

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Pembiayaan

Secara umum bank mempunyai dua fungsi yaitu funding dan financing. Secara bahasa funding berasal dari kata fund yang artinya persediaan, menjadi kata funding (kata kerja) yang artinya pendanaan. Dalam segi istilah kata funding adalah kegiatan penempatan uang kedalam investasi atau jenis dana cadangan lain.¹ Sedangkan financing berasal dari kata finance yang artinya keuangan dan menjadi kata financing (kata kerja) yang artinya pembiayaan. Dalam segi istilah Pembiayaan (financing) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.² Pembiayaan dalam bentuk kegiatan usahanya yang meliputi pembiayaan dengan prinsip jual-beli (murabahah, salam, istishna), pembiayaan dengan prinsip sewa yaitu *ijarah* (sewa murni) dan *ijarah Muntahiya bittamlik* (sewa beli). pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (musyarakah, mudharabah), akad pelengkap yaitu *al-kafalah*, *al-hawalah*, *al-wakalah*, *al-qardh* dan *ar-rahn*.

Menurut UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagai mana telah di amandemen menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor (12):

¹Firdaus, *Aplikasi Funding dan Financing Mudharabah Pada Bank Syariah*, <http://afirdaus.com/2012/04/aplikasi-funding-dan-financing.html>, diakses 17 Februari 2015

²Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: YKPN, 2005), hal.

“pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”. Dan nomor 13: “prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (ijarah wa iqtina)”³

1. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

- a. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety* yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *Profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.⁴

2. Jenis Pembiayaan

Ada beberapa kategori jenis pembiayaan, antara lain:

³ Binti Nur Asiyah, *Praktik Mini Bank Syariah 2*, (Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2014), hal.2

⁴*Ibid.*, hal.3

a. Menurut pemanfaatannya

- 1) Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut.
- 2) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pemenuhan, peningkatan produksi, dalam arti luas menyangkut semua sektor ekonomi, perdagangan dalam arti luas maupun penyediaan jasa

b. Menurut sifatnya

- 1) Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi, pertanian, perkebunan maupun jasa.
- 2) Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relative panjang.⁵

c. Dilihat dari jangka waktu yaitu pembiayaan pada bank syariah dapat dibagi menjadi tiga berdasarkan jangka waktunya, yaitu:

1. Pembiayaan jangka pendek, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun.
2. Pembiayaan jangka menengah, yaitu pembiayaan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga tiga tahun.

⁵ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal*, (Buku Tidak Diterbitkan), hal. 166

3. Pembiayaan jangka panjang, yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun.⁶

3. Prinsip Kehati-hatian dalam Pembiayaan

Prinsip kehati-hatian adalah salah satu asas yang terpenting yang wajib diterapkan atau dilaksanakan oleh bank dalam menjalankan kegiatan usahanya. Berdasarkan ketentuan Pasal 2 dan pasal 29 ayat 2 Undang-undang No. 10 tahun 1998, bank tanpa alasan apapun wajib menjunjung tinggi prinsip kehati-hatian tersebut. Bank dalam memberikan pembiayaan perlu diawasi secara ketat, mengingat hal tersebut merupakan perlindungan hukum yang diberikan kepada nasabah penyimpan dana terhadap segala risiko kerugian yang timbul dari suatu kebijakan dari kegiatan usaha yang dilakukan bank. Bank tidak diperbolehkan hanya menuntut pencapaian target saja tanpa menegakkan prinsip kehati-hatian. Penegakkan prinsip kehati-hatian dapat dilaksanakan dengan baik dan benar apabila bank dalam menjalankan usahanya lebih menyadari bahwa dana yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan merupakan danamasyarakat yang ditanam dalam bentuk tabungan, deposito dan lain-lain. Prinsip kehati-hatian perbankan itu sendiri disebut juga *prudentialbanking*, diambil dari kata dalam Bahasa Inggris “*prudence*“ yang artinya “bijaksana“ atau “berhati-hati”. *Prudential banking* merupakan konsep yang memiliki unsur sikap, prinsip, standar kebijakan dan teknik manajemen resiko bank yang sedemikian rupa, sehingga dapat menghindari akibat sekecil apapun, yang dapat membahayakan atau merugikan *stakeholders*, terutama para nasabah

⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*. (Jakarta: Kencana, 2011) hal.135

deposan dan bank sendiri.⁷ Dalam pengertian lain, *prudential banking* adalah suatu asas yang menyatakan bahwa bank dalam menjalankan fungsi dan kegiatan usahanya menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah dengan tujuan agar bank selalu dalam keadaan sehat.⁸

Prinsip kehati-hatian ini terkesan setengah hati-hati dalam menangani pembiayaan bermasalah. Sebab, apa yang dimaksud dengan prinsip kehati-hatian, oleh UU perbankan tidak dijelaskan, baik pada bagian ketentuan maupun dalam penjelasannya, UU perbankan hanya menyebutkan istilah dan ruang lingkupnya saja sebagaimana dijelaskan dalam pasal 29 ayat 2, 3, dan 4 di antara lain:

- a. Bank wajib memelihara tingkat kesehatan bank sesuai dengan ketentuan kecukupan modal, kualitas aset, kualitas manajemen, likuiditas, rentabilitas, solvabilitas dan aspek lain yang berhubungan dengan usaha bank wajib melakukan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip kehati-hatian.
- b. Dalam memberikan kredit atas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya kepada bank.

⁷ Permadi Gandapradja, (ed.), *Dasar dan Prinsip Pengawasan Bank*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2004), hal. 21

⁸ Johannes Ibrahim, (ed), *Cross Default dan Cross Collateral Sebagai Upaya Penyelesaian Kredit Bermasalah*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2004), hal. 88

- c. Untuk kepentingan nasabah, bank wajib menyediakan informasi mengenai kemungkinan timbulnya resiko kerugian sehubungan dengan transaksi nasabah yang dilakukan melalui bank.⁹

4. Analisis Pembiayaan

Untuk menganalisis seorang nasabah pembiayaan dapat dilakukan dengan 5C yaitu:

- a. *Character* (karakter atau watak nasabah)

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

- b. *Capacity* (kemampuan membayar)

Yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metodekegiatan.

- c. *Capital* (modal yang dimiliki)

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

⁹ Upia Rosmalinda, *Prinsip Kehati-hatian Dalam Pembiayaan Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah*, (Jurai Siwo Metro: STAIN, t.t), hal. 9

d. Collateral(jaminan yang dimiliki)

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti kewajiban.

e. *Condition* (kondisi ekonomi yang terjadi)

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.¹⁰

Selain 5 C penilaian pembiayaan juga dapat menggunakan analisis 7P antara lain sebagai berikut:

a. *Personality* (kepribadian nasabah)

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah laku sehari-hari maupun kepribadian masa lalu.

b. *Party* (klasifikasi nasabah)

Yaitu mengklasifikasikan nasabah ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya.

¹⁰ Wini Arintasari, *Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Keputusan Persetujuan Pembiayaan Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah di Baitul Maal Wat Tamwil Anda Salatiga*, (Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2013), hal. 41

c. *Purpose* (tujuan nasabah)

Yaitu mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah.

d. *Prospect* (harapan kemajuan)

Yaitu menilai usaha nasabah di masa akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya.

e. *Payment* (pengembalian)

Yaitu ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau sumber dana untuk pengembalian kredit.

f. *Profitability* (keuntungan)

Yaitu menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba.

g. *Protection*(perlindungan)

Yaitu bagaimana menjaga agar kredit yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman.¹¹

5. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima. Secara garis besar fungsi pembiayaan di bidang ekonomi, perdagangan dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

¹¹ *Ibid.*, hal. 42

a. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal atau uang

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya, baik untuk meningkatkan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, atau usaha meningkatkan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian dana yang mengendap (yang diperoleh dari penyimpanan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik bagi pengusaha maupun masyarakat. Islam mengajarkan segala sesuatu yang baik dan bermanfaat bagi manusia. Al Qur'an mengajarkan untuk menggunakan prinsip menghindari *al ikhtina* seperti membiarkan uang menganggur dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi masyarakat

b. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkat usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara komulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara.

c. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Bank sebagai lembaga kredit atau pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri tapi juga diluar negeri. Negara-negara kaya atau kuat ekonominya, demi persahabatan antar Negara banyak memberikan bantuan kepada Negara-negara yang sedang berkembang atau yang sedang membangun. Melalui bantuan kredit antar Negara maka hubungan antar Negara pemberi dan penerima kredit akan bertambah erat terutama yang menyangkut perekonomian dan perdagangan.¹²

B. Produk-produk Bank Syariah

1. Prinsip simpanan murni, yaitu prinsip penyimpanan dana dalam bentuk *al wadiah*.
2. Bagi hasil, yaitu pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*.
3. Prinsip Jual Beli, yaitu sistem penjualan barang dengan harga jual yang telah ditambah keuntungan (*margin/ mark-up*). Bentuk produk jual beli ini berupa *murabahah, salam* dan *istishna*.
4. Prinsip sewa, prinsip ini terdiri atas *ijarah* (sewa murni) dan *ijarah muntahiya bittamlik*(sewa beli).
5. Prinsip *fee* (jasa), yaitu prinsip yang meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan oleh bank. Bentuk produk ini antara lain *al-kafalah, al-hawalah, al-wakalah, al-qardh* dan *ar-rahn*.

¹² Binti Sholikhah, “Pengelolaan Produk Pembiayaan Musyarakah dan Murabahah di BMT Pahlawan Tulungagung”, (Skripsi Tidak Diterbitkan, 2012), hal. 20

C. Pembiayaan murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara etimologis, murabahah berasal dari kata *al-ribh* atau *al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau pertambahan dalam perdagangan. Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan "keuntungan, laba, faedah".¹³ Sedangkan menurut istilah *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain *murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh. *Bai' al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dalam *bai' al-murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dengan nasabah. Bank syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.¹⁴

¹³ Ahmad Warson Munawwir, *Al-Munawwir, Kamus Arab-Indonesia*, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), hal. 463

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 101

Landasan hukum syariah yang mendasari pembiayaan murabahah

a) Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ
بِئْنَكَمْ بِالْبِاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS An Nisa’: 29).*¹⁵

b) Hadits

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ
اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِنَّ مَّا
الْبُيْعَ عَن تَرَاضٍ

*Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).*¹⁶

2. Ketentuan Murabahah

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, t.t.), hal. 122

¹⁶ Dewan Syariah Nasional (04/DSN-MUI/IV/2000) hal. 2

Ketentuan *murabahah* diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 04/DSNMUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut diatur ketentuan sebagai berikut:

Pertama: Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.¹⁷

¹⁷Wirduyaningsih, (ed.), *Bank Dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 106

Kedua: Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*:

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

Keempat: Hutang dalam *Murabahah*:

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan

pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.¹⁸

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

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

Keenam: Bangkrut dalam *Murabahah*:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.¹⁹

Selain itu, ketentuan pelaksanaan pembiayaan murabahah di perbankan syariah diatur berdasarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) nomor

¹⁸*Ibid.*, hal 107

¹⁹*Ibid.*, hal. 108

9/19/PBI/2007 jo Surat Edaran BI No. 10/14/DPbS tanggal 17 Maret 2008, sebagai berikut:

- 1) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi Murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang;
- 2) Barang adalah obyek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya;
- 3) Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk Pembiayaan atas dasar Akad Murabahah, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah;
- 4) Bank wajib melakukan analisis atas permohonan Pembiayaan atas dasar Akad Murabahah dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisa atas karakter (Character) dan/atau aspek usaha antara lain meliputi analisa kapasitas usaha (Capacity), keuangan (Capital), dan/atau prospek usaha (Condition);
- 5) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya;
- 6) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah;
- 7) Kesepakatan atas margin ditentukan hanya satu kali pada awal Pembiayaan atas dasar Murabahah dan tidak berubah selama periode Pembiayaan

- 8) Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa Akad Pembiayaan atas dasar Murabahah; dan
- 9) Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada Bank ditentukan berdasarkan kesepakatan Bank dan nasabah.

Atas dasar peraturan yang berkaitan dengan murabahah baik yang bersumber dari fatwa DSN maupun PBI, perbankan syariah melaksanakan pembiayaan murabahah. Namun demikian, dalam praktiknya tidak ada keseragaman model penerapan pembiayaan murabahah karena beberapa faktor yang melatarbelakanginya. Ada beberapa tipe penerapan murabahah dalam praktik perbankan syariah yang kesemuanya dapat dibagi menjadi tiga kategori besar, yaitu:²⁰

1) Tipe Pertama

Tipe pertama penerapan murabahah adalah tipe konsisten terhadap fiqih muamalah. Dalam tipe ini bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh.

2) Tipe Kedua

²⁰Ah. Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indosesia...*, hal. 13

Tipe kedua mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari supplier kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama/supplier. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian murabahah dengan bank. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh. Transaksi ini lebih dekat dengan murabahah yang asli, tapi rawan dari masalah legal. Dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa mereka tidak berhutang kepada bank, tapi kepada pihak ketiga yang mengirimkan barang. Meskipun nasabah telah menandatangani perjanjian murabahah dengan bank, perjanjian ini kurang memiliki kekuatan hukum karena tidak ada tanda bukti bahwa nasabah menerima uang dari bank sebagai bukti pinjaman/hutang. Untuk menghindari kejadian seperti itu maka ketika bank syariah dan nasabah telah menyetujui untuk melakukan transaksi murabahah maka bank akan mentransfer pembayaran barang ke rekening nasabah (numpang lewat) kemudian didebet dengan persetujuan nasabah untuk ditransfer ke rekening supplier. Dengan cara seperti ini maka ada bukti bahwa dana pernah ditransfer ke rekening nasabah. Namun demikian, dari perspektif syariah model murabahah seperti ini tetap saja berpotensi melanggar ketentuan syariah jika pihak bank sebagai pembeli pertama tidak pernah menerima barang (qabdh) atas namanya tetapi langsung atas nama nasabah. Karena

dalam prinsip syariah akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

3) Tipe Ketiga

Tipe ini yang paling banyak dipraktekkan oleh bank syariah. Bank melakukan perjajian murabahah dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakilkan (akad wakalah) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Tanda terima uang ini menjadi dasar bagi bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank karena tidak menerima uang sebagai sarana pinjaman. Tipe ketiga ini bisa menyalahi ketentuan syariah jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli murabahah telah dilakukan sebelum barang, secara prinsip, menjadi milik bank.²¹

Melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) nomor 9/19/PBI/2007 jo Surat Edaran BI No. 10/14/DPbS tanggal 17 Maret 2008 yang menghapus keberlakuan PBI Nomor 7/46/PBI/2005 tentang Akad penghimpunan dan Penyaluran dana Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, pelaksanaan pembiayaan murabahah semakin menempatkan bank syariah semata-mata lembaga intermediary yang bertindak sebagai penyedia dana bukan pelaku jual beli murabahah. Hal ini ditegaskan dalam teks Surat Edaran BI No. 10/14/DPbS pada point III bahwa "Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka

²¹*Ibid.*, hal. 15

membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang”. Di lihat dari teks surat edaran ini, jelas ada upaya Bank Indonesia untuk menegaskan bahwa transaksi perbankan syariah yang didasarkan pada prinsip jual beli murabahah tetap merupakan pembiayaan sebagaimana transaksi lainnya yang menggunakan akad mudharabah, musyarakah, salam, istishna, ijarah, dan ijarah muntahiya bit tamlik.

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Agar suatu jual beli dapat terlaksana dengan baik (sesuai dengan aturan Islam), perlu diperhatikan rukun jual beli, yaitu adanya:

- a) Penjual (ba'i),
- b) Pembeli (musytari),
- c) Barang yang dibeli (komoditas),
- d) Harga (tsaman) yang terdiri dari harga beli, margin keuntungan, dan harga jual,
- e) Ijab qabul (perjanjian).

Syarat ba'i al-murabahah

- a) Harus digunakan untuk barang-barang yang halal, barang najis tidak sah diperjual-belikan dan barang bukan larangan negara,
- b) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah,
- c) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan,
- d) Kontrak harus bebas dari riba,

- e) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian,
- f) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.²²

4. Perbedaan dan persamaan jual beli biasa (musawwamah) dengan murabahah

Murabahah berbeda dengan jual beli biasa (musawamah) dimana dalam jual beli musawamah terdapat proses tawar-menawar (bargaining) antara penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, dimana penjual juga tidak menyebutkan harga beli dan keuntungan yang diinginkan. Sedangkan murabahah, harga beli dan margin yang diinginkan harus dijelaskan kepada pembeli.²³ Sedangkan persamaannya yaitu dua-duanya adalah transaksi yang menggunakan prinsip jual-beli. Sehingga dalam transaksi tersebut ada dua pihak yang terlibat, yaitu penjual dan pembeli. Tentunya dalam jual beli ada obyek atau barang yang akan diperjualbelikan dan ada harga.²⁴

5. Konsep Murabahah Dalam Fiqh dan Murabahah dalam Sistem Perbankan Islam

a) Konsep Murabahah dalam Fiqh

Murabahah dalam istilah fikih klasik merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang (al-tsaman al-awwal) dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Biaya perolehan barang

²²Fauziah, *Analisis Aplikasi Produk Murabahah Pada Pembiayaan Hunian Syariah PT. Bank Muamalat Indonesia*, (Jakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011), hal. 32

²³Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010) hal.105

²⁴Istutik, *Menyingkap Beda Transaksi Salam dengan Transaksi Murabahah*, <http://blog.stie-mce.ac.id/istutik/2010/12/02/menyingkap-beda-transaksi-salam-dengan-transaksi-murabahah/>, diakses pada tanggal 20 Juli 2015

bisa meliputi harga barang dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut. Sedangkan tingkat keuntungan bisa berbetuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran oleh pembeli bisa dilakukan secara tunai (*naqdan*) atau bisa dilakukan di kemudian hari dalam bentuk angsuran (*taqshith*) atau dalam bentuk sekaligus (*lumpsum atau mu'ajjal*) sesuai kesepakatan para pihak yang melakukan akad (*al-aqidain*).

Murabahah masuk kategori jual beli muthlaq dan jual beli amanat. Ia disebut jual beli muthlaq karena obyek akadnya adalah barang (*ain*) dan uang (*dain*). Sedangkan ia termasuk kategori jual beli amanat karena dalam proses transaksinya penjual diharuskan dengan jujur menyampaikan harga perolehan (*al-tsaman al-awwal*) dan keuntungan yang diambil ketika akad.

Para ulama telah sepakat (*ijma'*) akan kebolehan akad murabahah, tetapi al-Qur'an tidak pernah secara langsung dan tersurat membicarakan tentang murabahah, walaupun didalamnya ada sejumlah acuan tentang jual beli.

Demikian juga tampaknya tidak ada satu hadis pun yang secara spesifik membicarakan mengenai murabahah. Oleh karena itu, meskipun Imam Malik dan Imam Syafii membolehkan jual beli murabahah, tetapi keduanya tidak mempekuat pendapatnya dengan satu hadis pun. Sedangkan dasar hukum yang dijadikan sandaran kebolehan jual beli murabahah di buku-buku fikih muamalat kotemporer lebih bersifat umum karena menyangkut jual beli atau perdagangan pada umumnya. Namun demikian,

menurut al-Kasani jual beli murabahah telah diwariskan dari generasi ke generasi sepanjang masa dan tidak ada seorang pun yang mengingkarinya. Di samping itu, keberadaan model jual beli murabahah sangat dibutuhkan masyarakat karena ada sebagian mereka ketika akan membeli barang tidak mengetahui kualitasnya maka ia membutuhkan pertolongan kepada yang mengetahuinya, kemudian pihak yang dimintai pertolongan tersebut membelikan barang yang dikehendaki dan menjualnya dengan keharusan menyebutkan harga perolehan (harga beli) barang dengan ditambah keuntungan (ribh).²⁵

b) Murabahah dalam Sistem Perbankan Islam

Bank-bank Islam mengambil murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Murabahah, sebagaimana sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur. Harga pembeli dan biaya yang terkait, dan kesepakatan berdasarkan mark-up (keuntungan).²⁶

Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan murabahah sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir tujuh puluh lima persen dari asetnya. Prosentase ini secara kasar benar bagi bank-bank Islam dan juga sistem-sistem perbankan Islam di Pakistan dan Iran. Pada awal 1984, di

²⁵Ah. Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indoesia...*, hal.13

²⁶ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hal. 138

Pakistan, keuangan jenis murabahah berjumlah hampir delapan puluh persen dari seluruh keuangan dalam investasi deposito PLS. Sedangkan dalam kasus Bank Islam Dubai (DIB), Bank Islam sektor swasta paling awal, keuangan murabahah berjumlah delapan puluh dua persen dari seluruh keuangan untuk tahun 1989. Bahkan untuk Bank Perbandingan Islam (IDB), lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen seluruh keuangan berdasarkan murabahah pada pembiayaan keuangan perdagangan luar negerinya.²⁷

6. *Term of Condition*

Semua permohonan untuk fasilitas murabahah harus memenuhi *term of condition* sebagai berikut:

a. Syarat pengajuan permohonan

1. Individu

- a) Minimal berusia 21 tahun
- b) Berakal sehat
- c) Tidak dengan keadaan pailit
- d) Mempunyai integritas pribadi yang baik

2. Perusahaan

Badan hukum yang tidak bertentangan dengan syariah lebih disukai bila pemohon mempunyai rekening bank di Bank Syariah atau cabang-cabangnya.²⁸

7. Prinsip Pokok Murabahah

²⁷ Ibid., hal.139

²⁸ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2008), hal. 27

Prinsip pokok (standar) minimal pembiayaan murabahah yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:

- a) Murabahah adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan margin keuntungan yang dimasukkan ke dalam harga jual barang tersebut. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai ataupun tangguh.
- b) Barang yang diperjualbelikan haruslah barang-barang yang nyata dan bukan berupa dokumen-dokumen kredit.
- c) Karena merupakan jual beli, maka komoditas yang menjadi objek jual beli dan transaksi murabahah haruslah berwujud, dimiliki oleh penjual, dan dalam penguasaan secara fisik atau konstruktif (*constructive possession*). Oleh karena itu, sudah seharusnya bahwa penjual menanggung resiko kepemilikan (*risks of ownership*) sebelum menjual komoditas tersebut kepada pembeli/konsumen.
- d) Murabahah, seperti layaknya jual beli lainnya, memerlukan adanya suatu penawaran dan pernyataan menerima (*ijab dan qabul*) yang mencakup kesepakatan kepastian harga, tempat penyerahan, dan tanggal harga yang disepakati dibayar (dalam hal pembayaran secara tangguh).
- e) Dalam transaksi murabahah; penunjukan agen, bila ada, pembelian barang oleh atau untuk dan atas nama bank, dan penjualan akhir barang kepada nasabah seluruhnya harus merupakan transaksi yang independen satu sama lain dan harus didokumentasikan/dicatat secara terpisah. Namun, suatu

perjanjian menjual dapat mencakup seluruh kejadian dan dilakukan dimuka serta dapat dibuat pada saat akan memulai hubungan kesepakatan jual beli. Agen dapat membeli barang terlebih dahulu atas nama prinsipalnya, yaitu bank dan kemudian bank mengambil alih kepemilikannya. Kemudian, nasabah akan membeli barang tersebut dari bank melalui suatu penawaran dan pernyataan menerima (*offer and acceptance*). Menurut prinsip syariah, cukup dan dapat diterima kondisi “memiliki” tempat suplair darimana bank membeli barang membelikan pemilikan kepada bank atau agen bank dengan cara apapun asalkan risiko pemilikan ada pada bank. Dengan kata lain, risiko pemilikan barang melekat pada bank selama proses pembelian barang oleh agen bank hingga penjualan akhir kepada nasabah dan pengalihan kepemilikan kepada nasabah.

- f) *Invoice* yang diterbitkan oleh suplair adalah atas nama bank karena komoditas yang dibeli oleh suatu agen adalah atas nama bank tersebut. Pembayaran harga komoditas lebih diutamakan dilakukan langsung oleh bank kepada suplair.
- g) Bila transaksi jual beli telah disepakati, maka harga jual yang ditetapkan tidak dapat berubah.
- h) Dalam perjanjian dapat dimasukkan klausul dalam hal terjadi keterlambatan pembayaran atau default bahwa nasabah diharuskan membayar denda yang dihitung dalam suatupersentase per hari atau per tahun dan penerimaan denda tersebut akan dibukukan dalam dana kebajikan pada bank. Penerimaan denda tidak diperkenankan untuk dipergunakan menjadi sumber

penerimaan bank, tetapi hanya untuk tujuan kebajikan termasuk untuk proyek-proyek untuk peningkatan kondisi ekonomi dari para fakir miskin dan dhuafa.

- i) Bank dapat meminta kepada pengadilan yang sesuai untuk mengambil alih aset agunan yang ditetapkan oleh pengadilan sesuai dengan kewenangannya, dan yang boleh diambil bank hanyalah biaya langsung dan biaya tidak langsung yang benar-benar telah dikeluarkan, sedangkan opportunity cost tidak diperkenankan diganti. Agunan juga dapat dijual oleh bank tanpa intervensi dari pengadilan.
- j) Nasabah dapat dimintakan untuk memberikan jaminan dalam bentuk surat sanggup, hipotek, lien, hak tanah, atau bentuk aset lainnya. Namun, bank selaku pemegang hak dari jaminan yang diagunkan tidak boleh mengambil manfaat dari barang yang diagunkan seperti hak atas tanah ataupun hak atas surat tagihan.
- k) Kontrak murabahah tidak dapat di-*roll over* karena barang ketika dijual bank telah menjadi hak nasabah sehingga tidak dapat dijual kembali oleh bank.
- l) Perjanjian buy-back dilarang. Dengan demikian, komoditas yang telah dimiliki oleh nasabah tidak dapat menjadi objek transaksi murabahah antara nasabah tersebut dengan bank yang membiayai.

m) *Promisory note atau bill of exchange* atau bukti utang lainnya tidak dapat dipindahtangankan atau ditransfer dengan suatu harga yang berbeda dari face-value-nya.²⁹

8. Peranan Bank Islam dalam Murabahah sebagai Penyandang biaya bukan Penjual

Berdasarkan pembicaraan diatas, peran bank Islam dalam murabahah dapat dijelaskan secara lebih tepat dengan istilah pembiaya daripada istilah “penjual” barang. Bank tidak menangani barang dari peran para “penjual buku”. Bank tidak menangani barang dari peran para “penjual buku”. Bank tidak menangani barang, dan juga tidak menanggung resiko dalam hubungan ini. Kerja bank hampir secara penuh terkait dengan penanganan dokumen terkait. Konstruksi penjualan adalah formalitas.

Permintaan untuk pembeli oleh klien yang disertai janji untuk “membeli” terkait erat dengan pembayaran di muka “untuk menjamin bahwa klien benar-benar ingin membeli” dan bahwa ia akan melengkapi pembelian itu kalau bank telah siap untuk “mengirimkan” barangnya. Dalam keadaan “janji untuk membeli” juga dinyatakan bahwa klien berjanji menyimpulkan penjualan dan kontrak pembelian (kontrak penjualan murabahah) segera setelah bank memberi tahu klien bahwa barangnya siap dikirimkan, atau dokumen yang berkaitan dengan barang-barang telah tiba. Kontrak segera dijelaskan setelah pihak bank memberikan informasi dengan korespondensinya bahwa eksportir siap mengirimkan barang, atau setelah dokumen tiba di bank. Bank tidak

²⁹Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo persada,2008), hal. 163

menunggu barangnya tiba untuk mengujinya sebelum mengirimkan barang kepada pembeli. Pada kenyataannya, kondisi mereka tidak memiliki cukup perhatian terhadap bank karena hal itu merupakan tanggung jawab pembeli untuk mengecek spesifikasi item-itemnya, sebelum menandatangani perjanjian dimana klien menegaskan bahwa ia tidak dapat minta bantuan kepada bank atas cacat yang ada pada barang. Jika cacat terjadi ketika membawa, hal ini diperhatikan oleh perusahaan asuransi, biayanya dicakup dalam harga dan karena itu dikeluarkan oleh pembeli. Karena pembawa (perusahaan kapal atau udara atau lainnya) dipandang sebagai “agent” bank berkaitan dengan barang-barang itu, pembeli mampu mengatasi semua masalah yang diakibatkan dengan pembawa, tanpa mengunjungi bank. Karena itu, bank Islam mengeliminasi kemungkinan keharusan membayar biaya yang tak dikenal dalam transaksi murabahah.³⁰

9. Perbandingan antara Pembiayaan Berdasarkan Murabahah dan Bunga Tetap

Tujuan dari perbandingan singkat ini adalah untuk melihat apakah ada perbedaan yang signifikan antara pembiayaan berdasarkan murabahah dan bunga tetap untuk tujuan yang sama. Perbandingan memfokuskan pada aspek-aspek berikut: biaya resiko dalam pembiayaan murabahah keamanan hubungan antara bank dan pembeli, dan penyelesaian hutang.³¹

a) Biaya

Bank-bank Islam menyatakan bahwa kalau bank tradisional meminjamkan uang, misalnya untuk membeli barang-barang tertentu, bunga

³⁰ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga...*, hal. 161

³¹ *Ibid.*, hal. 147

yang diberikan pada pinjaman itu berkaitan dengan prinsip dan jatuh tempo pinjaman. Mereka menekankan juga bahwa pinjaman untuk tujuan tertentu bukanlah masalah dengan bank tradisional tentang biaya barang yang digunakan keperluan kliennya. Lebih dari itu, menurut bank-bank Islam, perhatian utama dari bank tradisional adalah memperoleh suku bunga untuk kemajuan yang sama dalam pengertian resiko dan jatuh tempo.tanggung jawab dari klien, setelah memperoleh pinjaman dengan suku bunha tertentu, untuk membeli barang yang ia perlukan berapapun biayanya. Argumen yang digunakan adalah metode murabahah bank Islam yang menjamin bahwa klien mengetahui terlebih dahulu seluruh biaya barang. Argumen ini tidak dikenal dalam pembiayaan yang berdasarkan bunga karena bunga yang dibayar pada saat bank membuat kesepakatan didepan apakah pembayaran di depan itu mencangkup seluruh biaya atau tidak. Selanjutnya, suku bunga tetap atau variabel, pada kasus terakhir akan lebih sulit bagi klen untuk sampai pada keseluruhan biaya.

suku bunga dipertimbangkan ketika mark-up pada transaksi murabahah telah ditentukan. Ini menjadi praktis dalam menghadapi fakta kehidupan. Inflasi diukur, suku bunga dan inflasi dibandingkan antara yang satu dengan yang lain. Kami melihat mark-up-mark-up dan perolehan uang yang kami investasikan pada transaksi yang mendasarinya, sebagaimana kami harus memenuhi pertimbangan profitabilitas baik depositor maupun pemegang saham.

b) Murabahah Bebas Resiko atau Bagi-bagi Resiko

Keuangan berdasarkan bagi-bagi resiko dimana model perbankan Islam secara teoritis diidentifikasi, nampaknya bukan karakteristik dominan dari operasi murabahah dalam bank-bank Islam. Walaupun begitu dikemukakan oleh beberapa pendukung perbankan Islam bahwa yang terjadi dalam murabahah adalah bagi-bagi resiko, yang membenarkan pengembalian.

10. Jenis-jenis Murabahah

Bentuk-bentuk akad Murabahah antara lain:

a. Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

b. Murabahah kepada pemesan

Bentuk murabahah ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.³²

11. Resiko Dalam Pembiayaan Murabahah

³² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah...*, hal.89

Berikut ini merupakan pembahasan tentang resiko yang terkait dengan barang, nasabah dan pembayaran:

a. Resiko yang terkait dengan barang

Bank Islam membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah murabahah-nya, dan secara teoritis menanggung resiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Bank, dengan kontrak murabahah, diwajibkan untuk menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik. Menurut fiqih, nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak, yang kurang jumlahnya, atau tidak sesuai dengan spesifikasinya. Dalam hal murabahah yang terkait dengan perdagangan domestik, resiko-resiko tersebut mungkin kurang signifikan, namun dalam perdagangan internasional, resiko-risiko semacam itu tidak bisa diabaikan begitu saja.

b. Resiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah murabahah untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi murabahah, menurut mayoritas fuqaha mazhab, tidaklah mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank Islam menawari mereka untuk penjualan. Dalam mempertahankan murabahah bank-bank Islam cenderung melakukan pembenaran terhadap laba yang diperoleh dari pelaksanaan murabahah mereka, terutama, berdasarkan resiko bisnis yang ada dalam pelaksanaannya.

c. Resiko Yang Terkait dengan Pembayaran

Resiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan murabahah. Bank Islam menghindari resiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang murabahah yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus disimpan di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya. Jika tidak adanya pembayaran itu disebabkan oleh faktor-faktor diluar kemampuan nasabah untuk mengontrolnya, bank Islam secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang. Di pihak lain, jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka bank-bank Islam beserta Dewan Syariah telah mengadopsi konsep 'denda' akan tergantung kepada 'suku laba yang wajar' pada dana bank yang diinvestasikan, yang merupakan opportunity cost (biaya untuk menutupi peluang yang hilang) dari modal. Dalam sebagian kasus, jika pelunasan dari uang muka tidak mungkin, bank Islam akan menyita jaminan untuk menutupi uang muka.

12. Penyelesaian Hutang Murabahah

Pembiayaan untuk suatu kongsi berdasarkan murabahah yang harus dilunasi pada jangka waktu tertentu tidak jauh berbeda dengan pembiayaan kongsi berdasarkan suku bunga tetap. Dalam kedua kasus tersebut, pembiayaan adalah hutang dan biaya pembiayaan apapun itu disebut bunga atau laba, ditetapkan, serta jangka waktu pembayaran pun ditetapkan.

Perbedaan yang paling penting mestinya dalam hal dimana debitur gagal melunasi hutang pada waktu yang telah ditentukan. Pinjaman dengan bunga pada umumnya menimbulkan sanksi bunga tambahan jika pinjaman tidak dilunasi pada saat jatuh tempo, entah si debitur mampu membayar atau tidak. Dalam bank Islam, debitur harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu, sesuai dengan perintah al-Qur'an, "jika debitur mempunyai kesulitan, maka berilah penundaan sampai ia memperoleh kemudahan."³³

13. Hubungan antara Bank dan Klien Murabahah

Teori perbankan Islam menyatakan bahwa karakteristik dominan hubungan antara bank bank dan kliennya adalah "partnership yang berdasarkan bagi hasil (PLS). Karakteristik ini dikemukakan untuk mengeliminasi debitur-kreditur dalam hubungan klien bank tradisional. Namun sulit untuk menilai kerangka teoritis yang diberikan mengenai pentingnya pelaksanaan murabahah dalam perbankan Islam, yang berjumlah lebih dari tujuh puluh lima operasi operasi investasi bank-bank ini pada umumnya."³⁴

14. Manfaat Pembiayaan Murabahah

Skema pembiayaan murabahah yang ditawarkan bank syariah mendapat sambutan dan antusiasme yang tinggi dari masyarakat (nasabah), sehingga skema murabahah merupakan transaksi yang paling banyak diminati dan dipraktikkan dalam operasional perbankan syariah. Hal ini disebabkan oleh

³³Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, (UII Press: Yogyakarta, 2004), hal. 113

³⁴Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga...*, hal. 157

banyak faktor, antara lain: faktor tabiat sosiokultur pertumbuhan ekonomi yang menuntut keberhasilan yang cepat dan menghasilkan keuntungan yang banyak, skema murabahah dengan margin keuntungan merupakan praktik alternatif dari transaksi kredit dengan menggunakan bunga yang biasa dilakukan oleh bank konvensional, sehingga banyak nasabah yang biasa melakukan transaksi dengan bank konvensional beralih ke bank syariah untuk melakukan transaksi dengan menggunakan skema murabahah.

Di samping itu, transaksi murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah, antara lain adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan skema murabahah sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Selain beberapa manfaat tersebut, transaksi dengan menggunakan skema murabahah juga mempunyai risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a. Pertama, default atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Kedua, fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Ketiga, penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya

dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah mendandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

d. Keempat, dijual; karena jual beli murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk default akan besar.³⁵

D. Tinjauan Umum Murabahah bil Wakalah

1. Pengertian Murabahah Bil Wakalah

Murabahah bil wakalah berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000, yaitu jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank. Selalu terjadi akad wakalah dulu sebelum akad *murabahah* karena akad *wakalah* akan berakhir pada saat nasabah menyerahkan barang yang dibeli pada bank dan mempercepat proses pencairan dan memudahkan nasabah, sehingga setelah barang diterima oleh bank maka terjadilah akad *murabahah*.³⁶

Landasan hukum syariah

³⁵ Ah. Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia...*, hal.18

³⁶Kurneawati, *Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang Murabahah Pada PT. Bank BRI Syariah KCI Gubeng Surabaya*, (Surabaya: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2011), hal. 5

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَا لَهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ
 مِنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ قَالُوا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ
 يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ فَابْعَثُوا
 أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا
 أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ
 وَلَا يُشْعِرَنَّ بَكُمْ أَحَدًا

“Demikianlah kami bangunkan mereka itu, supaya mereka sesamanya tanya bertanya, berkata salah seorang diantara mereka itu: berapakah lamanya kita diam disini? Jawab mereka: satu hari atau setengah hari. Mereka berkata: Tuhanmu lebih mengetahui, berapa lamanya kamu diam (disini). Sebab itu suruhlah salah seorang diantara kamu (pergi) kekota dengan membawa uang perak ini, dan hendaklah ia lihat mana makanan yang lebih bersih, kemudian hendaklah dibawanya kemari untuk rezekimu dan hendaklah ia berlaku lemah lembut dan janganlah ia memberi tahukan kepada seorang juapun tentang halmu” (QS. Al-Kahfi: 19).³⁷

2. Rukun Murabahah bil Wakalah

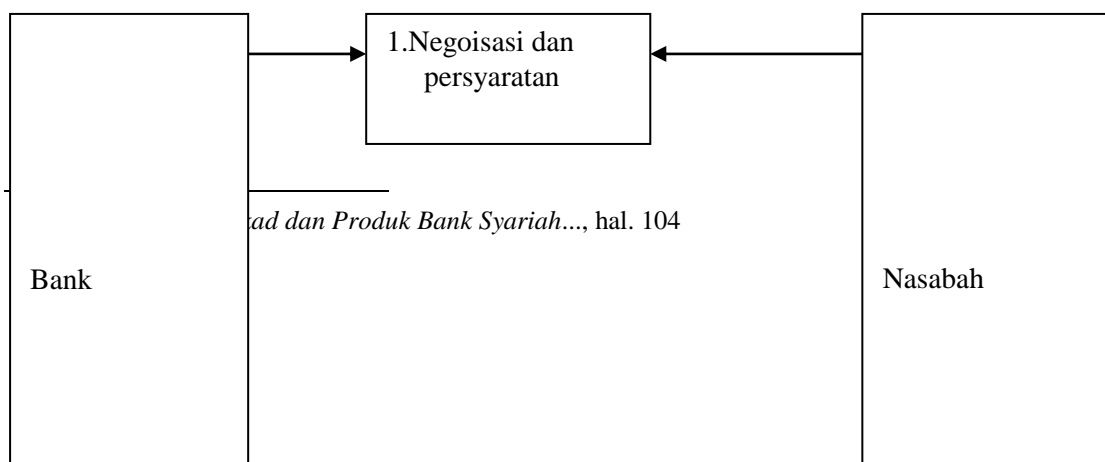
- a) Penjual (ba'i),
- b) Pembeli (musytary),
- c) Barang yang dibeli (komoditas)
- d) Harga (tsaman) yang terdiri dari harga beli margin keuntungan dan harga jual.

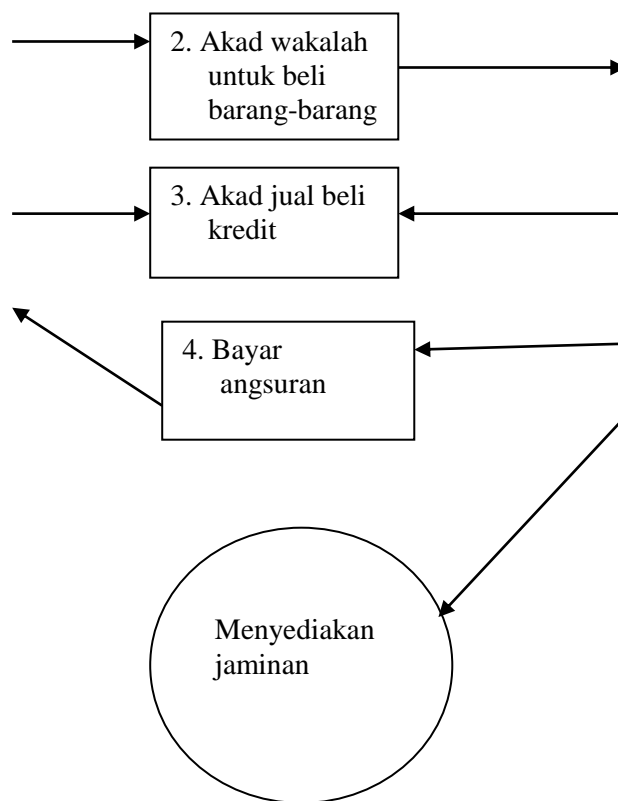
³⁷ Mahmud Yunus, *Tafsir Qur'an Karim*, (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, t.t), hal. 422

- e) Pelaku akad, yaitu muwakil (pemberi kuasa) adalah pihak yang memberikan kuasa kepada pihak lain, dan wakil (penerima kuasa) adalah pihak yang diberi kuasa;
 - f) Objek akad, yaitu taukil (objek yang dikuasakan); dan
 - g) Shighah, yaitu Ijab dan Qabul.
3. Syarat Murabahah bil Wakalah
- a) Harus digunakan untuk barang-barang yang halal, barang najis tidak sah diperjual-belikan dan barang bukan larangan negara,
 - b) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah,
 - c) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan,
 - d) Kontrak harus bebas dari riba,
 - e) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian,
 - f) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang
 - g) Objek akad harus jelas dan dapat diwakilkan, dan
 - h) Tidak bertentangan dengan syariat Islam³⁸

Gambar 2.1

Skema murabahah bil wakalah





E. Tinjauan Umum Ekonomi Syariah

Ekonomi syariah adalah usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh orang perorang, kelompok orang, badan usaha yang berbadan hukum atau tidak berbadan hukum dalam rangka memenuhi kebutuhan yang bersifat komersial dan tidak komersial menurut prinsip syariah. Dalam menjalankan bisnis yang berbasis ekonomi syariah haruslah berdasar pada prinsip syariah. Bisnis tersebut harus selalu berlandaskan pada tiga pilar utama dalam ekonomi syariah, yaitu akidah, syariah dan akhlak.³⁹

³⁹ Andi Ridwansyah Bahar Putra, *Transaksi Jual Beli Kendaraan Melalui Bank Syariah Dengan Menggunakan Akad Murabahah*, (Makasar: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2010), hal. 32

Asas akidah merupakan tempat hukum dan akhlak berpijak. Arti akidah ialah ketetapan (pegangan), keyakinan yang tidak diragukan oleh penganut-Nya. Penganut-Nya percaya akan keberadaan dan kekuasaan Allah SWT. Oleh karena itu, dalam menjalankan setiap kegiatan ekonomi harus selalu berlandaskan pada kejujuran karena kegiatan tersebut selalu dilihat oleh Allah. Sementara itu akhlak tidak dapat ditinggalkan karena menjadi pendukung dan pengatur motivasi dan tujuan yang tidak dapat dijangkau oleh hukum. Disamping itu, hukum mewujudkan dalam tingkah laku lahiriah individu dalam hubungannya dengan masyarakat⁴⁰.

Ekonomi syariah sebagai sebuah sistem kehadirannya tidak berbasis pada sistem liberalisme dan komunisme, melainkan terbentuk sebagai derivasi langsung dari ajaran Islam. Ajaran Islam tersebut terbagi tiga bagian yaitu akidah, syariah dan akhlak. Khusus pada bagian syariah, terbagi lagi atas dua bagian yaitu mengenai ibadah dan muamalah. Ekonomi syariah terbentuk dari ajaran Islam di bawah pilar syariah yang menempati posisi sebagai salah satu bidang dari muamalah, yaitu *al-iqtishadiyyah*

F. Pertumbuhan Ekonomi Peternak Sapi di Sendang

Kecamatan Sendang merupakan salah satu kecamatan yang ada di sebelah barat Kabupaten Tulungagung. Luas Wilayah Kecamatan Sendang adalah 108,29 Km², dengan batas-batasnya yaitu sebelah utara adalah Kabupaten Ponorogo, sebelah timur Kabupaten Kediri sebelah selatan Kecamatan Karangrejo dan sebelah barat adalah Kecamatan Pagerwojo.⁴¹

⁴⁰*Ibid.*, hal. 33

⁴¹ Data dari Statistik Daerah Kecamatan Sendang 2014

Data kependudukan merupakan salah satu informasi yang diperlukan dalam proses pembangunan. Penduduk Kecamatan Sendang pada akhir tahun 2013 sebesar 47.839 jiwa yang terbagi atas laki- laki 23.536 jiwa dan perempuan 24.303 jiwa dengan tingkat kepadatan penduduk rata-rata 536 jiwa/km². Memang belum terjadi pemerataan penduduk di Kecamatan Sendang, hal ini bisa dilihat adanya kesenjangan tingkat kepadatan penduduk antar desa.

Di kecamatan Sendang sebagian besar mayoritas bekerja sebagai peternak hewan sapi perah yang menghasilkan susu untuk dijual ke KUD, didaerah sendang cukup banyak yang memelihara hewan sapi perah, oleh karenanya didaerah Sendang terkenal dengan sebutan pusat susu. Jenis ternak sapi perah, peternaknya sebanyak 2.048 orang dengan jumlah ternaknya 6.681 ekor.

Masyarakat sendang banyak yang meminta bantuan biaya modal ke lembaga keuangan baik di bank maupun di non bank dengan tujuan untuk meminta bantuan biaya modal usaha salah satunya untuk biaya modal peternak sapi perah

Kondisi ekonomi penduduk di Sendang ada peningkatan ekonomi dari tahun ke tahun.Sekarang banyak yang membuka pabrik susu di rumah-rumah mereka yang usaha sapi perah jadi masyarakat desa lain sudah mengenal dengan kota sendang sebagai sebutan pusat susu yang harganya lebih terjangkau, biasanya jika konsumen ingin membeli susu ada dua tempat pembelian susu yang pertama ditempat rumah-rumah mereka yang usaha sapi perah dan yang kedua di KUD (Koperasi Unit Desa) yang terletak di Ds.Tugu Krajan Ds.Tugu Kecamatan Sendang.

G. Penelitian Terdahulu

Telah banyak karya yang membahas tentang pembiayaan murabahah baik berupa buku, skripsi, jurnal, maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Abdul Azziz Herawanto (2009) yang berjudul “Implementasi Akad Murabahah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Bersubsidi Secara Syariah di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Surakarta” permasalahan penelitian yang dikaji adalah berkaitan dengan problematika yang dihadapi oleh Bank Tabungan Negara kantor cabang Syariah Surakarta dalam implementasi akad murabahah dalam pembiayaan pemilikan rumah bersubsidi secara Syariah, Penelitian ini termasuk jenis penelitian hukum empiris, yaitu suatu jenis penelitian yang berusaha mengidentifikasi hukum yang terdapat dalam masyarakat dengan maksud untuk mengetahui gejala-gejala lainnya, Penelitian ini bersifat *deskriptif*, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan data seteliti mungkin tentang manusia, keadaan, atau gejala-gejala lainnya. Hasil temuan penelitian adalah bentuk subsidi yang diberikan oleh Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Surakarta adalah pada pembayaran uang muka. Dengan pemberian subsidi tersebut, maka pemohon pembiayaan pemilikan rumah akan mendapat keringanan dalam membayar uang muka pembiayaan yang besarnya sesuai dengan kesepakatan yang

dilakukan antara pemohon pembiayaan dengan pihak Bank Tabungan Negara Syariah Kantor Cabang Surakarta.⁴²

2. Muhammad Ismail Fahmi (2012) yang berjudul “resiko akad murabahah pada koperasi jasa keuangan syariah pada BTM Mulia Lamongan”. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan metode studi kasus deskriptif. Hasil temuan penelitian ini adalah dalam mengelola risiko pembayaran Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM Mulia memberlakukan diskon sebagai stimulus pembayaran jika pembayaran lunas sebelum jatuh tempo, dan memberlakukan denda bagi nasabah yang angsuran pembayarannya macet karena disengaja (karakter dari pihak nasabah), dalam mengelola risiko barang, Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTMMulia mewakili pembelian barangnya jika barang tersebut tidak ada, tetapi sedapat mungkin pembelian barang dilakukan oleh pihak Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM Mulia, dalam mengelola risiko agunan, Koperasi Jasa Keuangan Syariah sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian yaitu dengan jalan hukum yang berlaku jika barang yang disita tidak ada ditempat.⁴³
3. Indra Budi Utomo (2002), yang berjudul “Implementasi 5C dalam Pembiayaan Murabahah di BMT Tumang Cabang Ampel, permasalahan yang dikaji adalah berkaitan dengan implementasi 5c dalam pembiayaan murabahah serta kebijakan yang dilakukan untuk mengatasi masalah pada implementasi 5c, Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan metode deskriptif.

⁴²Abdul Azziz Herawanto, *Implementasi Akad Murabahah dalam Pembiayaan Pemilikan Rumah Bersubsidi Secara Syariah di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Surakarta*, (Surakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2009), hal.49

⁴³Muhammad Ismail Fahmi, *Resiko Akad Murabahah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah Pada Btm Mulia Lamongan*, (Surabaya, Skripsi Tidak Diterbitkan, 2012), hal. 20

Hasil temuan dari penelitian ini yaitu Di BMT Tumang Cabang Ampel banyak terdapat masalah pada pembiayaan murabahah, antara lain tentang penetapan hak milik barang belum jelas. Seharusnya sebelum angsuran lunas, barang atas nama BMT Tumang Cabang Ampel dan setelah lunas barang tersebut di atas namakan nasabah. Namun pada implementasinya BMT hanya memberikan pembiayaan kepada nasabah, tanpa menerapkan prinsip tersebut. di BMT Tumang menyatakan bahwa permasalahan yang terdapat dalam aplikasi Pembiayaan di BMT Tumang Cabang Ampel adalah pada jaminan atau *collateral*, Adapun penyelesaian pembiayaan yang diakibatkan kesalahan dalam analisis pembiayaan di BMT Tumang Cabang Ampel untuk pengelola yaitu Melakukan evaluasi penerapan akad, Pelatihan pengelola BMT Tumang, Pembinaan kepada pengelola.⁴⁴

Dari berbagai macam penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang terletak pada pembiayaan murabahah bil wakalah sedangkan persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sama-sama membahas tentang pembiayaan murabahah

⁴⁴Indra Budi Utomo, *Implementasi 5C dalam Pembiayaan Murabahah di BMT Tumang Cabang Ampel*, (Salatiga: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2002), hal. 72