

BAB II

PEMBIAYAAN MURABAHAH

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Lembaga pembiayaan merupakan lembaga keuangan bersama-sama dengan lembaga perbankan, namun dilihat dari padanan istilah dan penekanan kegiatan usahanya antara lembaga pembiayaan dan lembaga keuangan berbeda. Istilah lembaga pembiayaan merupakan padanan dari istilah bahasa inggris *financing institution*. Lembaga pembiayaan ini kegiatan usahanya lebih menekankan pada fungsi pembiayaan, yaitu dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. Adapun lembaga keuangan merupakan padanan dari istilah inggris *financial institution*. Sebagai badan usaha, lembaga keuangan menjalankan usahanya di bidang jasa keuangan, baik penyediaan dana untuk membiayai usaha produktif dan kebutuhan konsumtif, maupun jasa keuangan, baik penyediaan dana untuk membiayai usaha produktif dan kebutuhan konsumtif, maupun jasa keuangan bukan pembiayaan. Jadi, dalam kegiatan usahanya lembaga keuangan, yaitu jasa keuangan pembiayaan dan jasa

keuangan bukan pembiayaan. Dengan demikian, istilah lembaga pembiayaan telah sempit pengertiannya di bandingkan dengan istilah lembaga keuangan. Lembaga pembiayaan adalah bagian dari lembaga keuangan¹. Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana memperoleh pendapatan.

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 hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil. Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT, juga menganut azas syari'ah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan sedemikian rupa sehingga kebutuhan likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

2. Aspek Penting Pembiayaan

¹ Sunaryo,. *Hukum Lembaga Pembiayaan*, Jakarta : Sinar Grafika, 2008, hlm 1-2

Supaya dapat memaksimalkan pengolahan dana, maka manajemen BMT harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan yakni: aman, lancar dan menguntungkan.

a. Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah dilempar dapat ditarik kembali sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Untuk menciptakan kondisi tersebut, sebelum dilakukan pencairan pembiayaan, BMT terlebih dahulu melakukan survei usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dibiayai layak. Dilarang memberikan pembiayaan hanya karena faktor kasihan. BMT harus betul-betul jeli dalam melihat usaha yang diajukan.

b. Lancar

Yakni keyakinan bahwa dana BMT dapat berputar dengan lancar dan cepat. Semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BMT akan semakin baik. Untuk itu BMT harus membidik segmen pasar yang putarannya harian atau mingguan. Komposisi antara yang bulanan dan akan lebih baik jika hariannya lebih banyak.

c. Menguntungkan

Yakni perhitungan dan proyeksi yang tepat, untuk memastikan bahwa dana yang dilempar akan menghasilkan pendapatan. Semakin tepat dalam memproyeksi usaha, kemungkinan besar gagal dapat diminimalisasi. Kepastian pendapatan ini memiliki pengaruh yang besar bagi kelangsungan BMT. Karena para deposan akan secara langsung merasakan dampaknya. Semakin besar pendapatan BMT, akan semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan besar pula bagi hasil yang akan diterima oleh anggota penabung dan sebaliknya.

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah secara bahasa merupakan bentuk “Mutual” (saling) dari kata ribh yang artinya keuntungan, yakni pertambah nilai modal atau saling mendapatkan keuntungan. Sedangkan menurut terminology ilmu fiqh,

murabahah adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.²

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati diawal perjanjian.³ Jadi pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah di awal perjanjian.⁴ Pembiayaan murabahah merupakan suatu produk lembaga keuangan yang paling banyak diminati masyarakat terutama bagi mereka yang membutuhkannya.

Murabahah dalam konotasi islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjualan dalam murabahah secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut, dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut, keuntungan tersebut bisa berdasarkan presentase. Dengan kata lain bahwa prinsip murabahah ini adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dari penjelasan tersebut terlihat bahwa yang membedakan murabahah dengan

² Muhammad Suyanto, *Muhammad Bussines Strategi dan Ethnics*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2008), hlm.247.

³ M. Syafi' I Antonio, *Lock. Cit*

⁴ Sayyid Sabiq, *Lock. Cit*

penjualan yang biasa kita kenal adalah penjualan secara jelas memberi tahu kepada pembeli beberapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya.

Dalam teknis perbankan, murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang (penjual) dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Melalui akad murabahah, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu. Dengan kata lain nasabah telah memperoleh pembiayaan dari bank untuk pengadaan barang tersebut.

Secara umum, murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam dua jenis, yaitu

- a. Murabahah tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak bank syariah menyediakan barang.
 - b. Murabahah berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan.
- Sedangkan murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam dua sifat, yaitu:
- a. Sifatnya mengikat, artinya murabahah berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.

- b. Sifatnya tidak mengikat, artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

⁵Menurut himpunan fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank islam. Dalam islam, jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah Swt.

Sesuai dengan sifat bisnis (tijarah), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi. Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syari'ah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem

⁵ <http://hiyakuni.blogspot.co.id/2013/01/konsep-murabahah-dalam-perbankan-syariah.html>

murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syari'ah.

2. Dasar Hukum Murabahah

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: “ Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Dalam Hadists:

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: أَلْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَ الْمَقَارَضَةُ، وَخَطُّ الْبُرْبَا
لشَعِيرٍ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Artinya: “ Nabi bersabda, Ada tiga hal yang mengundang berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan jewawat untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhayb)

3. Cara Pembiayaan menurut teori

1. Nasabah mengajukan permohonan dengan perjanjian pembelian suatu asset kepada bank.
2. Dalam perjanjian pesanan ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
3. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dari pedagang yang bonafide sesuai dengan syarat-syarat dalam perjanjian.

4. Bank kemudian menawarkan asset 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.
 5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut karena barang tidak sesuai, bank menanggung biaya risiko. Dan apabila nasabah menolak membeli barang tersebut padahal barang sudah sesuai dengan pesanan, maka biaya riil bank dibayar dari uang muka tersebut.
 6. Jika kontrak jual beli menggunakan uang muka atau memakai sistem kontrak (urbun) sebagai alternatif.
4. Syarat dan Rukun Murabahah
- a. Syarat Murabahah⁶
 1. Penjual memberi tau biaya modal kepada nasabah
 2. Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang diterapkan
 3. Kontrak harus bebas riba
 4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

⁶ Afandi Al Ahmadi, 2015 TA Analisis Pembiayaan Murabahah, Kudus: hlm 23

5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya, jika pembelian dilakukan secara hutang. Secara prinsip, jika syarat (1), (4) atau (5) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - a) Melanjutkan seperti apa adanya
 - b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
 - c) Membatalkan kontrak

b. Rukun Murabahah

1. Penjual
2. Pembeli
3. Barang
4. Harga dan Margin
5. Akad

5. Karakteristik Murabahah

Karakteristik Murabahah dalam ekonomi Islam harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a) Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan,

penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

- b) Jika asset yang telah dibeli penjual mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan ke pembeli, maka penurunan nilai tersebut menjadi tanggungan penjual dan akan mengurangi nilai akad.
- c) Akad Murabahah memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati, maka hanya ada satu harga (Harga dalam akad) yang digunakan.
- d) Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan. Jika penjual mendapat diskon sebelum akad murabahah harus diberitahukan. Jika penjual mendapat diskon sebelum akadmurabahah, maka diskon itu merupakan hak pembeli.
- e) Penjual dapat meminta pembeli menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual dan asset lainnya.
- f) Penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Uang muka menjadi bagian pelunasan piutang murabahah, jika akad murabahah disepakati. Jika akad murabahah batal, maka uang muka dikembalikan kepada pembeli setelah

dikurangi kerugian riil yang ditanggung oleh penjual. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian, maka penjual dapat meminta tambahan dari pembeli.

- g) Jika pembeli tidak dapat menyelesaikan piutang murabahah sesuai dengan yang diperjanjikan, maka penjual dapat mengenakan denda kecuali dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu melunasi disebabkan oleh force majeure. Denda tersebut didasarkan pada pendekatan ta'zir yaitu membuat pembeli lebih disiplin terhadap kewajibannya. Besarnya denda diperuntukan sebagai dana kebajikan.
- h) Penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang murabahah.
- i) Penjual boleh memberikan potongan dari total piutang murabahah yang belum dilunasi.
- j.) Waktu dan Margin

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan yang berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan” (Q.S Ali Imron: 130

6. Manfaat atau Tujuan Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

a. Bagi Bank

Manfaat pembiayaan murabahah bagi Bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b. Bagi Nasabah

Sedangkan bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat menganggur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah masa perjanjian.⁷

⁷ Ibid, hlm.205