

BAB II

LANDASAN TEORI

1. Konsep Umum Murabahah

A. Pengertian Murabahah

Murabahah secara etimologi berasal dari kata keuntungan (*ribhun*). Sedangkan secara terminologi, istilah murabahah didefinisikan sebagai prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati.¹ Dalam menjual barang harus menunjukkan harga pokok sesuai dengan harga aslinya, kemudian menentukan seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan. Untuk mengetahui seberapa besar harga pokok dan keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal atau presentase agar memudahkan dalam jual beli.

Ketika melakukan jual beli hal yang harus diperhatikan adalah bersikap jujur dan tidak merugikan antar sesama. Semua itu bertujuan untuk menjaga kemaslahatan umat agar menumbuhkan sikap tolong-menolong antar sesama, seperti yang tertuang dalam fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000, bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah 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 laba.²

Adapun pengertian murabahah menurut para ahli, dari pengertian tersebut diambil dari beberapa sumber yang terpercaya, diantaranya sebagai berikut:

¹ Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah (Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum)*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, h.122

² Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 140

1. Menurut fuqaha hanafi yang terkenal, Al-Marginani, mendefinisikan murabahah sebagai penjualan barang apapun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan.³
2. Ibnu Qudama, fuqaha hambali, mendefinisikannya sebagai penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui. Pengetahuan akan biaya modal adalah persyaratan utamanya.⁴
3. Menurut Imam Malik, murabahah dilakukan dan diselesaikan dengan pertukaran barang dan harga, termasuk margin keuntungan yang telah disetujui bersama pada saat itu dan pada tempat itu pula. Para penganut Malik secara umum tidak menyukai penjualan ini karena pemenuhannya sangat sulit. Akan tetapi mereka juga tidak melarangnya.⁵

Dari semua pengertian yang sudah dipaparkan diatas bahwa apabila terjadi jual beli, maka pihak penjual barang mempertegas harga pembelian yaitu harga pokok dan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli, agar memudahkan keduanya dalam bertransaksi, apabila ada kejelasan antara kedua belah pihak, maka semua tidak akan merasa dirugikan.

Singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan margin yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit* nya (keuntungan yang ingin diperoleh).⁶

Adapun menurut pendapat yang sering diutarakan orang mengenai bagi hasil yang terdapat pada murabahah disebut sama juga dengan bunga, sebenarnya itu tidak benar. Jangan sampai menyamakan sesuatu apabila belum mengetahui secara langsung prosedur yang sudah

³ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance, Terjemahan Aditya Wisnu Abadi*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009, h. 337

⁴ *Ibid*, h. 338

⁵ *Ibid*

⁶ Adiwarman karim, *Bank Islam Edisi Pertama*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003, h. 161

ada. Jika sudah mengetahui langsung perbedaan bagi hasil dengan bunga maka tidak akan lagi menyamakannya.

Beberapa hal yang harus diperhatikan perbedaan antara jual beli murabahah dengan bunga:⁷

NO	JUAL BELI MURABAHAH	BUNGA/RIBA
1.	Barang sebagai objek nasabah berutang barang bahkan berutang uang	Uang sebagai objek berutang uang
2.	Sector moneter terkait dengan sector riil sehingga menyentuh langsung sector riil	Sector moneter dan riil terpisah Tidak ada keharusan mengaitkan sector moneter riil
3.	Pertukaran barang dengan uang	Pertukaran uang dengan uang
4.	Margin tidak berubah	Bunga berubah sesuai dengan tingkat bunga
5.	Akad jual beli dan memenuhi rukun jual beli	Tidak ada akad jual beli, tetapi uang langsung sebagai komoditas
6.	Bila macet tidak ada bunga berbunga	Terjadi compound Interest
7.	Sah halal dan penuh berkah	Tidak sah, haram, dan jauh dari berbagai keberkahan
8.	Jika nasabah tidak mampu membayar maka tidak dikenai denda	Denda/bunga

⁷ Nurul huda, *Lembaga Keuangan Islam: Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2013, h.

Dari tabel diatas dapat ditarik beberapa kesimpulan, bahwasanya jual beli murabahah berbeda sekali dengan bunga, model pendanaan yang paling umum digunakan dalam murabahah. Dalam transaksi murabahah bank membiayai pembelian sebuah barang atau *asset* dengan membeli *item* itu atas nama nasabahnya, dan menambahkan nilai kenaikan sebelum menjual kembali barang itu kepada nasabahnya sesuai dengan perjanjian laba dengan prinsip tambah biaya.⁸ Jadi singkatnya, murabahah adalah akad jual beli yang menyatakan harga pokok perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara penjual dan pembeli.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akad murabahah memiliki beberapa hal pokok yang diantaranya:⁹

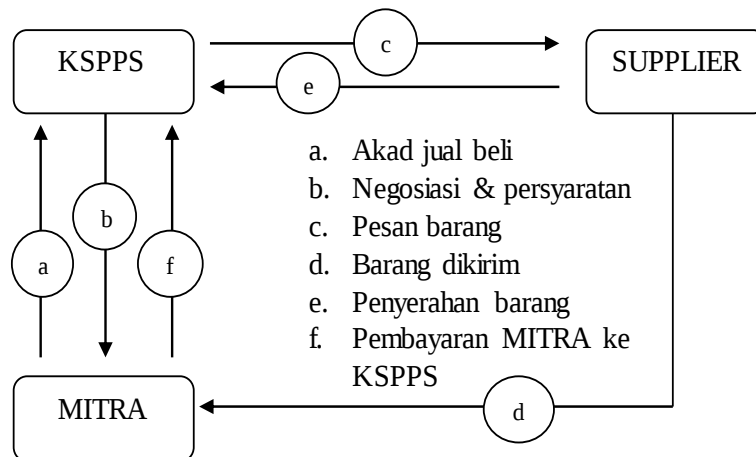
1. Pembelian barang dengan pembayarannya yang ditangguhkan.
2. Harga yang dibeli menggunakan harga asal.
3. Terdapat tambahan keuntungan dari harga asal yang telah disepakati.
4. Terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak.
5. Penjual harus menyebutkan harga barang kepada pembeli (harga produk).

Hal yang menjadi pokok diatas merupakan harga mati yang tidak bisa ditawar keberadaannya. Jika tidak adanya hal pokok diatas, maka akad yang digunakan tidak sah, karena pembeli harus mengetahui keadaan barang yang dibeli, harga pokok pembelian/asal pembelian, dan semua harus transparan, tanpa ada yang ditutup-tutupi antara penjual dan pembeli. Apabila semua tidak ada yang ditutupi maka tidak ada lagi yang dirugikan satu sama lain.

⁸ Mervyn K. lewis, *Perbankan Syariah Prinsip praktik dan Prospek*, Jakarta: Serambi, 2002, h. 82

⁹ Farisa Rahmilatushifa, "Analisis Penerapan Produk Pembiayaan Karyawan dengan Akad Murabahah di KJKS Binama Semarang", TA, Semarang: www.eprints.walisongo.ac.id, 2015, h.12, t.d.

B. Skema Pembiayaan Murabahah



Skema Murabahah: (Sutan Remy, 2014: 194)

Penjelasan skema teknis Murabahah:

- Mitra mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau *asset* kepada KSPPS. Mitra dan KSPPS melakukan negosiasi persyaratan pembiayaan.
- Jika KSPPS menerima permohonan tersebut, dilakukan akad jual beli antara mitra dengan KSPPS atas transaksi jual beli sebuah obyek barang/aset yang akan dibeli.
- KSPPS harus membeli terlebih dahulu *asset* yang akan dipesan secara sah dengan pedagang/supplier. KSPPS kemudian menawarkan *asset* tersebut kepada mitra, dan mitra harus menerima (membeli)-nya dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- Pedagang/supplier mengirim/menyerahkan kepada mitra.
- Selanjutnya, barang/aset beserta dokumennya diterima oleh mitra. Jika mitra kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil KSPPS harus dibayar dari uang muka tersebut. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh KSPPS, dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada mitra.

Jika uang muka kontrak ‘*urbun*’ sebagai uang muka, maka :

- 1) Jika mitra memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) Jika mitra batal membeli, uang muka menjadi milik KSPPS maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh KSPPS akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- f. Jika mitra menerima barang/asset tersebut, selanjutnya mitra membayar harga barang (harga pokok pembelian + *margin*) yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.¹⁰
- g. Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya. Disini bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.¹¹ Agunan/jaminan diperlukan agar memperkuat keseriusan dalam pembelian barang yang dipesan oleh nasabah, agar secepatnya dicarikan barang yang sesuai dengan permintaan nasabah.

C. Landasan Hukum Murabahah

1. Al-Qur'an

- a. QS. Al-Baqarah ayat 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
 مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ
 النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

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

¹⁰ Heri sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta : Ekonisia, 2003, h. 59

¹¹ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2007, h. 110

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”.[Al-Baqarah (2): 275].¹²

Dari kandungan ayat diatas bahwa, Allah SWT tidak melarang jual beli selagi tidak menyalai aturan yang sudah ditetapkan. Dalam jual beli mengambil keuntungan yang semestinya/sewajarnya saja, tidak melebihi harga awal pembelian. Maksudnya dalam jual beli tidak mengambil keuntungan berkali-kali lipat dari harga pembelian. Bahwa Allah telah melarang orang-orang yang mengambil riba dari hasil perniagaan/ jual beli, Dia berjanji akan memasukkan kedalam neraka, dan akan menghukum orang-orang yang melanggar perintah dan larangan-Nya, orang-orang tersebut akan kekal didalam neraka.

b. Q.S. Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٢٨٠

Artinya:”Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” [Al-Baqarah (2): 280]¹³

Makna ayat diatas bahwa ketika orang yang berhutang pada saat ditagih sangat susah, dan sulit untuk membayar hutang, maka

¹² Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, Bandung: CV.Penerbit Diponegoro, 2007, h. 36.

¹³ Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, Jakarta: Akademia Permata, 2012, h. 143

berlapang dada dalam memberikan waktu untuk membayar hutang tersebut. Dan jika orang tersebut tidak mampu untuk membayarnya, maka kita diminta untuk mengikhlaskan dengan niat bersedekah kepada orang tersebut.

2. Hadist Nabi SAW

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: *Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).*¹⁴

Maksud dari hadist diatas bahwa dalam melakukan jual beli didasari suka sama suka, akan tetapi jangan memanfaatkan hasil dari kesukaan pembeli terhadap barang yang dibeli, dengan menaikkan harga awal secara berlipat-lipat tanpa memikirkan pembeli. Maka penjual tersebut memakan riba dari hasil penjualan, itu dilarang oleh Allah SWT.

3. Kaidah Fiqh

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: *'Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya'.¹⁵ (Yusuf al-Qardhawi, al-Qawa'id al-Hakimah li Fiqh al-Muamalat, Kairo, Dar al-Syuruq, 2010, hlm. 15)*

Dari kaidah fiqh diatas yaitu bahwa semua yang bentuknya muamalah itu diperbolehkan, baik dari tata cara dalam jual beli dan mengambil hasil keuntungan dalam bermuamalah. Dilarang jika ada dalil yang menyatakan keharamannya, dan ketika dalam bermuamalah

¹⁴Departemen Agama, Al-Qur'an, h. 2

¹⁵Ibid, h. 3

berbuat curang atau tidak jujur dalam bermuamalah, maka perbuatan seperti itu haram hukumnya.

4. Ijma' (Kesepakatan)

Aturan tentang Murabahah yang tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN- MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 tentang Murabahah yaitu:¹⁶

- a. Ketentuan umum murabahah dalam bank Syari'ah;
- b. Ketentuan murabahah kepada nasabah;
- c. Jaminan dalam murabahah;
- d. Hutang dalam murabahah;
- e. Penundaan pembayaran dalam murabahah;
- f. Bangkrut dalam murabahah;

Ketentuan yang sudah tercantum pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN- MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 tentang Murabahah, keseluruhan merupakan aturan yang sudah ditetapkan agar tidak ada peraturan yang dibuat-buat sendiri. Tujuan dari pembentukan aturan tersebut agar tidak ada lagi yang menyalahi aturan yang sudah ditetapkan, dan aturan tersebut dibuat untuk diterapkan dalam lembaga keuangan syariah.

D. Jenis Murabahah

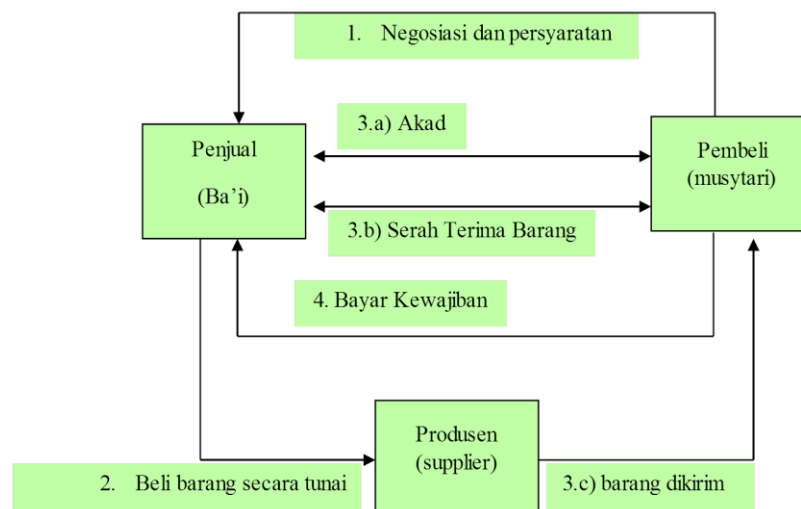
Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu Murabahah tanpa pesanan dan Murabahah berdasarkan pesanan.¹⁷ Jadi, Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua bagian meliputi murabahah pesanan yang sifatnya mengikat dan Murabahah pesanan yang sifatnya tidak mengikat. Apabila jika melihat dari cara pembayarannya maka Murabahah dilakukan cara tunai atau dengan pembayaran ditangguhkan.

¹⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 102

¹⁷ Asmi Nur Siwi Kusmiyati, *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)*, Jurnal Ekonomi Islam, V. I, No. 1, Juli 2007, t.d.

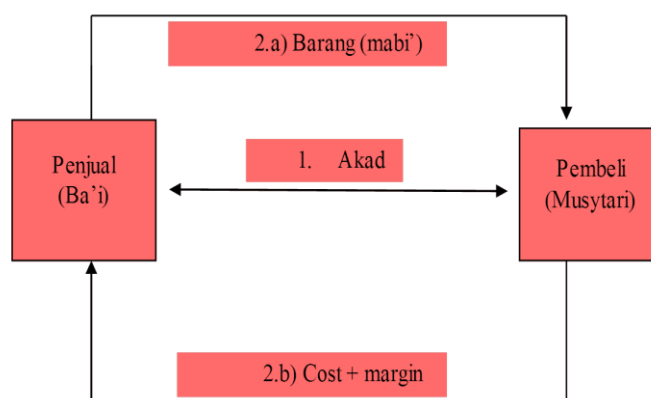
Dibawah ini merupakan skema murabahah berdasarkan pesanan dan tanpa pesanan:

1. Skema Murabahah berdasarkan pesanan



(Kautsar Riza Salman, 2012: 145)

2. Skema Murabahah tanpa pesanan



(Kautsar Riza Salman, 2012: 146)

Pada Murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah.¹⁸ Jika nasabah sudah memberikan uang muka maka bank bisa langsung membelikan barang yang sesuai permintaan nasabah yang sebelumnya sudah melalui pemesanan. Apabila

¹⁸ Adiwarmman Azwal Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003, h. 163

barang sudah dibeli maka nasabah bisa melakukan pembayaran melalui angsuran ataupun bisa membayar pokok angsuran dan margin yang sudah diperjanjikan diawal.

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan, selain itu, murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga. Cara pembayaran yang berbeda, bank dapat memberikan potongan apabila nasabah.¹⁹

- a) Mempercepat pembayaran cicilan, atau
- b) Melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.

Dari pembayaran murabahah diatas merupakan keringanan pada nasabah jika mempercepat pembayaran cicilan, serta mendapatkan potongan apabila sebelum jatuh tempo nasabah melunasi lebih awal. Tidak harus sesuai dengan perjanjian pada saat penandatanganan kontrak murabahah dilaksanakan. Tidak mau mengambil resiko jika pembayaran jatuh tempo, itu merugikan kedua belah pihak. Pihak yang dirugikan selain bank yang kehilangan dana yang dipinjamkan, juga nasabah yang menanggung denda pasca jatuh tempo pembayaran.

E. Rukun dan Syarat Murabahah

- 1) Rukun jual beli terdiri dari tiga unsur yaitu:
 - a. Akad (ijab kabul)
 - b. Pelaku akad (penjual dan pembeli)
 - c. Objek akad²⁰
- 2) Syarat-syarat jual beli ialah:
 - a. Ketika dilakukan akad pembeli dilarang diam setelah penjual melakukan ijab, dan berlaku sebaliknya bagi penjual. Bagi pembelian barang-barang tertentu dikhususkan untuk pembeli yang beragama Islam.

¹⁹ Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, Semarang: Graha Ilmu, 2012, 58-59

²⁰ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pres, 2010, h. 70-75

- b. Objek akad disyaratkan suci, memberi manfaat, jangan ditaklikan, tidak dibatasi waktunya, milik sendiri dan diketahui dengan jelas spesifikasinya.
- c. Pelaku akad disyaratkan baligh dan beragama Islam khusus bagi pembeli terhadap benda-benda tertentu.²¹

Jual beli secara angsuran diperbolehkan dengan syarat waktu pembayaran dan jumlah angsuran diketahui dengan jelas. Walau besaran angsuran yang ditetapkan lebih mahal dari harga tunai, hal itu diperbolehkan karena baik penjual maupun pembeli mendapatkan manfaat dari transaksi jual beli secara angsuran. Penjual mendapatkan keuntungan dan pembeli memperoleh kemudahan dengan membayar sedikit demi sedikit. Jual beli dengan sistem angsuran dapat dilakukan dengan sekali pembayaran ketika jatuh tempo maupun pada setiap waktu yang telah ditentukan.²²

3) Persyaratan Spesifik Dalam Murabahah

Ada beberapa persyaratan spesifik yang berkenaan dengan syarat sahnya transaksi menggunakan murabahah, terkait dengan peraturan murabahah dari segi barang yang dijual, harga orisinil yang penjual bayarkan, biaya yang terkait untuk perhitungan total biaya yang akan menjadi dasar dari Murabahah, selain itu *margin*/keuntungan yang ditambahkan pada biaya yang telah ditetapkan. Berdasarkan ulasan diatas, persyaratan dapat dilihat sebagai berikut:²³

- a. Barang yang harus diperdagangkan riil, tetapi tidak harus berwujud.
- b. Valuta atau unit moneter apapun terkena hukum *Ba'i Ash-Sharf* tidak dapat dijual melalui murabahah, karena dalam pertukaran valuta haruslah secara bersamaan.

²¹ *Ibid.*,

²² Syekh Abdurrahman as-Sa'di et.al., *Fiqih Jual Beli Panduan Praktis Bisnis Syariah*, Jakarta: Senayan Publisng, 2008, h. 338-339

²³ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance (A-Z Keuangan Syariah)*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009, h. 340-342

- c. Hukum Murabahah mengenai Dokumen kredit yang mewakili utang seseorang tidak terkena hukum tersebut. Pertama karena utang tidak dapat dijual kecuali bila terkena hukum Hiwalah, dan yang kedua karena tambahan keuntungan sedikit pun yang diambil akan menjadi riba.
- d. Penjual harus bersikap jujur mengenai penyertaan harga orisinil penjualan barang dan harus jujur atas perkataannya.
- e. Didalam murabahah penjual haruslah prospektif dituntut mengungkapkan semua yang menyangkut aspek yang terkait dengan komoditas, kecacatan, atau tambahan manfaat apapun serta mode pembayaran pada penjual/pemasok orisinil.
- f. Harga harus disepakati antara pembeli dengan penjual atas *margin*/keuntungan secara bersama.
- g. Harga *Majhul* (tidak dapat dispesifikasikan) tidak dapat menjadi basis bagi murabahah, itu dikarenakan melibatkan kemiripan dengan ketidakpastian itu berakibat penjualan murabahah tidak sah.
- h. Apabila penjual dalam pernyataannya itu tidak benar atas harga orisinil/biaya barang yang dijual, maka pembeli bisa membatalkannya, kecuali penjual menyatakan yang sebenarnya terkait adanya perbedaan antara biaya riil dan biaya yang dinyatakannya. Dalam kasus tersebut bersifat mengikat, tidak dapat diputuskan secara sembarangan harus keduanya terlibat memutuskan bagaimana baiknya agar saling keterbukaan dalam jual beli.
- i. Pada ketentuan Murabahah pembeli memiliki hak dan melakukan pemilihan, bahkan jika persyaratan ini tidak ada atau ketentuan dalam kontrak (akad). Maka pembeli bisa menolak karena dalam ketentuan murabahah sudah diatur mengenai syarat yang diberlakukan mengenai kejujuran tanpa adanya penipuan didalamnya.

Dari penjelasan diatas pada dasarnya bahwa Murabahah adalah jenis penjualan yang sah, akan tetapi memiliki batasan tersendiri. Pada abad pertengahan bukanlah mode pembiayaan, melainkan jenis perniagaan. Sedangkan para fuqaha kontemporer menerimanya sebagai mode bisnis dan menjadi alternatif pembayaran dengan batasan tertentu. Hal ini terkait akan tingkat transparansi dan keadilan yang telah diperintahkan Islam dalam aktivitas komersial.

Pada intinya bahwa penjualan aktual harus terjadi pada saat yang tepat ketika bank telah memperoleh kekuasaan dan kepemilikan atas barang melalui pertukaran, penawaran, dan penerimaan.²⁴ Janji sekedarnya tidak dianggap sebagai transaksi atas jual-beli, akan tetapi perjanjian dalam jual beli dilakukan secara transparansi tanpa adanya penipuan didalamnya.

F. Karakteristik Murabahah

Didalam kitab Al-umm karya Imam Syafi'i, beliau menguraikan karakteristik murabahah, diantaranya:²⁵

1. Boleh bagi pemesan/nasabah menentukan spesifikasi pesannya.
2. Terjadi kesepakatan dalam penentuan keuntungan (*margin*) pada saat perjanjian.
3. Penentuan besar kecilnya keuntungan (*margin*) berdasarkan kelihaiian yang diberi pesanan dalam menyediakan pesanan sesuai spesifikasi yang diminta, kualitas pesanan dan kemampuannya memperoleh dengan harga yang relatif murah.
4. Sistem pembayaran pemesan (*cash* atau cicil) jadi patokan dalam penentuan keuntungan.

²⁴ Ibid, h. 353

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*,h. 102

Menurut M. Syafi'i Antonio karakteristik Murabahah secara umum adalah:²⁶

1. Bank harus memberitahukan tentang biaya atau modal yang dikeluarkan (*capital outlay*) atas barang tersebut kepada nasabah.
2. Akad pertama harus sah.
3. Akad tersebut harus bebas dari riba.
4. Bank harus mengungkapkan dengan jelas dan rinci tentang ingkar janji/wanprestasi yang terjadi setelah pembelian. Bank harus mengungkapkan tentang syarat yang diminta dari harga pembelian kepada nasabah, misalnya pembelian berdasarkan angsuran.

Dari pernyataan diatas mengenai karakteristik murabahah menurut kedua para ahli yaitu Imam Syafi'i dan M. Syafi'i Antonio bahwa dapat disimpulkan karakter dari murabahah tersebut tidak memberatkan salah satu pihak antara pembeli dan penjual, margin yang disepakati tidak memberatkan pembeli atau merugikan penjual, dan tidak adanya wanprestasi baik dari penjual maupun pembeli. Selain itu, baik penjual maupun pembeli tidak ada yang ditutup-tutupi baik dari bukti pembelian atau yang berkaitan dengan pembelian barang yang disepakati. Jika ada kejanggalan dalam akad yang disepakati, maka salah satu pihak bisa mengutarakan yang menjadi ganjalan tersebut, apabila sudah tidak ada maka akad bisa disahkan melalui perjanjian yang sudah dibuat sebelumnya.

G. Tujuan Murabahah

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai cara pembiayaan (*mode of financing*) selain untuk nasabah memperoleh dana guna membeli barang/komoditas yang diperlukannya. Demikian ditegaskan oleh Maulana Taqi Usmani. Apabila untuk tujuan lain selain untuk

²⁶*Ibid.*,

membeli barang/komoditas, Murabahah tidak boleh digunakan.²⁷ Misalnya dalam Murabahah digunakan dalam pembelian barang/komoditas malahan digunakan untuk pembayaran listrik, pembayaran SPP sekolah anak, atau digunakan pembayaran yang lain yang tidak bersifat barang/komoditas yang riil, padahal Murabahah digunakan untuk keperluan pembelian barang/komoditas yang benar-benar nyata bersifat konsumtif maupun produktif.

H. Manfaat Murabahah

“*Bai’* al-Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai’al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.” (Syafi’i Antonio, 2001).²⁸

Keuntungan yang didapatkan bagi penjual merupakan hasil selisih pokok yang telah disepakati dan bagi pembeli puas terhadap barang yang telah didapatkan dari pembelian menggunakan *ba’i* al-Murabahah. Penanganan dan persyaratannya juga mudah dan juga memberikan kenyamanan tersendiri untuk nasabah dalam menggunakan *ba’i* al-Murabahah.

I. Analisis Risiko Akad Murabahah

Risiko pada akad Murabahah yang disebabkan oleh nasabah Wanprestasi atau *default*, dan resiko pasar yang disebabkan oleh pergerakan nilai tukar jika pembiayaan atas dasar akad murabahah diberikan dalam valuta asing.²⁹ Ketika nasabah sudah berani mengingkari

²⁷ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya)*, Jakarta: Kencana, h. 205

²⁸ Zulia Hanum, “Analisis Penerapan Transaksi Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan”, *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*, ISSN 1693-7600, Vol 14 No. 01 Juli 2014, t.d.

²⁹ Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, h. 205-206

perjanjian yang telah dibuat dan disetujui sebelumnya, maka risiko terjadinya permainan akad yang merugikan pihak terkait didalamnya. Pada akhirnya keduanya terlibat perpecahan dan melakukan pembelaan dalam risiko wanprestasi tersebut. Padahal nasabah jelas melakukan kesalahan, sedangkan bank merasa dibohongi atas ulah nasabah yang melakukan wanprestasi. Maka yang seharusnya dilakukan antara nasabah dengan bank terkait risiko yang telah terjadi, maka direalisasikan dengan cara memberikan penjelasan nasabah terhadap bank mengapa bisa terjadi wanprestasi, kemudian jika sudah ada penjelasan bank mengambil tindakan tegas terkait risiko wanprestasi tersebut.

Pembiayaan terkait risiko penyebab terjadinya diberikan pembiayaan berupa valuta asing itu akan menyulitkan, dan tidak bisa langsung digunakannya pembiayaan tersebut untuk kebutuhan yang mendesak, baik kebutuhan yang bersifat produktif maupun konsumtif. Dalam memudahkan nasabah untuk memenuhi kebutuhan terkait diberikannya pembiayaan yang berupa valuta asing, itu akan menurunkan nilai tukar rupiah. Sedangkan risiko yang terjadi jika semakin kuat nilai tukar terhadap valuta asing. Jika semakin banyak pembiayaan yang diberikan itu berupa valuta asing maka risiko yang terjadi adalah tingkat nilai tukar rupiah terhadap valuta asing semakin lama semakin menurun. Pengendalian yang dilakukan yaitu dengan cara membatasi pemberian pembiayaan dengan valuta asing, dan memberikan pembiayaan dengan uang rupiah, itu agar memudahkan nasabah dalam memenuhi kebutuhan, tidak perlu menukarkan kembali dan langsung bisa digunakan untuk kebutuhan. Namun ada beberapa risiko yang harus diantisipasi antara lain:³⁰

1. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

³⁰ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Jakarta: Alfabeta, 2010, h.

2. *Fluktuasi harga komparatif*, ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga beli tersebut.
3. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab.
4. Dijual; karena bai' al-murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya.

Berdasarkan beberapa resiko diatas bahwa mengatasi dengan cara memahami persoalan yang dihadapi oleh bank atau nasabah. Itu akan meminimalisir terjadinya permasalahan dalam jual beli, misalnya harga barang yang diminta tidak sesuai dengan harga pasar padahal harganya sudah naik, ingin menaikkan harga tetapi tidak sesuai dengan kontrak yang disetujui. Oleh karena itu dalam jual beli harus memperhatikan harga dan barang yang ingin dibeli atau yang ingin dijual agar penjual dengan pembeli sama-sama merasa untung, sehingga resiko diatas dapat dihindari.

2. Konsep umum mengenai pembiayaan

A. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan pada perbankan islam atau istilah teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana Bank Islam baik dalam 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.³¹ Dapat diketahui bahwa pembiayaan merupakan aktiva produktif yang menjadi ujung tombak pendapatan lembaga keuangan, baik dalam mencari *margin* ataupun ingin mengembangkan hasil dari pembiayaan tersebut.

Berdasarkan UU No. 7 tahun 1992 yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi barangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil.³² Pada dasarnya maksud dari pembiayaan itu sendiri lembaga keuangan yang memiliki uang yang dipinjamkan kepada pihak yang membutuhkan uang pinjaman, baik digunakan untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan produktif, yang meminjamkan maupun yang dipinjami mempunyai kesepakatan dalam perjanjian untuk melunasi barang yang dipinjam, maupun *margin* angsuran yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

Menurut UU No. 10 Tahun 1998 pada pasal 8, menyebutkan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, bank umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atau iktikad baik dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan yang diperjanjikan.³³

B. Jenis-Jenis Pembiayaan

Ada beberapa jenis pembiayaan menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal, diantaranya:³⁴

³¹ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010, h. 681

³² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII Press, 2004, h. 163

³³ Zaenuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008, h. 155

³⁴ Muhammad, *Bank..*, h. 160

- 1) Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk mengembangkan usaha, baik usaha bersifat produksi, pernigaan, maupun dalam bentuk investasi. Dimana yang memanfaatkannya dapat menghasilkan sesuatu yang menguntungkan.
- 2) Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk kebutuhan yang bersifat konsumtif, sewaktu-waktu bisa habis kapan saja. Dimana kebutuhan ini seperti kebutuhan pokok yang tidak dapat menghasilkan sesuatu yang menguntungkan pihak yang memanfaatkan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi dua hal sebagai berikut:³⁵

1. Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan seperti peningkatan produksi secara kuantitatif (jumlah hasil produksi) atau secara kualitatif (mutu hasil produksi), keperluan perdagangan atau peningkatan kedudukan dari suatu barang. Misalnya menambah jumlah produksi yang akan dijual, menciptakan kualitas barang yang akan diperdagangkan.

2. Pembiayaan investasi

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang berkaitan dengan itu. Dari pembiayaan tersebut digunakan agar dana menghasilkan sesuatu yang bermanfaat, seperti halnya menambah menanam modal dalam mencari keuntungan.

C. Dasar Hukum Pembiayaan

Didalam Al-Quran Surat An-Nisa: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

³⁵Ibid, h. 160-161

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".[Q.S.An-Nisa (4): 29]*³⁶

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat 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 keuntungan.³⁷

Jika pembiayaan menguntungkan bagi orang banyak (peminjam), sedangkan pihak yang memberikan pembiayaan akan mendapatkan *margin* atau keuntungan dari pembiayaan yang diberikan oleh nasabah. Pada intinya pembiayaan menciptakan kehidupan saling tolong-menolong kepada sesama umat manusia baik yang kehidupan kurang beruntung, atau sedang dalam kesusahan dalam mencari pinjaman. Sebagaimana yang ditunjukkan oleh Allah SWT sikap saling tolong menolong, Allah berfirman dalam Al-Quran surat Al-Maidah ayat 2:

...وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۖ

Artinya: *"Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya".[QS.Al-Maidah (5):2]*

³⁶ Al-Qur'an Terjemahan

³⁷ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012, h. 85.

D. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan

1. Tujuan Pembiayaan

Pencapaian bank syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya dalam mendapatkan sumber dana dalam pembiayaan, ada beberapa tujuan pembiayaan pada perbankan syariah diantaranya:

a. Pemilik

Bagi yang memiliki diharapkan akan memperoleh hasil, atau dari sumber pendapatan bisa dimanfaatkan sebagaimana mestinya. Kemudian akan menuai dari hasil investasi yang sudah disimpan sejak lama pada lembaga keuangan tersebut.

b. Pegawai

Bagi pegawai yang mengelola lembaga keuangan tersebut mendapatkan kesejahteraan, dan menambah ladang kebaikan dalam melayani pembiayaan selama masih bekerja dilembaga keuangan tersebut.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana

Sebagai pemilik, maka mereka mempunyai hak akan bagi hasil dari dana yang sudah diinvestasikan kedalam lembaga keuangan tersebut.³⁸

2) Debitur yang bersangkutan

Lembaga keuangan sebagai debitur yang menyediakan dana yang dapat dimanfaatkan berbagai kebutuhan baik dalam menjalankan usahanya (sektor produktif) atau dalam pengadaan barang yang diinginkan (sektor konsumtif), mereka sangat terbantu dengan adanya pembiayaan pada lembaga keuangan.

3) Masyarakat umumnya konsumen

Barang-barang yang dibutuhkan mereka merupakan perolehan dari hasil pembiayaan.

³⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014, h. 302

d. Pemerintah

Dampak dari penyediaan pembiayaan Pemerintah terbantu dengan adanya pembiayaan, dapat mengakomodir pembangunan perekonomian negara, disamping produk pembiayaan masih banyak yang berupa pengenaan pajak didalam poduk tertentu didalam lembaga keuangan. Pada akhirnya apabila produk yang dikenai pajak itu akan menambah pendapatan negara. Pajak tersebut berupa pajak penghasilan lembaga atas keuntungan yang diperoleh tiap tahunnya.

e. Lembaga Keuangan

Bagi lembaga yang bersangkutan, dari hasil pembiayaan yang disalurkan diharapkan dapat meningkatkan kinerja dan mengembangkan usahanya, serta tetap kompeten dan menjaga integritas lembaga. Selain itu, dalam upaya meningkatkan jumlah masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan supaya menjaga tutur kata yang baik, dan melayani dengan ramah itu merupakan modal awal dalam menciptakan kepuasan terhadap pelayanan.

2. Fungsi Pembiayaan

Lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat mempunyai beberapa fungsi, antara lain:

a. Meningkatkan daya guna uang

Setiap para penabung untuk menyimpan uangnya di lembaga keuangan syariah atau yang lainnya dalam bentuk investasi atau deposito, untuk meningkatkan daya guna dari uang tersebut diputar untuk meningkatkan produktivitas. Jika pengusaha menikmati uang yang disimpan tersebut untuk dimanfaatkan dalam mengembangkan usahanya. Sedangkan yang menyimpan uang mendapatkan presentase bonus (*fee*) dari hasil perputaran nilai guna uang tersebut.

Pencapaian nilai guna dari uang dalam membantu usaha-usaha kecil menengah untuk melebarkan sayap agar terciptanya pengusaha yang sukses, serta menciptakan lapangan pekerjaan baru. Apabila uang tersebut mengendap tidak dimanfaatkan maka akan mempengaruhi tingkat inflasi, akibatnya banyak pengusaha yang gulung tikar, karena tidak adanya modal untuk menambah barang yang diproduksi/ diperdagangkan. Maka untuk itu nilai guna uang bermanfaat sekali bagi kemaslahatan umat.

b. Meningkatkan daya guna barang

Produsen terbantu dengan adanya pembiayaan dari lembaga keuangan dalam memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi, sehingga tingkat (kegunaan) *utility* dari meningkatnya bahan tersebut semakin bertambah.

Atas bantuan pembiayaan dari lembaga keuangan, produsen dapat memindahkan barang ke suatu tempat, awalnya kurang memiliki nilai manfaat menjadi lebih bermanfaat. Barang terasa ada manfaatnya, jika barang tersebut dikelola dan digunakan secara maksimal, serta mampu menerapkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki. Itu akan membantu permodalan jika dikembangkan lagi agar menjadi lebih bermanfaat.

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan/ tingkat peredaran uang giral dan sejenisnya seperti halnya cek, bilyet giro, dan sebagainya. Dengan pembiayaan penggunaan uang kartal maupun uang giral lebih banyak digunakan baik pembiayaan yang tunai maupun non tunai. Maka baik uang giral maupun kartal menciptakan keinginan untuk berkembang dalam penggunaan uang akan bertambah. Kemudian pembiayaan memberikan uang dalam

bentuk kartal maupun giral untuk meningkatkan penyebaran uang lebih merata.³⁹

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Manusia merupakan makhluk yang mempunyai sifat selalu merasa tidak puas terhadap kegiatan ekonomi untuk memenuhi kebutuhannya. Keinginan untuk lebih baik lagi untuk mendapatkan kehidupan ekonomi yang lebih, itu semua diidam-idamkan semua orang. Selalu ingin maju dalam bidang ekonomi itu merupakan dambaan semua orang. Dengan mempunyai usaha sendiri walaupun tidak memiliki modal yang cukup, maka dengan mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan. Semua hal yang menjadi pengaruh terhadap keinginan dalam mengembangkan usaha, untuk meningkatkan produktivitas guna menciptakan tingkat perekonomian yang lebih baik.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, yang harus dilakukan dalam menstabilkan ekonomi pada dasarnya mengarahkan dengan usaha-usaha sebagai berikut:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

Untuk meningkatkan pembangunan ekonomi maka yang harus dilakukan adalah menekan arus inflasi, yang menjadi pemegang peranan penting yaitu pembiayaan dari lembaga keuangan.⁴⁰

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para pengusaha yang mendapatkan pembiayaan tentu saja ingin berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti untuk meningkatkan *profit*. Jika keuntungan ini secara

³⁹ Ibid, h. 305

⁴⁰ Ibid, h. 305-306

komulatif dikembangkan lagi oleh pengusaha maka singkat kata pembiayaan bisa dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka dalam pembiayaan pasti akan mengalami peningkatan terus-menerus. Dengan pendapatan terus meningkat maka pajak perusahaan akan mengalami pertambahan. Disisi lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk memprioritaskan peningkatan kembali kegiatan ekspor, maka akan menghasilkan pertambahan devisa negara. Disamping itu, semakin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan menghemat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun ke sektor-sektor lain yang lebih berguna.⁴¹

Jika penghasilan pengusaha selalu ada peningkatan setiap tahunnya, maka itu akan menambah pendapatan negara dengan demikian pendapatan pajak negara akan mengalami peningkatan. Kemudian dengan banyaknya perusahaan yang ada disuatu negara, maka itu akan menciptakan lapangan pekerjaan. Oleh karena itu, pembangunan disuatu negara akan mengalami perkembangan dari waktu-kewaktu, jika pemerintah bekerja sama dengan pihak swasta dalam membangun suatu negara. Kemudian jangan sampai merusak bumi pertiwi yang menjadi tempat hidup hasil swasembada pangan guna kesejahteraan dalam sektor perekonomian disuatu negara.

E. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

1. Prinsip bagi hasil

Fasilitas pembiayaan yang disediakan di sini berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Jika dilihat dari sisi jumlah, dapat menyediakan sampai 100% dari modal yang diperlukan, ataupun dapat pula hanya sebagian saja berupa patungan antar bank dengan pengusaha (customer). Jika dilihat dari sisi bagi hasilnya, ada

⁴¹ Ibid, h. 306-307

dua jenis bagi hasil (tergantung kesepakatan), yaitu *revenue sharing* atau *profit sharing*. Adapun dalam hal presentase bagi hasilnya dikenal dengan nisbah, yang dapat disepakati dengan *customer* yang mendapat fasilitas pembiayaan pada saat akad pembiayaan.⁴²

Dapat dikatakan bahwa pemaparan diatas, pada perhitungan bagi hasil atau nisbah yang diberikan oleh pihak bank dengan pengusaha dengan membagi sesuai perjanjian yang telah disepakati. Didalam perjanjian harus mengikuti aturan yang ada. Ketika sudah disepakati antara pihak bank maupun pengusaha maka hasil pembagian nisbah diputuskan melalui kesepakatan atas aturan yang menjadi patokan perhitungan bagi hasil. Yang paling tepat adalah menggunakan aturan fatwa DSN yang mengatur tentang nisbah/bagi hasil dalam pembiayaan. Dengan menggunakan aturan tersebut maka nisbah yang dihasilkan menguntungkan bagi bank sendiri atau pengusaha.

2. Prinsip jual beli

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, di mana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin/mark-up*).⁴³ Prinsip ini dilaksanakan karena adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditetapkan di muka dan menjadi bagian antar harga barang yang diperjualbelikan.

3. Prinsip sewa-menyewa

Selain akad jual beli yang telah dijelaskan sebelumnya, ada pula akad sewa-menyewa yang dilaksanakan dalam perbankan syariah.

⁴² Rahmat Ilyas, *Konsep Pembiayaan dalam Perbankan syariah*, Jurnal Penelitian, STAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung Vol. 9, No. 1, Februari 2015, *t.d.*

⁴³ Muhammad (ed.), *Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*, Yogyakarta: Ekonisi, 2006, h. 1

Sewa-menyewa merupakan pembiayaan yang diambil manfaat dari barang atau tempat yang pada akhirnya tidak akan berpindah kepemilikan.

F. Strategi Pembiayaan

1. Alokasi pembiayaan

Penempatan atau pemilihan alokasi pembiayaan meliputi segmentasi nasabah, lokasi, dan besaran plafon terhadap masing-masing nasabah, dimana digunakan untuk meminimalkan risiko yang timbul dari pembiayaan.⁴⁴ Pemilihan tempat yang sesuai dan terpercaya seperti dilihat dari tingkat perekonomian calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan, jika nasabah tersebut tingkat ekonominya bagus, maka terjadinya resiko pembiayaan bermasalah akan terkendali.

Alokasi terlihat dari tempat tinggal atau kehidupan yang dijalani calon nasabah apakah ada yang mencurigakan atau tidak. Plafon yang diberikan oleh calon nasabah sesuai dengan agunan yang dijamin dan, tidak lupa dengan sebelum diberikan pembiayaan harus survey terlebih dahulu agar mengetahui lokasi yang ditempati nasabah, itu dapat mengurangi risiko pembiayaan bermasalah.

2. Penentuan harga variatif

Penentuan harga (untuk memberikan kompetisi) di daerah-daerah tertentu yang berdasarkan pada kondisi masing-masing daerah.⁴⁵ Dalam menentukan harga jika yang ditawarkan itu sangat banyak dan ada pilihannya, maka nasabah bersaing untuk mengajukan pembiayaan yang cukup kompetitif tersebut. Kemudian harga ditentukan seberapa banyak nasabah mengambil pembiayaan yang disepakati sesuai dengan kondisi masing-masing nasabah.

⁴⁴ Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h.119

⁴⁵ Ibid.,

3. *Selling* (pemasaran): *Active selling*

Sosialisasi yang aktif oleh bagian pemasaran sehingga mendapatkan nasabah yang terpilih karena sebelumnya telah dilakukan kunjungan terlebih dahulu.⁴⁶ Pemasaran dilakukan agar mendapatkan nasabah, sebelumnya dalam hal pemasaran produk perbankan mengumumkan dan menjelaskan untuk berkunjung terlebih dahulu agar tidak gagal dalam memasarkan produk yang ditawarkan.

G. Analisis Pembiayaan

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menganalisis pembiayaan di bank syariah adalah sebagai berikut:⁴⁷

- Pendekatan Analisis Pembiayaan

Beberapa hal yang dapat diterapkan dalam pendekatan analisa pembiayaan oleh para pengelola bank syariah, kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukan, yaitu:

1. Pendekatan Jaminan, artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
2. Pendekatan karakter, artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
3. Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
4. Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
5. Pendekatan fungsi-fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

⁴⁶ Ibid.,

⁴⁷ Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: (UPP) AMP YKPN, 2002, h. 260-

Dari pendekatan diatas dapat mengetahui calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan apakah nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan atau tidak, dengan cara pendekatan bisa menilai dan menganalisa kemampuan nasabah dari kemampuan membayar angsuran atau pokok dari pembiayaan. Jika sudah dilakukan pendekatan pastinya sudah ada pandangan apakah nasabah itu ada catatan hitam atau tidak. Kemudian ketika akan melakukan pendekatan sebelumnya diikuti dengan berkas yang telah di isyaratkan, jika berkas sudah ada semua pendekatan diatas mulai dilakukan. Berkas merupakan persyaratan untuk menunjang kelayakan dalam melakukan pendekatan.