

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Tinjauan Umum Pembiayaan**

##### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan atau financing, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>21</sup> Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti Lembaga Keuangan Syariah selaku *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.<sup>22</sup>

##### **2. Tujuan Pembiayaan**

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi 2 kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan

---

<sup>21</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, Ed. 1, Cet. 1, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 681

<sup>22</sup> Veithzal Rifai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis untuk lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 23

pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:<sup>23</sup>

- a. Peningkatan ekonomi umat.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha.
- c. Meningkatkan produktivitas.
- d. Membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:<sup>24</sup>

- a. Upaya memaksimalkan laba.
- b. Upaya meminimalkan risiko.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana.

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana di atas, pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:<sup>25</sup>

- a. Meningkatnya daya guna uang.
- b. Meningkatnya daya guna barang.
- c. Meningkatkan peredaran uang.
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha.
- e. Stabilitas ekonomi.
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

---

<sup>23</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*,... hal. 681-682

<sup>24</sup> *Ibid.*

<sup>25</sup> *Ibid.*, hal. 683-685

## B. Pembiayaan Murabahah

### 1. Pengertian Murabahah

*Murabahah* berasal dari kata “*Ribh*” (الربح) yang berarti keuntungan, laba, atau tambahan.<sup>26</sup> 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.<sup>27</sup>

Dalam transaksi *murabahah* bank tidak turut menanggung untung maupun rugi, melainkan lebih berperan sebagai *intermediator finacial*. Fikih menganggap *murabahah* berbeda dengan transaksi yang serupa dengan bunga, karena *murabahah* tidak selalu dihubungkan dengan tempo pinjaman, tetapi kelebihan dialokasikan untuk biaya pelayanan dan bukan karena pembayaran ditangguhkan.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Sugeng Widodo, *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*, (Yogyakarta: Asgard Chapter, 2010), hal.19

<sup>27</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, Cet. 1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 101

<sup>28</sup> Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*, ( Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2001), hal. 75

## 2. Landasan Hukum Murabahah

- a. Ayat Al-Qur'an yang menjadi landasan hukum *murabahah* terdapat pada surat Al-Baqarah ayat 275 dan surat An-Nisa' ayat 29, yaitu:

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...<sup>29</sup>

“...padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (QS. Al-Baqarah ayat 275)<sup>29</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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' ayat 29)<sup>30</sup>

- b. Sedangkan hadis yang menjadi landasan hukum murabahah Nabi bersabda yang dikutip oleh Nasruddin Albani dan Muhammad Fu'ad Abdul Baqi' yaitu:

Dari Aisyah r.a. bahwa Rasulullah saw. membeli makanan dari seorang penduduk Yahudi yang pembayarannya akan dilunasi sampai dengan batas waktu tertentu, dan Rasulullah menggadaikan baju besi kepada seorang Yahudi tersebut sebagai agunan.<sup>31</sup>

Hakim bin Hizam r.a. berkata: “Nabi saw bersabda: ‘penjual dan pembeli, keduanya bebas menentukan (untuk

<sup>29</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahan*,...hal. 47

<sup>30</sup> *Ibid.*, hal. 83

<sup>31</sup> Nasiruddin Al-Bani, *Ringkasan Shahih Muslim*, terj. Elly Latifah, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hal. 447

membatalkan atau meneruskan) selama belum berpisah, atau sampai keduanya berpisah. Jika keduanya jujur dan menjelaskan (kondisi barang secara benar) maka berkahlah jual beli keduanya. Dan jika menyembunyikan suatu dan berdusta, dihapuslah berkah jual beli keduanya.”<sup>32</sup>

c. Ijma’

Ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual-beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut. Ulama mazhab Syafi’i dan ulama mazhab Hanafi membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mazhab Hanafi tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh penjual. Sedangkan mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual. Dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab juga sepakat untuk tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Muhammad Fu’ad Abdul Baqi’, *Shahih Bukhari Muslim*, terj. Abu Firly Basam Taqiy, (Yogyakarta: Hikam Pustaka, 2013), hal. 422

<sup>33</sup> Abdulloh Saed (ed.), *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*. (Jakarta: Paramadina, 2004) hal. 104-233

### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

- a. Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:<sup>34</sup>
  - 1) Pelaku akad, yaitu *ba'I* (pejual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memrlukan dan akan membeli barang.
  - 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
  - 3) Shighah, yaitu *ijab* dan *qabul*.
- b. Beberapa syarat pokok murabahah menurut ustmani, antara lain sebagai berikut:<sup>35</sup>
  - 1) Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
  - 2) Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya.
  - 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menemukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini.

---

<sup>34</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,....hal. 82

<sup>35</sup> *Ibid.*, hal. 83-84

- 4) Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.
- c. Selain beberapa syarat diatas, ada beberapa syarat bai' yang sah antara lain:<sup>36</sup>
- 1) Orang yang mengungkapkan penawaran dan penerimaan berkenaan dengan penjualan yang sah haruslah memenuhi kualifikasi untuk mengadakan kontrak (akad).
  - 2) Penjualan haruslah terjadi berdasarkan persetujuan bersama dan tanpa paksaan dari pihak penjual dan pembeli.
  - 3) Penawaran dan penerimaan harus mencakup kepastian akan harga, kepastian akan tanggal dan tempat penyerahan, serta kepastian akan waktu pembayaran atas harga.
  - 4) Penjual haruslah pemilik objek penjualan (*Mabi'*) atau agen dari pemiliknya.
  - 5) *Mabi'* harus dapat dialihkan kepada kepemilikan baru. Peralihan hak membutuhkan perolehan hak oleh pembeli, yang berarti pemikulan risiko yang terkait dengan kepemilikan, termasuk risiko kerusakan, kehancuran, pencurian atau kemalingan, risiko keusangan, dan risiko harga atau pasar.

---

<sup>36</sup> Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance: A-Z Keuangan Syariah*,...hal.334-336

- 6) Subjek penjualan haruslah ada pada waktu penjualan; dalam hal ini, seseorang tidak dapat menjual anak sapi yang belum terlahir dari seekor sapi, atau bank tidak dapat melaksanakan Murabahah atas barang yang telah dikonsumsi atau digunakan.
- 7) *Mabi'* haruslah terdefinisikan dengan baik dan dalam kepemilikan penjual. Karenanya, apa yang tidak dimiliki oleh penjual tidak dapat dijual; misalnya, A menjual mobil kepada B yang akan A beli dari C (masih dimiliki oleh C). Karena mobilnya tidak dimiliki oleh A pada waktu penjualan, penjualannya tidaklah sah.
- 8) Subjek penjualan harus berada dalam penguasaan fisik atau konstruktif penjual pada waktu penjualan. Penguasaan konstruktif berarti pembeli belum menerima penyerahan fisik atas barangnya, tapi risiko kepemilikan atas barang tersebut telah dialihkan kepadanya: barang tersebut berada di bawah kendalinya dan semua hak serta kewajiban atas barang tersebut telah berada padanya. Misalnya, A membeli mobil dari B, B belum menyerahkan mobil tersebut secara fisik ke A, tapi telah menemukannya di garasi yang berada di bawah kendali A, yang memiliki akses bebas atasnya—risiko mobil tersebut secara praktis telah diserahkan ke A, mobil tersebut dengan demikian berada dalam "penguasaan konstruktif A dan ia dapat menjual mobil tersebut ke pihak ketiga mana pun.

- 9) Penjualan haruslah bersifat segera dan mutlak—penjualan yang dikaitkan dengan suatu tanggal di masa yang akan datang atau penjualan yang bergantung kepada suatu peristiwa di masa yang akan datang tidaklah sah. Misalnya, A berkata ke B pada tanggal 1 Januari: "Saya menjual mobil saya kepada Anda pada tanggal 1 Februari". Penjualan ini tidaklah sah karena bergantung pada peristiwa di masa yang akan datang. Ia dapat memberikan pengertian atau janji tapi penjualannya harus dilaksanakan pada tanggal 1 Februari, dan hanya pada saat itulah hak serta kewajibannya ada.
- 10) Subjek penjualan haruslah sah dan merupakan objek yang memiliki nilai. Barang yang tidak memiliki nilai menurut pemakaian perdagangan tidak dapat dijual, sama halnya suatu subjek penjualan haruslah bukan barang yang digunakan untuk tujuan yang dilarang, misalnya daging babi, anggur, dan sebagainya.
- 11) Subjek penjualan haruslah diketahui dan diidentifikasi secara spesifik kepada pembeli, yakni harus diidentifikasikan dengan menunjukkan spesifikasi terperinci guna membedakannya dengan unit barang lain yang tidak untuk dijual. Misalnya, A berkata kepada B: "Saya menjual 100 bal katun dari bal-bal yang ada di lantai di dalam gedung tersebut", jika A tidak mengidentifikasi bal-bal yang akan dijual, penjualannya tidaklah sah, karena dalam

kasus kerugian atas katun tersebut, akan sulit untuk memastikan siapa yang menderita kerugian.

12) Penyerahan atas komoditas yang dijual kepada pembeli haruslah pasti dan haruslah tidak bergantung pada kemungkinan atau peluang. Misalnya, jika A menjual mobilnya, yang telah dirampas, kepada seseorang dengan harapan ia akan berhasil mendapatkannya kembali, penjualannya tidaklah sah.

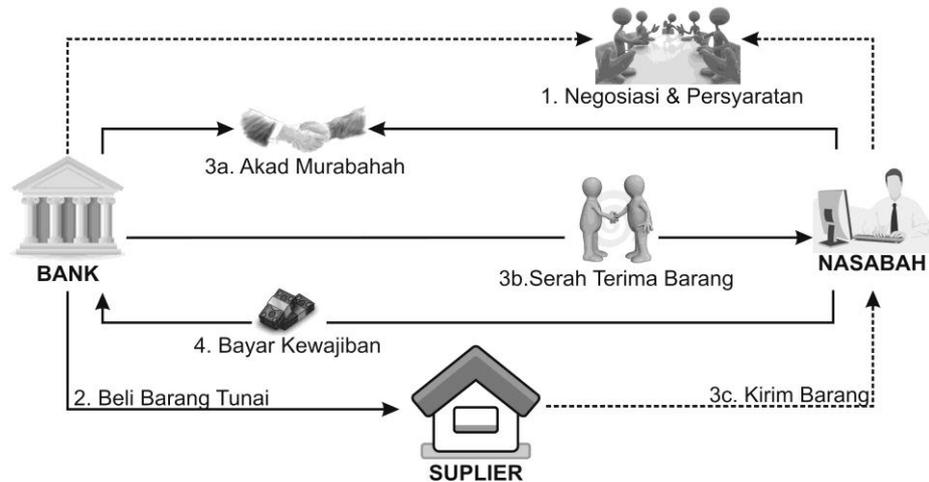
13) Suatu harga tertentu ditetapkan hanya sekali. Misalnya, A berkata kepada B: "Jika Anda membayar dalam satu bulan, harganya \$50, dan dalam dua bulan, harganya akan menjadi \$55"; karena harganya tidaklah pasti, penjualannya tidaklah sah. A dapat memberi B dua pilihan, tapi B harus memilih salah satu dari pilihan tersebut untuk memiliki harga yang pasti untuk mengesahkan penjualannya.

14) Penjualannya haruslah tidak bersyarat. Penjualan yang bersyarat tidaklah sah, kecuali persyaratan tersebut merupakan bagian dari praktik perdagangan umum yang tidak dilarang oleh Syariah.

#### **4. Mekanisme Pembiayaan Murabahah**

Secara sederhana akad murabahah dapat dijelaskan pada bagan mekanisme pembiayaan murabahah dibawah ini:

**Gambar 2.1**  
**Mekanisme Pembiayaan Murabahah**



Sumber: Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah

Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat menggunakan murabahah sebagai bentuk pembiayaan dengan mengadopsi prosedur sebagai berikut:

- Nasabah dan LKS menandatangani perjanjian umum ketika LKS berjanji untuk menjual dan nasabah berjanji untuk membeli komoditas/barang tertentu dari waktu ke waktu pada tingkat margin tertentu yang ditambahkan dari biaya perolehan barang. Perjanjian ini dapat menetapkan batas waktu fasilitas pembiayaan ini.
- Ketika barang tertentu dibutuhkan oleh nasabah. LKS menunjuknasabah sebagai agennya untuk membeli barang dimaksud atasnama LKS, dan perjanjian keagenan ditandatangani kedua belahpihak.
- Nasabah membeli komoditas atau barang atas nama LKS dan mengambil alih penguasaan barang sebagai agen LKS.

- d. Nasabah menginformasikan kepada LKS bahwa dia telah memberibarang atas nama LKS, dan pada saat yang sama menyampaikan penawaran untuk membeli barang tersebut dari LKS.
- e. LKS menerima penawaran tersebut dan proses jual beli selesai ketika kepemilikan dan resiko barang telah beralih ke tangan nasabah.<sup>37</sup>

### C. Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah

Ada beberapa ketentuan umum yang harus dipatuhi dan dikerjakan oleh Lembaga Keuangan Syariah dan Nasabah, hal ini sudah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah, ketentuan-ketentuan tersebut antara lain:<sup>38</sup>

#### 1. Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

- a Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

---

<sup>37</sup> *Ibid.*, hal. 86-87

<sup>38</sup> Fatwa DSN MUI, "Murabahah" dalam [http://www.dsnmui.or.id/index.php?mact=News&cntnt01\\_detail,0&cntnt01\\_articleid=5&cntnt01\\_origid=59&cntnt01\\_detailtemplate=Fatwa&cntnt01\\_etunid=61](http://www.dsnmui.or.id/index.php?mact=News&cntnt01_detail,0&cntnt01_articleid=5&cntnt01_origid=59&cntnt01_detailtemplate=Fatwa&cntnt01_etunid=61), diakses tanggal 30 April 2017

- f 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.
- g Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i 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.

## 2. Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
  - 1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - 2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

### 3. Jaminan dalam Murabahah:

- a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

### 4. Utang dalam Murabahah:

- a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan

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

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

#### 5. Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

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

#### 6. Bangkrut dalam Murabahah:

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

#### D. Harga dan Margin Keuntungan

Al-Habsi mendefinisikan profit normal sebagai tingkat keuntungan ketika biaya rata-rata sama dengan pendapatan. Profit normal ini mencakup keuntungan pengusaha dalam faktor produksi. Sedangkan profit tidak normal dibagi menjadi dua yaitu profit super normal dan profit subnormal. Profit super normal diperoleh ketika penghasilan rata-rata melebihi biaya rata-rata, dan ketika penghasilan rata-rata kurang dari biaya rata-rata maka perusahaan dikatakan memperoleh profit subnormal atau rugi.<sup>39</sup>

Sebagai prinsip, Islam tidak cenderung menetapkan harga atau margin keuntungan bagi para pedagang dan membiarkan mereka menyelesaikannya sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran. Nabi Muhammad SAW. diriwayatkan membolehkan mekanisme harga yang kompetitif guna mengimbangi permintaan dan penawaran barang untuk memenuhi tuntutan keadilan ekonomi, manfaat akhir bagi masyarakat, dan alokasi sumber daya secara efisien." Batasannya hanyalah untuk memperhatikan beberapa persepsi dan aspirasi moral, religius, dan kebudayaan yang memberikan tempat penting bagi Negara dalam memastikan norma-norma yang diinginkan.<sup>40</sup>

Namun, Islam memerintahkan transparansi berkenaan dengan karakteristik/kualitas barang dagangan dan kejujuran dalam bertransaksi. Dalam pasar di mana pembeli dan penjual berdagang secara bebas, pihak-

---

<sup>39</sup> Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah: Analisis Fiqh dan Keuangan*,...hal. 70

<sup>40</sup> Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance: A-Z Keuangan Syariah*,...hal. 217-

pihak yang ada dapat menawar dengan harga apa pun. Dalam Sunan Abu Daud, kita menemukan beberapa contoh yang sangat menarik. Nabi Muhammad SAW. mengirim salah satu Sahabatnya ('Urwah) untuk membelikannya seekor kambing dan memberinya satu dinar. Urwah pergi ke pasar dan membeli dua kambing untuk satu dinar, kemudian menjual salah satunya di pasar untuk satu dinar dan memberi Nabi Muhammad saw. seekor kambing serta juga satu dinar. Nabi Muhammad sangat senang dengan kejujuran dan keahliannya sehingga ia berdoa agar perdagangan serta bisnisnya terus meningkat." Berkenaan dengan penetapan harga, *Islamic Fiqh Council* dari OIC, dalam sesi kelimanya, memutuskan hal-hal berikut:<sup>41</sup>

- a. Prinsip dasar dalam Alquran dan Sunah Nabi Muhammad saw. adalah bahwa seseorang seharusnya bebas membeli dan menjual serta melepas kepemilikan dan uangnya, dalam kerangka Syariah Islam.
- b. "Tidak ada batasan dalam persentase keuntungan yang dapat diambil oleh pedagang dalam transaksinya. Pada umumnya, hal ini diserahkan kepada pedagang, lingkungan bisnis, dan sifat dasar pedagang serta barangnya. Namun, perlu diperhatikan pula mengenai etika yang direkomendasikan oleh Syariah, seperti kesederhanaan, pernyataan, kemurahan hati, dan kegemaran.
- c. Teks-teks Syariah menguraikan perlunya menjauhkan transaksi dari tindakan haram seperti kecurangan, penipuan, pembohongan, pemalsuan,

---

<sup>41</sup> *Ibid.*

penyembunyian manfaat aktual, dan monopoli yang dapat merusak masyarakat serta individu.

- d. Pemerintah seharusnya tidak terlibat dalam penetapan harga kecuali jika terdapat kesulitan yang jelas dalam pasar dan harga yang diakibatkan oleh faktor artifisial.

Dalam hal ini, pemerintah harus campur tangan dengan menerapkan cara yang memadai guna menghilangkan faktor tersebut, penyebab kerusakan, kenaikan harga yang berlebihan, dan penipuan. Syariah tidak memperbolehkan pengambilan keuntungan yang berlebihan, yang berarti orang yang menjual komoditas dengan menyatakan secara eksplisit atau memberi kesan bahwa ia mengenakan harga pasar, padahal ia mengenakan harga yang terlalu tinggi dengan memanfaatkan ketidaktahuan pembeli. Jika pembeli kemudian mengetahui bahwa ia telah dikenai harga yang terlalu tinggi, ia memiliki pilihan untuk membatalkan kontrak (Akad) dan mengambil kembali uangnya. Walaupun para ahli hukum pada umumnya tidak merekomendasikan tingkat keuntungan yang spesifik dalam perdagangan, kita menemukan kesimpulan dalam buku-buku bahwa tingkat keuntungan maksimum dalam perdagangan seharusnya adalah 5% untuk barang dagangan, 10% dalam kasus binatang, dan 20% dalam properti.<sup>42</sup>

#### **E. Uang Muka**

Lembaga Keuangan Syariah boleh meminta nasabah untuk membayar uang muka atau *urbun* maka berlaku ketentuan sebagai berikut: (a) dalam hal

---

<sup>42</sup> *Ibid.*, hal. 219

uang muka, jika nasabah menolak untuk membeli barang setelah membayar uang muka, maka biaya riil LKS harus dibayar dari uang muka tersebut dan LKS harus mengembalikan kelebihan uang muka kepada nasabah. Namun jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh LKS, maka LKS dapat meminta lagi kekurangan sisa kerugian kepada nasabah, (b) dalam hal urbun, jika nasabah batal membeli barang, maka urbun yang telah dibayarkan nasabah menjadi milik LKS maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh LKS akibat pembatalan tersebut, dan jika urbun tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.<sup>43</sup>

Dalam Fatwa No. 13/DNS-MUI/IX/2000 juga dijelaskan pula terkait uang muka dalam murabahah sebagai berikut:

1. Dalam akad pembiayaan murabahah, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
2. Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
3. Jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
4. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
5. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

---

<sup>43</sup> Ikit (ed), *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*, Ed. 1, Cet. 1, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), hal. 78

## F. Pembiayaan Bermasalah

### 1. Permasalahan dalam Murabahah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan di mana terdapat suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang berakibat terjadi kelambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan terjadinya kerugian bagi koperasi.<sup>44</sup> Pembiayaan dengan prinsip murabahah memiliki manfaat diantaranya: adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah, bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di lembaga keuangan syariah. Namun diantara beberapa manfaat dan kemudahan tersebut ada beberapa resiko yang ditimbulkan dari akad murabahah ini, yaitu:<sup>45</sup>

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi jika harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak dapat merubah harga jual beli tersebut.
- c. 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 adalah

---

<sup>44</sup> Peraturan Menteri, "Strandar Operasional Prosedur Koperasi Jasa Keuangan Syariah" dalam <http://smecda.com/wp-content/uploads/2015/11/PERMEN-2007-standard-operating-procedure-kjks-ujks-koperasi.pdf>, diakses 1 Mei 2017

<sup>45</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, hal. 107

karena nasabah merasa spesifikasi barang yang diminta berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian bank akan menjualnya kepada pihak lain.

- d. Dijual; karena *bai' al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* akan besar.

Munculnya risiko-risiko diatas tidak dapat dielakkan lagi bahwasanya ada beberapa faktor yang menyebabkan munculnya risiko-risiko dalam pembiayaan. Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mengandung suatu risiko kemacetan. Akibatnya pembiayaan tidak dapat bditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh Lembaga Keuangan Syariah. Sepandai apapun analis pembiayaan dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut macet pasti ada. Hanya saja dalam hal ini, bagaimana meminimalkan risiko tersebut seminimal mungkin.dalam praktiknya kemacetan suatu pembiayaan disebabkan faktor berikut ini: <sup>46</sup>

- a. Faktor Internal

Dari pihak Lembaga Keuangan Syariah, artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya

---

<sup>46</sup> Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Ed. 1, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), hal. 128

terjadi, tidak diprediksi sebelumnya atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapat pula terjadi akibat dari kolusi dari pihak analis pembiayaan dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif dan akal-akalan.<sup>47</sup>

b. Faktor Eksternal

Dari pihak nasabah kemacetan pembiayaan dapat terjadi akibat 2 hal, yaitu:

- 1) Adanya unsur kesengajaan. Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak membyar kewajibannya kepada LKS sehingga pembiayaan yang diberikan macet. Dapat dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar, walaupun sebenarnya nasabah mampu untuk membayar.
- 2) Adanya unsur tidak sengaja, artinya si debitur mau membayar akan tetapi benar-benar tidak mampu.<sup>48</sup>

c. Faktor Lingkungan

Faktor lingkungan merupakan faktor diluar kekuasaan manajemen perusahaan. Faktor ini meliputi bencana alam (banjir, gempa bumi, tanah longsor, dan lainnya), peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi dan lain-lain.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> *Ibid.*

<sup>48</sup> *Ibid.*, hal. 129

<sup>49</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*,... hal. 259

## 2. Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah usaha yang secara rasional ditujukan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian dari risiko yang dihadapi. Risiko tidak cukup dihindari, tetapi harus dihadapi dengan cara-cara yang dapat memperkecil kemungkinan terjadi suatu kerugian. Risiko datang setiap saat, agar risiko tidak menghalangi kegiatan, maka risiko harus dikelola secara baik.<sup>50</sup> Risiko adalah suatu kemungkinan terjadinya peristiwa yang menyimpang dari apa yang diharapkan. Tetapi, penyimpangan ini baru akan nampak bilamana sudah berbentuk suatu kerugian. Jika tidak ada kemungkinan kerugian, maka hal ini berarti tidak ada risiko.<sup>51</sup>

Walaupun seseorang atau badan telah mengasuransikan risikonya bukan berarti terlindung sepenuhnya dari kemungkinan terjadinya kerugian. Asuransi hanya menanggung sebagian dari risiko yang mungkin terjadi. Bahkan, mungkin sebagian risiko tersebut harus dihadapi sendiri dan tidak dapat dipindahkan kepada perusahaan asuransi. Inilah yang menyebabkan manajemen risiko menjadi suatu keharusan dalam setiap usaha, baik usaha perseorangan maupun badan. Program manajemen risiko pertama-tama bertugas untuk mengidentifikasi risiko-risiko usaha yang dihadapi. Kemudian mengadakan evaluasi dan pengukuran risiko, selanjutnya menentukan metode penanganannya.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Kasidi, *Manajemen Risiko*, Cet. 1, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hal. 4

<sup>51</sup> *Ibid.*, hal. 5

<sup>52</sup> *Ibid.*, hal. 6

Identifikasi risiko adalah kegiatan mengidentifikasi semua risiko usaha yang dihadapi. Semua informasi yang berkenaan dengan usaha dikumpulkan kemudian dianalisis, bagian-bagian mana yang sekiranya akan muncul sebagai penyebab kemungkinan terjadinya suatu kerugian. Evaluasi dan pengukuran risiko adalah kegiatan untuk menilai bagian-bagian yang diperkirakan akan menjadi penyebab terjadinya suatu kerugian. Selanjutnya memperkirakan satuan biayanya jika risiko itu menjelma menjadi suatu kerugian.<sup>53</sup>

Setelah analisis dan evaluasi risiko, langkah selanjutnya adalah mengelola risiko. Berbagai cara untuk mengelola risiko antara lain: dengan cara penghindaran, ditangani sendiri (*retention*), diversifikasi, atau risiko itu dipindahkan kepada pihak lain.<sup>54</sup>

### **3. Cara Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah**

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan pasti mengandung suatu resiko kemacetan. Akibatnya angsuran tidak lancar dan bahkan tidak dapat terbayar maka akan menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh bank. Penyelamatan pembiayaan bermasalah dilakukan dengan cara antara lain:

#### *a. Rescheduling*

*Rescheduling* adalah suatu tindakan yang diambil dengan cara memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran. Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam

---

<sup>53</sup> *Ibid.*

<sup>54</sup> *Ibid.*

masalah jangka waktu pembiayaan, misalnya dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.

*b. Reconditioning*

*Reconditioning* adalah perubahan sebagian atau semua persyaratan pembiayaan. Misalnya memperkecil margin, penundaan margin pembayaran sampai waktu tertentu.

*c. Restructuring*

*Restructuring* adalah tindakan bank kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah memang membutuhkan dana.

*d. Kombinasi*

Kombinasi merupakan usaha penyelamatan pembiayaan bermasalah dengan mengkombinasikan ketiga jenis di atas. Misalnya kombinasi antara Rescheduling dengan Restructuring yaitu dengan menambah jangka waktu pembayaran dan pembayaran margin ditunda/ margin diperkecil.

*e. Penyitaan jaminan*

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar benar tidak mempunyai etikad baik maupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua kewajibannya.<sup>55</sup> Masalah penyitaan atau eksekusi jaminan di Lembaga Keuangan Syariah

---

<sup>55</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: RajaGrafindo, 2005), hal. 129-131

sangat tergantung pada kebijakan manajemen. Ada yang melakukan eksekusi, namun ada pula yang tidak melakukan eksekusi jaminan nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan. Kebanyakan Lembaga Keuangan Syariah lebih memberlakukan upaya *rescheduling*, *reconditioning* dan pembiayaan ulang dalam bentuk *al-Qardul Hasan* dan jaminan harus tetap ada sebagai persyaratan jaminannya.<sup>56</sup>

Kalaupun dengan terpaksa harus melakukan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah memang nakal dan tidak mengembalikan pembiayaan. Namun tetap dilakukan dengan cara-cara sebagaimana yang diajarkan oleh agama islam, seperti:

- 1) Simpati: sopan, menghargai, dan fokus ketujuan penyitaan.
- 2) Empati: menyelami keadaan nasabah, bicara seakan untuk kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah untuk mengembalikan utangnya.
- 3) Menekan: tindakan ini dilakukan jika kedua tindakan sebelumnya tidak diperhatikan.<sup>57</sup>

Apabila cara ketiga juga diacuhkan oleh nasabah, maka cara-cara yang ditempuh adalah dengan terpaksa untuk:

---

<sup>56</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Ed. Revisi, (Yogyakarta: UPP AMP KPN, 2005), hal. 315

<sup>57</sup> *Ibid.*, hal 316

1) Menjual barang jaminan

Prosedur yang dilakukan dalam hal ini adalah jika sebelumnya telah diadakan perjanjian atau di dalam akad secara tertulis untuk menjual barang jaminan. Jika nilai jaminan tidak sebanding dengan nilai yang dipinjamkan maka dari salah satu pihak harus menutupinya.

2) Menyita barang yang senilai dengan pinjaman

Prosedur ini hanya dilakukan jika sebelumnya telah ada perjanjian secara tertulis untuk menyita barang yang senilai dengan pinjaman.<sup>58</sup>

**G. Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 Tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Bayar**

Ada beberapa ketentuan yang harus diperhatikan oleh nasabah dan LKS apabila nasabah tidak sanggup untuk menyelesaikan pembayaran yang telah disepakati. Adapun ketentuan-ketentuan tersebut sudah tertulis dalam Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005, yaitu:<sup>59</sup>

1. Ketentuan Penyelesaian

LKS boleh melakukan penyelesaian murabahah bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

---

<sup>58</sup> *Ibid.*

<sup>59</sup> Fatwa DSN MUI, “Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Bayar” dalam <http://www.dsnmui.or.id/index.php?mact=News,cntnt01,detail,0&cntnt01articleid=48&cntnt01returnid=15>, diakses tanggal 30 April 2017

- a. Obyek murabahah atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati;
- b. Nasabah melunasi sisa utangnya kepada LKS dari hasil penjualan;
- c. Apabila hasil penjualan melebihi sisa utang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah;
- d. Apabila hasil penjualan lebih kecil dari sisa utang maka sisa utang tetap menjadi utang nasabah;
- e. Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa utangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

#### **H. Penyelesaian Sengketa**

Ada berbagai permasalahan yang potensial muncul dalam praktik di Lembaga Keuangan Syariah antara LKS dengan nasabah. Kemungkinan-kemungkinan sengketa biasanya berupa komplain karena ketidaksesuaian antara realitas dengan penawarannya, tidak sesuai dengan spesifikasinya, tidak sesuai dengan aturan main yang diperjanjikan, layanan dan alur birokrasi yang tidak masuk dalam draft akad, serta komplain terhadap lambatnya proses kerja.

Adanya permasalahan-permasalahan tadi sebenarnya bisa diselesaikan dengan jalur internal LKS itu sendiri. Adapun langkah-langkah yang biasanya ditempuh oleh para pihak ketika terjadi sengketa adalah sebagai berikut:

1. Mengembalikan kepada butir-butir akad yang telah ada sebelumnya, yang mana dalam sebuah akad biasanya memuat klausula penyelesaian

sengketa yang terdiri atas pilihan hukum dan pilihan forum lembaga penyelesaian sengketa.

2. Para pihak yakni LKS dan nasabah kembali duduk bersama untuk mendiskusikan persoalan dengan fokus terhadap masalah yang disengketakan.
3. Mengedepankan musyawarah dan kekeluargaan.
4. Pengadilan hendaknya dijadikan solusi terakhir jika memang diperlukan.<sup>60</sup>

Dalam kontrak yang dibuat antara pihak LKS dan nasabah terkait dengan penyelesaian sengketa ini, hal pertama yang disebut adalah keinginan bersama untuk melakukan musyawarah untuk mufakat apabila dikemudian hari terjadi sengketa dalam hal pelaksanaan perjanjian atau kontrak yang telah disepakati bersama. Baru kemudian jika jalan musyawarah mengalami kegagalan ada jalur lain yang diperjanjikan baik itu melalui lembaga mediasi, lembaga arbitrase, atau langsung menunjuk lembaga pengadilan.

Pada prinsipnya mengenai cara untuk menyelesaikan sengketa ini diserahkan sepenuhnya kepada para pihak atau dengan kata lain menganut asas kebebasan berkontrak sebagaimana yang telah dituangkan dalam ketentuan Pasal 1338 *juncto* Pasal 1320 KUHPerdara. Dengan demikian para pihak hendaknya secara tegas mencantumkan dalam perjanjian yang dibuatnya mengenai penyelesaian sengketa ini.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Ed. Revisi, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), hal. 192

<sup>61</sup> *Ibid.*, hal. 193

## I. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian sebelumnya mengenai praktik pembiayaan murabahah dan penanganan pembiayaan bermasalah, diantaranya:

1. Aqim, penelitian pada tahun 2016 ini bertujuan untuk mendapatkan kejelasan tentang tinjauan regulasi penyelesaian kredit macet akibat bencana alam pada perbankan dalam pandangan islam. Penelitian ini merupakan kajian eksploratif sekaligus evaluatif terhadap masalah penanganan pembiayaan bermasalah dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa regulasi dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia yang mengatur kredit nasabah akibat bencana alam tersebut belumlah sesuai dengan prinsip-prinsip dan nilai-nilai islam.<sup>62</sup>
2. Majid, penelitian pada tahun 2015 ini bertujuan untuk mendapatkan kejelasan apa saja faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah di BMT El Amanah, serta bagaimanapun strategi BMT El Amanah dalam menangani pembiayaan bermasalah. Penelitian ini merupakan kajian eksploratif sekaligus evaluatif terhadap masalah penanganan pembiayaan bermasalah dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penanganan yang dilakukan di BMT El Amanah menggunakan strategi Rescheduling, Reconditioning, dan Eksekusi.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Muhamad Aqim Adlan, "Penyelesaian Kredit Macet Perbankan Dalam Pandangan Islam (Tinjauan Regulasi Kasus Kredit Macet akibat Bencana Alam)", (Tulungagung, Jurnal Ekonomi Syariah, Vol. 02, No. 02, 2016)

<sup>63</sup> Abdul Majid, "Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT El Amanah Kendal" dalam <http://eprints.walisongo.ac.id/4380/1/112503064.pdf>, diakses 2 Mei 2017

3. Dayat, Penelitian pada tahun 2015 ini bertujuan Untuk mengetahui praktik *murabahah* di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang. Dan untuk mengetahui kesesuaian hukum Islam terhadap praktik *murabahah* di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif jenis penelitian lapangan (*field research*). Pengumpulan data menggunakan metode observasi dan mencari data-data yang diperlukan dari obyek penelitian yang sebenarnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh PT. Al Ijarah penawaran harga disampaikan secara detail dan transparan mengenai harga pokok dan keuntungan yang diinginkan oleh pihak Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang sebagai total biaya yang harus ditanggung oleh pembeli sesuai kesepakatan bersama. Melihat praktik yang demikian maka dapat dikatakan bahwa PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang sudah memenuhi syarat umum murabahah.<sup>64</sup>
4. Fatmawaty, penelitian pada tahun 2014 ini bertujuan untuk mengetahui praktik pembiayaan Murabahah, risiko yang terkait dengan pembiayaan Murabahah, dan cara mengatasi risiko yang terkait dengan pembiayaan bermasalah pada BMT di Makassar. Penelitian ini menggunakan desain kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan praktik pembiayaan murabahah pada BMT di Makassar digunakan untuk pengadaan barang konsumsi maupun penambahan modal usaha (pembelian barang dagangan). Risiko

---

<sup>64</sup> Dayat Irawan, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Murabahah di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang" dalam <http://eprints.walisongo.ac.id/4838/1/082311004.pdf>, diakses 7 Juni 2017

yang dihadapi secara umum adalah kredit macet. Kredit macet dapat disebabkan kebakaran atau penggusuran tempat usaha nasabah. Risiko lainnya yang dihadapi terkait dengan pengadaan barang adalah pihak BMT yang tidak bisa membelikan barang kepada nasabah sehingga harus diwakilkan. Risiko yang terkait dengan nasabah adalah nasabah yang berpindah tempat tanpa konfirmasi dengan pihak BMT. Cara mengatasi risiko yang terkait pembiayaan bermasalah yaitu dengan melakukan *rescheduling*, *restructuring*, dan eksekusi.<sup>65</sup>

5. Suhairi dan Fatmawati, penelitian pada tahun 2014 ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi syari'ah dan kepada pihak BPRS bisa lebih menerapkan prinsip 7P dan 5C agar terhindar dari pembiayaan bermasalah. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi serta teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan cara berfikir induktif. Dari hasil penelitian, ternyata penyelesaian pembiayaan bermasalah BPRS Metro Madani Kota Metro dengan cara musyawarah dan mufakat dengan memberikan alternatif penyelesaian berupa *rescheduling* kepada nasabah dengan harapan nasabah lancar dalam membayar kewajibannya. Dengan demikian, alternatif penyelesaian berupa *rescheduling* merupakan cara yang efektif sebab nasabah mendapat keringan waktu untuk membayar

---

<sup>65</sup> Sri Fatmawaty Tahir, "Analisis Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Di Makassar" dalam <http://repository.unhas.ac.id/bitstream/handle/123456789/12206/SKRIPSI%20-%20Sri%20Fatmawaty%20Tahir%20%28A31110262%29.pdf?sequence=1>, diakses 2 Mei 2017

utang tapi semua keputusan tersebut melalui jalur musyawarah terlebih dahulu antara kedua belah pihak sehingga tidak ada kedzaliman dalam pengambilan keputusan untuk penyelesaian perjanjian pembiayaan tersebut.<sup>66</sup>

6. Anam, penelitian pada tahun 2009 ini bertujuan untuk mengetahui praktek pembiayaan *murabahah* di PT Federal International Finance (FIF) syariah Demak dan untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktek pembiayaan *murabahah* di PT Federal International Finance (FIF) syariah Demak. Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*). Pengumpulan data menggunakan metode observasi dan mencari data-data yang diperlukan dari obyek penelitian yang sebenarnya. Hasil penelitian menunjukkan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* penawaran harga tidak disampaikan secara detail dan transparan mengenai harga pokok dan margin keuntungan yang diinginkan oleh pihak FIF syariah sebagai total biaya yang harus ditanggung oleh pembeli sesuai kesepakatan bersama. Melihat praktek yang demikian maka dapat dikatakan bahwa PT FIF Syariah Demak tidak memenuhi syarat *murabahah* sehingga praktek PT FIF Syariah Demak belum menerapkan konsep *murabahah* sebagaimana dalam konsep fiqh.<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Suhairi dan Fatmawati Maryan Ali, *Efektifitas Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS Metro Madani Kota Metro*, (Metro: Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah, Vol. 03 Nomor 2, 2014)

<sup>67</sup> Khoirul Anam, "Analisis Praktek Pembiayaan Murabahah Di PT Federal International Finance (FIF) Syariah Demak" dalam <http://library.walisongo.ac.id/digilib/download.php?id=19884>, diakses 7 Juni 2017

**Tabel 2.1**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian**

<b>No.</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>
1.	Penyelesaian Kredit Macet Perbankan Dalam Pandangan Islam (Tinjauan Regulasi Kasus Kredit Macet akibat Bencana Alam)",	Menggunakan metode kualitatif.	Membahas regulasi kasus kredit macet akibat bencana alam.
2.	Analisis Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BMT El Amanah Kendal	a. Menggunakan metode kualitatif. b. Sama menggunakan akad murabahah dalam hal pembiayaan bermasalah.	a. Hanya membahas pembiayaan bermasalah dan cara mengatasi. b. objek penelitian BMT El Amanah Kendal
3.	Tinjauan hukum Islam terhadap praktik murabahah di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang	a. Menggunakan metode kualitatif. b. Akad murabahah yang diteliti.	a. Hanya membahas praktek pembiayaan murabahah saja. b. Objek: PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Semarang
4.	Analisis Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Di Makassar	a. Menggunakan metode kualitatif. b. Sama-sama meneliti akad murabahah	a. Hanya membahas praktik pembiayaan Murabahah, dan cara mengatasi risiko. b. Objek penelitian BMT Di Makassar
5.	Efektifitas Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di BPRS metro Madani Kota Metro	a. Menggunakan metode kualitatif. b. Akad murabahah yang dipermasalahkan.	a. Hanya membahas penanganan pembiayaan bermasalah b. Objek yang diteliti BPRS metro Madani Kota Metro
6.	Analisis Praktek Pembiayaan Murabahah Di PT Federal International Finance (FIF) Syariah Demak	a. Menggunakan metode kualitatif. b. Akad murabahah yang diteliti.	a. Hanya membahas praktek pembiayaan murabahah saja. b. Objek: Di PT Federal International Finance (FIF) Syariah Demak