

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Pembiayaan

Secara umum aktivitas bank dengan BMT tidak jauh berbeda 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 Kalau dalam koperasi tujuannya berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam antara koperasi dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.³

Kalau untuk pelaksanaan simpan pinjam oleh koperasi, pengertian pinjaman adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara koperasi dengan

¹Firdaus, Aplikasi Funding dan Financing Pada Bank Syariah, <http://afirdaus.com>2012/aplikasi – funding – dan - financing, html. (diakses tanggal 10 juni 2017)

²Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta:YKPN, 2005) hal. 17

³Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, hal. 120

pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan disertai pembayaran sejumlah imbalan.⁴

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT, juga menganut azas syariah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen upaya ini harus dikenalkan sedemikian rupa sehingga kebutuhan *likuiditas* dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.⁵

Untuk memaksimalkan pengelolaan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni, aman, lancar dan menguntungkan.

1. Aman yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu harus melakukan *survey* usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus betul – betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.
2. Lancar yaitu keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu BMT harus membidik segmen pasar yang putarannya harian atau mingguan. Komposisi antara

⁴*Ibid.*, hal. 122

⁵*Ibid.*, hal. 123

yang bulanan dan harian atau mingguan harus berimbang dan akan lebih baik jika hariannya lebih banyak.

3. Menguntungkan yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi kelangsungan BMT. Karena para deposan akan secara langsung merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan sebaliknya. besar kecilnya bagi hasil tentu saja akan sangat dipengaruhi oleh bagi hasil BMT yang diterima dari nasabah (anggota) peminjaman. Oleh karena itu hubungan timbal balik ini harus dipelihara supaya tidak saling merugikan.⁶

a. Tujuan Pembiayaan

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

1. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
2. *Safety* yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan

⁶*Ibid.*, hal. 164 - 165

Profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.⁷

Jenis Pembiayaan yaitu dilihat dari segi pemanfaatan dan sifatnya serta jangka waktu kalau menurut pemanfatannya untuk pembiayaan investasi yaitu pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas - fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut. 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.

Sedangkan untuk sifatnya Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi seperti pemenuhan kebutuhan modal untuk meningkatkan volume penjualan dan produksi, pertanian, perkebunan maupun jasa. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relative panjang.⁸

Dilihat dari jangka waktu yaitu pembiayaan pada bank syariah dapat dibagi menjadi tiga yaitu Pembiayaan jangka pendek, yaitu pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu maksimal satu tahun. Pembiayaan jangka menengah, yaitu pembiayaan dengan jangka waktu antara satu tahun hingga

⁷Binti Nur Asiyah, *Praktik Mini Bank Syariah 2*(Tulungagung: IAIN Tulungagung, 2014) hal.3

⁸Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul maal*, hal. 166

tiga tahun. Pembiayaan jangka panjang, yaitu pembiayaan yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun.⁹

b. Analisis pembiayaan

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

1. *Character* (karakter atau watak nasabah / anggota) yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.
2. *Capacity* (kemampuan membayar) yaitu penilaian secara subjektif 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 metode kegiatan.
3. *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 financial dan penekanan pada komposisi modalnya.
4. *Collateral* (jaminan yang dimiliki) yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih menyakinkan

⁹Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011) hal.135

bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti kewajiban.

5. *Condition* (kondisi ekonomi yang terjadi) bank syariah atau lembaga keuangan 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 berjalanya usaha calon penerima pembiayaan.¹⁰

c. 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:

1. 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

¹⁰Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan ilustrasi* (Yogyakarta:Fakultas Ekonomi UII, 2007) hal. 63 – 64

demikian dana yang mengendap (yang diperoleh dari penyimpan 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.

2. 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.

3. 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.¹¹

B. Produk-produk BMT Secara Umum

Sebagai bagian penting dari aktivitas BMT, kemampuandalam menyalurkan adana sangat mempengaruhi tingkat *performance* lembaga. Hubungan antara tabungan dan pembiayaandapat dilihat dari kemampuan menyalurkan dana secara baik, sehingga tidak terjadi dua kondisi yang berlawanan yakni *idle money* atau *illiquid*.

Idle money, merupakan suatu kondisi dimana dana di BMT terlalu banyak menganggur. Kondis ini harus dihindari, karena semakin banyakdana yang mengendap, maka biaya bagi hasil dananya akan semakin tinggi. Juga jika kondisi ini tidak segera diselesaikan, akan berdampak pada rendahnya tingkat bagi hasil bagi deposan. Bagi deposan yang kritis, maka hal ini akan dapat mempengaruhi minatnya untuk menyimpan dananya di BMT.¹²

Illiquid, merupakan lawan dari *liquid*. *Liquid* artinya kemampuan BMT dalam mengembalikan dana dalam jangka pendek. Yakni kemampuan BMT untuk menyediakan dana yang cukup dalam memenuhi kebutuhan anggotanya yang akan mengambil simpanan atau deposito yang sudah jatuh tempo. Pengambilan tabungan biasa dapat diprediksi sebelumnya berdasarkan pengalaman dan pengaruh musim. Misalnya pada saat tahun ajaran baru sekolah, menjelang hari raya atau saat akan membayar haji. Pada saat itu biasanya terjadi pengambilan

¹¹Binti Sholikah, "Pengelolaan Produk Pembiayaan Musyarakah dan Murabahah di BMT Pahlawan Tulungagung" (Skripsi Tidak Diterbitkan, 2012), hal. 20

¹²Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil.....*,hal. 150

tabungan, sehingga BMT harus mengupayakan ketersediaan kas yang cukup. Sedangkan deposito, sangat mudah dikendalikan, karena memang jangka waktunya sudah jelas.¹³

Pembiayaan dalam segi cara pengembaliannya sistem pembiayaan jual beli dapat dibagi menjadi dua yakni jual beli bayar cicil dengan bayar tangguh¹⁴:

1. Jual beli bayar cicil (*Bai' Muajjal / Bai' Bitsaman Ajil*). Dengan sistem ini anggota atau nasabah akan mengembalikan pembiayaan tersebut yakni harga pokok dan keuntungannya dengan mengangsur sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.
2. Jual bayar tangguh (*Bai' Al Murabahah*). Dengan sistem ini, anggota atau nasabah baru akan mengembalikan pembiayaanya setelah jatauh tempo. Namun keuntungan dapat diminta setiap bulan atau sekaligus dengan pokoknya.
3. Dilihat dari pemanfaatannya, sistem jual beli ini dapat dibagi menjadi :*Al – Murabahah, Bai' As – Salam, Bai' Al – Istisna atau Al – Ijarah Muntahi Bit Tamlik.*

Jual beli murabahah merupakan jual beli ini dapat berlaku umum untuk semua barang yang dapat diadakan seketika terjadi transaksi. *Bai' Muajjal* merupakan bagian dari *Al – Murabahah*. *Bai' As – Salam* yaitu jual beli salam merupakan pembelian barang yang dananya dibayarkan di muka, sedangkan barang diserahkan kemudian. Untuk menghindari terjadinya manipulasi pada barang, maka antara BMT dengan anggota harus bersepakat

¹³*Ibid.*, hal. 151

¹⁴*Ibid.*, hal.168 - 170

mengenai jenis barang, mutu produk, standar harga, jangka waktu, tempat penyerahan serta keuntungan. Kondisi ini biasanya terjadi untuk produk – produk pertanian. Dalam sistem pertanian ini, BMT membeli hasil panen petani dengan harga yang telah ditetapkan berdasarkan asumsi – asumsi. Setelah panen, BMT akan menerima barangnya. Karena BMT tidak berhajat akan barang tersebut, maka BMT akan menjual kembali hasil panennya kepada pihak lain.

Sistem bagi hasil dapat diterapkan dalam bentuk pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarokah*. Pembiayaan *Mudharabah* yakni hubungan kemitraan antara BMT dengan anggota atau nasabah yang modalnya 100% dari BMT. Kalau untuk *Al- Musyarokah* yakni kerja sama antara BMT dengan anggota yang modalnya berasal dari kedua belah pihak dan keduanya bersepakat dalam keuntungan dan resiko.

Pembiayaan dengan prinsip jasa pada dasarnya akadnya adalah *ta'awuni* atau *tabarru'i*. Yakni akad yang tujuannya tolong – menolong dalam hal kebajikan. Berbagai pengembangan dari akad *taawuni* meliputi : *Al – Wakalah*, *Al – Kafalah*, *Al – Qord*, *Al- Hawalah*, *Ar- Rahn*, *Al – Ijarah* dll.

Al – Wakalah, *wakil* atau *wikalah* berarti penyerahan, maupun pemberian mandat atau amanah. *Kafalah* atau garansi berarti jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak lain untuk memenuhi kewajibannya kepada pihak yang ditanggung. *Al – Hawalah* berarti pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada si penanggung. *Ar – Rahn* adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya.

Untuk simpanan ialah menganut azas *wadiah dan mudhorobah*. Prinsip *wadiah* berarti titipan, macam *wadiah* ada *Wadiah Amanah*, yaitu penitipan barang atau tetapi BMT tidak memiliki hak untuk mendayagunakan titipan tersebut. *Wadiah Yad Amanah* merupakan akad penitipan barang atau uang (umunya berbentuk uang) kepada BMT, namun BMT memiliki hak untuk mendayagunakan dana tersebut.¹⁵

Prinsip *Mudharabah* merupakan akad kerja sama modal dari pemilik dana (*shohibul maal*) dengan pengelola dana atau pengusaha (*mudhorib*) atas dasar bagi hasil. Macam – macam dalam *Mudharabah* sebagai berikut :¹⁶

1. Simpanan pokok khusus (Modal penyertaan) yaitu simpanan modal penyertaan, yang dapat dimiliki oleh individu maupun lembaga dengan jumlah setiap penyimpan tidak harus sama, dan jumlah dana tidak mempengaruhi suara dalam rapat.
2. Simpanan pokok yang harus dibayar saat menjadi anggota BMT. Besarnya simpanan harus sama. Pembayaranannya dapat saja dicicil, supaya dapat menjaring jumlah anggota yang lebih banyak. Sebagai bukti keanggotaan, simpanan pokok tidak boleh ditarik, selama menjadi anggota. Jika simpanan ini ditarik, maka dengan sendirinya keanggotaannya dinyatakan sendiri.
3. Simpanan Wajib yaitu simpanan ini menjadi sumber modal yang mengalir terus setiap waktu. Besar kecinya sangat tergantung pada kebutuhan permodalan dan anggotanya. Besar simpanan wajib anggota

¹⁵*Ibid.*, hal. 152

¹⁶*Ibid.*, hal. 154

sama. Baik simpanan pokok maupun wajib akan turut diperhitungkan dalam pembagian SHU.

a. Dana pihak ke II (DP II)

Dana ini bersumber dari pinjaman pihak luar. Nilai dana ini memang sangat tidak teratas. Artinya tergantung pada kemampuan BMT masing – masing, dalam menanamkan kepercayaan kepada calon investor. Pihak luar yang dimaksud ialah mereka yang memiliki kesamaan sistem yakni bagi hasil, baik bank maupun non bank. Oleh sebab itu, sedapt mungkin BMT hanya mengakses sumber dana yang dikelola secara syariah.

Atas kerja sama pembiayaan ini berlaku *akad mudharabah* maupun *musyarokah*.

b. Dana pihak ketiga (DP III)

Dana ini merupakan simpanan suka rela atau tabungan dari para anggota BMT. Jumlah dan sumber dana ini sangat luas dan tidak terbatas. Dilihat dari cara pengembaliannya sumber dana ini dapat dibagi menjadi dua, yakni simpanan lancar (Tabungan), dan Simpanan tidak Lancar (deposito).

Tabungan adalah simpanan anggota kepada BMT yang dapat diambil sewaktu – waktu (setiap saat). BMT tidak dapat menolak permohonan pengambilan tabungan ini. Deposito adalah simpanan anggota kepada BMT, yang pengambilannya hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo.¹⁷

¹⁷*ibid.*, hal. 156

Untuk dapat menarik anggota dalam menabung, maka BMT perlu mengemas produknya ke dalam nama yang menarik dan mudah diingat. Juga produk penghimpunan dana BMT harus mampu menampung keinginan nasabah. Jenis produk tersebut dapat dikembangkan menjadi :

1. Tabungan Haji (Taji), yakni tabungan khusus menampung keinginan masyarakat yang akan menunaikan ibadah haji dalam jangka panjang.
2. Tabungan Qurban (Taqr), yakni tabungan untuk para shohibul Qurban, yaitu masyarakat disediakan produk yang dapat membantu merencanakan ibadah qurbannya.
3. Tabungan pendidikan (Tapen), yakni tabungan yang disediakan untuk membantu masyarakat dalam menyediakan kebutuhan dana pendidikan di masa yang datang.
4. Tabungan Berjangka Mudharabaha (Tabah), yakni deposito dengan jangka waktu tertentu.¹⁸

C. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara etimologis, murabahah berasal dari kata *al-ribhatau al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau pertambahandalam perdagangan. Dengan kata lain, al-ribh tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan "keuntungan, laba, faedah".¹⁹ Sedangkan menurut istilah *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang

¹⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 101

¹⁹Ahmad Warson Munawwir, *Al-Munawwir, Kamus Arab-Indonesia* (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), hal. 463

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 member tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. *Murabahah* adalah perjanjian jualbeli 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.²⁰

Landasan hukum syariah yang mendasari pembiayaan *murabahah*

a. Al – Qur'an

Hukum di Al – Qur'an tentang diperbolehnya jual beli dan diharamkannya riba dalam kegiatan muamalah. Seperti dalam QS. Al – Baqarah ayat 275 yang berbunyi :

وَاحْلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

²⁰Muhammad Syafi" i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 101

Artinya : “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al – Baqarah : 275)²¹

Dalam ayat lain juga disebutkan diperbolehkannya jual beli dan diharamkannya riba dalam kegiatan muamalah, seperti dalam QS. An – Nisa ayat 29 berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِإِلْبَاطٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “ Hai orang – orang yang beriman, janganlah kami saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu: sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu” (QS. AN – Nisa : 29)²²

b. Hadist

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِنَّ مَا الْبَيْعِ عِنْتِ رَاضٍ

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. alBaihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).²³

2. Konsep Murabahah dalam Fikih

Murabahah dalam istilah fikih klasik merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang (*al-tsaman*

²¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, t.t.), hal. 69

²²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, t.t.), hal. 122

²³Dewan Syariah Nasional (04/DSN-MUI/IV/2000) hal. 2

alawwal) dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Biaya perolehan barang bisa meliputi harga barang dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut. Sedangkan tingkat keuntungan bisa berbentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran oleh pembeli bisa dilakukan secara tunai (*naqdan*) atau bisa dilakukan di kemudian hari dalam bentuk angsuran (*taqshîth*) atau dalam bentuk sekaligus (*lumpsum/mu'ajjal*) sesuai kesepakatan para pihak yang melakukan akad (*al-'aqidayn*).²⁴

Murabahah masuk kategori jual beli *muthlaq* dan jual beli *amanah*. Ia disebut jual beli *muthlaq* karena obyek akadnya adalah barang (*'ayn*) dan uang (*dayn*). Sedangkan ia termasuk kategori jual beli *amanah* karena sebagai bagian dari jual beli, *murabahah* memiliki rukun dan syarat yang tidak berbeda dengan jual beli (*albay'*) pada umumnya. Namun demikian, ada beberapa ketentuan khusus yang menjadi syarat keabsahan jual beli *murabahah* yaitu: Pertama, adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/pembelian). Semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad dan ini merupakan salah satu syarat sah *murabahah*.

Kedua, adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*ribh*) yang ambil penjual karena keuntungan merupakan bagian dari harga (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.

²⁴Ah. Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah*, konsep-dan-aplikasi-akad-murabahah-pada-perbankan-syariah-di-indonesia-pdf, hal. 74 (diakses tgl 10 Juni 2017) hal. 15

Ketiga, jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan risiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.

Keempat, transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah, maka tidak boleh jual beli secara *murabahah* (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli *murabahah*), karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.

Kelima, hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam *murabahah* sebagai pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akad *murabahah*.²⁵

3. *Murabahah* dalam Lembaga Keuangan Syariah Kontemporer

Paparan tentang jual beli *murabahah* di atas merupakan konsep dan praktik *murabahah* yang banyak dituangkan dalam pembagi literatur klasik, di mana komoditas/barang yang menjadi obyek *murabahah* tersedia dan dimiliki penjual pada waktu negosiasi atau akad jual beli berlangsung. Kemudian ia menjual barang tersebut kepada pembeli dengan menjelaskan harga pembelian dan keuntungan yang akan diperoleh. Karena itu, dapat dikatakan praktik tersebut adalah transaksi jual beli biasa. Kelebihannya terletak pada

²⁵*Ibid.*, hal. 16

pengetahuan pembeli tentang harga pembelian awal sehingga menuntut kejujuran penjual dalam menjelaskan harga awal yang sebenarnya.²⁶

Dalam praktik di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kontemporer, termasuk perbankan syariah, bentuk *murabahah* dalam fikih klasik tersebut mengalami beberapa modifikasi. *Murabahah* yang dipraktikkan pada LKS dikenal dengan *murabahah li al-amir bi al-syira*, yaitu transaksi jual beli di mana seorang nasabah datang kepada pihak bank untuk membelikan sebuah komoditas dengan kriteria tertentu, dan ia berjanji akan membeli komoditas/barang tersebut secara *murabahah*, yakni sesuai harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan yang disepakati kedua pihak, dan nasabah akan melakukan pembayaran secara *installment* (cicilan berkala) sesuai dengan kemampuan finansial yang dimiliki.

Mengenai kedudukan hukum praktik *murabahah li al-amir bi al-syira* ulama kontemporer berbeda pendapat. Ada yang memperbolehkan dan ada juga yang melarang atau mengharamkan. Di antara ulama yang mengakui keabsahan/kebolehan *murabahah li al-amir bi al-syira* adalah Sami Hamud, Yusuf al-Qaradhawi, 'Ali Ahmad Salus, Shadiq Muhammad Amin, Ibrahim Fadhil, dan lainnya. Adapun argumentasi mereka adalah sebagai berikut:²⁷

Pertama, hukum asal dalam muamalah adalah diperbolehkan dan *mubah* kecuali terdapat *nas shahih* dan *sharih* yang melarang dan mengharamkannya. Berbeda dengan ibadah *mahdhah*, hukum asalnya adalah haram kecuali ada *nas* yang memerintahkan untuk melakukannya. Oleh karena itu, dalam muamalah

²⁶*Ibid.*, hal.71

²⁷*Ibid.*, hal. 72

tidak perlu mempertanyakan dalil yang mengakui keabsahan dan kehalalan, yang perlu diperhatikan adalah dalil yang melarang dan mengharamkannya. Sepanjang tidak terdapat dalil yang melarangnya, maka transaksi muamalah sah dan halal hukumnya.

Kedua, keumuman nas Alquran dan Hadis yang menunjukkan kehalalan segala bentuk jual beli, kecuali terdapat dalil khusus yang melarangnya. *Yusuf al-Qaradhawi* mengatakan, dalam *surah al-Baqarah ayat 275*, Allah menghalalkan segala bentuk jual beli secara umum, baik jual beli *muqayadhah*(barter), *sharfsharf*(jual beli mata uang/valas), jual beli salam ataupun jual beli mutlak serta bentuk jual beli lainnya. Semua jenis jual beli ini halal, karena ia masuk dalam kategori jual beli yang dihalalkan Allah, dan tidak ada jual beli yang haram kecuali terdapat nas dari Allah dan Rasul-Nyayang mengharamkannya.

Ketiga, terdapat pendapat ulama fikih yang mengakui keabsahan akad ini, di antaranya pernyataan *Imam al-Syafi'i* dalam kitab *al-Umm*, “*Dan ketikaseseorang memperlihatkan sebuah barang tertentu kepada orang lain,dan berkata,“Belikanlah aku barang ini, dan engkau akan aku beri margin sekian,kemudianorang tersebut mau untuk membelikannya, maka jual beli tersebutdiperbolehkan”*. Namun demikian, orang yang meminta untuk dibelikan tersebut memiliki hak *khiyar*, jika barang tersebut sesuai dengan kriterianya, maka bisa dilanjutkan dengan akad jual beli dan akadnya sah, sebaliknya, jika tidak sesuai, maka ia berhak untuk membatalkannya”. Berdasarkan pernyataan ini, dapat disimpulkan bahwa *Imam al-Syafi'i* memperbolehkan transaksi

murabahah li al-amir bi al-syira', dengan syarat pembeli atau nasabah memiliki hak *khiyar*, yakni hak untuk meneruskan atau membatalkan akad. Selain itu, penjual juga memiliki hak *khiyar*, dengan demikian tidak terdapat janji yang mengikat kedua belah pihak.

Keempat, transaksi muamalah dibangun atas asas masalah. Hukum Islam tidak melarang bentuk transaksi kecuali terdapat unsur kezaliman di dalamnya, seperti riba, penimbunan (*ihthikar*), penipuan, dan lainnya, atau diindikasikan transaksi tersebut dapat menimbulkan perselisihan atau permusuhan di antara manusia, seperti adanya gharar atau bersifat spekulasi. Permasalahan pokok dalam muamalah adalah unsur kemaslahatan. Jika terdapat masalah, maka sangat dimungkinkan transaksi tersebut diperbolehkan. Seperti halnya diperbolehkannya akad *istishna*, padahal ia merupakan jual beli/*bay' al-ma'dum* (obyek tidak ada saat akad), karena adanya kebutuhan dan masalah yang akan didapatkan, tidak menimbulkan perselisihan dan sudah menjadi kebiasaan masyarakat.

Kelima, pendapat yang memperbolehkan bentuk *murabahah* ini dimaksudkan untuk memudahkan persoalan hidup manusia. Syariat Islam datang untuk mempermudah urusan manusia dan meringankan beban yang ditanggungnya. Banyak firman Allah yang menyatakan hal ini, di antaranya, “Allah hendak memberikan keringanan kepadamu” (*Q.s. al-Nisâ': 28*), dan “Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu.” (*Q.s. al-Baqarah : 185*). Kehidupan manusia di zaman sekarang lebih kompleks, jadi mereka membutuhkan kemudahan - kemudahan. Akan tetapi

maksud dari kemudahan disini adalah menjaga kemaslahatan dan hajat hidup orang banyak sebagaimana ingin diwujudkan oleh syara'.

Sejalan dengan syarat-syarat di atas, maka praktik *murabahah li al-amir bial-syira'* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) ditempuh dengan prosedur *murabahah bil wakalah Pertama*, Nasabah dan LKS menandatangani perjanjian umum ketika LKS berjanji untuk menjual dan nasabah berjanji untuk membeli komoditas atau barang tertentu pada tingkat margin tertentu yang ditambahkan dari biaya perolehan barang. Kedua, LKS selanjutnya bisa menunjuk nasabah sebagai agennya untuk membeli komoditas yang diperlukan nasabah atas nama LKS, dan perjanjian keagenan dengan akad *wakalah* ditandatangani oleh kedua belah pihak. Ketiga, Nasabah membelikan komoditas atas nama LKS dan mengambil alih penguasaan barang sebagai agen LKS, pada tahap ini risiko komoditas masih ada pada LKS. Keempat, Nasabah menginformasikan kepada LKS bahwa ia telah membeli komoditas/ atau barang atas nama LKS, dan pada saat yang sama menyampaikan penawaran untuk membeli barang tersebut dari LKS. Kelima, LKS menerima penawaran tersebut dan proses jual beli berlangsung dengan pembayaran secara cicilan/tangguh sesuai kesepakatan. Jika proses jual beli telah berlangsung, maka kepemilikan dan risiko komoditas/barang telah beralih ke tangan nasabah.

Langkah-langkah di atas diperlukan apabila LKS menjadikan nasabah sebagai agennya, tetapi jika LKS membeli komoditas/barang langsung ke supplier, maka perjanjian keagenan seperti di atas tidak diperlukan. Dalam hal

ini, setelah LKS membelikan barang langsung ke pihak supplier, maka proses jual beli antara LKS dan nasabah bisa dilaksanakan.²⁸

4. Ketentuan Murabahah

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah, Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba, Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam, Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba, Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang, 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, Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati, Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah, jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang darai pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik Bank.²⁹

Kedua : Ketentuan Murabahah Kepada Nasabah, nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada Bank, Jika

²⁸*Ibid.*, hal.73

²⁹Wirnyaningsih, (ed.), *Bank Dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hal. 106

Bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesennya secara sah dengan pedagang, Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan, Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut, Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya pada nasabah, 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 gagal 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.

Ketiga, Jaminan Dalam Murabahah, Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya, Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat Hutang Dalam Murabahah, 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, Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, maka ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.³⁰

Kelima Penundaan Pembayaran Dalam Murabahah, Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya. Jika nasabah menunda – nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase 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.³¹

Selain itu, ketentuan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di perbankan syariah diatur berdasarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) nomor 9/19/PBI/2007 jo Surat Edaran BI No. 10/14/DPbS tanggal 17 Maret 2008, sebagai berikut:

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam rangka membelikan barang terkait dengan kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang.

³⁰*Ibid.*, hal. 107

³¹*Ibid.*, hal. 108

- b. Barang adalah obyek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya
- c. 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.
- d. 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*).³²

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:³³

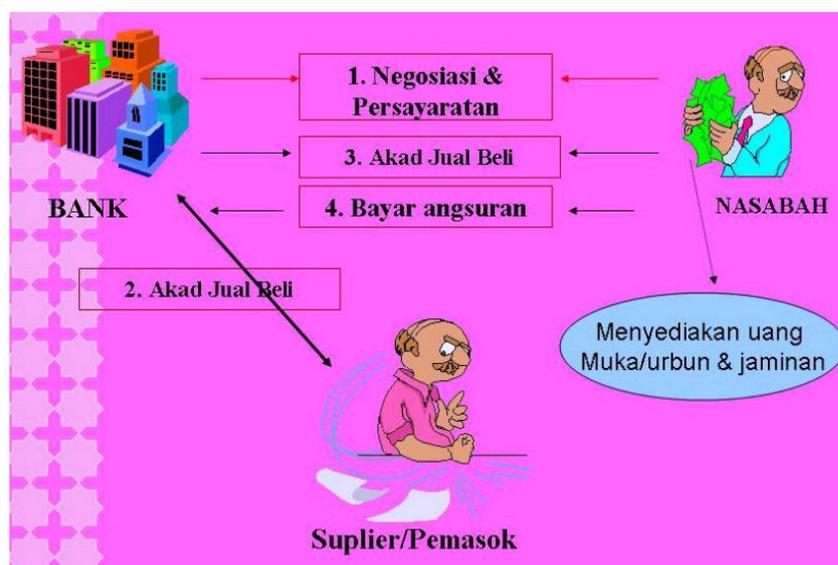
1. Tipe pertama

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

³²*Ibid.*, hal. 74

³³*Ibid.*., hal.13

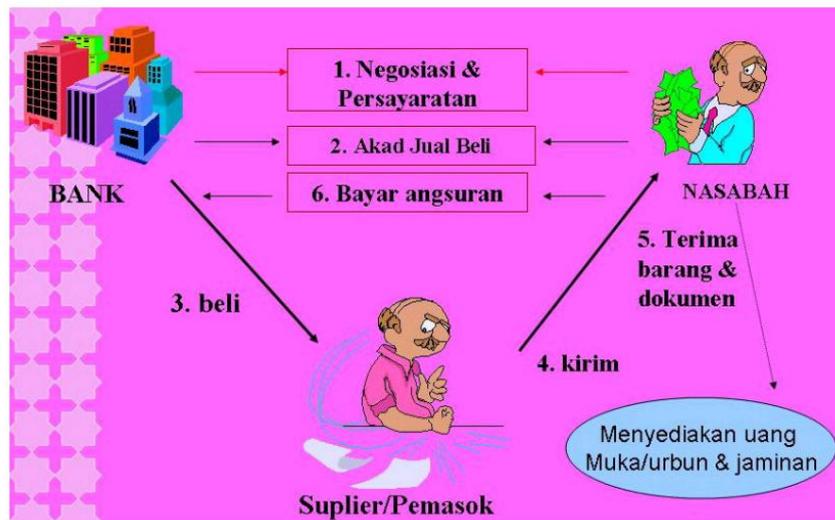
barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh.



2. Tipe kedua

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*),

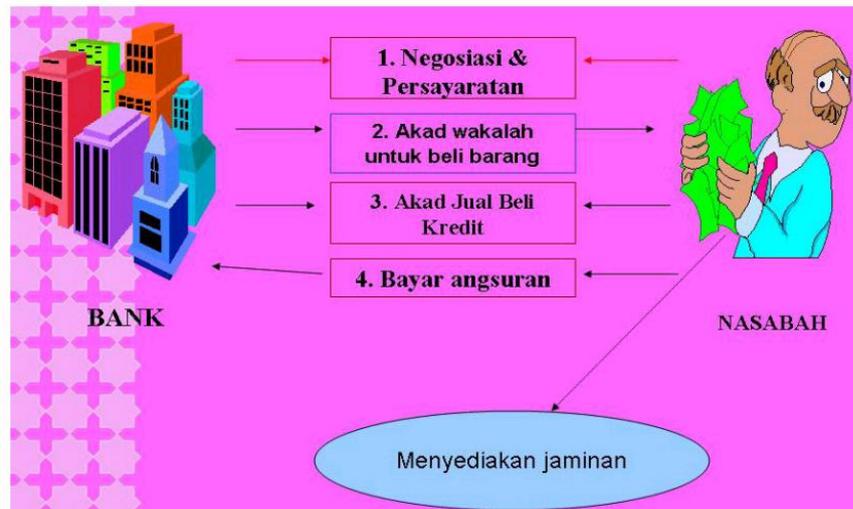
atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh. Transaksi ini lebih dekat dengan murabahah yang asli, tapi rawan dari masalah legal. Dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa mereka tidak berhutang kepada bank, tapi kepada 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 ditranfer ke rekening supplier. Dengan cara seperti ini maka ada bukti bahwa dana pernah ditranfer ke rekening nasabah. Namun demikian, dari perspektif syariah model murabahah seperti ini tetap saja berpeluang 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 mewakili (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 mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, sementara akad jual beli murabahah telah dilakukan sebelum barang, secara prinsip, menjadi milik bank.³⁴

³⁴*Ibid.*, hal. 15



5. Rukun dan Syarat Murabahah

Agar suatu jual beli dapat terlaksana dengan baik (sesuai dengan aturan Islam), perlu diperhatikan rukun jual beli, yaitu adanya:³⁵

- 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

³⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teoritik ke Praktik*, (Jakarta:Gema Insani, 2001) hal. 102

- 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.

6. Perbedaan dan persamaan jual beli biasa (*musawamah*) 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.³⁶ 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.³⁷

7. 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 banyak faktor,

³⁶Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010) hal.105

³⁷Istutik, *Menyingkap Beda Transaksi Salam dengan Transaksi Murabahah*, <http://blog.stie-mce.ac.id/istutik> (diakses 10 Juni 2017)

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*.³⁸

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: Pertama, *default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran, 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.

Ketiga, penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena sebagai 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

³⁸Muhammad Syaf'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teoritik....*, hal. 106

tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah mendandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

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.³⁹

8. 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.⁴⁰

³⁹Ah. Azharuddin Lathif, *Konsep dan Aplikasi Akad Murabahah*,hal. 81

⁴⁰Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2008) hal.89

D. Pengertian Pertanian

Istilah pertanian secara etimologi berasal dari kata *Agriculture*, *Agri* berarti tanah dan *culture* memiliki arti pengelolaan. Jadi, pertanian dalam arti luas ialah kegiatan pengelolaan tanah. Pengelolaan ini dimaksudkan untuk kepentingan kehidupan tanaman dan hewan, sedangkan tanah digunakan sebagai wadah atau tempat kegiatan pengelolaan tersebut, yang semuanya digunakan untuk kelangsungan hidup manusia.⁴¹

Pengertian *Agriculture* yaitu merupakan kegiatan manusia yang dilakukan secara sengaja, dimulai dengan menyempurnakan segala kemungkinan yang telah diberikan oleh alam untuk mengembangbiakan tumbuhan atau hewan, sehingga memperoleh hasil tertentu. Beberapa syarat yang harus dipenuhi agar dapat disebut pertanian adalah sebagai berikut:

1. Adanya alam beserta isinya. Tanah berperan sebagai tempat kegiatan serta objek kegiatannya adalah tumbuhan dan hewan.
2. Adanya kegiatan manusia dalam menyempurnakan segala sesuatu yang telah diberikan oleh alam dan atau Yang Maha Kuasa melalui dua golongan yaitu tumbuhan/tanaman, hewan/ternak, serta ikan untuk kelangsungan hidup manusia.
3. Adanya usaha manusia untuk mendapatkan produk/hasil ekonomis yang lebih besar daripada sebelum adanya kegiatan manusia.⁴²

⁴¹Ashari dan Saptana, *Prospek Pembiayaan Syariah Untuk Sektor Pertanian*, (Bogor:Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian,2009) hal.16 di akses tanggal 25 Maret 2017

⁴²Ashari dan Saptana, *Prospek Pembiayaan Syariah Untuk Sektor Pertanian* hal. 18

E. Pembiayaan Salam (pertanian)

Jual beli salam merupakan pembelian barang yang dananya dibayarkan di muka, sedangkan barang diserahkan kemudian. Untuk menghindari terjadinya manipulasi pada barang, maka antara BMT dengan anggota harus bersepakat mengenai jenis barang, mutu produk, standar harga, jangka waktu, tempat penyerahan serta keuntungan. Kondisi ini biasanya terjadi untuk produk – produk pertanian. Dalam sistem pertanian ini, BMT membeli hasil panen petani dengan harga yang telah ditetapkan berdasarkan asumsi – asumsi. Setelah panen, BMT akan menerima barangnya. Karena BMT tidak berhajat akan barang tersebut, maka BMT akan menjual kembali hasil panennya ke pihak lainnya.⁴³

F. Pertumbuhan Pertanian di Kabupaten Trenggalek

Kabupaten Trenggalek adalah sebuah kabupaten di provinsi Jawa Timur, Indonesia. Pusat pemerintahannya berada di kecamatan Trenggalek yang berjarak 180 km dari Surabaya, ibu kota provinsi Jawa Timur. Kabupaten ini memiliki wilayah 1.205,22 km² yang dihuni kurang lebih 700.000 jiwa. Letaknya di pesisir pantai selatan dan dikelilingi gunung – gunung serta mempunyai batas wilayah sebelah utara dengan kabupaten Ponorogo, sebelah timur dengan kabupaten Tulungagung, sebelah selatan dengan Samudera Hindia, dan sebelah barat dengan Kabupaten Pacitan.

Di kabupaten Trenggalek sebagian besar mayoritas bekerja di bidang pertanian : Padi, jagung, singkong, kedelai, kacang. Perkebunan (ini sebagian

⁴³Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mall Wa Tamwil.....*, hal. 169

wilayah pegunungan yang tanahnya baik ditanami hasil perkebunan) seperti tebu, cengkeh, tembakau, durian, salak, manggis, rambutan, duku. Untuk industri belum cukup besar seperti di Kabupaten Tulungagung, industri yang besar masih kecap Wowin PT. Purnama Putra dan Rokok Boy, Hambal, dan Sumber Arum dan untuk pemasaran masih ada di lokal, belum sampai keluar Kabupaten.

Masyarakat Trenggalek yang sebagian besar Petani membutuhkan bantuan biaya modal ke lembaga keuangan baik Bank maupun non Bank dengan tujuan meminta bantuan modal salah satunya pembelian alat – alat pertanian guna untuk produksi dalam mengelola pertanian ataupun pupuk, obat – obatan serta benih ketika penanaman tanaman.

Ketepatan dalam pemberian pupuk ataupun obat – obatan sesuai dengan umur tanaman mempengaruhi hasil atau buah dari tanaman tersebut, sehingga ketika petani tidak mempunyai dana pada waktu pemberian pupuk atau obat – obatan, cara alternatif dan mudah serta sesuai dengan syariah yaitu meminjam modal ke lembaga keuangan.

Dengan ketepatan yang sesuai umur dan hasilnya panen yang bagus juga dapat mempengaruhi pendapatan Anggota yang sudah meminjam uang ke koperasi BMT Peta. Jumlah anggota dalam sektor pertanian 64 anggota untuk pembiayaan murabahah.

G. Penelitian Terdahulu

Telah banyak karya yang membahas tentang pembiayaan *Murabahah* baik berupa buku, skripsi, jurnal, maka dalam kajian penelitian ini peneliti mencantumkan beberapa hasil – hasil penelitian tersebut antara lain :

1. Ashari dan Saptana (2009) yang berjudul “ Prospek Pembiayaan Syariah untuk sektor Pertanian di Bogor. Permasalahan penelitian yang dikaji adalah skim pembiayaan mempunyai kesesuaian tinggi dengan karakter ristik usaha pertanian masih belum ditemukan dengan tepat diakrenakan karakteristik kegiatan usaha di sektor pertanian yang penuh resiko. Dalam pembiayaan di syariah menawarkan beberapa alternative dalam sektor pertanian tanpa bunga. Akan tetapi untuk mengembangkan dalam sistem syariah masih memiliki kendala yaitu kuranya sosialisasi dengan masyarakat akan pentingnya peran syariah dan masih terbatasnya jaringan lembaga syariah terutama di wilayah pedesaan. Penelitian ini termasuk penelitian berbentuk karya ilmiah kepustakaan atau berdasarkan teori yang sesuai keadaan di dalam masyarakat. Hasil temuan penelitian ini ialah pembiayaan – pembiayaan syariah yang baik untuk sektor pertanian seperti mudharabah, musyarakah, muzara’ah, bai’ al murabahah, bai’ as-salam, bai’ al ishtinadan rahn (gadai) Banyaknya alternatif pembiayaan syariah ini cukup memberikan keleluasaan bagi pelaku bisnis pertanian untuk memiliki skim pembiayaan disesuaikan dengan jenis kegiatan dan skala ekonomi usaha.⁴⁴

⁴⁴Ashari dan Saptana, *Prospek Pembiayaan Syariah Untuk Sektor Pertanian*, (Bogor:Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian,2009) hal. 14

2. Yassar Wildantyo (2016) yang berjudul “ Aplikasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah KCP Kudus. Jenis penelitian yang digunakan jenis penelitian lapangan yaitu yang dilakukan dikancah atau medan terjadinya gejala – gejala di lapangan. Hasil penelitian pembiayaan mikro yang disediakan kepada pengusaha mikro kecil dan yang paling dominan pembiayaan ialah pembiayaan mikro. Dilaporkan bahwa 75% pembiayaan mikro BRI Syariah disalurkan pada pedagang pasar dengan komposisi tersebar pedagang Sembilan bahan pokok (sembako) dan pedagang pakaian, sedangkan sisanya sebesar 25% disalurkan ke komunitas usaha lainnya.⁴⁵
3. Azzifathur Roifah (2015) “ Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi Pada LKS Asri Cabang Sendang. Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan data seteliti mungkin tentang manusia, keadaan dan gejala – gejala lainnya. Hasil penelitian adalah pembiayaan syariah dengan akad murabahah bil wakalah untuk peternak sapi dengan cara pembelian jual beli sapi diwakilkan anggota dengan surat wakalah (surat kuasa) sehingga memudahkan anggota untuk memilih sendiri barang yang diinginkan. Dan di daerah sendang yang mayoritas penduduknya peternak

⁴⁵Yassar Wildantyo, *Aplikasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah KCP Kudu* (Kudus:Skripsitidak diterbitkan, 2016) hal. 50

sapi bisa meningkatkan pengembangan industry sapi di daerah tersebut dengan adanya pembiayaan murabahah bi wakalah.⁴⁶

4. Dewi Rika Koesnaini (2015) yang berjudul “Analisis Akad Murabahah Dalam Produk Pembiayaan Hunian Syariah (Perspektif Hukum Perpajakan dan Perlindungan Konsumen) Jakarta. Jenis penelitian yang digunakan kualitatif yang bersifat deskriptif. Hasil penelitian ini ialah penambahan nilai pajak atas pembiayaan murabahah ini dipicu dengan adanya surat balasan pihak direktorat Jenderal Pajak mengenai pertanyaan yang diajukan oleh salah satu bank konvensional terkait perlakuan pajak atas pembiayaan murabahah. Namun disamping terdapat pelanggaran – pelanggaran terhadap hukum perlindungan konsumen, kontrak baku yang digunakan oleh perbankan syariah masih terdapat beberapa bentuk perlindungan konsumen yang sesuai dengan peraturan – peraturan yang berlaku.⁴⁷
5. Rizki Fauzi (2016) yang berjudul “Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Sektor Agribisnis (Studi kasus PT.BPRS Amanah Ummah Periode 2011 - 2014)”. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Hal ini disebabkan karena data yang dianalisis itu berupa deskripsi dari gejala – gejala yang diamati. Hasil penelitian dengan menemukan sistem atau metode manajemen risiko yang tepat untuk diterapkan agar bank mendapatkan jaminan materil dan non materil dari nasabah dan pihak

⁴⁶Azzifathur Roifah, *Implementasi Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi Pada LKS Asri Cabang Sendang* (Tulungagung:Skripsi tidak diterbitkan, 2015) hal. 46

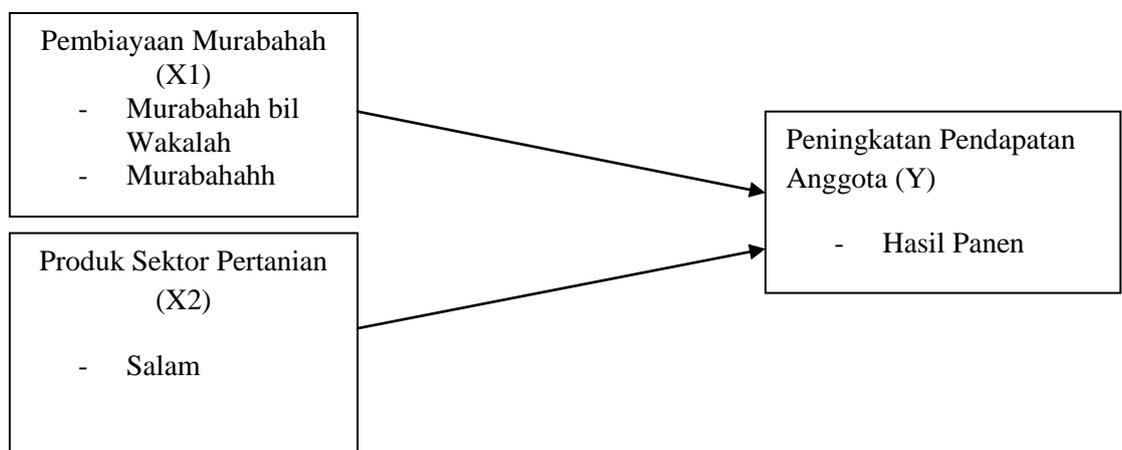
⁴⁷Dewi Rika Koesnaini, *Analisis Akad Murabahah Dalam Produk Pembiayaan Hunian Syariah (Perspektif Hukum Perpajakan dan Perlindungan dan Perlindungan Konsumen* (Jakarta:Skripsi tidak diterbitkan, 2013) hal.101

nasabah tidak merasa diberatkan dalam mengajukan pembiayaan murabahah pada sektor agribisnis. Hal ini dikarenakan masih banyak pelaku bisnis dibidang agribisnis yang masih tradisional.⁴⁸

Persamaan penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu ialah akad yang digunakan ialah akad *Murabahah*. Untuk prakteknya seperti halnya jual beli murabahah dengan cara anggota atau nasabah memberitahu barang yang dibutuhkan lalu bank atau koperasi membeli ke supplier dan menjual kembali ke nasabah atau anggota dengan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama penambahan keuntungannya. Untuk nasabah mengembalikan uangnya dengan cara tangguh atau dicicil.

Perbedaan peneliti dengan penelitian terdahulu ialah sektor yang diteliti, untuk penelitian terdahulu yang pertama yaitu prospek pembiayaan syariah dalam pertanian, yang kedua dalam bidang UMKM, yang ketiga dalam bidang peternak sapi, kalau untuk yang keempat yaitu produk hunian syariah, untuk yang terakhir dalam hal manajemen resiko agribisnis.

H. Kerangka Berfikir



⁴⁸Rizki Fauzi, *Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah Pada Sektor Agribisnis (Studi kasus PT.BPRS Amanah Ummah Periode 2011 - 2014)* (Jakarta: Skripsi tidak diterbitkan, 2013) hal. 63

