

BAB II

KONSEP MURABAHAH

A. Pengertian Murabahah

Secara *linguistik*, murabahah berasal dari kata ribh (رِبْحٌ) yang bermakna tumbuh dan berkembang serta beruntung atau berlaba dalam perniagaan. Perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Menjual barang secara murabahah berarti menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu¹⁶.

Menurut Fatwa DSN No. 4/DSN-MUI/IV/2000 “Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari’ah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepadapembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba¹⁷”.

Menurut PSAK 102 (paragraf 5) adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan

¹⁶. Yan Tirtobisono dan Ekrom Z, Kamus 3 Bahasa Arab Inggris Indonesia, Surabaya: Apollo Surabaya, 2000, h.241.

¹⁷. Ahmad Irham Sholihin, *Pedoman Umum Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010,h.140.

yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.¹⁸

Menurut Heri Sudarsono , murabahah adalah jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.dalam murabahah, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada nasabahnya dengan harga yang ditambahkan keuntungan atau di mark-up. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit (penjualan ditambah keuntungan*¹⁹).

Menurut Zainul Arifin Murabahah adalah kontrak jual beli atas barang tertentu. Dalam transaksi jual-beli tersebut penjual harus menyebutkan dengan jelas barang diperjual belikan dan tidak termasuk barang haram. Dengan demikian juga harga pembelian dan keuntungan yang diambil dan cara pembayarannya harus disebutkan dengan jelas. Dalam teknis perbankan, murabahah adalah akad jual-beli antara bank selaku penyedia barang (penjual)

¹⁸. Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, , Cet. ke-1, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, h. 58.

¹⁹. Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Ed- 1, Yogyakarta: Ekonisa, 2003,h. 58.

dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. bank memperoleh keuntungan jual-beli yang disepakati bersama²⁰.

Sedangkan menurut Muhamad Syafi'i Antonio murabahah adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. disini penjual harus harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya²¹.

Sedangkan menurut Veithzal Riva'i dan Andria Permata adalah akad jual-beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya²².

Menurut fiqih adalah akad jual beli atas barang yang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu²³. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk lumpsum atau presentase tertentu dari biaya perolehan. pembayaran bisa dilakukan

²⁰. Zainudin Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Cet. ke-4, Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006, , h. 23.

²¹. Muhamad Syafi'i Antonio, *(Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik)*, Cet. Ke-1, Jakarta: Gema Insani, Press, 2001, , h.101.

²². Veithzal Riva'i dan Andria Permata Veithzal, *op.cit.*, h. 145.

²³. Muhamad, *Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah)*, Cet. ke-1, Yogyakarta: UII Pres,2009, h.57.

secara spot (tunai) atau bisa dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama²⁴.

Dengan kata lain murabahah adalah suatu akad jual-beli antara pihak *shahibul mal* dengan mudharib atas barang tertentu dengan nilai penjualan disepakati bersama, atas dasar penjualan kepada *mudharib cost plus profit*.

B. Dasar Hukum Serta Syarat Dan Rukun Murabahah

1. Dasar Hukum

a. Al-Qur'an

1) Al-Qur'an Surat Al-BAqarah [2] : 275

قَدْ أَحْلَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*Artinya: Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan menghalalkan riba.*²⁵

2) Al-Qur'an Surat An-Nisa'[4]: 29

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

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdangan yang berlaku atas dasar

²⁴. Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*, Ed- 1, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008,, h. 82.

²⁵. Kementerian Agama Islam, *Mushaf Al-Qur'an Terjemahan*.h.47.

suka sama suka diantara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu . Sungguhnya, Allah Maha Penyayang Kepadamu²⁶.

Bahwasanya dalil-dalil mengenai murabahah merupakan dalil-dalil nash, walaupun dalam dalil-dalil tersebut tidak disebutkan secara jelas mengenai keabsahan murabahah, akan tetapi menunjukkan tentang jual beli yang dibenarkan dalam Al-Qur'an dan Sunah Nabi karena murabahah sama juga dengan jual beli tidak mengenal riba serta dalam murabahah dalam akaqnya tidak mengandung unsur gharar seperti yang diperjual-belikan merupakan barang haram ,serta juga tidak mengandung unsur paksaan dalam arti jual beli atas dasar suka–sama suka antara penjual dan pembeli.

b. UU RI

UU RI No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah Pasal 19 ayat 1d²⁷.

“Kegiatan usaha Bank Umum Syari'ah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad murabahah, akad salam, akad istishna, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syari'ah”.

²⁶. *ibid.*, h. 83.

²⁷. Abdul Ghofur Anshari, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press,2011, h. 235.

- c. Pendapat Fatwa DSN Tentang Produk Murabahah (Fatwa DSN No. 4/DSN-MUI/IV/2000).

“Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari’ah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba²⁸.”

2. Syarat dan Rukun Murabahah

Adapun syarat dan rukun pembiayaan murabahah menurut Veithzal Riva’i dan Andria Permata Veithzal rukun dan syarat adalah

a. Syarat pembiayaan murabahah.

- 1) Syarat yang berakad (*ba’i* dan *musytari*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- 2) Barang yang diperjualbelikan (*mabi’*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya harus jelas.
- 3) Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- 4) Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

²⁸. Ahmad Irham Sholihin, *op.cit*, h.140.

- b. Rukun pembiayaan murabahah.
- 1) *Ba'i* (penjual).
 - 2) *Musyitari* (pembeli).
 - 3) *Mabi'* (barang yang diperjual-belikan).
 - 4) *Tsaman* (harga barang).
 - 5) *Ijab qabul* (pernyataan serah terima)²⁹.

Sedangkan menurut Muhamad Syafi'i Antonio syarat pembiayaan murabahah antara lain:

- a) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak harus bebas dengan riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d) atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.

²⁹. Veithzal Riva'i dan Andria Permata Veithzal, *op.cit.*, h.146-147.

c) Membatalkan kontrak.³⁰

Adapun menurut Nurul Huda dan Mohamad Heykal hal lain yang terkait syarat murabahah dapat diungkap secara sederhana sebagai berikut:

a. Pihak yang berakad:

- 1) Cakap hukum.
- 2) Sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa/ terpaksa/ di bawah tekanan.

b. Objek yang diperjualkan:

- 1) Tidak termasuk yang diharamkan/dilarang.
- 2) bermanfaat.
- 3) Penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
- 4) Merupakan hal milik penuh pihak yang berakad.
- 5) Sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan penjual.

c. Akad/ sighthat

- 1) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
- 2) Antara *ijab kabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.

³⁰.Muhamad Syafi'i Antonio, *op.cit*, h. 102.

- 3) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantung keabsahan transaksi pada hal/kejadian yang akan datang.
- 4) Tidak membatasi waktu, misalnya: saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan setelah itu jadi milik saya kembali³¹.

Menurut Usmani, dalam buku *Akad Dan Produk Bank Syariah*, karangan Ascara (2008), beberapa syarat pokok murabahah diantara lain sebagai berikut:

1. Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
2. Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau presentase tertentu dari biaya.
3. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan

³¹. Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam (Tinjauan Teoritis dan Praktis)*, Ed.-1, Cet. ke-1, Jakarta: PT Fajar Interpratama, 2010, h. 46.

sebagainya tidak dapat dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang mengcover pengeluaran-pengeluaran tersebut.

4. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti, jika biaya-biaya tidak dapat dipastikandipastikan, barang/ komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah. Contoh (1): A membeli sepasang sepatu seharga Rp 100 ribu. A ingin menjual sepatu tersebut secara murabahah dengan margin 10 persen. harga sepatu dapat ditentukan secara pasti sehingga jual murabahah tersebut sah. Contoh (2) : A membeli jas dan sepatu dalam satu paket dengan harga Rp 500 ribu . A dapat menjual paket jas dan sepatu dengan prinsip murabahah., akan tetapi, A tidak dapat menjual sepatu secara terpisah dengan prinsip murabahah, karena harga sepatu secara terpisah tidak diketahui dengan pasti. A dapat menjual sepatu secara terpisah dengan harga limsum tanpa berdasarkan pada harga perolehan dan margin keuntungan yang diinginkan³².

C. Teori Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah merupakan peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjaman untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan.

³².Ascarya,*op.cit.*, h.83-84.

Berdasarkan pendapat Muhamad faktor terjadinya pembiayaan bermasalah pada murabahah yaitu diantaranya :

1. Aspek internal.
 - a) Peminjam kurang cakap.
 - b) Manajemen tidak baik atau kurang rapi.
 - c) Laporan keuangan tidak lengkap.
 - d) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan .
 - e) Perencanaan kurang matang.
 - f) Dana yng diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut.
2. Aspek eksternal.
 - a) Aspek pasar kurang mendukung.
 - b) Kemampuan daya beli masyarakat kurang.
 - c) Kebijakan pemerintah.
 - d) Pengaruh lain diluar usaha.
 - e) Kenakalan peminjam.

Sedangkan langkah dalam menangani pembiayaan bermasalah diantara yaitu:

1. Menganalisa sebab kemacetan terhadap nasabah.
2. Menggali potensi peminjaman seperti memberi motivasi untuk memajukan kembali usaha nasabah tersebut.
3. Melakukan perbaikan akad.

4. Memberi peminjaman ulang mungkin dalam bentuk: pembiayaan *al- qordul hasan*.
5. Melakukan penundaan pembayaan angsuran dari nasabah.
6. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu atau akad dan margin baru (*rescheduling*.)
7. Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil.
8. Terakhir yaitu penyitaan barang jaminan³³.

Terkait dengan landasan hukum Fatwa DSN tentang pembiayaan bermasalah yaitu pada

1. Fatwa DSN nomor 17/DSN-IX/2000 tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran³⁴.
2. Fatwa DSN nomor 23/DSN-IX/2002 tentang potongan pelunasan dalam murabahah³⁵.
3. Fatwa DSN nomor 46/DSN-IX/2005 tentang potongan tagihan murabahah³⁶.
4. Fatwa DSN nomor 47/DSN-IX/2005 tentang penyelesaian piutang murabahah bagi nasabah tidak mampu membayar³⁷.
5. Fatwa DSN nomor 148/DSN-IX/2000 tentang penjadwalan kembali tagihan murabahah³⁸.

³³. Muhamad. Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP)AMP YKPN, 2010, h.267-268.

³⁴. Ahmad Irham Sholihin, op.cit., h.147.

³⁵. *Ibid.*, h.150.

³⁶. *Ibid.*, h.1152.

³⁷. *Ibid.*, h.155.

³⁸. *Ibid.*, h.158.

6. Fatwa DSN nomor 49/DSN-IX/2005 tentang konversi akad murabahah³⁹.

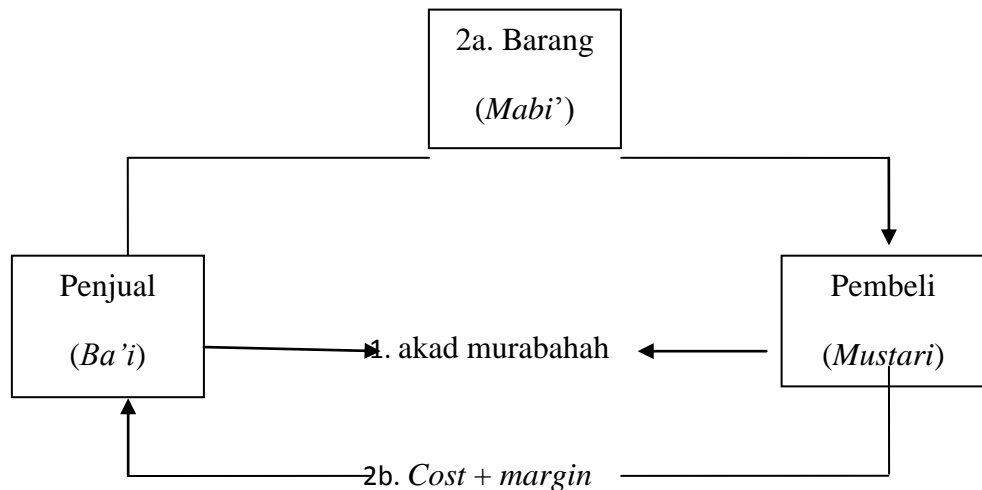
D. Karakteristik pembiayaan Murabahah

1. Macam-Macam Pembiayaan Murabahah

- a. Murabahah sederhana (tanpa pesanan) adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan⁴⁰.

Seperti ilustrasi pada gambar dibawah ini.

Gambar 2.1. Murabahah Sederhana (tanpa pesanan)⁴¹.



Keterangan

1. Penjual memasarkan serta melakukan negosiasi dalam akad murabahah dengan pembeli yang mana barang tersebut telah ada pada penjual sebelumnya, dengan rincian harga barang tersebut adalah harga barang

³⁹ . Ahmad Irham Sholihin,op.cit.,h.161.

⁴⁰ .*ibid.*, h. 89.

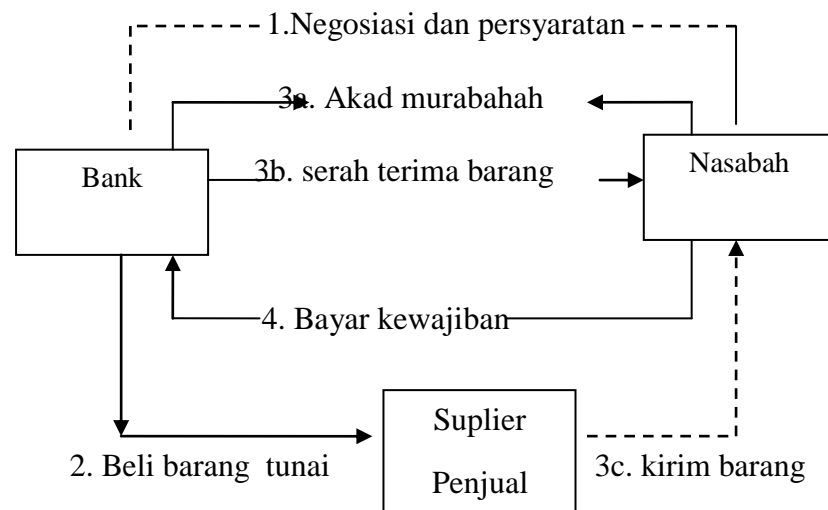
⁴¹ *ibid.*,h. 82.

sebelumnya ditambah keuntungan yang telah disepakati.

2. Setelah terwujud barang tersebut sudah menjadi hak pembeli.

b. Murabahah kepada pesanan adalah bank /lembaga keuangan syariah melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, bentuk murabahah ini melibatkan 3 pihak yaitu pihak pemesan, pembeli dan penjual⁴². seperti dalam ilustrasi dibawah ini

Gambar 2.2 Murabahah Kepada Pesanan⁴³



Keterangan

1. Adanya perundingan antara pihak Bank atau BMT dengan Nasabah untuk melakukan negosiasi dan persyaratan.
2. Setelah adanya negosiasi serta persyaratan terpenuhi maka pihak bank dan nasabah melakukan jual beli.

⁴². *ibid.*, h.90.

⁴³. *ibid.*, h.83.

- 3a. Setelah adanya jual beli maka bank serta nasabah sepakat menggunakan akad murabahah.
- 3b. Bank atau BMT mulai melakukan aktifitasnya dengan membeli barang serta mengirim barang melalui pihak supplier barang atau produsen barang tersebut sesuai dengan spesifikasi permintaan nasabah.
- 3c. Selanjutnya pembeli menerima barang tersebut sesuai spesifikasi permintaan nasabah tersebut.
4. Setelah setelah nasabah menerima barang tersebut , pembeli malakukan pembyaran secara cicilan atau kredit. Bank atau BMT yang ditunjuk tersebut.

Dalam akad murabahah tersebut biasanya bank atau BMT mengajukan persyaratan diantaranya nasabah mengharuskan pembayaran uang dimuka kepada bank atau BMT, untuk mengetahui keseriusan nasabah dalam melakukan akad jual beli yang berupa akad murabahah. Selanjutnya nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran, dengan ketentuan harga barang *plus* keuntungan yang disepakati kedua belah pihak dikurangi uang yang dibayar dimuka selama jangka waktu yang telah disepakati.⁴⁴.

2. Manfaat Pembiayaan Murabahah

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi produk murabahah meiliki beberapa manfaat,demikian juga risiko yang

⁴⁴ . Veithzal Rifai, *op. cit*, h.147.

harus diantisipasi. produk murabahah memberi banyak manfaat kepada bank islam, salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Serta juga salah satu bentuk akad jual beli yang dapat menghindarkan kita dari riba. Selain itu, sistem produk murabahah juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya seperti BMT.

3. Resiko Pembiayaan Dalam Produk Murabahah.

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah membelikannya untuk nasabah. Bank/ BMT tidak bisa mengubah harga jual tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan.

- d. Dijual, karena *bai al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* (kelalaian) akan besar⁴⁵.

⁴⁵. Muhamad Syafi'i Antonio, *op.cit.*, h.106-107.