anik. Secara akumulasi realisasi pendapatan setahun setelah dibiayai bank mencapai Rp. 439.000.000 atau lebih tinggi dari proyeksi awal sebesar Rp. 432.000.000. Pendapatan bank yang semula diproyeksikan Rp. 10.000.000 setelah direalisasikan setahun mencapai Rp. 10.097.000.

c. Analisa kebutuhan pembiayaan

1) Konsumtif

Pembiayaan Konsumtif (Konsumer) adalah Pembiayaan yang diberikan untuk keperluan konsumsi pribadi, seperti pembelian kendaraan, rumah, peralatan rumah tangga. Objek yang dibeli merupakan barang-barang yang dibutuhkan nasabah untuk memenuhi kebutuhannya. Bank tidak memberikan pembiayaan 100% sehingga nasabah harus memiliki dana pribadi untuk membeli dalam bentuk uang muka. Besaran uang

muka ditentukan oleh masing-masing bank sesuai dengan kebijakan internal. Namun mayoritas pembatasan pembiayaan konsumtif adalah 80% dari harga untuk pembelian rumah. Sedangkan untuk pembelian kendaraan dan peralatan rumah tangga bank hanya membiayai sebesar 70%. Kelayakan pembiayaan konsumen dihitung berdasarkan *Debt to Service Ratio* (DSR) yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur batasan maksimal dari penghasilan. Lazimnya batasan maksimal DSR adalah 40% dari penghasilan nasabah

2) Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang diberikan untuk membiayai kebutuhan usaha atau bisnis nasabah. Kebutuhan nasabah untuk usaha umumnya meliputi kebutuhan modal kerja dan investasi. Dalam modal kerja manufaktur dikenal siklus usaha *asset conversion cycle* yaitu siklus yang menggambarkan perputaran usaha.



Gambar 14: *Asset conversion cycle* (Laksamana, 2009)

a) Perhitungan modal kerja

Metode perhitungan modal kerja perlu mengetahui *Turn Over Period* (TOP) (Laksamana, 2009). TOP adalah jumlah hari yang dibutuhkan dalam siklus perputaran usaha. TOP Dihitung dengan pendekatan rasio aktifitas. Data yang digunakan adalah data realisasi keuangan tahun terakhir (data terbaru dari usaha yang sudah berjalan):

Perputaran uang tunai	:	$(\text{Saldo kas}/\text{Penjualan}) * 365 \text{ hari}$	= xxx hari
Perputaran persediaan	:	$(\text{Persediaan}/\text{Penjualan}) * 365 \text{ hari}$	= xxx hari
Perputaran piutang	:	$(\text{Piutang}/\text{Penjualan}) * 365 \text{ hari}$	= xxx hari +
TOP			= xxx hari

Dengan mengetahui jumlah hari TOP, akan diketahui jumlah kebutuhan modal kerja yang wajar sesuai kondisi usaha nasabah & proyeksi peningkatan penjualan yang dihaparkan dengan rumus

$$\text{KMK} = (\text{HPP} * \text{TOP}) / 365$$

KMK = Kebutuhan Modal Kerja

HPP = Harga pokok produksi/ Harga pokok penjualan setelah pembiayaan dari bank

Maksimal jumlah pembiayaan yang dapat diberikan yang besarnya ditetapkan dengan maksimum prosentase tertentu dari KMK setelah dikurangi utang lancar.

$$\text{Pembiayaan Bank} = N\% * (\text{KMK} - \text{Utang lancar})$$

PT. Gemilang Sejahtera Seluler mengajukan pembiayaan ke Bank Syariah untuk tambahan modal kerja perdagangan handphone & voucher. Berapa pembiayaan yang dapat diberikan kepada PT. Gemilang Sejahtera Seluler, jika diperoleh informasi sbb:

Penjualan	:	Rp.	200.000.000	
Saldo kas	:	Rp.	30.000.000	
Persediaan barang	:	Rp.	40.000.000	
Piutang dagang	:	Rp.	10.000.000	
Utang dagang/ utang lancar	:	Rp.	20.000.000	
HPP	:	Rp.	80% dari penjualan	
Data lain	:			<ul style="list-style-type: none"> ✓ PT. Gemilang Sejahtera seluler menginginkan kenaikan penjualan sebesar 30% dibanding tahun lalu menjadi Rp. 260.000.000 ✓ Kebijakan maksimum pembiayaan bank sebesar 75% dari kebutuhan modal kerja

Maka jawabannya adalah sebagai berikut:

TOP (pembulatan hari ke bawah)			
Perputaran Uang Tunai	:	$(30.000.000/200.000.000) * 365$	= 54 hari
Perputaran Pesediaan	:	$(40.000.000/200.000.000) * 365$	= 73 hari
Perputaran Piutang	:	$(10.000.000/200.000.000) * 365$	= 18 hari
TOP			= 145 hari
KMK	:	$(80\% * 260.000.000 * 145)/365$	= 82.630.136
Pembiayaan Bank	:	$75\% * (82.630.136 - 20.000.000)$	= 62.630.136

b) Perhitungan kelayakan pembiayaan modal kerja

Kewajiban nasabah terkait angsuran akan diperhitungkan dalam pembuatan proyeksi laporan keuangan neraca laba-rugi. Dari proyeksi keuangan tersebut dapat dihitung kemampuan membayar nasabah dalam membayar kewajiban kepada bank. Adapun perhitungannya adalah sebagai berikut (Laksamana, 2009):

Laba Operasional	:	Rp. xxx	A
Kewajiban:	:		
✓ Kewajiban Eksisting	:	Rp. xxx	B
✓ Kewajiban Bank Lain	:	Rp. xxx	C
✓ Kewajiban Fasilitas Baru	:	Rp. xxx	D
Jumlah Kewajiban	:	Rp. xxx	E=B+C+D

Coverage Ratio = A/E

- ✓ Bila CR <100% : Tidak layak
- ✓ Bila CR 100%-120% : Cukup aman
- ✓ Bila CR >120% : Aman untuk dibiayai

Sebagai contoh dapat disimulasikan dengan perhitungan sebagai berikut:

Laba Operasional	:	Rp. 40.000.000	A
Kewajiban:	:		
✓ Kewajiban Eksisting	:	Rp. 5.000.000	B
✓ Kewajiban Bank Lain	:	Rp. 3.500.000	C
✓ Kewajiban Fasilitas Baru	:	Rp. 10.000.000	D
Jumlah Kewajiban	:	Rp. 18.500.000	E=B+C+D
Coverage Ratio = A/E	:	40.000.000/ 18.500.000 = 216%	
Kesimpulan	:	Aman untuk dibiayai	

5. Penyusunan Aliran Kas (Cash Flow) pada Analisa Pembiayaan

a. Manfaat penyusunan *cash flow*

- 1) Menentukan jumlah dana yang diperlukan sehubungan investasi jangka panjang perusahaan
- 2) Mengetahui jangka waktu *grace periode* yang diperlukan sebelum perusahaan mampu melakukan pembayaran angsuran
- 3) Mengetahui kemampuan perusahaan untuk melakukan pembayaran angsuran

b. Prinsip penyusunan *cash flow*

- 1) Pendapatan diakui saat uang diterima
- 2) Biaya diakui saat uang dikeluarkan
- 3) *Cash flow* disusun berdasarkan proyeksi dan berdasarkan informasi serta asumsi valid
- 4) Tidak memperhitungkan biaya non-kas seperti amortisasi dan depresiasi

Penjualan Bersih	:	1.000
Harga Pokok Penjualan	:	800
Laba Kotor	:	200
Biaya Operasional		
Gaji/Bonus	:	50
Depresiasi	:	20
Lain-lain	:	40
Total	:	110
Laba Bersih Operasional	:	90
Pajak Penghasilan	:	30
Laba Bersih Setelah pajak	:	60

Dalam perhitungan *cash flow* kita tidak memperhitungkan depresiasi sehingga perhitungan untuk *cash flow* menjadi :

Laba Bersih	:	60
Depresiasi	:	20
cash flow	:	80

Gambar 14: perhitungan *cash flow* (Laksamana, 2009)

5) Konsep penyusunan *cash flow*

Aktifitas	Kas Masuk (Cash In)	Kas Keluar (Cash Out)
Operasi	Pembayaran termin Proyek	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Biaya langsung proyek ▪ Biaya tidak langsung proyek
Investasi	Penjualan asset tidak lancar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pembelian mesin & peralatan
Pendanaan	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Self-financing</i> ▪ Uang muka proyek ▪ Pencairan pembiayaan bank ▪ Utang dagang dari pemasok 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pembayaran kewajiban kepada bank ▪ Pelunasan pokok pembiayaan ▪ Pembayaran utang pemasok

Tabel 14: Konsep penyusunan *cash flow* (Laksamana, 2009)

- 6) *Peak deficit cash flow* tercermin pada aktifitas operasi. Bank membiayai kebutuhan modal kerja 70% dari angka *peak deficit cash flow*. Dengan demikian nasabah diwajibkan memiliki *self-financing* sebesar 30% dan harus diyakini sumber dananya bukan dari utang pihak lain.
- 7) Pembiayaan dicairkan bersamaan dengan disetorkannya *self-financing*
- 8) Pembayaran pokok sebagai pelunasan dilakukan bila telah ada pembayaran proyek kepada nasabah dari pemberi proyek
- 9) Kemampuan membayar nasabah (*repayment capacity*) dapat terlihat pada saldo akhir *cash flow*. Bila surplus maka nasabah mampu mengembalikan pembiayaan.

c. Format penyusunan *cash flow*

Uraian		Bulan 1	Bulan 2	dst
1	Aktifitas Operasional			
	<i>Cash In</i>	A	N	
	<i>Cash Out</i>	B	O	
	<i>Net Cash Flow</i>	C=A-B	P=N-O	
	Akumulasi Peak Deficit	D=C	Q=D+P	
2	Aktifitas Investasi			
	<i>Cash In</i>	E	R	
	<i>Cash Out</i>	F	S	
	<i>Net Cash Flow</i>	G=E-F	T=R-S	
3	Aktifitas Pendanaan			
	<i>Cash In</i>	H	U	
	<i>Cash Out</i>	I	V	
	<i>Net Cash Flow</i>	J=H-I	W=U-V	
4	Saldo Aktifitas Kas	K= C+G+J	X=P+T+W	
5	Saldo Kas Awal	L	Y=M	
6	Saldo Kas Akhir	M=K-L	Z=X-Y	

Tabel 15: Penyusunan *cash flow* (Laksamana, 2009)

d. Studi kasus

1) Data proyek yang dikerjakan

Uraian	Proyek A	Proyek B
Nilai Proyek	750.000	500.000
RAB Proyek	600.000	400.000
Jangka Waktu	4 bulan (bulan 1- 4)	3 bulan (bulan 2-4)
Uang Muka Proyek	10 % diterima bulan 1	10 % diterima bulan 2
Pembayaran Proyek	Turnkey (diterima setelah proyek selesai 100%)	Turnkey (diterima setelah proyek selesai 100%)

Tabel 16: Simulasi data proyek

2) Perhitungan cash flow adalah sebagai berikut :

URAIAN	BULAN 1	BULAN 2	BULAN 3	BULAN 4	BULAN 5
A AKTIFITAS OPERASIONAL					
<i>Cash in</i>					
Pembayaran termin Proyek A	-	-	-	-	675,000
Pembayaran termin Proyek B	-	-	-	-	450,000
Penerimaan Operasional	-	-	-	-	1,125,000
<i>Cash out</i>					
Biaya Langsung					
- Material Proyek	200,000	300,000	230,000	-	-
- Upah Pekerjaan	40,000	70,000	60,000	100,000	-
Biaya Tidak Langsung					
- Biaya marketing	5,000	5,000	5,000	5,000	-
- Biaya Umum & Administrasi	10,000	10,000	10,000	10,000	-
- Biaya Gaji	20,000	20,000	20,000	20,000	-
Pengeluaran Operasional	275,000	405,000	325,000	135,000	-
Net Cash Flow Operasional	(275,000)	(405,000)	(325,000)	(135,000)	1,125,000
Akumulasi Peak Deficit	(275,000)	(680,000)	(1,005,000)	(1,140,000)	(15,000)
B AKTIFITAS INVESTASI					
<i>Cash in</i>	-	-	-	-	-
<i>Cash out</i>	-	-	-	-	-
Net Cash Flow Investasi	-	-	-	-	-
C AKTIVITAS PENDANAAN					
<i>Cash In</i>					
- Self Financing	200,000	104,500	-	-	-
- Uang Muka Proyek A	75,000	-	-	-	-
- Uang Muka Proyek B	-	50,000	-	-	-
- Pembiayaan Bank	-	270,000	330,000	110,500	-
Penerimaan Pendanaan	275,000	424,500	330,000	110,500	-
<i>Cash out</i>					
Pembayaran Bagi Hasil	-	-	-	-	19,756
Pembayaran Pokok	-	-	-	-	710,500
Pengeluaran Pendanaan	-	-	-	-	730,256
Net Cash Flow Pendanaan	275,000	424,500	330,000	110,500	(730,256)
SALDO AKTIFITAS KAS	-	19,500	5,000	(24,500)	394,744
SALDO KAS AWAL	-	-	19,500	24,500	-
SALDO KAS AKHIR	-	19,500	24,500	-	394,744

Tabel 17: perhitungan cash flow

- 3) Dari perhitungan diketahui *peak deficit cash flow* terjadi pada bulan ke 4 sebesar Rp. 1.140.000.000. Angka ini menunjukkan jumlah dana yang dibutuhkan nasabah untuk menyelesaikan proyek.
- 4) Bank tidak akan membiayai semua kebutuhan nasabah. Lazimnya bank mensyaratkan 70% *self-financing* sebagai bentuk *syirkah*
- 5) Perhatikan uang muka yang didapatkan dari pemberi kerja (*bowheer*) yang akan menjadi pengurang kebutuhan pendanaan. Dengan demikian komposisi pendanaan adalah sbb:

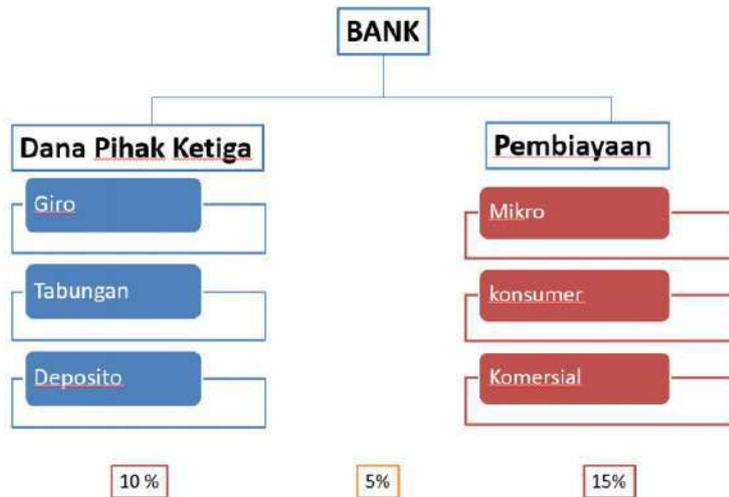
<i>Peack devicit</i>	:	1.140.000.000	
Uang muka proyek	:	<u>125.000.000</u>	- (10% dari total proyek)
	:	1.015.000.000	
Pembiayaan bank	:	<u>710.500.000</u>	- (70% * 1.015.000.000)
<i>Self-financing</i>	:	304.500.000	

- 6) Dalam contoh tidak ada aktifitas investasi untuk proyek
- 7) Pada aktifitas pendanaan, realisasi penerimaan diatur sehingga dana yang ada mencukupi kebutuhan operasional dimana acuannya terlihat pada kecukupan saldo kas akhir. Pada kasus ini seting penerimaan pendanaan diproyeksikan sebagai berikut:
 - a) *Self-financing* sebesar Rp. 304.500.000 direalisasikan dalam 2 tahap, yaitu sebesar Rp. 200.000.000 pada bulan 1 dan Rp. 104.500.000 pada bulan 2
 - b) uang muka masing-masing proyek diterima sebesar 10 % pada saat mulainya proyek. Proyek A sebesar Rp. 75.000.000 diterima pada bulan 1 dan proyek B sebesar Rp. 50.000.000 pada bulan ke 2
 - c) Pembiayaan Bank sebesar RP. 710.500.000 dicairkan dalam 3 tahap. Tahap 1 Rp. 270.000.000 pada bulan ke 2. Tahap 2 Rp. 330.000.000 pada bulan ke 3. Tahap ke 3 Rp. 110.500.000 pada bulan ke 4

6. Penetapan Margin Keuntungan dan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan

a. Gambaran pengambilan keuntungan perbankan syariah

Bank merupakan lembaga intermediasi keuangan dengan menghimpun dana dalam produk giro, tabungan dan deposito serta menyalurkannya dalam pembiayaan. Selisih biaya yang timbul antara penghimpunan dan penyaluran dana menjadi margin keuntungan bagi bank syariah.



Gambar 15: simulasi pengambilan keuntungan

b. Jenis kontrak bank syariah (Karim, 2010)

- 1) *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) adalah kontrak yang tingkat pengembaliannya tidak dapat dipastikan oleh bank karena tergantung pada perkembangan aset riil yang dibiayai olehnya (oleh bank).
- 2) *Natural Certainty Contracts* (NCC) adalah kontrak yang tingkat pengembaliannya dapat dipastikan oleh pihak bank.

c. Referensi margin keuntungan

- 1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah Tingkat keuntungan rata-rata beberapa Bank Syariah sebagai kompetitor langsung.
- 2) *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah Tingkat suku bunga rata-rata beberapa Bank konvensional sebagai kompetitor tidak langsung
- 3) *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) adalah Tingkat kompetitif yang diharapkan dapat diberikan pada pihak ketiga.
- 4) *Acquiring Cost* adalah biaya langsung yang dikeluarkan terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga
- 5) *Overhead Cost* adalah biaya tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga



Gambar 16: referensi margin keuntungan (Karim, 2010)

d. Penetapan harga jual

Penetapan harga jual dilakukan sebagai berikut:



Gambar 17: penetapan harga jual

e. Pengakuan angsuran harga jual (Karim, 2010)

1) Flat

Perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara bertahap dari suatu periode ke periode lainnya, walaupun sisa pokok pembiayaan menurun sebagai akibat angsuran terhadap pokok



Gambar 18: Angsuran menurun

Rumus angsuran flat adalah sebagai berikut:

P	:	Pokok
m	:	Margin/pricing
t	:	Jangka waktu (bulan)
Cicilan pokok per-bulan	:	P/t
Margin bulan ke-z	:	$P * (m / 12)$
Total margin per bulan yang harus dibayar	:	$P * (m / 12) * t$

Ahmad mendapatkan Pembiayaan sebesar Rp 100.000.000,- dengan jangka waktu 12 bulan. Bank tersebut memberikan margin setahunnya 16%. Berapakah angsuran per bulan yang harus dibayar?

P	:	Rp. 100.000.000
m	:	16%
t	:	12 bulan
Cicilan pokok	:	$Rp. 100.000.000 / 12 = Rp. 8.333.333$
Margin	:	$Rp. 100.000.000 * 16\% / 12 = Rp. 1.333.333$
Angsuran per bulan	:	$Rp. 8.333.333 + Rp. 1.333.333 = Rp. 9.666.666$

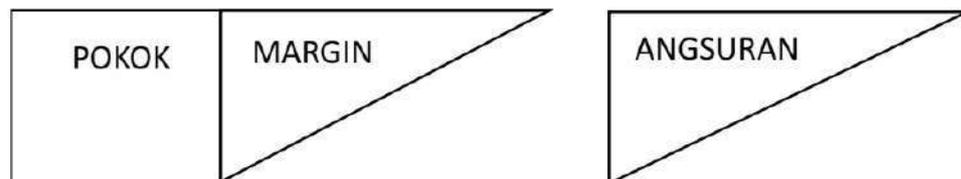
Plafond	100,000,000	Harga Beli	100,000,000
Jangka Waktu	12 bulan	Margin	16,000,000
Margin	16%	Harga Jual	116,000,000
Margin (Rp)	16,000,000	Jangka Waktu	12 bulan
Harga Jual	116,000,000	Angsuran per Bulan	9,666,667

Bulan Ke	Tanggal	Sisa Pokok	Angsuran		Total Angsuran	Sisa Kewajiban
			Pokok	Margin		
		100,000,000				116,000,000
1	1-Jan-23	91,666,667	8,333,333	1,333,333	9,666,667	106,333,333
2	1-Feb-23	83,333,333	8,333,333	1,333,333	9,666,667	96,666,667
3	1-Mar-23	75,000,000	8,333,333	1,333,333	9,666,667	87,000,000
4	1-Apr-23	66,666,667	8,333,333	1,333,333	9,666,667	77,333,333
5	1-May-23	58,333,333	8,333,333	1,333,333	9,666,667	67,666,667
6	1-Jun-23	50,000,000	8,333,333	1,333,333	9,666,667	58,000,000
7	1-Jul-23	41,666,667	8,333,333	1,333,333	9,666,667	48,333,333
8	1-Aug-23	33,333,333	8,333,333	1,333,333	9,666,667	38,666,667
9	1-Sep-23	25,000,000	8,333,333	1,333,333	9,666,667	29,000,000
10	1-Oct-23	16,666,667	8,333,333	1,333,333	9,666,667	19,333,333
11	1-Nov-23	8,333,333	8,333,333	1,333,333	9,666,667	9,666,667
12	1-Dec-23	0	8,333,333	1,333,333	9,666,667	-
Total			100,000,000	16,000,000	116,000,000	

Tabel 18: Tabel angsruan Flat

2) Menurun

Perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan pokok. Jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.



Gambar 19: Angsuran menurun

Rumus angsuran menurun adalah sebagai berikut:

P	=	Pokok
m	=	Margin/pricing
t	=	Jangka waktu (bulan)
Cicilan pokok per-bulan	=	P/t
Margin bulan ke-z	=	$(P - ((z-1) * \text{cicilan pokok})) * t / 12$

Budi mengajukan pembiayaan di bank sebesar Rp 100.000.000,- dengan margin efektif 16% per tahun. Bank memberikan jangka waktu 12 bulan. Berapakah angsuran yang harus dibayar Budi?

P	:	100.000.000
m	:	16%
t	:	12 bulan
Cicilan pokok per-bulan	:	$100.000.000 / 12 = 8.333.333$
Margin bulan ke-1	:	$(Rp\ 100.000.000 - (0 \times Rp\ 8.333.333)) \times 16\% / 12 = Rp\ 1.333.333$

Cicilan bulan ke-1 : Rp 8.333.333 + Rp 1.333.333 = Rp 9.666.667

Margin bulan ke-2 : $(Rp\ 100.000.000 - (1 \times Rp\ 8.333.333)) \times 16\% / 12 = Rp\ 1.222.222$
 Cicilan bulan ke-2 : Rp 8.333.333 + Rp 1.222.222 = Rp 9.555.556

Margin bulan ke-3 : $(Rp\ 100.000.000 - (2 \times Rp\ 8.333.333)) \times 16\% / 12 = Rp\ 1.111.111$
 Cicilan bulan ke-3 : Rp 8.333.333 + Rp 1.111.111,12 = Rp 9.444.444

dst

Plafond	100,000,000	Harga Beli	100,000,000
Jangka Waktu	12 bulan	Margin	8,666,667
Margin	16%	Harga Jual	108,666,667
Margin (Rp)	8,666,667	Jangka Waktu	12 bulan
Harga Jual	108,666,667	Angsuran per Bulan	Sesuai Tabel

Bulan Ke	Tanggal	Sisa Pokok	Angsuran		Total Angsuran	Sisa Kewajiban
			Pokok	Margin		
		100,000,000				108,666,667
1	1-Jan-23	91,666,667	8,333,333	1,333,333	9,666,667	99,000,000
2	1-Feb-23	83,333,333	8,333,333	1,222,222	9,555,556	89,444,444
3	1-Mar-23	75,000,000	8,333,333	1,111,111	9,444,444	80,000,000
4	1-Apr-23	66,666,667	8,333,333	1,000,000	9,333,333	70,666,667
5	1-May-23	58,333,333	8,333,333	888,889	9,222,222	61,444,444
6	1-Jun-23	50,000,000	8,333,333	777,778	9,111,111	52,333,333
7	1-Jul-23	41,666,667	8,333,333	666,667	9,000,000	43,333,333
8	1-Aug-23	33,333,333	8,333,333	555,556	8,888,889	34,444,444
9	1-Sep-23	25,000,000	8,333,333	444,444	8,777,778	25,666,667
10	1-Oct-23	16,666,667	8,333,333	333,333	8,666,667	17,000,000
11	1-Nov-23	8,333,333	8,333,333	222,222	8,555,556	8,444,444
12	1-Dec-23	0	8,333,333	111,111	8,444,444	-
Total			100,000,000	8,666,667	108,666,667	

Tabel 18: Tabel angsuran Menurun

3) Anuitas

Perhitungan anuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran pokok dan margin secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran pokok yang semakin membesar dan margin semakin menurun.



Gambar 19: Angsuran Anuitas

a) Rumus total angsuran bulanan anuitas

$$P * \left(\frac{\frac{m}{12}}{1 - \left(1 + \frac{m}{12}\right)^{-t}} \right)$$

- P = Pokok
- m = Margin/pricing
- t = Jangka waktu (bulan)

b) Rumus angsuran margin bulanan anuitas

$$\text{Margin} = \text{margin (pricing)} / 12 * \text{Sisa Pokok}$$

c) Rumus angsuran pokok bulanan anuitas

$$\text{Pokok} = \text{total angsuran bulanan} - \text{angsuran margin bulanan}$$

d) Studi kasus angsuran anuitas

Budi mendapatkan pembiayaan sebesar Rp. 100.000.000. Jangka Waktu 12 bulan. Margin sebesar 16 %.

Plafond	100,000,000	Harga Beli	100,000,000
Jangka Waktu	12 bulan	Margin	8,877,029
Margin	16%	Harga Jual	108,877,029
Margin (Rp)	8,877,029	Jangka Waktu	12 bulan
Harga Jual	108,877,029	Angsuran per Bulan	9,073,086

Bulan Ke	Tanggal	Sisa Pokok	Angsuran		Total Angsuran	Sisa Kewajiban
			Pokok	Margin		
		100,000,000				108,877,029
1	1-Jan-23	92,260,248	7,739,752	1,333,333	9,073,086	99,803,944
2	1-Feb-23	84,417,298	7,842,949	1,230,137	9,073,086	90,730,858
3	1-Mar-23	76,469,777	7,947,522	1,125,564	9,073,086	81,657,772
4	1-Apr-23	68,416,288	8,053,489	1,019,597	9,073,086	72,584,686
5	1-May-23	60,255,419	8,160,869	912,217	9,073,086	63,511,601
6	1-Jun-23	51,985,739	8,269,680	803,406	9,073,086	54,438,515
7	1-Jul-23	43,605,796	8,379,943	693,143	9,073,086	45,365,429
8	1-Aug-23	35,114,121	8,491,675	581,411	9,073,086	36,292,343
9	1-Sep-23	26,509,224	8,604,898	468,188	9,073,086	27,219,257
10	1-Oct-23	17,789,594	8,719,629	353,456	9,073,086	18,146,172
11	1-Nov-23	8,953,703	8,835,891	237,195	9,073,086	9,073,086
12	1-Dec-23	-	8,953,703	119,383	9,073,086	-
Total			100,000,000	8,877,029	108,877,029	

Tabel 19: Tabel angsuran Anuitas

f. Penetapan nisbah bagi hasil

Nisbah bagi hasil diterapkan pada pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC) sebagai contoh adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Penetapan nisbah bagi hasil berdasarkan referensi tingkat margin (keuntungan) dan perkiraan tingkat keuntungan bisnis/ proyek yang dibiayai. Referensi tingkat margin ditentukan berdasarkan rapat ALCO (*Asset Liabilities Committee*). ALCO adalah komite pendukung Direksi dengan tugas menganalisa dan mengevaluasi pengelolaan aset dan liabilitas, serta pengambilan keputusan yang terkait melalui perumusan kebijakan, strategi dan sasaran untuk mengelola aset dan liabilitas Bank secara terintegrasi. Sedangkan perkiraan tingkat keuntungan bisnis

berdasarkan perkiraan penjualan, Lama *cash to cash cycle*, Perkiraan biaya-biaya langsung, Perkiraan biaya biaya tidak langsung dan *delayed factor*. Menurut Adiwarmar A Karim penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan oleh penentuan nisbah keuntungan, penentuan nisbah bagi hasil pendapatan dan penentuan nisbah bagi hasil penjualan. (Karim, 2010)

- g. Perhitungan proyeksi nisbah bagi hasil (Laksamana, 2009)

$$\text{Nisbah Bank} = \frac{\text{Plafond Pembiayaan} * \text{Expected Return}}{\text{Proyeksi Pendapatan Nasabah}} * 100\%$$

Contoh perhitungan nisbah bagi hasil:

Plafond	:	Rp. 1.000.000.000	A
Expected return	:	12 % per tahun	B
Proyeksi pendapatan nasabah per tahun	:	Rp. 5.000.000.000	C
Nisbah Bank	:	2.4%	D=((A*B)/C) * 100%
Nisbah Nasabah	:	97.6%	E=100% - D

Sedangkan penentuan nisbah bagi hasil berdasarkan *Expected Profit Rate* (EPR). Pada umumnya, untuk menentukan nisbah bagi hasil, perlu diperhatikan aspek data usaha, Kemampuan angsuran, Hasil usaha yang dijalankan/tingkat return actual bisnis, Tingkat return yang diharapkan, Nisbah pembiayaan dan distribusi pembagian hasil. Metode EPR diperoleh berdasarkan: tingkat keuntungan rata-rata pada industry sejenis, pertumbuhan ekonomi, dihitung dari nilai *required profit rate* (rpr) yang berlaku di bank yang bersangkutan. (Muhammad, 2005)

Dengan demikian nisbah bagi hasil dapat dihitung dengan rumus sbb:

$$\text{Nisbah Bank} = \frac{\text{Expected Profit Rate (EPR)}}{\text{Expected Return Bisnis yang dibiayai (ERB)}} * 100\%$$

Nisbah Nasabah	:	100% - Nisbah Bank
Aktual return bank	:	nisbah bank + <i>actual return bisnis</i>

Diketahui data ekonomi sbb: tingkat return bisnis jual beli sepeda motor adalah sebesar 7%. Dari tingkat return bisnis tersebut, bank syariah menargetkan keuntungannya sebesar 3%. Dengan demikian, nisbah bank & nasabah dapat diperhitungkan sbb:

$$\begin{aligned} \text{Nisbah Bank} &= \frac{\text{EPR}}{\text{ERB}} * 100\% \rightarrow = \frac{3\%}{7\%} * 100\% = 42,86\% \\ \text{Nisbah Nasabah} &= 100\% - 42,86\% = 57,14\% \end{aligned}$$

7. Analisa Agunan Pembiayaan

Agunan adalah Jaminan tambahan, baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang diserahkan oleh pemilik agunan kepada bank syariah guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah penerima fasilitas pembiayaan. (UU No.21/2008 Pasal 1 Ayat 26). Penilaian adalah Proses pekerjaan seorang penilai agunan, baik penilai independen atau penilai internal bank (penilai intern bank) dalam memberikan suatu estimasi atau taksiran dan pendapat atas nilai ekonomis dari suatu agunan pada saat tertentu yang disampaikan dengan pernyataan secara

tertulis berdasarkan analisis terhadap fakta-fakta objektif dan relevan menurut metode dan prinsip-prinsip yang berlaku umum yang ditetapkan dalam asosiasi dan instansi yang berwenang. Penilai adalah orang yang melakukan penilaian agunan dilapangan, baik dari internal bank maupun eksternal (independen) berdasarkan kode etik penilai Indonesia serta ketentuan lainnya yang berlaku. (AO Silang/AOM/Petugas yang ditunjuk yang bertugas melakukan penilaian agunan dilapangan.

Nilai Pasar Wajar (Nilai Taksasi) adalah jumlah uang yang diperkirakan dapat diperoleh dari transaksi jual beli atau hasil penukaran suatu asset pada tanggal penilaian setelah dikurangi dengan biaya-biaya transaksi, pihak penjual dan pembeli sebelumnya tidak mempunyai ikatan, memiliki pengetahuan tentang asset yang diperdagangkan dan melakukan transaksi tidak dalam keadaan terpaksa. Nilai taksasi diperoleh dengan membandingkan harga dari beberapa sumber yang relevan dengan jenis agunan yang dinilai. Misalnya berasal dari: developer, broker, pejabat desa/kelurahan, NJOP/PBB, Dealer, show room, surat kabar, majalah, marketplace serta sumber-sumber lain yang dapat dipertanggungjawabkan.

Jaminan pembiayaan menurut (UU Perbankan Syariah 21/2008 Pasal 23) adalah Jaminan bank kepada nasabah atas hasil analisa & evaluasi karakter, kemampuan, modal serta prospek calon nasabah. Biasanya tercermin dalam cashflow. Hal ini disebut *frist way out*. Jaminan yang didasarkan dari likuidasi agunan *second way out*. Sedangkan agunan pembiayaan berdasar sumber pendaannya terdapat agunan pokok dan agunan tambahan. Berdasarkan wujudnya, yaitu agunan berwujud: asset yang dapat disentuh (seperti rumah, mesin & kendaraan); agunan tidak berwujud: agunan yang karena undang-undang menggolongkannya kedalam golongan itu (seperti *good will, personal guarantee, corporate guarantee* dalam bentuk akta tertulis misal SK). Berdasarkan sifat benda yaitu: Benda Bergerak dan Benda tidak bergerak.

a. Jenis agunan

1) Kebendaan

- a) *Cash collateral*
- b) *Personal guarantee*
- c) *Corporate guarantee*
- d) Piutang

2) Non-kebendaan

- a) Benda bergerak : bisa dipindahkan atau bobot <20 m³
- b) Benda tidak bergerak : tidak bisa dipindahkan atau bobot >20 m³

b. Kunci penilaian agunan

- 1) Prinsip kehati-hatian
- 2) Mengetahui harga pasar (sumber transaksi terbaru/ penawaran wilayah sekitar jaminan)
- 3) Mengantisipasi kemungkinan depresiasi (penurunan harga)
- 4) Mengetahui marketabilitas (harga jual kembali)

c. Pembobotan nilai likuidasi Nilai likuidasi tanah

Kategori	Keterangan	Bobot
Status kepemilikan	Milik sendiri/suami/ isteri	70 %
	Milik Pengurus Badan Usaha	60 %
	Milik pihak ketiga	40 %
Peruntukan	Perkantoran / Perniagaan	70 %
	Permukiman	65 %
	Kawasan Indusri / wisata	60 %
	Perkebunan/ Persawahan	50 %
	Lainnya	40%
Kondisi	Tanah Matang	70 %
	Pesawahan /rawa	50 %
	Perbukitan	25 %

Tabel 20: Pembobotan likuidasi tanah (Laksamana, 2009)

d. Nilai likuidasi bangunan

Kategori	Keterangan	Bobot
Status kepemilikan	Milik sendiri/suami/ isteri	70 %
	Milik Pengurus Badan Usaha	65 %
	Milik pihak ketiga	50 %
Peruntukan	Ruko dan sejenisnya	70 %
	Perkantoran	65 %
	Perumahan/ tempat tinggal	60 %
	Pabrik/ Gedung	50 %
	Lainnya	30 %
Umur Bangunan	< 1 tahun	70 %
	1-3 tahun	60 %
	3-5 tahun	55 %
	5 tahun	50 %

Tabel 21: Pembobotan likuidasi bangunan (Laksamana, 2009)

e. Nilai likuidasi kendaraan bermotor

Kategori	Keterangan	Bobot
Usia kendaraan	< 1 Tahun	80 %
	1-2 Tahun	70 %
	2-3 Tahun	60 %
	3-4 Tahun	55 %
	> 4 Tahun	50 %
Kepemilikan	Pribadi	70 %
	Dinas	60 %
	Disewakan	50 %
Jenis kendaraan	Sedan / Pribadi	75 %
	Niaga	70 %
	Pick Up	65 %
	Truck	60 %
	Alat Berat	55 %

Negara pembuat	Jepang	80 %
	Eropa	75 %
	Korea	65 %

Tabel 23: Pembobotan likuidasi Kendaraan bermotor (Laksamana, 2009)

1) Contoh kasus

Hitunglah nilai likuidasi mobil sedan buatan jepang dengan harga pasar sebesar Rp. 300.000.000 dengan data sebagai berikut :

Kriteria	Keterangan	Bobot
Usia Maksimal	1 Tahun	80 %
Milik	Pribadi	70 %
Jenis	Sedan	75 %
Negara Pembuat	Jepang	80 %
Rata-Rata Bobot		76.25 %
Nilai Likuidasi	= 76.25 % * 300.000.000 = 228.750.000	

Tabel 24: studi kasus likuidasi agunan

Jika nasabah mengajukan pembiayaan ke Bank dengan jaminan tersebut, nominal pembiayaan yang dapat diberikan adalah sebesar Rp. 228.750.000

f. Pengikatan agunan

Agunan	Pengikatan
Tanah	Hak Tanggungan
Emas, Deposito, Giro, Tabungan	Gadai
Benda Bergerak > 20 m ³ (Pesawat / Kapal)	Hipotik
Objek Berwujud maupun Tidak Berwujud yang tidak bisa diikat melalui Hak Tanggungan, Hipotik dan Gadai	Fidusia

Tabel 25: pengikatan agunan (Laksamana, 2009)

g. Agunan yang dilarang

- 1) Khusus agunan tanah/bangunan berada dilokasi yang diperuntukkan untuk jalur hijau.
- 2) Khusus agunan tanah/ bangunan berada di daerah rawan banjir atau daerah yang setiap kali hujan dapat dipastikan terjadi banjir.
- 3) Tidak ada akses jalan (bagi tanah dan bangunan) baik pada dokumen maupun fisik agunan.
- 4) Tanah dan bangunan yang peruntukannya tidak sesuai syariah.
- 5) Agunan yang digunakan untuk Kegiatan keagamaan.
- 6) Agunan yang berada di daerah blacklist: tempat protitusi, daerah rawan konflik, lokasi sengketa hukum.
- 7) Agunan yang tidak memiliki batas-batas yang jelas baik secara dokumen maupun kondisi fisik.

h. Agunan yang dihindari

- 1) Berada di lokasi yang terkena rencana pelebaran jalan atau penggusuran.
- 2) Berada didaerah pinggiran sungai dengan jarak kurang dari 10 M dari garis sempadan sungai baik arus deras atau tidak.
- 3) Termasuk daerah bencana (terdapat ketentuan yang diatur secara sendiri).

- 4) Jaminan berada dibawah kabel listrik saluran udara tegangan tinggi (SUTT) dan SUTET.
 - 5) Lebar jalan masuk kurang dari 3 meter tidak termasuk saluran air.
 - 6) Tanah adat, tanah rawa, tanah rawan longsor dll.
 - 7) Tanah dekat kuburan/ TPU radius jaran kurang dari 50 M.
 - 8) Agunan yang berdekatan dengan SPBU, SPBE.
- i. Ketentuan asuransi agunan (Laksamana, 2009)
- 1) Menggunakan fasilitas asuransi syariah (bagi bank syariah)
 - 2) Penutupan asuransi harus disyaratkan sebagai banker's clause, yaitu suatu klausa yang dinyatakan bahwa jika terjadi keugian & terdapat pembayaran klaim atas kerugian tersebut maka pihak yang berhak menerima adalah bank. (pembayaran margin & biaya-biaya tanpa mengurangi hak nasabah bila terdapat selisih lebih pembayaran)
 - 3) Bila agunan yang diserahkan nasabah telah ditutup asuransi dan polisnya masih berlaku.
 - 4) Penutupan asuransi harus dilaksanakan dengan nilai penuh sebesar harga pasar agunan.
 - 5) Untuk nasabah perorangan dan atau badan usaha yang kelangsungan usahanya sangat bergantung pada perorangan, maka disamping kewajiban untuk menutup asuransi agunan juga wajib ditutup asuransi jiwa.
 - 6) Polis asuransi dikuasai bank.
 - 7) Masa penutupan asuransi disesuaikan dengan jangka waktu pembiayaan.
- j. Jenis-jenis asuransi agunan (Laksamana, 2009)
- 1) Asuransi kebakaran digunakan untuk menutup risiko kebakaran atas agunan berupa bangunan tempat tinggal, toko, pabrik, persediaan, mesin & peralatan.
 - 2) Asuransi kerugian kendaraan bermotor terbagi atas 2 jenis: all risk (mengcover seluruh risiko) dan total lost only (yang hanya mengcover risiko kehilangan saja atau kerugian dengan tingkat maksimal 70% sehingga dianggap hilang).
 - 3) Asuransi pembiayaan: asuransi yang membantu memberikan coverage atas kekurangan nilai agunan, sehingga syarat minimal total collateral coverage terpenuhi. Contoh: seorang nasabah menyerahkan agunan dengan nilai likuidasi sebesar 60% dari plafon pembiayaan yang diinginkan, maka lembaga asuransi penjaminan dapat memberikan asuransi penjaminan sebesar 40% dari nilai plafon, sehingga nilai total agunan adalah sebesar 100%.
 - 4) Lembaga yang memberikan asuransi pembiayaan di Indonesia: Askrindo, jamkrindo & ASEI.

8. Pembiayaan Berbasis Jual Beli

a. *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual-beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati penjual dan pembeli. Penjual wajib menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan dan besar keuntungannya yang diminta (Antonio, 2009). Adapun rukun dan syarat *murabahah* adalah:

Rukun	Syarat
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjual (<i>Bai'</i>) 2. Pembeli (<i>Musyitari</i>) 3. Barang Yang Diperjual-belikan (<i>Mabi'</i>) 4. Harga Barang (<i>Tsaman</i>) 5. Pernyataan Serah Terima (<i>Ijab-qabul</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pihak yang berakad (<i>Bai' & Musytari</i>) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa. 2. Barang yang diperjual-belikan (<i>Mabi'</i>) tidak termasuk barang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas. 3. Harga barang (<i>Tsaman</i>) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas. 4. Pernyataan serah-terima (<i>Ijab-Qabul</i>) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

Tabel 26 : syarat dan rukun *murabahah*

Akad *murabahah* digunakan untuk beberapa produk seperti:



Gambar 19: Produk Akad *Murabahah*

- 1) Ketentuan hukum dan fatwa
 - a) Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000, Tanggal 1 April 2000, tentang *Murabahah*
 - b) Fatwa No. 13/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Uang Muka Dalam *Murabahah*
 - c) Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Diskon dalam *Murabahah*
 - d) Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran

- e) Fatwa No. No.43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti Rugi (*Ta'widh*).
 - f) PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
 - g) PBI 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas PBI 9/19/PBI/2007
 - h) SEBI 14/10/DPbS tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
- 2) Aspek khusus akad *murabahah*
- a) Pengadaan pembelian barang
 - i. Bisa oleh Bank sendiri
 - ii. Boleh diwakilkan dengan akad *Wakalah*. Akad tersebut wajib dilakukan sebelum akad *Murabahah*.
 - iii. Pastikan objek *Murabahah* belum dimiliki oleh nasabah.
 - iv. Spesifikasi objek *Murabahah* harus jelas dan detail
 - v. Pastikan terdapat bukti transaksi sesuai tujuan akad
 - b) Penundaan Pembayaran
 - i. Nasabah berkemampuan dilarang menunda pembayaran
 - ii. Nasabah yang lalai dapat dikenai sanksi berupa sejumlah uang (denda) yang besarnya ditentukan ketika akad.
 - iii. Dana denda diperuntukan sebagai dana sosial
 - c) Potongan Pelunasan dalam *Murabahah*
 - i. Jika nasabah melunasi tepat waktu atau lebih cepat, Bank boleh memberikan potongan (diskon) dari harga jual.
 - ii. Diskon tidak boleh diperjanjikan
 - iii. Besar potongan hak sepenuhnya bagi Bank

3) Perhitungan kemampuan angsuran

Terdapat perbedaan cara perhitungan kemampuan angsuran dalam akad *murabahah*. Untuk masanah dengan sumber penghasilan *fix income* menggunakan *repayment capacity* (RPC). Sedangkan untuk nasabah dengan penghasilan *non-fix income* menggunakan *cash flow*. Perhitungan RPC sebagai berikut:

Kategori	Nominal	Keterangan
Gaji Suami	10.000.000	A
Gaji Istri	5.000.000	B
Take Home Pay (THP)	15.000.000	C=A+B
RPC %	35%	D
RPC (Rp.)	5.250.000	E=D*C
Angsuran <i>Eksisting</i>	2.000.000	F
Kelonggaran Angsuran Baru	3.250.000	G=E-F

Tabel 27 : Perhitungan RPC

Berasaran RPC ditentukan oleh masing-masing bank akan tetapi pada umumnya berkisar antara 30 - 50 %. Latar belakang perhitungan RPC adalah untuk mengatur keuangan nasabah dengan asumsi distribusi/pengeluaran gaji sebagai berikut:



Gambar 19: Distribusi/Pengeluaran Nasabah

Jika RPC ditambah maka akan mengurangi porsi konsumtif dan Saving nasabah. Hal ini akan mengakibatkan konsentrasi nasabah berkurang karena kebutuhan hidupnya terganggu. Dalam jangka panjang akan mengakibatkan keterlambatan angsuran.

4) Perhitungan diskon

Perhitungan diskon *murabahah* memiliki rambu-rambu yang harus ditaati dimana yang bisa dikenakan diskon adalah *margin* yang belum dibayarkan. Sisa pokok *wajib* dibayarkan. Tidak boleh *menjajikan* nominal diskon kepada nasabah. Berikut contoh perhitungan diskon *murabahah*.

Plafond	100,000,000	Harga Beli	100,000,000
Jangka Waktu	12 bulan	Margin	8,877,029
Margin	16%	Harga Jual	108,877,029
Margin (Rp)	8,877,029	Jangka Waktu	12 bulan
Harga Jual	108,877,029	Angsuran per Bulan	9,073,086

Bulan Ke	Tanggal	Sisa Pokok	Angsuran		Total Angsuran	Sisa Kewajiban
			Pokok	Margin		
		100,000,000				108,877,029
1	1-Jan-23	92,260,248	7,739,752	1,333,333	9,073,086	99,803,944
2	1-Feb-23	84,417,298	7,842,949	1,230,137	9,073,086	90,730,858
3	1-Mar-23	76,469,777	7,947,522	1,125,564	9,073,086	81,657,772
4	1-Apr-23	68,416,288	8,053,489	1,019,597	9,073,086	72,584,686
5	1-May-23	60,255,419	8,160,869	912,217	9,073,086	63,511,601
6	1-Jun-23	51,985,739	8,269,680	803,406	9,073,086	54,438,515
7	1-Jul-23	43,605,796	8,379,943	693,143	9,073,086	45,365,429
8	1-Aug-23	35,114,121	8,491,675	581,411	9,073,086	36,292,343
9	1-Sep-23	26,509,224	8,604,898	468,188	9,073,086	27,219,257
10	1-Oct-23	17,789,594	8,719,629	353,456	9,073,086	18,146,172
11	1-Nov-23	8,953,703	8,835,891	237,195	9,073,086	9,073,086
12	1-Dec-23	-	8,953,703	119,383	9,073,086	-
Total			100,000,000	8,877,029	108,877,029	

Tabel 28 : studi kasus diskon *murabahah*

Keterangan	Nominal	
Sisa Kewajiban pada bulan ke 5	63,511,601	A
Total margin yang belum dibayarkan (Total margin bulan ke 6-12)	3.256.181	B
Diskon Margin dari Bank (dari Margin) (Besaran diskon kewenangan penuh bank)	80%	C
Diskon Margin dari Bank (Rp)	2.604.945	$D=B \cdot C$
Total Dana yang Harus Dibayarkan ketika Pelunasan di percepat pada bulan ke 5	60.906.655	$E=A-D$

Tabel 29 : studi kasus perhitungan diskon *murabahah*

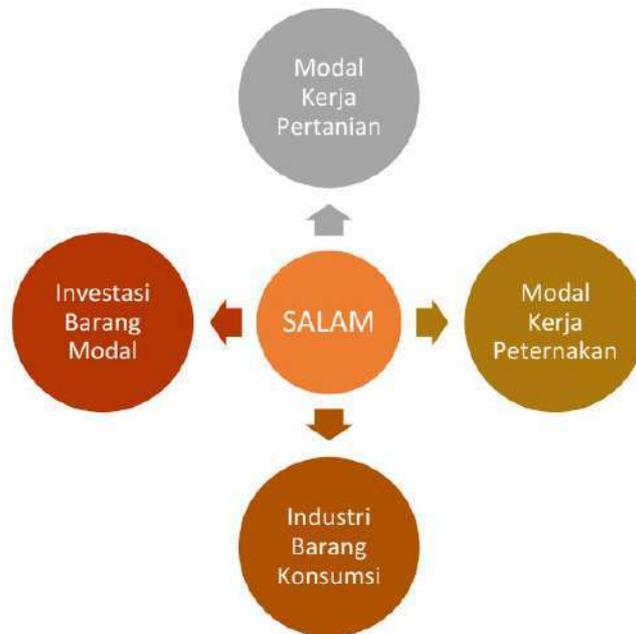
b. *Salam*

Salam adalah akad jual-beli atas barang pesanan dengan spesifikasi dan jumlah yang jelas, dimana penyerahan dilakukan kemudian, dan pembayarannya segera (di muka). Sedangkan *salam* pararel merupakan dua transaksi *Salam* yang dilakukan secara simultan dan melibatkan tiga pihak. Salah satu bertindak sebagai pembeli dan sekaligus penjual; yang membeli barang dari pihak kedua yang mana barang dimaksud harus diproduksi terlebih dahulu (pesanan) dan menjualnya kembali kepada pihak ketiga (Antonio, 2009).

RUKUN	SYARAT
1. Pembeli (Muslam)	1. Pembeli dan penjual (Muslam & Muslam Ilaih) cakap hukum, tidak dalam keadaan terpaksa dan tidak ingkar janji.
2. Penjual (Muslam Ilaih)	2. Penjual (Muslam Ilaih) harus memiliki kapasitas dan kemampuan memproduksi barang yang diperjual-belikan.
3. Barang (Muslam Fiih)	3. Barang (Muslam Fiih) harus jelas jenis, ukuran, mutu, jumlah serta waktu dan cara penyerahannya.
4. Harga (Ra'sul Maal)	4. Harga barang (Ra'sul Maal) harus pasti dan dibayarkan segera (di muka).
5. Sighot (Ijab-Qabul)	

Tabel 30 : rukun dan syarat *salam*

Akad *Salam* digunakan untuk beberapa produk seperti:



Gambar 20: Penggunaan akad *salam*

c. *Istishna*

Istishna adalah akad jual-beli antara pemesan/pembeli dengan produsen/penjual atas barang yang harus dipesan terlebih dahulu, dengan spesifikasi dan harga yang disepakati. Pembayaran dapat dilakukan di muka, di tengah atau pada saat penyerahan barang. Sedangkan *istishna* paralel adalah Gabungan dua transaksi *Istishna'* yang dilakukan simultan. Penjual pada transaksi *Istishna'* pertama bukan produsen sesungguhnya (bank) dan karenanya membuat akad serupa dengan pihak lain (produsen) untuk memenuhi pesanan pembeli (debitur) (Antonio, 2009). Adapun syarat dan rukun *istishna* adalah

RUKUN	SYARAT
1. Produsen / Penjual (Shaani') 2. Pemesan / Pembeli (Mustashni') 3. Barang / Jasa yang dipesan (Mashnu') 4. Harga Barang / Jasa (Tsaman) 5. Sighot (Ijab-Qabul)	1. Produsen dan pemesan (Shaani' & Mustashni') cakap hukum, tidak dalam keadaan terpaksa dan tidak ingkar janji. 2. Produsen (Shaani') memiliki kapasitas dan kesanggupan untuk membuat/mengadakan barang yang dipesan. 3. Barang yang dipesan (Mashnu') harus jelas spesifikasinya dan tidak termasuk yang dilarang syariah. Sedangkan waktu penyerahannya sesuai kesepakatan. 4. Harga barang (Tsaman) harus dinyatakan secara jelas dan pembayarannya dilakukan sesuai dengan kesepakatan.

Tabel 31 : rukun dan syarat *Istishna*

Akad *Istishna* digunakan untuk beberapa produk seperti:



Gambar 20: Penggunaan akad *istishna*

- 1) Fatwa No 06/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 4 April 2000 tentang Jual Beli *Istishna*
- 2) Fatwa No 22/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang Jual Beli *Istishna* paralel
- 3) Fatwa No 17/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-Nunda Pembayaran
- 4) Fatwa No 43/DSN-MUI/VIII/2004 tanggal 11 Agustus 2004 tentang Ganti Rugi (ta'widh)
- 5) PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
- 6) PBI 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas PBI 9/19/PBI/2007
- 7) SEBI 14/10/DPbS tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah

9. Pembiayaan Berbasis Bagi Hasil

a. Pembiayaan *Mudharabah*

1) Pengertian

Mudharabah merupakan akad kerjasama antara pemilik dana (*shahibul maal*) yang menyediakan seluruh kebutuhan modal dengan pihak pengelola usaha (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha bersama. Keuntungan dibagi menurut perbandingan (nisbah) yang disepakati. Bila rugi akan ditanggung pemilik modal, selama bukan diakibatkan kelalaian pengelola usaha. Kerugian akibat kelalaian pengelola akan menjadi tanggung jawab pengelola usaha itu sendiri. Pemilik modal tidak turut campur dalam pengelolaan usaha, tetapi mempunyai hak untuk melakukan pengawasan. (Antonio, 2009)

- 2) Fatwa dan peraturan *mudharabah*
 - a) Fatwa No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 4 April 2000, tentang Pembiayaan *Mudharabah (Qiradh)*
 - b) Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran
 - c) Fatwa No.43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti Rugi (*Ta'widh*).
 - d) PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
 - e) PBI 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas PBI 9/19/PBI/2007
 - f) SEBI 14/10/DPbS tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah

- 3) Ketentruan *mudharabah*
 - a) Bank Syariah adalah pemilik 100% dana kebutuhan modal (*shahibul maal*), dan nasabah sebagai ahli mengelola kegiatan usaha produktif dan sesuai syariah (*mudharib*).
 - b) Bank tidak mencampuri manajemen usaha, tetapi mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - c) Keuntungan usaha dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati, dan pada akhir periode kerjasama, nasabah harus mengembalikan semua modal usaha kepada bank.
 - d) Bila rugi menjadi tanggungan bank, kecuali akibat kelalaian nasabah. Untuk menghindari kerugian, bank harus memahami karakteristik risiko usaha dan bekerjasama dengan nasabah dalam mengatasi berbagai masalah.

- 4) Aplikasi *mudharabah*
 - a) Pembiayaan investasi dan modal kerja pada umumnya dilakukan dalam satu paket, mengingat pembiayaan yang diberikan bank adalah 100%.
 - b) untuk pembiayaan investasi khusus (*mudharabah muqayyadah*), bank bertindak sebagai agen investasi yang mempertemukan kepentingan pemilik dana, seperti yayasan dan lembaga keuangan non bank, dengan pengusaha yang memerlukan dana.
 - c) Laporan Bagi Hasil Nasabah wajib menyerahkan laporan realisasi bagi hasil atas obyek *mudharabah* sesuai dengan periode yang telah disepakati pada akad pembiayaan
 - d) Angsuran pokok pembiayaan Nasabah dapat diperkenankan untuk tidak melakukan pembayaran angsuran pokok

b. Pembiayaan *Musarakah*

1) Pengertian

Musarakah (Syirkah) adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan kegiatan usaha; masing-masing pihak berkontribusi dana sesuai porsi yang disepakati. Keuntungan atau kerugian dibagi secara proporsional atau sesuai dengan kesepakatan bersama. (Antonio, 2009)

- 2) Jenis *musyarakah*
 - a) *Musyarakah* Kepemilikan (*Syirkah Al Milk*): *musyarakah* ini timbul karena warisan, wasiat atau kondisi lain yang mengakibatkan terjadi kepemilikan *assets* oleh dua orang atau lebih. keuntungan dari pengoperasian *assets* ini dibagi berdasarkan kesepakatan.
 - b) *Musyarakah* Akad (*Syirkah Al 'Uqud*) merupakan hasil suatu kesepakatan dari dua orang atau lebih untuk mengadakan kerjasama usaha. masing-masing memberikan kontribusi modal dan sepakat untuk berbagi keuntungan maupun kerugian.

3) Rukun dan Syarat

RUKUN	SYARAT
1. Para pihak yang bersyirkah	1. Benda (harta dinilai dengan uang)
2. Porsi kerjasama.	2. Harta-harta itu sesuai dalam jenis dan macamnya
3. Proyek/usaha (masyru')	3. Harta-harta dicampur
4. Ijab qabul (sighat).	4. Satu sama lain membolehkan untuk membelanjakan harta itu
5. Nisbah bagi hasil	5. Untung rugi diterima dengan ukuran harta masing-masing.

Tabel 32 : rukun dan syarat *Musyarakah*

- 4) Ketentuan dan Fatwa
 - a) Fatwa No. 08/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 13 April 2000, tentang Pembiayaan *Musyarakah*
 - b) Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran
 - c) Fatwa No.43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti Rugi (*Ta'widh*).
 - d) PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
 - e) PBI 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas PBI 9/19/PBI/2007
 - f) SEBI 14/10/DPbS tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
- 5) Prinsip Pembiayaan *Musyarakah*
 - a) Proyek atau kegiatan usaha yang akan dikerjakan *feasible* dan tidak bertentangan dengan syariah.
 - b) Pihak-pihak yang turut dalam kerjasama memasukkan dana *musyarakah*, dengan ketentuan :
 - i. Dapat berupa uang tunai atau aktiva non-kas.
 - ii. Dana yang terhimpun bukan lagi milik perorangan, tetapi menjadi dana usaha.

- c) Pengelola usaha dapat merupakan pemilik modal atau orang yang ditunjuk oleh pemilik modal.
 - d) Pemilik modal dapat melakukan intervensi atas kebijakan usaha
 - e) Bagi hasil (nisbah) didasarkan atas porsi kontribusi modal atau sesuai dengan kesepakatan bersama.
 - f) Laporan Bagi Hasil : Nasabah wajib menyerahkan laporan realisasi bagi hasil atas obyek *mudharabah* sesuai dengan periode yang telah disepakati pada akad pembiayaan
 - g) Angsuran pokok pembiayaan : Nasabah wajib untuk melakukan pembayaran angsuran pokok jika jangka waktu akad pembiayaan lebih dari satu tahun
- 6) Pembiayaan *musyarakah* dalam teknis perbankan
- a) *Musyarakah* merupakan akad kerjasama pembiayaan antara bank syariah atau beberapa lembaga keuangan secara bersama-sama dengan nasabah, untuk mengelola suatu kegiatan usaha; masing-masing menyertakan dana sesuai porsi yang disepakati. Pengelolaan kegiatan usaha dipercayakan kepada nasabah.
 - b) Selaku pengelola, nasabah wajib menyampaikan laporan berkala perkembangan usaha kepada bank. Bank dapat melakukan intervensi terhadap kebijakan usaha.
 - c) Keuntungan usaha dibagi menurut perbandingan (nisbah) yang disepakati dan pada akhir masa kerjasama, nasabah harus mengembalikan modal usaha kepada pemilik dana.
 - d) Bila rugi atau gagal usaha akan dipikul bersama secara proporsional.
- 7) Plus & Minus Pembiayaan *Mudharabah*
- a) Keuntungan
 - i. *Return/yield* riil dapat lebih tinggi
 - ii. Bank bisa lebih selektif & *prudent*
 - b) Kerugian
 - i. Kemungkinan *Side Streaming*
 - ii. Kejadian tak terduga yg mempengaruhi bisnis
 - iii. Manipulasi revenue/profit
- 8) Memilih Nasabah
- a) Pengalaman & kompeten
 - b) *Past Performance/prestasi (track record)*
 - c) Prospek usaha besar
 - d) Risiko terhitung dan terdeteksi
 - e) Informasi kinerja positif
 - f) Mudah dimonitor
 - g) Perputaran usaha cepat
 - h) Hasil dapat diperkirakan dengan baik

9) Contoh perhitungan

a) Studi Kasus

Jumlah pembiayaan bank	: Rp. 100.000.000	A
Proyeksi hasil usaha nasabah		
Penjualan/ bulan	: Rp. 110.000.000	B
Laba kotor/ bulan	: Rp. 10.000.000	C
Laba bersih/ bulan	: Rp. 5.000.000	D
Ekspektasi return	: 12 % pa	E
Tentukan	: ✓ Nisbah bagi-hasil ✓ Proyeksi pembayaran	

Perhitungan bagi hasil secara bulanan

Jumlah ekspektasi return per bulan	: Rp. 1.000.000	$F=A \cdot E/12$
Perhitungan nisbah bagi hasil bank		
Berdasarkan Pendapatan (<i>revenue</i>)	0.91 %	$G=F/B$
Berdasarkan laba kotor (<i>gross profit</i>)	10 %	$H=F/C$
Berdasarkan laba bersih (<i>net profit</i>)	20%	$I=F/E$

b) Perhitungan berdasarkan *revenue*

BULAN KE -		1	2	3
PENDAPATAN		110,000,000	110,000,000	110,000,000
LABA KOTOR		10,000,000	10,000,000	10,000,000
LABA BERSIH		5,000,000	5,000,000	5,000,000
BAGI HASIL BANK	0.91%	1,000,000	1,000,000	1,000,000
BAGI HASIL NASABAH	99.09%	109,000,000	109,000,000	109,000,000
PEMBAYARAN POKOK		0	0	100,000,000
SISA POKOK		100,000,000	100,000,000	0

Tabel 32: Perhitungan Bagi Hasil Berdasar *Revenue*

c) Perhitungan berdasarkan *gross profit*

BULAN KE -		1	2	3
PENDAPATAN		110,000,000	110,000,000	110,000,000
LABA KOTOR		10,000,000	10,000,000	10,000,000
LABA BERSIH		5,000,000	5,000,000	5,000,000
BAGI HASIL BANK	10.00%	1,000,000	1,000,000	1,000,000
BAGI HASIL NASABAH	90.00%	9,000,000	9,000,000	9,000,000
PEMBAYARAN POKOK		0	0	100,000,000
SISA POKOK		100,000,000	100,000,000	0

Tabel 33: Perhitungan Bagi Hasil Berdasar *gross profit*

d) Perhitungan berdasarkan *nett profit*

BULAN KE -		1	2	3
PENDAPATAN		110,000,000	110,000,000	110,000,000
LABA KOTOR		10,000,000	10,000,000	10,000,000
LABA BERSIH		5,000,000	5,000,000	5,000,000
BAGI HASIL BANK	20.00%	1,000,000	1,000,000	1,000,000
BAGI HASIL NASABAH	80.00%	4,000,000	4,000,000	4,000,000
PEMBAYARAN POKOK		0	0	100,000,000
SISA POKOK		100,000,000	100,000,000	0

Tabel 33: Perhitungan Bagi Hasil Berdasar *nett profit*

10. Pembiayaan Berbasis Sewa Guna Usaha

a. *Ijarah*

1) Definisi

Ijarah adalah akad pengalihan hak penggunaan atas suatu barang untuk jangka waktu tertentu dengan kompensasi pembayaran uang sewa, tanpa diikuti oleh perubahan kepemilikan atas barang tersebut (Antonio, 2009).

2) Rukun dan Syarat

RUKUN	SYARAT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Penyewa (Musta'jir) 2. Pemilik barang (Mu'ajjir) 3. Barang disewakan (Ma'jur) 4. Harga sewa (Ajrān) 5. Shigot (Ijab-Qabul) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemilik barang (Mu'ajjir) dan penyewa (musta'jir) cakap hukum, tidak dalam keadaan terpaksa dan tidak ingkar janji. 2. Barang disewakan (Ma'jur) memiliki manfaat yang dibenarkan oleh syariah. 3. Harga sewa (Ajrān) harus dinyatakan secara jelas dan pembayarannya dilakukan sesuai kesepakatan.

Tabel 34: Rukun dan Syarat *Ijarah*

3) Penggunaan akad *ijarah*



Gambar 21: Penggunaan akad *ijarah*

4) Ketentuan Akad *ijarah*

- a) Pembiayaan Multijasa hukumnya boleh (*jaiz*) dengan menggunakan akad *Ijarah* atau *Kafalah*.
- b) Dalam hal LKS menggunakan akad *ijarah*, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam Fatwa *Ijarah*.
- c) Dalam hal LKS menggunakan akad *Kafalah*, maka harus mengikuti semua ketentuan yang ada dalam Fatwa *Kafalah*.
- d) Dalam kedua pembiayaan multijasa tersebut, LKS dapat memperoleh imbalan jasa (*ujrah*) atau fee.
- e) Besar *ujrah* atau fee harus disepakati di awal dan dinyatakan dalam bentuk **nominal** bukan dalam bentuk prosentase.

5) Fatwa akad *ijarah*

- a) Fatwa No. 09/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 13 April 2000, tentang Pembiayaan *Ijarah*.
- b) Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran;
- c) Fatwa No.43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti Rugi (*Ta'widh*).
- d) Fatwa No. No.44/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Pembiayaan Multijasa.
- e) PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
- f) SEBI 14/10/DPbS tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah

b. *Ijarah Muntahiya bit Tamlik* (IMBT)

1) Definisi

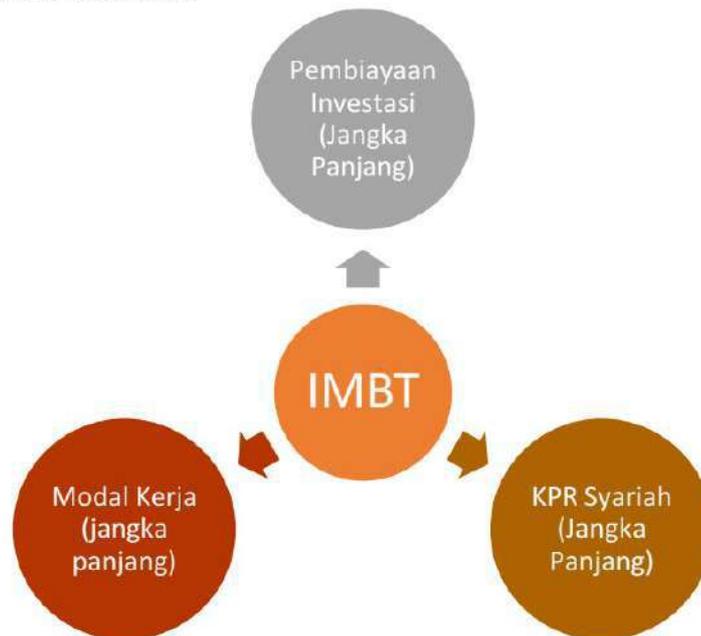
Ijarah Wa Iqtina (*Ijarah Muntahia Bittamlik*) adalah akad sewa-menyewa atas suatu barang untuk jangka waktu tertentu yang diakhiri dengan pengalihan kepemilikannya kepada penyewa (Antonio, 2009).

2) Rukun dan Syarat

RUKUN	SYARAT
1. Penyewa (Musta'jir)	1. Pemilik barang (Mu'ajjir) dan penyewa (musta'jir) cakap hukum, tidak dalam keadaan terpaksa dan tidak ingkar janji.
2. Pemilik barang (Mu'ajjir)	2. Barang disewakan (Ma'jur) memiliki manfaat yang dibenarkan oleh syariah.
3. Barang disewakan (Ma'jur)	3. Harga sewa (Ajr) harus dinyatakan secara jelas dan pembayarannya dilakukan sesuai kesepakatan.
4. Harga sewa (Ajr)	
5. Shigot (Ijab-Qabul)	

Tabel 34: Rukun dan Syarat IMBT

3) Penggunaan akad IMBT



Gambar 21: Penggunaan akad IMBT

4) Fatwa

- 1) Fatwa No. 09/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 13 April 2000, tentang Pembiayaan *Ijarah*.
- 2) Fatwa No. 27/DSN-MUI/III/2002 Tanggal 28 Maret 2002, tentang *Al-Ijarah al-Muntahiyah Bi al-Tamlik*.
- 3) Fatwa No. 56/DSN-MUI/V/2007 Tanggal 30 Mei 2007 tentang Ketentuan Review Ujrah pada Lembaga Keuangan Syariah.

- 4) Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran;
 - 5) Fatwa No.43/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Ganti Rugi (Ta'widh).
 - 6) Fatwa No. No.44/DSN-MUI/VIII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, tentang Pembiayaan Multijasa.
 - 7) PBI 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
 - 8) SEBI 14/10/DPbS tanggal 17 Maret 2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
- 5) Ketentuan umum
- a) Sewa adalah sesuatu yang dijanjikan dan dibayar nasabah kepada bank sebagai pembayaran manfaat. Sesuatu yang dapat dijadikan harga dalam jual beli dapat pula dijadikan sewa dalam *ijarah*
 - b) Kelenturan dalam menentukan sewa dapat diwujudkan dalam ukuran waktu, tempat & jarak
 - c) Pemilik obyek sewa dapat meminta penyewa menyerahkan jaminan atas *ijarah* untuk menghindari resiko kerugian.
 - d) Jumlah, ukuran & jenis obyek sewa jelas diketahui dan tercantum dalam akad (*PSAK 59 – disetujui DSN dengan Surat No. U-118/DSN-MUI/IV/2002 tgl 17 April 2002*)
 - e) Pihak yang melakukan *al-ijarah al-muntahiyya bi al-tamlik* harus melaksanakan akad *ijarah* terlebih dahulu. Akad pemindahan kepemilikan, baik dengan jual beli atau pemberian, hanya dapat dilakukan setelah masa *ijarah* selesai
 - f) Janji pemindahan kepemilikan yang disepakati di awal akad *ijarah* adalah *wa'ad* ("janji"), yang hukumnya tidak mengikat. Apabila janji itu ingin dilaksanakan, maka harus ada akad pemindahan kepemilikan yang dilakukan setelah masa *ijarah* selesai
- 6) Kewajiban Bank
- a) Menyediakan asset yang disewakan
 - b) Menanggung biaya pemeliharaan asset
 - c) Menjamin bila terdapat cacat pada asset yang disewakan

7) Perbedaan *murabahah* & IMBT

Murabahah	IMBT
<ul style="list-style-type: none">•Sifat akad jual-beli•Hak kepemilikan berpindah secara otomatis ketika akad disepakati•Barang yang sudah dibeli boleh dijual atau disewakan kembali•Cara pembayaran harga jual (kewajiban) bisa tunai maupun angsuran dan selama masa angsuran tidak boleh ada perubahan harga•Tidak ada kewajiban penjual untuk memelihara barang yang sudah dibeli pembeli	<ul style="list-style-type: none">•Sifat akad sewa dengan opsi/janji pemindahan kepemilikan setelah akad ijarah berakhir•Hak kepemilikan belum berpindah berpindah secara otomatis ketika akad disepakati•Barang yang disewa tidak boleh dijual atau disewakan kembali•Cara pembayaran harga sewa (kewajiban) bisa tunai atau angsuran, dan selama masa sewa dimungkinkan perubahan harga sewa sesuai kesepakatan•Pemeliharaan asset yang sifatnya materil menjadi tanggung jawab yang menyewakan

Tabel 35: Perbedaan *Murabahah* dan IMBT

11. Pembiayaan Berbasis Utang lainnya

a. *Musarakah Mutanaqishah* (MMQ)

1) Dasar ketentuan

- a) Fatwa DSN MUI Nomor: 08/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Musarakah*
- b) Fatwa DSN MUI Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Ijarah*
- c) Fatwa DSN MUI Nomor: 49/DSN-MUI/II/2005 Tentang Konversi Akad *Murabahah*
- d) Fatwa DSN MUI Nomor: 56/DSN-MUI/V/2007 Tentang Ketentuan Review Ujrah Pada Lembaga Keuangan Syariah
- e) Fatwa DSN MUI Nomor: 73/DSN-MUI/XI/2008 Tentang *Musarakah Mutanaqishah*
- f) Fatwa DSN MUI Nomor: 85/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Janji (Wa'ad) Dalam Transaksi Keuangan Dan Bisnis Syariah
- g) Fatwa DSN MUI Nomor: 01/DSN-MUI/X/2013 Tentang Pedoman Implementasi *Musarakah Mutanaqishah* (MMQ) Dalam Produk Pembiayaan
- h) Keputusan DSN MUI Nomor: 01/DSN-MUI/X/2013 Tentang Pedoman Implementasi *Musarakah Mutanaqishah* Dalam Produk Pembiayaan
- i) Fatwa DSN MUI Nomor: 89/DSN-MUI/XII/2013 Tentang Pembiayaan Ulang (Refinancing) Syariah
- j) Fatwa DSN MUI Nomor: 90/DSN-MUI/XII/2013 Tentang Pengalihan Pembiayaan *Murabahah* Antar Lembaga Keuangan Syariah (LKS)
- k) Fatwa DSN MUI Nomor: 101/DSN-MUI/X/2016 Tentang Akad *Al-Ijarah Al-Maushufah Fi Al-Dzimmah*
- l) Fatwa DSN MUI Nomor: 102/DSN-MUI/X/2016 Tentang Akad *Al-Ijarah Al-Maushufah Fi Al-Dzimmah* Untuk Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) - Indent

2) Pengertian dan points

a) Pengertian

pembiayaan dengan prinsip *musyarakah*, yaitu *syirkatul inan*, yang porsi kepemilikan modal (*hishshah*) salah satu *syarik* (bank) berkurang disebabkan pengalihan komersial secara bertahap (*naqlul hishshah bil 'iwadh mutanaqishah*) kepada *syarik* yang lain (nasabah) sampai dengan jangka waktu pembiayaan dengan tujuan untuk membiayai kebutuhan dana nasabah. setiap bulannya ditetapkan besaran biaya sewa (*ujrah*) atas kesepakatan bersama antara bank selaku wakil para *syarik* (bank dan nasabah) dengan nasabah (*musta'jir*) selama jangka waktu pembiayaan, dimana dimungkinkan adanya perubahan nilai *ujrah* pada periode tertentu.

b) Points

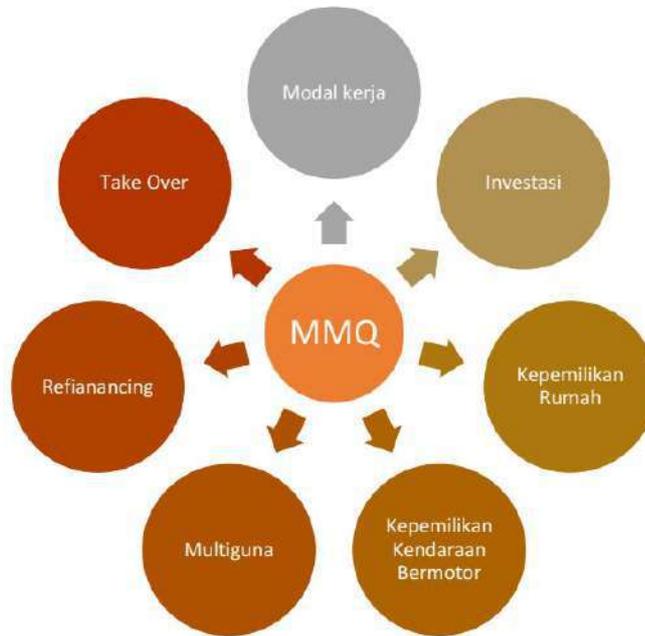
- i. Syarik/ Pihak yang Bermitra
 - ✓ Bank
 - ✓ Nasabah
- ii. Ra's Al-Maal/ Modal Usaha
 - ✓ Porsi Modal (Bank ...%: Nasabah ...%)
 - ✓ Modal Syirkah = Modal Bank + Modal Nasabah)
 - ✓ Modal Syirkah dalam bentuk Fix Asset (barang)
- iii. Hishshah/ Porsi Kepemilikan
 - ✓ Hishshah Bank Rp ... (... Unit)
 - ✓ Hishshah Nasabah Rp. ... (... Unit)
- iv. Kegiatan Usaha
 - ✓ Penyewaan *fixed asset* (barang)
- v. Pendapatan Usaha
 - ✓ Pembayaran sewa
- vi. Pembelian Hishshah oleh Nasabah
 - ✓ Menggunakan porsi bagi hasil nasabah dari pendapatan usaha

c) Skema



Gambar 21: Skema MMQ

d) Penggunaan akad MMQ



Gambar 21: Penggunaan akad MMQ

- e) Penentuan akad pada skema MMQ
- i. Pembelian Aset - Ready 100 %: MMQ & *Ijarah*
 - ii. Pembelian Aset – Indent: MMQ-IMFZ, *Ijarah*-IMFZ
 - iii. Refinancing dengan asset dikuasai nasabah: MMQ & *Ijarah*
 - iv. Refinancing dengan asset dijamin di pihak lain: Qardh, MMQ, *Ijarah*.
 - v. Top Up pembiayaan dengan akad MMQ: MMQ & *Ijarah*
 - vi. Top Up pembiayaan dengan akad selain MMQ: Qardh, MMQ, *Ijarah*

f) Struktur Pembiayaan

i. *Musyarakah Mutanaqishah* (MMQ)

Nama Produk	: KPR/KKB MMQ/dll
Skema Pembiayaan	: MMQ / MMQ-IMFZ
Tujuan Pembiayaan	:
Harga Beli Aset	: Rp
Plafon Pembiayaan / Modal Bank	: Rp
Plafon Pembiayaan / Modal Bank	: Rp
Modal Syirkah	: Rp
Hishshah Per Unit	: Rp
Hishshah	: Bank ... Unit : Nasabah ... Unit
Jangka Waktu Pembiayaan/Syirkah	: ... Bulan
Objek Bagi Hasil	: ...
Ekspektasi Total Nilai Sewa / Ujrah (khusus dokumentasi internal)	: ... % Efektif pa
Proyeksi Total Pendapatan Sewa / Ujrah	: Rp
Proyeksi Pendapatan Sewa	: Rp per bulan
Nisbah	: Bank ... % : Nasabah ... %

ii. *Ijarah*

- Objek sewa : ...
- Jangka waktu sewa : ... bulan
- Jangka waktu penyerahan aset : ... hari / bulan
- Total nilai sewa / ujarah : Rp
- Angsuran sewa / ujarah : Rp per bulan
- Penyesuaian angsuran sewa / ujarah :
- ✓ Review & penyesuaian angsuran sewa/ujrah dilakukan pada setiap tanggal 01-05 periode desember & juni pada tahun berjalan
- ✓ Nilai angsuran sewa/ujrah yang telah disesuaikan berlaku efektif pada setiap tanggal 01 periode januari & juli pada tahun berjalan

g) Kolektabilitas

RBH / PBH	KOLEKTIBILITAS				
	1	2	3	4	5
≥80%					
<80% dan >50% (1 kali)					
<80% dan >50% (2 - 6 kali)					
<80% dan >50% (7 - 9 kali)					
<80% dan >50% (>9 kali)					
≤50% (1 - 3 kali)					
≤50% (4 - 5 kali)					
≤50% (>5 kali)					

Tabel 36: Kolektabilitas berdasar PBH & RBH

DPD PEMBELIAN HISHSHAH (POKOK BANK)	KOLEKTIBILITAS				
	1	2	3	4	5
0 HARI					
1 – 90 HARI					
91 – 120 HARI					
121 – 180 HARI					
≥181 HARI					

Tabel 37: Kolektabilitas berdasar Pembelian Hishshah (Pokok)

DPD PEMBELIAN HISHSHAH (POKOK BANK) KONDISI TELAH JATUH TEMPO	KOLEKTIBILITAS				
	1	2	3	4	5
0 HARI					
1 – 30 HARI					
31 – 60 HARI					
61 – 90 HARI					
≥91 HARI					

Tabel 38: Kolektabilitas berdasar Pembelian Hishah (Pokok) kondisi telah Jatuh tempo

h) Perbandingan Pembiayaan

NO	FITUR / KETENTUAN PEMBIAYAAN	SKEMA PEMBIAYAAN		
		<i>MURABAHAH</i>	IMBT	MMQ
1	Prinsip pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Jual beli 	<ul style="list-style-type: none"> Sewa menyewa 	<ul style="list-style-type: none"> Bagi hasil
2	Pola pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Pembelian aset Take over kredit 	<ul style="list-style-type: none"> Pembelian aset Refinancing aset Take over kredit / pembiayaan 	<ul style="list-style-type: none"> Pembelian aset Refinancing aset Take over kredit / pembiayaan
3	Refinancing aset	<ul style="list-style-type: none"> Tidak diperkenankan 	<ul style="list-style-type: none"> Maksimal 1 kali untuk aset yang sama Tidak diperkenankan refinancing aset yang merupakan objek pembiayaan imbt eksisting 	<ul style="list-style-type: none"> Diperkenankan ≥1 kali untuk aset yang sama Diperkenankan refinancing aset yang masih menjadi objek dan/atau agunan pembiayaan mmq eksisting dg ketentuan fasilitas eksisting sebelumnya telah berjalan 36 bulan
4	Tujuan pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Pembelian tanah / tanah & bangunan / mobil Pembelian material untuk pembangunan / renovasi rumah tinggal Take over kpr / kkb dari bank konvensional 	<ul style="list-style-type: none"> Pembelian tanah / tanah & bangunan / mobil Pembelian material untuk pembangunan / renovasi rumah tinggal Pemenuhan konsumtif multiguna/multijasa 	<ul style="list-style-type: none"> Pembelian tanah / tanah & bangunan / mobil Pembelian material untuk pembangunan / renovasi rumah tinggal Pemenuhan konsumtif

			<ul style="list-style-type: none"> Take over KPR / KKB dari bank konvensional / syariah 	<ul style="list-style-type: none"> multiguna / multijasa Take over KPR / KKB dari bank konvensional / syariah
5	Objek pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Tanah siap bangun dalam & luar kompleks perumahan Rumah tinggal ready stock/indent Ruko ready stock/indent Rukan ready stock/indent Unit apartemen ready stock 	<ul style="list-style-type: none"> Tanah siap bangun dalam & luar kompleks perumahan Rumah tinggal ready stock Ruko ready stock Rukan ready stock Unit apartemen ready stock 	<ul style="list-style-type: none"> Tanah siap bangun dalam & luar kompleks perumahan Rumah tinggal ready stock/indent Ruko ready stock/indent Rukan ready stock/indent Unit apartemen ready stock
6	Akad & wa'ad	<ul style="list-style-type: none"> Wakalah Qardh (khusus take over) Bai' (khusus take over) Murabahah 	<ul style="list-style-type: none"> Wakalah Qardh (khusus take over) Bai' (pra/pasca imbt) Hibah (khusus refinancing & take over) Wa'ad IMBT 	<ul style="list-style-type: none"> Qardh (khusus refinancing & take over) Ijarah MMQ
7	Perubahan nilai angsuran pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Tidak diperkenankan 	<ul style="list-style-type: none"> Dapat dilakukan pada periode Januari & Juli 	<ul style="list-style-type: none"> Dapat dilakukan pada periode Januari & Juli
8	Metode perhitungan angsuran pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Annuitas 	<ul style="list-style-type: none"> Efektif / Sliding 	<ul style="list-style-type: none"> Annuitas
9	Penyesuaian nilai angsuran pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Tidak diperkenankan 	<ul style="list-style-type: none"> Dapat dilakukan pada periode Januari & Juli 	<ul style="list-style-type: none"> Dapat dilakukan pada periode Januari & Juli
10	Agunan pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> Objek & agunan pembiayaan diperkenankan bukan merupakan aset yang sama Agunan pembiayaan diperkenankan milik nasabah, pasangan nikah nasabah, dan keluarga nasabah (orang tua/anak/saudara) Diperkenankan untuk cross collateral 	<ul style="list-style-type: none"> Objek & agunan pembiayaan wajib merupakan aset yang sama Agunan pembiayaan wajib merupakan milik nasabah dan / atau pasangan nikahnya Tidak diperkenankan untuk cross collateral 	<ul style="list-style-type: none"> Objek & agunan pembiayaan wajib merupakan aset yang sama Agunan pembiayaan wajib merupakan milik nasabah dan / atau pasangan nikahnya Diperkenankan untuk cross collateral

11	Pencatatan aktiva	• Tidak dilakukan oleh Bank	• Dilakukan oleh Bank	• Tidak dilakukan oleh bank
12	Penyusutan aktiva	• Tidak dilakukan penyusutan aktiva	• <i>Straight line</i>	• Tidak dilakukan penyusutan aktiva
13	Paramater penetapan kolektibilitas pembiayaan	• Sesuai ketentuan OJK terkait kualitas pembiayaan dengan akad jual beli & pinjam meminjam	• Sesuai ketentuan OJK terkait kualitas pembiayaan dengan akad sewa-menyewa	• Sesuai ketentuan OJK terkait kualitas pembiayaan dengan akad bagi hasil

Tabel 39: Perbandingan Pembiayaan

b. *Rahn*

1) Fatwa

1. Fatwa DSN MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*
2. Fatwa DSN MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Tasjily

2) Pengertian

Ar-Rahn adalah menahan suatu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil Kembali seluruh atau sebagian piutangannya. *Rahn* disebut juga gadai atau jaminan utang (Antonio, 2009)

3) Ketentuan *Rahn*

- a) Murtahin (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan marhun (barang) sampai semua hutang rahin (yang menyerahkan barang) dilunasi. Marhun dan manfaatnya tetap menjadi rahin.
- b) Pada prinsipnya, marhun tidak boleh dimanfaatkan oleh murtahin kecuali seizin Rahin
- c) Pada dasarnya pemeliharaan penyimpanan marhun menjadi kewajiban rahin
- d) Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman

4) Bedanya *rahn* dengan pegadaian konvensional

- a) Nasabah tidak dikenakan bunga; yang dipungut dari nasabah adalah biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, serta penaksiran.
- b) Sifat bunga pegadaian bisa berakumulasi dan berlipat ganda, sedangkan biaya *rahn* hanya sekali dan ditetapkan di muka

5) Manfaat *Rahn*

- a) Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai dengan fasilitas pembiayaan oleh bank
- b) Memberi keamanan bagi nasabah DPK bahwa dananya tidak hilang jika nasabah peminjam ingkar janji karena aset (marhun) diepang oleh bank.
- c) Membantu nasabah yang kesulitan dana dengan menggadaikan barang yang dimilikinya ke bank.

6) Skema Rahn



Gambar 22: Skema Rahn

7) Risiko Rahn

- a) Risiko tak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi).
- b) Risiko penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak

8) Contoh simulasi perhitungan Rahn

NO	KADAR EMAS	STLE	BIAYA PEMELIHARAAN PER GRAM		
			Per 10 hari	per Bulan	Per 4 Bulan
1	Perhiasan 24 Karat	424,309	1,810	5,430	21,720
2	Perhiasan 23 Karat	406,629	1,735	5,205	20,820
3	Perhiasan 22 Karat	388,950	1,660	4,980	19,920
4	Perhiasan 21 Karat	371,270	1,585	4,755	19,020
5	Perhiasan 20 Karat	353,591	1,510	4,530	18,120
6	Perhiasan 19 Karat	335,911	1,435	4,305	17,220
7	Perhiasan 18 Karat	318,232	1,360	4,080	16,320
8	Perhiasan 17 Karat	300,552	1,285	3,855	15,420
9	Perhiasan 16 Karat	282,873	1,210	3,630	14,520
10	GOLD BAR ANTAM	424,309	1,490	4,470	17,880
11	GOLD BAR NON ANTAM BJ ≥ 19,2	424,309	1,490	4,470	17,880
12	GOLD BAR NON ANTAM BJ < 19,2	424,309	1,810	5,430	21,720

Daftar Pustaka

Antonio, M. S. (2009). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Gema Insani.

Bank Indonesia. (2003). *Peraturan Bank Indoneisa Nomor 5/7/PBI/2003 tentang Kualitas Aktiva Produktif bagi Bank Syariah*. Bank Indonesia.
<https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/138158/peraturan-bi-no-57pbi2003>

Firmansyah, E. J. R. (2015). *Manajemen Risiko Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) iB Studi Pada PT. Bank BRIsyariah Kantor Cabang Yogyakarta Yos Sudarso*. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Jusuf, J. (2014). *Analisis Kredit untuk Credit (Account) Officer* (12th ed.). PT Gramedia.

Karim, A. A. (2010). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Rajawali Pers.

Laksamana, Y. (2009). *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah Memahami Praktik Proses Pembiayaan di Bank Syariah*. PT Elex Media Komputindo.

Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. UPP AMP YKPN.