

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Pembiayaan

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.¹

Menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.²

Menurut Hendry pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (*shahibul maal*) dan nasabah sebagai fungsi untuk menghasilkan usahanya. Pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan No. 7 tahun 1992 kemudian direvisi menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu.³

Menurut Muhammad pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005, hlm 17.

² Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press. 2001, hlm 160.

³ Arrison Hendry, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Muamalah Institute, 1999, hlm 25.

yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.⁴ Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”⁵

Kemudian di jelaskan lagi dalam UU no. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 poin ke 25 menjelaskan bahwa:

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan berupa:

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.⁶

⁴ *Ibid* hlm 17.

⁵ *Undang-Undang no. 10 tahun 1998 tentang perbankan.*

⁶ *Undang-Undang Republik Indonesia no. 21 tahun 2008.*

Pembiayaan juga dapat diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁷

Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan islam atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Islam baik dalam bentuk rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga islam, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen, dan *kontinjensi* pada rekening administrative serta sertifikat *wadiah*.

Berbeda dengan pengertian kredit yang mengharuskan debitur mengembalikan pinjaman dengan pemberian bunga kepada Bank, maka pembiayaan berdasarkan prinsip syariah pengembalian pinjaman dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara Bank dan debitur. Misalnya, pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa.⁸

Dari pengertian diatas, dapat dijelaskan bahwa tujuan pembiayaan adalah untuk menambah modal usaha baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang. Kemudian adanya

⁷ Rivai Veithzal dan Arfian Arifin. *Islamic Banking: Sebuah teori, konsep, dan aplikasi*. Ed. 1 Cet. 1 ,Jakarta: Bumi Aksara, 2010, hlm 681.

⁸ Ahmad Yusuf Ayus, dan Abdul Aziz, *Manajemen Operasional Bank Syariah*. Cirebon: STAIN Press. 2009, hlm 67.

kesepakatan antara bank (*kreditur*) dengan nasabah penerima pembiayaan (*debitur*), dengan perjanjian yang telah dibuat dan disepakati.

B. Fungsi Pembiayaan

Dalam pembiayaan, memiliki beberapa fungsi yang sangat beragam, karena keberadaan Bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

1. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
2. Membantu kaum *dhuafa* yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh *rentenir* dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

Selain fungsi-fungsi di atas, terdapat fungsi lainnya yang berhubungan dengan suatu pembiayaan, di antaranya:⁹

1. Meningkatkan daya guna uang

⁹ Rivai Veithzal, dan Arfian Arifin. *op.cit.* hlm 683.

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

2. Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.

3. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, *bilyet giro*, wesel, dan sebagainya. Melalui pembiayaan peredaran uang kartal dan giral akan lebih berkembang karena pembiayaan meningkatkan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi kedalam 2 hal berikut:

1. Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memnuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

2. Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang umumnya perorangan.¹⁰

Setelah melihat beberapa fungsi diatas, bisa terlihat bahwa adanya pembiayaan dalam sebuah Bank dan lembaga keuangan juga untuk meningkatkan peredaran uang di masyarakat, sehingga Bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak surplus dengan pihak defisit mampu bekerja secara optimal.

C. Pembiayaan Murabahah

Sebagaimana diatur dalam Pasal 6 huruf (m) Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. bahwa salah satu produk perbankan berdasarkan Prinsip Syariah adalah Perjanjian Murabahah. Perjanjian atau pembiayaan murabahah juga menjadi produk yang ditawarkan Pegadaian Syariah.

Murabahah menurut Sutan Remi Sjahdeni *Murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian *Murabahah* atau *mark up*, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark up* /keuntungan.¹¹

¹⁰ A. Karim Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Ed. Empat. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2010, hlm 234.

¹¹ Rahmat Syafei, *Fiqh Muamalah untuk UIN, STAIN, PTAIS dan Umum*, Pustaka Setia, Bandung, 2006, hlm 70.

Kata *Murabahah* diambil dari bahasa arab dari kata *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (Keuntungan).¹² Menurut istilah fiqh dalam kamus Istilah fiqh dijelaskan bahwa *murabahah* adalah bentuk jual beli barang dengan tambahan harga (*Cost Plus*) atas harga pembelian yang pertama secara jujur. Dengan *Murabahah* ini, orang pada hakikatnya ingin mengubah bentuk bisnisnya dari kegiatan pinjam-meminjam menjadi transaksi jual beli.¹³

Murabahah adalah salah satu bentuk jual beli yang dibenarkan oleh syari'at islam dan merupakan implementasi dari *muamalah tijariyah* (interaksi bisnis). Adapun dasar hukum yang membolehkan jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Al Qur'an surat Al Baqarah ayat 275.

وَاحْلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... (البقرة: ٢٧٥)

"Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.."¹⁴

2. Al Qur'an Surat An Nisa' ayat 29.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : "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,

¹² Mahmud Yunus, *Kamus Bahasa Arab-Indonesia*, Jakarta: PT. Hidakarya Agung, Cet. Ke-8, 1990, hlm 136.

¹³ M. Abdul Mujieb, *Kamus Istilah fiqh*, Jakarta: PT. Pustaka Firdaus, Cet. 1, 2001, hlm 225.

¹⁴ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Tafsirnya: Edisi Yang Disempurnakan*, Jakarta: Departemen Agama RI, Cet. Ke-3, 2009, hlm 256.

“*Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*”.
(QS. An-Nisa': 29)¹⁵

3. Hadits Riwayat Ibnu Majjah

عَنْ صُهَيْبِ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى صَلَّى ص.م. قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ،
وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)¹⁶

Diriwayatkan oleh Su'aib, Nabi bersabda “ ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh(mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majjah).

Ketentuan yang harus dipenuhi dalam jual beli *murabahah* meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada ditangan penjual . Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
2. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal (harga pembelian) dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditi, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akan dan ini merupakan salah satu syarat sah *murabahah*.
3. Ada informasi yang jelas tentang keuntungan baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat *murabahah*.

¹⁵ *Ibid*, hlm 478.

¹⁶ Ibnu Majjah, *Sunan Ibnu Majjah*, Beirut: Al Afbar al Daugih, 2004, hlm 357.

4. Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat kepada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping menjaga kepercayaan.
5. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh dijual beli secara *murabahah* (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli *murabahah*), karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.

Konsep pembiayaan *murabahah* pada perbankan syari'ah muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh nasabah, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan nasabah kepada pihak lainnya yang disebut sebagai *supplier*. Dengan demikian, bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian akan menjualnya kembali kepada nasabah bank tersebut yang bertindak sebagai pembeli dengan harga yang disesuaikan yakni harga beli ditambah margin yang disepakati.

Adapun karakteristik pembiayaan *murabahah* yang dipraktekkan oleh lembaga keuangan syari'ah adalah:

1. Akad yang digunakan adalah akad jual beli. Implikasi dari adanya transaksi jual beli mengharuskan adanya pembeli, penjual dan barang yang dijual. Bank syari'ah sebagai penjual harus menyediakan barang untuk nasabah

yang dalam hal ini adalah sebagai pembeli. Sehingga nasabah berkewajiban untuk membayar barang yang telah diserahkan oleh bank syari'ah.

2. Harga yang ditetapkan oleh pihak penjual (bank syari'ah) tidak dipengaruhi oleh frekuensi waktu pembayaran. Jadi, harga yang ada hanyalah satu yaitu harga yang telah disepakati oleh bank syari'ah dan nasabah.
3. Keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* berbentuk marjin penjualan yang sudah termasuk harga penjualan. Keuntungan tersebut sewajarnya dapat dinegosiasikan antara pihak bank dan nasabah.
4. Pembayaran harga barang dapat dilakukan secara angsuran. Jadi, pihak nasabah berhutang kepada pihak bank, karena belum melunasi kewajiban membayar harga barang yang ditransaksikan. Sedangkan angsuran pada pembiayaan *murabahah* tidak terkait oleh jangka waktu pembayaran yang telah ditetapkan.
5. Dalam pembiayaan *murabahah* memungkinkan adanya jaminan, karena sifat dari pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai. Sehingga bank syari'ah memberlakukan prinsip kehati-hatian dengan menggunakan jaminan kepada nasabah

D. Rukun dan Syarat Murabahah

a. Rukun murabahah

Menurut Jumhur Ulama rukun jual-beli ada 4 yaitu:

1. Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
2. Sighat (lafal *ijab* dan *qabul*)
3. Ada barang yang dibeli

4. Ada nilai tukar pengganti barang¹⁷

b. Syarat *murabahah*

Syarat *Murabahah* menurut Syafi'i Antonio (2005:102) adalah:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus sudah menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara angsuran.

Secara prinsip syarat dalam 1, 4, 5 tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan, yaitu:

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan mengatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.

E. Landasan Syariah

1. Al-Qur'an

- a) QS.An-Nisa:29

¹⁷ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, hlm 118.

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿١٥﴾

Artinya : *“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.”*

b) Q.S Al-Baqarah:275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ
الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ
جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

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

2. Al-Hadits

عَنْ صُهَيْبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى ص.م. قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ،
وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِنَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw bersabda, *“Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh*

(*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)¹⁸

Firman dan hadits diatas menjadi landasan manusia dalam transaksi perdagangan atau muamalah ekonomi. Allah SWT melarang riba dalam transaksi perdagangan tetapi membolehkan jual beli karena keuntungan dalam transaksi jual beli diketahui dan disepakati para pihak. Oleh karena itu, Nabi Muhamad SAW telah memberikan contoh jual beli beliau dalam menjalankan usahanya kepada umatnya sebagaimana tercantum dalam hadits tersebut diatas

Sedangkang menurut fatwa MUI mengenai pembiayaan *murabahah* yaitu sebagai berikut :

a. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan

¹⁸ Heri Sudarsono, *op,cit*, hlm 64.

ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

b. Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun*' sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. 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.
- c. Jaminan dalam *Murabahah*:
 1. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- d. Hutang dalam *Murabahah*:
 1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual

kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

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

e. Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

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

- f. Bangkrut dalam *Murabahah*: Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.¹⁹

¹⁹ Fatwa DSN 04/DSN-MUI/IV/2000: Murabahah Jakarta Tanggal: 26 Dzulhijjah 1420 H / 1 April 2000 M.

F. Modal, Margin dan Penundaan Pembayaran dalam Murabahah

Seperti yang kita ketahui *Murabahah* adalah jual beli dan dalam jual beli penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan termasuk harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diambil.²⁰ *Murabahah* adalah harga asli dari barang yang akan dibeli oleh pembeli. Dalam hal ini ada perbedaan di kalangan para ulama mengenai pengertian dari harga pokok tersebut, ada yang menyatakan harga pokok adalah harga asli dari barang yang akan dibeli, tetapi ada pula yang menyatakan harga pokok adalah harga dari barang tersebut ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pembelian barang tersebut.

Adapun mengenai pendapat para Ulama tentang biaya apa saja yang terdapat pada harga pokok tersebut antara lain adalah: Ulama *Madzhab* Maliki membolehkan pembebanan biaya langsung terkait dengan transaksi jual beli tersebut dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang tersebut.

Ulama *Madzhab* Syafi'i membolehkan menambah biaya-biaya yang secara umum timbul dalam transaksi jualbeli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungan, begitu pula dengan biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan dalam komponen biaya-biaya.

²⁰ Drs. Zainul Arifin, *Dasar-dasar manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Alfabet 2003, hlm 23.

Ulama *Madzhab* Hanafi memperbolehkan menambah biaya yang secara umum timbul dalam transaksi jual beli namun mereka tidak membolehkan biaya yang semestinya dikerjakan oleh penjual.

Ulama *Madzhab* Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung terdapat pada harga pokok pokok selama biaya-biaya tersebut harus dibayarkan pada pihak ke tiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Secara ringkas dapat disimpulkan bahwa ke empat *Madzhab* membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayar pada pihak ke tiga atau suplaier²¹ Ke empat *madzhab* juga sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang semestinya dikerjakan oleh penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang bersinggungan. Ke empat *madzhab* juga sepakat membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan pada pihak ke tiga dan pekerjaan yang dilakukan oleh pihak ke tiga, namun apabila pekerjaan dilakukan oleh penjual maka *madzhab* Maliki tidak membolehkan, sedang *madzhab* yang lain sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung apabila tidak menambah nilai barang atau berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Laba atau keuntungan merupakan tambahan harga yang diperoleh pedagang antara harga pembelian dan penjualan barang yang di perdagangkannya.²²

²¹ Adi Warma Karim, *Analisa Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT IIIT Indonesia, 2003, hlm 162.

²² Dr. Yusuf Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer*, jakarta: Gema Insani Press 1994, hlm 588.

G. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Tujuan nasabah melakukan jual beli adalah karena suatu alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan *supplier*. Dengan melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan), maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau angsuran, maka yang timbul dalam transaksi ini adalah piutang uang. Artinya penjual (*ba'i*) akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas pembeli (*musytariy*), dan sebaliknya pembeli (*musytariy*) punya utang uang sebesar nilai transaksi kepada penjual (*ba'i*).²³

H. Kelebihan dan Kekurangan

Secara perbankan yang prinsipnya jual beli (*murabahah*) juga mempunyai kelebihan dan kekurangan yang harus kita ketahui di antaranya adalah :

a) Kelebihan :

1. Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
2. Sistemnya sederhana, maksudnya memudahkan penanganan administrasi

b) Kekurangan:

1. Kelalaian atau *default*, yakni nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. *Fluktuasi* harga komperatif, ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya nasabah, maka bank tidak dapat menaikkan atau mengubah harga jual beli tersebut.

²³ Lokakarya Perbankan Syariah polines Semarang, *Perbankan Syariah Prinsip Dasar Pengelolaan Bank Syariah*, Jakarta: Tim Pengembangan perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 9 November 2001, hlm 15.

3. Penolakan Nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai alasan. Bisa jadi karena barangnya rusak dalam perjalanan sehingga bank mengalami resiko, oleh karena itu bank mencari pihak lain untuk menjual.
4. Dijual, karena *bai al-murabahah* bersifat milik nasabah. Nasabah bebas melakukan kembali. Jika terjadi demikian resiko *default* akan besar.²⁴

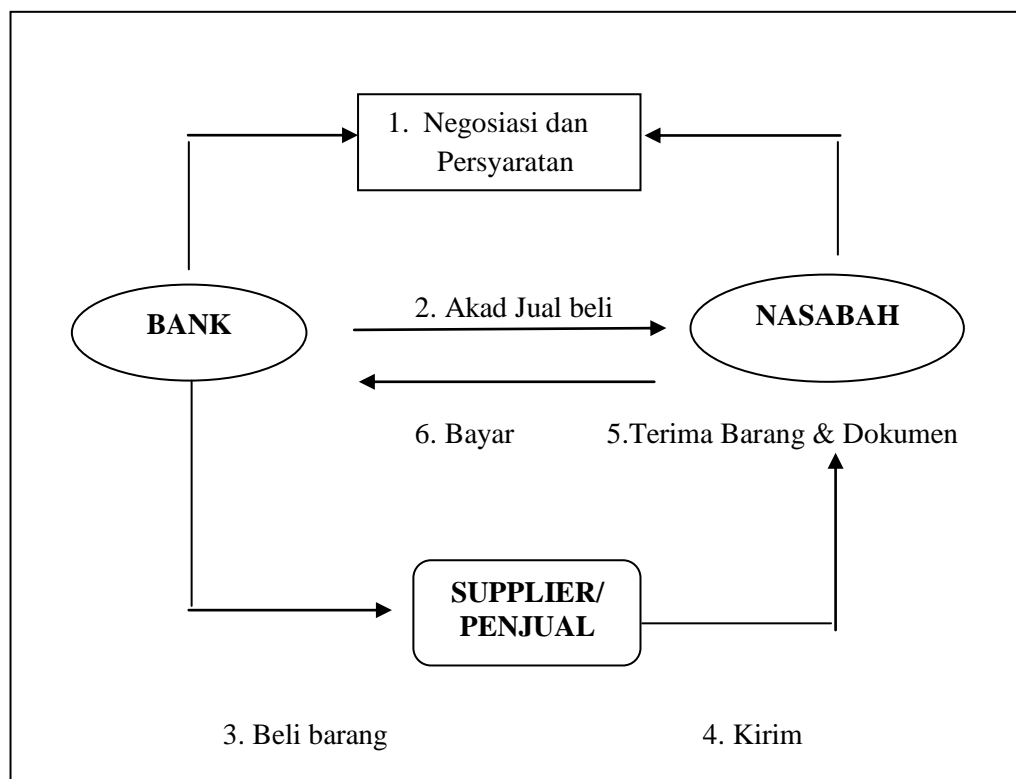
I. Penerapan Transaksi Murabahah

1. *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* berpengaruh atau terkait langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembeli.
2. *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:
 - a. *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat. Maksudnya apabila telah dipesan harus dibeli.
 - b. *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat. Maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan pesanan.²⁵

²⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op.cit*, hlm 101.

Dibawah ini akan penulis gambarkan skema transaksi *murabahah* diperbankan syari'ah;²⁶

Gambar 1.1. Skema Transaksi *murabahah* di perbankan syari'ah



J. Murabahah Dengan Pesanan

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).

Dalam kasus jual beli biasa, misalnya seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada

²⁵ Wiroso, Jual : UII Prees, 2005, hlm 43.

²⁶ Muhammad Syafi'i Antonio *op.cit* hlm 163.

saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan.

Dalam *murabahah* melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran atau *Hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika *ijab/Kabul*. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Bila si penjual sudah membelikan barang, sedangkan si pembeli membatalkannya, maka *Hamish ghadiyah* ini dapat digunakan untuk menutup kerugian. Bila jumlah *Hamish ghadiyah*-nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung si penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya, bila berlebih, si pembeli berhak atas kelebihan itu.²⁷

K. Murabahah Scara Tunai Atau Cicilan

Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. *Murabahah* muajjal dirincikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembeyaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk *lump sum* (sekaligus).

Bank dapat member potongan kepada nasabah, apabila nasabah :

1. Mempercepat pembayaran cicilan; atau
2. Melunasi puiutang *murabahah* sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan *murabahah* secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga keliompok:

²⁷ *Ibid.* hlm 164.

1. Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan URIA (*unrestricted investment account* = investasi tidak terikat).
2. Pembiayaan *murabahah* yang didanai dengan RIA (*restricted investment account* = investasi terikat).
3. Pembiayaan *murabahah* yang didanani dengan modal bank.²⁸

L. Motivasi

Secara etimologis, kata motivasi berasal dari kata motif, yang artinya dorongan, kehendak, alasan atau kemauan. Maka motivasi adalah dorongan-dorongan yang membangkitkan dan mengarahkan kekuatan individu. Motivasi bukanlah tingkah laku, melainkan kondisi internal yang kompleks dan tidak dapat diamati secara langsung, akan tetapi mempengaruhi tingkah laku.²⁹

Motivasi dapat di definisikan dengan segala sesuatu yang menjadi pendorong tingkah laku yang menuntut atau mendorong seseorang untuk memenuhi kebutuhan. Menurut M. Ustman Najati, motivasi adalah kekuatan penggerak yang membangkitkan aktivitas pada makhluk hidup, dan menimbulkan tingkah laku serta mengarahkannya menuju tujuan tertentu.³⁰ Dalam perspektif Islam, motivasi haruslah terarah pada satu *qiblah*, yaitu arah kemas depan yang disebut dengan *al-akhirah* sebuah kondisi yang situasi yang sebenarnya bersifat psikis.³¹ Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Surat Ali Imran ayat 14:

²⁸ *Ibid* hlm 163.

²⁹ Shalahuddin Mahfudh, *Pengantar Psikologi pendidikan*, Surabaya: Bina Ilmu, 1990, hlm 34.

³⁰ Abdurrahman Saleh, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, Jakarta: Prenada Media, 2004, hlm 132.

³¹ *Ibid*, hlm 132.

زَيْنَ النَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ
وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ . ذَلِكَ مَتَاعُ الدُّنْيَا . وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ
الْمَأْبِ .

Artinya : "Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatangbinatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga)". (Q. S. Ali Imran: 14).³²

Dan dalam Surat al-Qiyamah ayat 20:

كَلَّا بَلْ تُحِبُّونَ الْعَاجِلَةَ

Artinya : Sekali-kali janganlah demikian. Sebenarnya kamu (hai manusia) mencintai kehidupan dunia (Q. S. al-Qiyamah: 20)³³

Ayat pertama diatas menunjukkan bahwa manusia pada dasarnya memiliki kecintaan yang kuat terhadap dunia dan *syahwat* (sesuatu yang bersifat kenikmatan fisik) dan itu dijadikan sebagai motivasi atau dorongan manusia melakukan sebuah tindakan. Sedangkan ayat kedua mengisyaratkan bahwa terdapat larangan menafikan kehidupan dunia saja, karena sebenarnya manusia diberikan keinginan dalam dirinya untuk mencintai dunia itu.

Motivasi memiliki tiga komponen pokok, yaitu:³⁴

1. Menggerakkan. Dalam hal ini motivasi menimbulkan kekuatan pada individu, membawa seseorang untuk bertindak dengan cara tertentu.

³² Dewan Penterjemah RI, *Al Qur'an dan Terjamahannya*, Madinah: Mujaamma. Khadim al Haramain asy Syarifain al Malik Fahd, 1971, hlm 77.

³³ *Ibid*, hlm 999

³⁴ Abdurrahman Saleh, *op. cit*, hlm 132.

Misalkan kekuatan dalam hal ingatan, respon-respon efektif, dan kecenderungan mendapatkan kesenangan.

2. Mengarahkan. Berarti motivasi mengarahkan tingkah laku. Dengan demikian ia menyediakan suatu orientasi tujuan. Tingkah laku individu di arahkan terhadap sesuatu.
3. Menopang. Artinya, motivasi digunakan untuk menjaga dan menopang tingkah laku, lingkungan sekitar harus menguatkan intensitas dan arah dorongan-dorongan dan kekuatan-kekuatan individu.

Menurut Hoy dan Miskel, motivasi adalah kekuatan-kekuatan yang kompleks, dorongan-dorongan, kebutuhan-kebutuhan, pernyataan-pernyataan, ketegangan (*Tension States*), atau mekanisme-mekanisme lainnya yang memulai dan menjaga kegiatan-kegiatan yang diinginkan kearah tujuan-tujuan personal.

Menurut Wells & Prensky (2007) Motivasi dapat di definisikan sebagai proses dimana individu mengenal kebutuhannya dan mengambil tindakan untuk memuaskan kebutuhan tersebut. Definisi singkat ini memiliki dua poin penting, yaitu bahwa motivasi merupakan suatu proses dan proses ini dapat menjelaskan perbedaan dalam intensitas perilaku konsumen. Poin kedua dari definisi tersebut motivasi merupakan dorongan, dorongan bagi manusia untuk mengambil tindakan dalam upaya memuaskan kebutuhannya.³⁵

Menurut Siswanto pengertian motivasi yaitu sebagai keadaan jiwa dan sikap mental manusia yang memberikan energi, mendorong kegiatan (*Moves*),

³⁵ Erna Ferrinadewi, *Merk & Psikologi Konsumen Implikasi Pada Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008, hlm 11.

dan mengarahkan atau menyalurkan perilaku ke arah mencapai kebutuhan yang memberi kepuasan atau mengurangi ketidakseimbangan.³⁶

Lebih spesifik lagi dikemukakan bahwa teori motivasi mempunyai sub variabel yaitu : motif, harapan (*expectancy*), imbalan (*incentif*).³⁷

a. Motif (*Motif*)

Menurut bahasa motif adalah suatu dorongan yang datang untuk berbuat atau melakukan sesuatu hal, motif berasal dari bahasa latin "*movere*" yang berarti bergerak atau *to move*. Karena itu motif diartikan sebagai kekuatan yang terdapat dalam diri organisme yang mendorong untuk berbuat atau merupakan *driving force*.

b. Harapan (*Expectancy*)

Teori motivasi digunakan untuk menentukan motivasi konsumen dalam pengambilan keputusan.

c. Insentif (*Incentif*)

Selain dorongan ibadah, seorang muslim juga dapat bekerja keras karena adanya keinginan untuk memperoleh imbalan atau penghargaan (*reward*) materiil dan non materiil seperti gaji atau penghasilan, karier dan kedudukan yang lebih baik serta pujian, dan sebagainya.

Menurut Abraham H. Maslow, Manusia dimotivasi untuk memuaskan sejumlah kebutuhan yang melekat pada diri setiap manusia yang cenderung

³⁶ Siswanto, *Pengantar Manajemen*, Jakarta: Bumi Aksara, 2005, hlm 119.

³⁷ Malayu S.P.Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Erlangga, 2002, hlm 163.

bersifat bawaan. Kebutuhan ini terdiri dari lima jenis dan terbentuk dalam suatu tingkat atau hirerarki kebutuhan, yaitu :³⁸

1. Kebutuhan fisiologis: yaitu kebutuhan dasar yang bersifat primer dan vital, menyangkut fungsi-fungsi biologis, seperti kebutuhan akan pangan, sandang, dan papan, kesehatan, kebutuhan seks.
2. Kebutuhan rasa aman dan perlindungan (*safety and security*) seperti perlindungan dari bahaya dan ancaman, penyakit, perang, kelaparan, dan perlakuan tidak adil.
3. Kebutuhan sosial, yang meliputi antara lain kebutuhan akan dicintai, diperhitungkan sebagai pribadi, diakui sebagai kelompok, rasa setia kawan, dan kerja sama.
4. Kebutuhan akan penghargaan, termasuk kebutuhan di hargai karena prestasi, kemampuan, status, pangkat.
5. Kebutuhan akan aktualisasi diri, seperti antara lain kebutuhan mempertinggi potensi-potensi yang dimiliki, mengembangkan diri secara maksimum, kreativitas, dan ekspresi diri.

McGuire membagi motivasi menjadi dua kelompok besar yaitu motivasi internal dan eksternal.³⁹

a) Motivasi internal

1) Kebutuhan akan konsistensi

³⁸ Abraham H. Maslow, *Motivasi Dan Kepribadian*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 1993, hlm 43.

³⁹ Erna Ferrinadewi, *op. cit.*, hlm 28-29

Manusia secara umum memiliki keinginan adanya konsistensi dengan manusia lainnya. Termasuk dalam bagian ini adalah sikap, perilaku, opini, citra diri dan lainnya. Ketika konsumen bertanya pada dirinya sendiri sudah benarkah pembelian yang dilakukannya maka suatu pertanda bahwa konsumen merasakan kondisi yang tidak konsisten antara keputusan pembeliannya dengan motivasinya dan selanjutnya konsumen akan secara otomatis mencari informasi tambahan untuk mengurangi rasa tidak nyamannya.

2) **Kebutuhan akan atribut penyebab**

Motivasi untuk mendapatkan kejelasan siapa dan apa penyebab dari sebuah peristiwa yang menyimpannya. Inilah yang terjadi jika konsumen tidak menghiraukan perkataan tenaga penjualan karena konsumen meyakini bahwa semua perkataan penjualan semata-mata didorong oleh keinginan mereka menjual produk bukan karena upaya memberikan solusi kepada konsumen.

3) **Kebutuhan akan kategorisasi**

Manusia memiliki kebutuhan untuk melakukan penggolongan dan mengatur informasi atau pengalaman dalam bentuk yang lebih bermakna bagi mereka.

4) **Kebutuhan akan simbolisasi**

Konsumen memiliki kebutuhan untuk mendapatkan simbol yang mampu menggambarkan apa yang dirasakan dan diketahui mereka. Misalkan dalam bentuk penampilan pakaian atau riasan wajah.

5) Kebutuhan akan kebutuhan yang baru

Beberapa konsumen seperti memiliki kebutuhan untuk mencari variasi dan perbedaan dari biasanya. Inilah yang seringkali menjadi penyebab utama terjadinya perpindahan merek dan pembelian *impulsive*. Biasanya kebutuhan ini muncul setelah konsumen berada dalam kondisi yang relatif stabil dalam jangka waktu yang lama.

b) Motivasi eksternal

1. Kebutuhan mengekspresikan diri

Manusia memiliki kecenderungan untuk menunjukkan siapa dirinya kepada sesamanya. Umumnya diekspresikan melalui tindakan pembelian dan konsumsi produk.

2. Kebutuhan untuk asertif

Kebutuhan asertif menggambarkan kebutuhan konsumen untuk terlibat dalam sebuah aktifitas yang akan meningkatkan rasa percaya dirinya di mata orang lain.

3. Kebutuhan pertahanan ego

Kebutuhan konsumen untuk mempertahankan egonya. Sudah menjadi sifat alami manusia, ketika egonya terancam, maka secara otomatis akan muncul tindakan-tindakan *defensive* baik dalam sikap maupun dalam perilakunya.

4. Kebutuhan untuk berprestasi

Manusia seringkali akan terdorong untuk melakukan tindakan tertentu karena adanya penghargaan. Seringkali konsumen membeli produk

tertentu dengan harapan mengharapkan penghargaan atas tindakannya tersebut.

5. Kebutuhan untuk meniru

Konsumen terkadang juga memiliki kebutuhan untuk bertindak atas dasar perilaku orang lain seperti seorang anak kecil yang meniru tindakan orang dewasa.