

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TENTANG MURABAHAH

#### A. Pengertian Murabahah

*Ba'i al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *ba'i al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya<sup>1</sup>. Misalnya: Tuan A, pengusaha toko buku, mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* (modal kerja) guna pembelian bahan baku kertas, senilai Rp. 100 juta. Setelah dievaluasi bank Islam, usahanya layak dan permohonannya disetujui, maka bank Islam akan mengangkat Tuan A sebagai wakil bank Islam untuk membeli dengan dana dan atas namanya kemudian menjual barang tersebut kembali kepada Tuan A sejumlah Rp. 120 juta, dengan jangka waktu 3 bulan dan dibayar lunas pada saat jatuh tempo.<sup>2</sup>

*Murabahah* umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *Letter of Credit (L/C)*. Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Syafi'i Antonio Muhammad, "Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek", Jakarta: Gema Insani: 2001, hlm. 101.

<sup>2</sup> Perwataatmadja, A, "Apa Dan Bagaimana Bank Islam", Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf: 1992, , hlm.26.

<sup>3</sup> Syafi'i Antonio Muhammad, op.cit., hlm, 106

Adapun landasan hukum dari pembiayaan *murabahah* adalah Surat Al-Baqarah ayat 275.<sup>4</sup>

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا (البقره: 275)

Artinya: "Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....." (Q.S. Al-Baqarah : 275)

Terkait dengan hal tersebut, Rasulullah bersabda:

عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ (عَبْدِ الرَّحِيمِ) بْنِ دَاوُدَ، عَنْ صَلْحِ بْنِ صُهَيْبٍ، عَنْ أَبِيهِ: قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ((تَلْتُّ فِي هُنَّ الْبَرَكَاتِ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ، لِلْبَيْتِ، لَا لِلْبَيْعِ))

Artinya: "Dari Suaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda, "tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqorodhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual". (HR. Ibnu majah).<sup>5</sup>

Kemudian dilihat dari sudut pandang fiqih muamalah, pihak perbankan syari'a tidak ada halangan untuk meminta dari mitranya atas suatu pembiayaan dalam konteks "murabahah", bank syari'ah dapat menahan surat-surat transaksi sebagai jaminan sampai mitra atau nasabah membayar lunas seluruh angsurannya.

Maka dari itu, kaidah-kaidah khusus yang terkait dengan *murabahah* adalah sebagai berikut :<sup>6</sup>

#### 1. Penggunaan

- a. Digunakan untuk barang-barang investasi, baik domestik atau luar negeri.

<sup>4</sup> Soenarjo, dkk, *al-Qur'an dan Terjemah*, Jakarta: Departemen Agama RI, 2006, hlm. 48

<sup>5</sup> Hafidli Abdillah Muhammad bin Yazid Qozwini, *Sunan Ibnu Majjah*, Juz, 2, (Maktabah wa Mataba'ah Toha Putra Semarang), hlm, 768.

<sup>6</sup> BSM, "Pedoman Pembiayaan Buku III", No. Dok. PPP II, hlm. 9.

- b. Bersifat evergreen yang selalu di *roll over*, karena *murabahah* merupakan kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*).
2. Barang yang boleh dibeli
  - a. Pembelian rumah.
  - b. Pembelian kendaraan atau alat transportasi.
  - c. Pembelian alat-alat industri.
  - d. Pembelian asset lain yang tidak bertentangan dengan syari'ah.
3. Pihak Bank
  - a. Bank berhak menentukan supplier dalam pembelian barang.
  - b. Bank menerbitkan *Purchase Order* (PO) sesuai kesepakatan nasabah kepada supplier agar barang tersebut dikirim ke nasabah.
  - c. Bank langsung mentransfer uang pembelian barang.
4. Nasabah Cakap Hukum

Yaitu memiliki kemauan dan kemampuan untuk membayar.
5. Supplier
  - a. Orang atau badan usaha atau hukum yang membantu BSM dalam menyediakan barang permintaan nasabah.
  - b. Transaksi di atas, bank langsung membeli barang melalui supplier untuk selanjutnya bank menyerahkan barang.
6. Harga
  - a. Ditentukan diawal perjanjian dan tidak boleh berubah selama proses perjanjian berlangsung.

- b. Apabila nasabah memberikan uang muka (Down Payment/DP) pada saat yang sama, maka uang muka nasabah tersebut sudah dianggap sebagai angsuran pertama.

## 7. Jangka Waktu

Yaitu untuk jangka waktunya antara sat bulan sampai sepuluh bulan.

## B. Dasar Hukum Murabahah

### 1. Al-Qur'an

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ (البقرة: 280)

“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 280)<sup>7</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ... (المائدة: 1)

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu”. (Al-Maidah: 1)<sup>8</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (النساء: 29)

“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”. (An-Nisa 29)

### 2. Al Hadits

- a. Hadits riwayat al Baihaqi dan Ibnu Majah dan sahihkan oleh Ibnu Hibban:

<sup>7</sup> Al Qur'an dan Terjemahnya, Depag RI, hlm 70

<sup>8</sup> Ibid, hlm 122

حد ثنا العباس بن الوليد الدمشقي , ثنا مروان محمد ثنا عبد العزيز ابن محمد, عن داود بن صالح المدني عن أبيه قال: سمعت ايا سعيد الخدري يقول قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : انما البيع عن تراض<sup>9</sup>

*Dari Abu Said al Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu hanya boleh dilakukan dengan kerelaan kedua belah pihak".*

b. Hadits Riwayat Imam Bukhari, Muslim, dan Nasai

حدثنا مسدد حدثنا عبد الواحد الأعمش قال: تذكرنا عند ابراهيم الرهن والقبيل في الشلف فقال ابراهيم: حد ثنا الأسود عن عائسة رضي الله عنها أن النبي صلى الله عليه وسلم اشترى من يهدي طعاما الى أجل و رهنه درعة<sup>10</sup>

*"Bahwa Rasulullah SAW pernah membeli bahan makanan dari seorang Yahudi dengan hutang dan beliau memberikan baju besinya sebagai jaminan".*

3. Kaidah Fiqih:

أَوَّلُ الْأَصْلِ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*"Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya".<sup>11</sup>*

4. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Fatwa MUI tentang sanksi atas nasabah yang mampu yang menunda-nunda pembayaran.

Pertama :

<sup>9</sup> Al Hafidh Abu Abdullah Muhammad Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, Juz 2, Beirut Libanon: Darul Kutub, t.t., hlm 12

<sup>10</sup> Ibnu Abullah Muhammad bin Ismail, *Shahih Bukhari*, Juz 3, Beirut Libanon : Darul Kutub Alamiah, 1992, hlm 151

<sup>11</sup> Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, edisi kedua, Jakarta: BI-MUI, 2003, hlm 11

- a. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
- b. Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan force majeure (bencana yang tidak terduga) tidak boleh dikenakan sanksi.
- c. Nasabah yang mampu yang menunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
- d. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
- e. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
- f. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Kedua:

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.<sup>12</sup>

### **C. Rukun dan Syarat Murabahah**

Perjanjian jual beli merupakan perbuatan hukum yang konsekuensi terjadinya peralihan hak atas suatu barang dari pihak penjual kepada pihak

---

<sup>12</sup> *Himpunan Fatwa DSN edisi kedua 2003* diterbitkan atas kerjasama DSN MUI dengan BI, hlm 59

pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum harus dipenuhi syarat dan rukun jual beli. Adapun syarat dan rukun jual beli adalah :

1. Pihak yang berakad (*aqid*)
  - a. Pembeli
  - b. Penjual
2. Obyek yang diakadkan (*ma'qud 'alaih*)
  - a. Barang yang diperjual-belikan
  - b. Harga
3. Akad (*sighat*)
  - a. Ijab
  - b. Qabul

Di samping harus memenuhi rukun jual beli, ada syarat yang harus dipenuhi supaya menjadi sah sehingga tidak terjadi rusak pada akad tersebut. Adapun syarat-syarat jual beli sebagai berikut:

1. Pihak yang berakad (*aqid*)
  - a. Berakal, jual beli yang dilakukan oleh anak kecil tidak sah. Jika jual beli itu sudah menjadi kebiasaan dapat dibenarkan misal jual beli makanan ringan .<sup>11</sup>

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا. (النساء: 5)

*Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan.*

---

<sup>11</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2003, hlm. 119

*Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik. (QS. An-Nisa : 5)*<sup>12</sup>

- b. Orang yang melakukan akad adalah orang yang berbeda. Maksudnya seseorang tidak dapat bertindak sebagai pembeli dan penjual dalam waktu yang bersamaan.<sup>13</sup>
  - c. Dengan kehendaknya sendiri (bukan dipaksa), artinya bahwa jual beli harus merupakan kehendaknya sendiri yang bebas dari unsur paksaan, tekanan maupun tipu daya.<sup>14</sup>
  - d. Keadaannya tidak *mubadzir*, maksudnya pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli bukanlah manusia yang boros (*mubadzir*), sebab orang yang boros di dalam hukum dikategorikan sebagai orang yang tidak cakap bertindak. Maksudnya, dia tidak mampu melakukan sendiri suatu perbuatan hukum walaupun kepentingan hukum itu mengikat kepentingannya sendiri.<sup>15</sup>
2. Obyek yang diakadkan (*ma'qud 'alaih*)
- a. Harus suci, artinya barang yang diperjual-belikan bukanlah benda yang dikualifikasikan sebagai barang najis, atau digolongkan sebagai benda yang diharamkan (seperti khamr, anjing, babi).<sup>16</sup>
  - b. Dapat diserahkan terimakan,<sup>17</sup> penjual (baik sebagai pemilik maupun sebagai kuasa) dapat menyerahkan barang yang dijadikan obyek jual

---

<sup>12</sup> Al Qur'an dan Terjemahnya, hlm. 11

<sup>13</sup> *Ibid*, hlm. 120

<sup>14</sup> Surahwardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika: 2000, hlm.130

<sup>15</sup> *Ibid*, hlm131

<sup>16</sup> Ghufroon A Masadi, *Fiqih Muamalah Konstektual*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 1998, hlm.123

beli sesuai dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan pada waktu penyerahan barang kepada pembeli.

- c. Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.<sup>13</sup> Oleh karena itu bangkai, khamar dan benda-benda haramnya lainnya, tidak menjadi obyek jual beli, karena benda-benda tersebut tidak bermanfaat bagi manusia dalam pandangan syara'.
- d. Milik orang yang melakukan akad, orang yang melakukan jual beli atas sesuatu adalah pemilik sah barang tersebut dan atau telah mendapat ijin dari pemilik sah barang tersebut.<sup>19</sup>
- e. Barang tersebut diketahui oleh penjual dan pembeli dengan jelas baik zat, bentuk, kadar (ukuran) dan sifatnya agar tidak terjadi kesalah pahaman di antara keduanya.<sup>20</sup>

Apabila dalam jual beli keadaan barang dan harganya tidak diketahui, maka perjanjian jual beli itu tidak sah sebab bisa jadi perjanjian tersebut mengandung unsur penipuan.<sup>21</sup>

3. Akad (*sighat*), ijab qobul (serah terima) antara penjual dan pembeli, sebagai berikut :
  - a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad
  - b. Antara Ijab Qobul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.

---

<sup>17</sup> *Ibid*

<sup>13</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. H. Kamaludin A. Marzuki, Bandung : Al Ma'arif, 1994, hlm. 52

<sup>19</sup> Sudarsono, *Pokok-pokok Hukum Islam*, Jakarta : PT.Rineka Cipta, 1992, hlm. 400.

<sup>20</sup> Suhrawarwadi K. Lubis, *op. cit.*, hlm.134

<sup>21</sup> Suhrawardi K. lubis, *op. cit*, hlm. 134

- c. Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
- d. Tidak membatasi waktu, misal : saya jual ini kepada anda untuk jangka 12 bulan setelah itu menjadi milik saya kembali.<sup>22</sup>

Selain syarat dan rukun yang telah disebutkan di atas ada syarat lain yang dipakai acuan dalam bank Syariah, yaitu:

1. Penjual memberi tahu biaya modal pada 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 menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.<sup>23</sup>

Jual beli secara *murabahah* di atas hanya untuk barang dan produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah* KPP), karena penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang memesannya.<sup>24</sup>

Dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha tidak terlepas dari manfaat maupun resiko yang dihadapi, demikian juga dengan *murabahah*.

---

<sup>22</sup> Tim Pengembangan Perbankan Syariah Insitut Bankir Indonesia, *Bank Syariah Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*, Jakarta: Djembatan, 2001, hlm. 77

<sup>23</sup> Syafii Antonio, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta : Tazkia Institute, halaman 152

<sup>24</sup> *Ibid*, hlm.147

Manfaat yang diperoleh dari *murabahah*, sebagai berikut:

1. Mempermudah manusia untuk mencari rizki dan mendorong manusia untuk memegang amanat.<sup>25</sup>
2. Keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah.
3. Sistem *murabahah* sangat sederhana, sehingga memudahkan penanganan administrasinya.<sup>26</sup>

Adapun kemungkinan resiko yang harus dihadapi adalah:

1. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. *Fluktuasi* harga komparatif, terjadi bila harga satu barang di pasar naik setelah bank (kospin) tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab, misal terjadi kerusakan dalam perjalanan, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi.
4. Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah (peminjam). Nasabah (peminjam) bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk *default* akan besar.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Syekh Ali Ahmad Jurjawi, *Hikmah Al Tasyri' wa Falsafahtul*. Terj. Hadi Mulya, Sobahur Surur, *Falsafah dan Hikmah Hukum Islam*, Semarang: CV. Asy. Syifa', 1992

<sup>26</sup> Syafii Anthonio, *op.cit.*, hlm. 151

<sup>27</sup> Syafii'i Antonio, *op.cit.*, hlm. 152

#### D. Pembiayaan Murabahah yang terjadi di bank Islam

Prinsip *murabahah* didasarkan pada dua elemen pokok yaitu : harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark up* (laba).<sup>14</sup> Adapun ciri dasar kontrak *murabahah* sebagai berikut:

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya yang terkait dan tentang harga asli barang dan batas laba (*mark up*) harus ditetapkan dalam bentuk prosentase dari total harga plus biaya-biayanya.
2. Apa yang dijual adalah barang komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang dijual harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
4. Pembayaran ditangguhkan.

*Murabahah* dapat dilakukan dengan pesanan. Bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan barang dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).<sup>28</sup>

Secara umum proses aplikasi *murabahah* dalam perbankan syariah adalah :

1. Nasabah mengajukan secara rinci kebutuhan akan barang yang akan dibeli. Rincian barang tersebut dapat berupa jenis, merek, tahun pembuatan, warna, ukuran bentuk sampai pada tempat pembelian. Semakin rinci semakin baik.

---

<sup>14</sup> Abdullah Saeed, *Islamic Banking an Interest a Study of Riba And Its Contemporary Interpretation*, terj. Arif Maftuhin, *Menyoal Bank Syariah Kritik atas Inter pretasi Bunga Bank Kaum Neo Revivalis*, Jakarta: Paramadina, 2006, hlm. 120

<sup>28</sup> *Ibid*

2. Bank bersama nasabah yang membutuhkan akan melihat dengan pasti tentang barang yang dimaksud.
3. Bank akan membeli barang tersebut kepada supplier, dengan harga pokok yang diketahui kedua belah pihak.
4. Bank akan menjual kembali barang tersebut kepada nasabah yang membutuhkan seharga pembelian pokok ditambah keuntungan (*margin*) yang disepakati.
5. Jika kondisi tidak memungkinkan bagi bank untuk membeli terlebih dahulu barang tersebut, maka bank dapat memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli sendiri barang tersebut kemudian nota pembeliannya diberitahukan kepada bank.<sup>29</sup>

Sebagai produk bank syariah *murabahah* memiliki perbedaan dengan kredit di bank konvensional, perbedaan itu adalah :

- a) Pihak bank syariah berperan sebagai penjual barang kepada nasabah, sedangkan bank konvensional berperan sebagai pemberi kredit (uang) kepada nasabah.
- b) Hutang nasabah sejumlah harga jual (tetap) selama jangka waktu *murabahah* disepakati, sedang di bank konvensional hutang nasabah sebesar kredit ditambah bunga yang besarnya dapat berubah-ubah.
- c) Pada bank syariah terdapat analisa *supplier*, sedang bank konvensional tidak terdapat analisa *supplier*.

---

<sup>29</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UUI Pres, 2004, hlm.168

*Margin* yang diterima oleh bank syariah ditetapkan berdasarkan manfaat (*value added*) bisnis yang dijalankan nasabah dan merupakan kesepakatan penuh kedua belah pihak, di bank konvensional ditetapkan berdasarkan *rate* pasar.<sup>30</sup>

Bank-bank Islam umumnya mengadopsi *Murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana dalam perbankan Islam, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok : harga beli serta biaya-biaya yang terkait, dan kesepakatan atas mark up (laba).

Umumnya *Murabahah* dalam perbankan syari'ah dilakukan dengan pembayaran tunda atau diangsur, maka yang timbul dari transaksi ini adalah piutang uang, artinya Bank akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas nasabah (pembeli), dan sebaliknya nasabah (pembeli) punya utang uang sebesar nilai transaksi kepada bank.<sup>15</sup>

Sejauh ini mayoritas portofolio pembiayaan bank syariah didominasi pembiayaan *murabahah* (jual beli). Sepintas memang ada kemiripan antara pembiayaan *murabahah* dan kredit pembelian barang di bank konvensional. Nasabah datang ke bank untuk menyampaikan keinginannya membeli suatu barang dengan meminta bantuan dana kepada Bank. Bank lalu menganalisa kemampuan nasabah. Jika menurut analisis, nasabah layak dibiayai maka pembiayaan disetujui.

---

<sup>30</sup> Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *op. cit.*, hlm. 84

<sup>15</sup> *Ibid*, hlm. 66

Dalam relevansi diskursus Islam mengenai Perbankan syari'ah adalah mengidealkan metode *profit and loss sharing*. Awal mula pergerakan Bank Lembaga keuangan Islam adalah dengan mengidentifikasi *mudharabah* (persekutuan investasi yang menyertakan a.) aktif atau mengelola b). diam (hanya sebagai mitra *capital contributing*) dan *musyarakah* (persekutuan secara umum) sebagai model operasi yang utama. Corak yang paling utama Perbankan Islam adalah bahwa mempromosikan risk-sharing antara penyedia dana (investor) dan pemakai dana (usahawan).<sup>16</sup> Menurut salah satu pemimpin tenaga ahli Shari'ah, yang juga konsultan pada hampir selusin bank Islam atau Bank yang beroperasi dengan Islam, Muhammad Taqi Usmani, menganggap bahwa *Instrumen* pembiayaan yang ideal dan Yang riil dalam syari'ah adalah *musharakah dan mudarabah*.<sup>17</sup> Nampaknya begitu juga yang dicita-citakan Abdul Mannan,<sup>18</sup> lebih dari itu pendapat yang dilontarkan seorang pendukung Bank Islam, Muhammad Nejatullah Siddiqi “Kita mengakui bahwa sistem bagi hasil merupakan alternatif terbaik bagi sistem berdasarkan bunga, disarankan agar semua metode lainnya (*Murabahah*) harus digunakan hanya apabila sistem bagi hasil tidak dapat dilaksanakan.”<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Mohammad Omar Farooq, “*Self-Interest, Homo Islamicus And Some Behavioral Assumptions In Islamic Economics And Finance*,” Dalam *Associate Professor Of Economics And Finance Upper Iowa University*, September 2006

<sup>17</sup> *Ibid.*

<sup>18</sup> M. Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1993, hlm. 168

<sup>19</sup> Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Issues In Islamic Banking*, London : The Islamic Foundation, 1983, hlm. 136

Dewan idiologi Islam Pakistan dalam (*Report on Elimination of interest from the economy*), sebuah dokumen yang mungkin paling penting mengenai perbankan Islam, mengizinkan penggunaan *Murabahah* dengan keragu-raguan, dan bahkan kemudian membatasi penggunaannya untuk kasus-kasus yang tidak bisa dihindari dalam proses perubahan sampai kepada sistem bebas bunga. Juga diperingatkan bahwa “sebaiknya tidak menggunakan secara luas atau tidak secara berbeda dalam pandangan bahaya yang melekat dengan membuka “pintu belakang” untuk membatasi basis bunga.<sup>20</sup>

Mungkin para praktisi perbankan Islam sekarang agak lupa bahwa Para pakar perbankan Islam sejak tahun 1940-an sampai akhir 1970-an tidak membayangkan perbankan Islam sebagai perbankan berbasis “*mark up*”. Mereka melihatnya didasarkan berdasarkan pada pembagian untung rugi (*profit and loss sharing*) yang menggunakan konsep *mudharabah* dan *musyarakah*.

Bagaimanapun, sekarang dengan jelas bahwa kebanyakan dari Bank Islam sudah menyerah atau “*memarginalkan*” gaya bagi hasil (*risk-sharing/PLS*), dan sudah mengarah ke gaya *Murabahah* sebagai skim pembiayaan yang utama, suatu gaya yang mengizinkan Bank untuk memastikan bahwa mereka menghindari resiko. hampir semuanya dalam transaksi *Murabahah* mereka dan mendapat *mark up* yang relatif tinggi. Bank-bank ini beranggapan bahwa *Mudharabah* dan *Musyarakah* sudah tidak

---

<sup>20</sup> CII, *Report On Elimination Of Onterest From The Economy*, Islamabad, Pakistan : Institute of Policy Studies, 1983, hlm. 118-119

dapat dioperasikan dalam konteks modern.<sup>21</sup> Praktek perbankan syari'ah saat ini masih belum profesional dan belum 100 % syari'ah, karena pada dataran praktis mereka masih berorientasi pada pembiayaan yang aman dan menguntungkan (*Murabahah*).

Beberapa alasan diberikan untuk menjelaskan popularitas *Murabahah* dalam pelaksanaan investasi perbankan Islam : (1) *Murabahah* adalah mekaniseme penanaman modal jangka pendek, dan dibandingkan dengan pembagian untung rugi (*Profit and loss sharing*) (2) mark-up dalam *Murabahah* dapat ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank konvensional yang berbasis bunga dimana bank-bank Islam sangat kompetitif (3) *Murabahah* menghindari ketidakpastian yang diletakkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem PLS. dan (4) *Murabahah* tidak mengijinkan bank Islam untuk turut campur dalam menejemen bisnis karena bank bukanlah *partner* dengan klien tetapi hubungan mereka sebagai gantinya, berdasarkan *Murabahah*, adalah seorang kreditur dengan debitur.<sup>22</sup>

Dari paparan diatas bisa dikatakan, *Murabahah*, sebagaimana konsep yang diterapkan dalam perbankan Islam tampaknya sangat populer dikalangan bank Islam karena sederhana, mudah, sangat menguntungkan pihak Bank dan terhindar dari segala macam resiko.

Sedangkan aplikasi *Murabahah* dalam Perbankan Syari'ah adalah sebagaimana berikut :

---

<sup>21</sup> Mohammad Omar Farooq, *op.cit.*

<sup>22</sup> Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syari'ah*, Yogyakarta : UII Press, Cet. Ke-2 edisi revisi, 2006, hlm. 94

Pada Skim ini bank membeli komoditi untuk para nasabahnya dan menjualnya kembali sampai seharga maksimum yang ditetapkan atau rasio laba pada harga yang dinyatakan semula.<sup>23</sup>

Biasanya Bank Syari'ah menawarkan pembiayaan ini ditujukan untuk:

1. Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli:
  - a. bahan mentah
  - b. bahan setengah jadi
  - c. barang jadi
  - d. stok dan persediaan
  - e. suku cadang dan penggantian
2. Bank dapat membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan untuk nasabahnya. Termasuk di dalamnya biaya produksi barang baik untuk pasar domestik maupun di ekspor. Pembiayaan tersebut meliputi:
  - a. biaya bahan mentah
  - b. tenaga kerja
  - c. *overheads cost*
  - d. margin keuntungan
3. nasabah dapat pula meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediannya (*re-ordering level*). Pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja dan *overhead*
4. bank dapat membiayai permintaan *letter of credit*

---

<sup>23</sup> M . Abdul Manan, *op. cit.*, hlm. 204-205

5. nasabah yang telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip *murabahah* dan untuk itu bank dapat meminta surat perintah kerja dari nasabah yang bersangkutan.<sup>24</sup>

Berikut ini adalah aplikasi *Murabahah* dalam sistem perbankan syari'ah<sup>25</sup> :

1. *Aspek Teknis Murabahah dalam Perbankan Syari'ah*

Bank memberi waktu tangguh bayar pada nasabah selama jangka waktu yang disepakati bersama.

Adapun proses secara rinci sebagai berikut :

- a. Bank menunjukkan nasabahnya sebagai agen pembelian barang dimaksud atas nama bank, dan bank membayar harga barang. Pembayaran harga beli hanya sah bila dilengkapi *Invoice, Draft / Bill, Confirmed Delivery Order* atau dokumen-dokumen sejenis. Bank harus memastikan bahwa:
  - 1) *Draft/Bill* tidak boleh kadaluarsa (biasanya tidak boleh lebih dari 14 hari)
  - 2) Pembiayaan ganda (*Double Financing*) harus dihindari
- b. Bank syari'ah selanjutnya menjual barang ke nasabahnya pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga pembelian ditambah margin keuntungan, dan menerbitkan suatu *murabahah note* bernilai nominal

---

<sup>24</sup> Muhammad, Muhammad, *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII Pers, 2000,, hlm. 25

<sup>25</sup> *Ibid.*, hlm. 26

harga jual untuk melunasi dengan jatuh tempo pada jangka waktu yang disepakati bersama.

- c. Pada saat *Murabahah note* jatuh tempo, nasabah membayar uang dengan mendebit rekening korannya di bank yang bersangkutan, atau kliring cek.

## 2. Penjualan Barang Atau Jasa

- a. Bank syari'ah membiayai pembuatan (pengadaan) barang, dan selanjutnya menjual barang tersebut kepada nasabahnya pada harga yang telah disepakati bersama, yaitu biaya tambahan margin keuntungan bank.
- b. Pembayaran dilakukan dengan tangguh dalam tempo jangka waktu yang disepakati bersama.
- c. Nasabah melunasi pembayaran pada bank pada saat jatuh tempo.

## 3. Impor Barang Dan Pembelian Barang Dengan Letter of Credit

- a. Nasabah memberitahukan bank syari'ah kebutuhan fasilitas *letter of credit* nya dan meminta bank untuk membeli atau mengimpor barang dengan kesediaan nasabah untuk membeli barang yang dimaksud dari bank ketika barang datang dengan prinsip *Murabahah*
- b. Selanjutnya bank syari'ah menjual barang pada nasabahnya dengan harga yang telah disepakati, yaitu harga ditambah margin keuntungan dengan prinsip *Murabahah*. Pembayaran dilakukan dengan cara cicilan atau tangguh tempo.

- c. Pada saat jatuh tempo, nasabah membayar ke bank
- d. Selama harga jual belum dilunasi oleh nasabah, barang masih dijamin oleh bank

Issue keterpisahan pasar finansial dari pasar riil timbul dalam pembahasan rujukan *benchmark*. Dalam suatu pembahasan produk, para *dealer treasury* mengajukan penetapan fatwa Dewan Pengawas Syariah atas transaksi forward. Biasanya Para dealer memberikan metode penghitungan harga beli valuta asing sesudah jangka waktu 30 hari, dengan rumus sebagai berikut: Nominal Valuta Asing x Nilai Tukar  $[ 1 + ( 30/360 \times 15\% ) ]^{26}$

4. Pembiayaan Kontrak *Murabahah*
  - a. Nasabah menyiapkan rincian biaya dari kontrak yang telah diberikan kepadanya, termasuk biaya bahan, tenaga kerja, dan biaya *overhead*
  - b. Bank syari'ah membeli kontrak di maksud senilai biaya dan mencairkan dana pembiayaan sesuai dengan prestasi penyelesaian kontrak
  - c. Bank dapat mengawasi atau menggunakan pihak ketiga, yaitu konsultan atau profesional untuk mengawasi pekerjaan nasabah dengan persetujuan nasabah
  - d. Pada saat selesainya kontrak, bank syari'ah menjual kepada nasabahnya pada harga yang disepakati bersama, yaitu harga beli ditambah margin keuntungan bank

---

<sup>26</sup> Cecep Maskanul Hakim, "Problem Pengembangan Produk Dalam bank syariah" Tim Penelitian Dan Pengembangan Bank Syariah-DPNP, TT, hlm. 10

e. Hasil pembayaran kontrak dibayarkan kepada bank dan digunakan untuk melunasi kepada bank. Jika ada kelebihan, bank mengembalikan kepada nasabah.

## 5. Syarat Pengajuan Permohonan

### a. Individu

- 1) Minimal berusia 21 tahun
- 2) Berakal sehat
- 3) Tidak dalam keadaan pailit
- 4) Mempunyai integritas pribadi yang baik

### b. Perusahaan

Badan hukum yang tidak bertentangan dengan syari'ah Islam, lebih disukai bila pemohon mempunyai rekening bank di bank syari'ah atau cabang-cabangnya.

## 6. Margin Pembiayaan

Bank dapat menyediakan pembiayaan sampai 100% berdasarkan biaya barang yang akan dibeli atau biaya kontrak yang didapat nasabah.

## 7. Penetapan Harga

Harga jual pada nasabah adalah harga beli ditambah margin keuntungan bank. Margin keuntungan akan ditentukan bank dari waktu ke waktu. Penentuan harga yang lazim digunakan oleh bank syari'ah saat ini adalah menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*Bench-*

mark).<sup>27</sup> Harga jual dapat ditentukan oleh bank pada saat permohonan pembiayaan disetujui atau pada saat setiap kali mencairkan dana pembiayaan (untuk modal kerja secara revolving)

#### 8. Anggunan

Selain dari anggunan barang yang dapat pembiayaan, bank jika merasa perlu dapat meminta anggunan atau garansi. Jenis dan nilainya akan ditentukan oleh bank pada saat menyetujui permohonan pembiayaan.<sup>28</sup>

Secara umum, aplikasi perbankan dari bai' al-murabahah dapat digambarkan dalam skema berikut ini:



### E. Resiko dan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah

#### 1. Resiko Pembiayaan Murabahah

Resiko adanya pembiayaan murabahah diidentikkan dengan model teoritis perbankan Islam. Menurut Abdeen dan Shook “bank mengambil

<sup>27</sup> Muhammad, *Teknik Perhitungan.....*, op.cit., hlm. 199

<sup>28</sup> Muhammad, *Sistem Dan Prosedur.....*, op.cit., hlm. 28

<sup>29</sup> M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, op.cit, 2001, hlm. 107.

resiko, yang merupakan alasan diambilnya laba, sampai si nasabah memenuhi janji awalnya untuk membeli barang. Resiko-resiko itu sendiri terdiri dari (1) resiko yang terkait dengan barang, (2) resiko yang terkait dengan nasabah, (3) resiko yang terkait dengan pembayaran.

a. Resiko yang terkait dengan barang

Bank Islam atau BMT membeli barang-barang yang diminta oleh nasabahnya, dan secara teoritis menanggung resiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Bank, dengan kontrak *murabahah*, diwajibkan untuk menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik. Menurut fiqh, nasabah berhak menolak barang-barang yang spesifikasinya. Dalam menghindari resiko yang berkaitan dengan barang ini bank Islam menggunakan asuransi yang merupakan biaya yang ditambahkan dalam pengeluaran-pengeluaran *murabahah* untuk mencapai harga total barang sehingga yang secara teoritis harus ditanggung bank secara efektif telah terhindarkan.

b. Resiko yang terkait dengan nasabah

Resiko bank terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka (sepertiga dari total harga, misalnya), dengan jaminan. Pembayaran uang muka akan cukup untuk menutupi semua kerugian yang mungkin timbul dari pembuangan barang oleh bank sebagai akibat penolakan tersebut. Jika bank belum puas dengan kecukupan uang muka, bank

bisa mempersyaratkan jaminan dan jaminan pihak ketiga untuk menutupi seluruh biaya *murabahah* atau sebagainya. Hal ini untuk menutupi harga barang dan laba yang disepakati dalam kontrak.<sup>30</sup>

c. Resiko yang terkait dengan pembayaran

Resiko tidak membayar penuh atau sebagian dari uang muka, sebagaimana direncanakan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan *murabahah*. Bank Islam menghindari resiko ini dengan catatan janji, keamanan, jaminan pihak ketiga, dan istilah kontrak yang menyatakan bahwa semua berlangsung dari barang *murabahah* yang dijual kepada pihak ketiga (baik secara tunai maupun kredit) hendaknya didepositokan dengan bank sampai apa yang menjadi sebab bank dibayar secara penuh. Jika tidak adanya pembayaran karena faktor-faktor dimana klien tidak memiliki kontrol, maka bank Islam secara moral berdasarkan kewajiban mesti merencanakan kembali utang.<sup>31</sup>

2. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah adalah karena kesulitan-kesulitan keuangan yang dihadapi nasabah. Penyebab kesulitan keuangan perusahaan nasabah dapat kita bagi dalam (1) faktor internal dan (2) faktor eksternal.

a. Faktor Internal

---

<sup>30</sup> Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah*, Jakarta: Paramadina, 2004, hlm. 131-133.

<sup>31</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, hlm. 154.

Faktor internal adalah faktor yang ada di dalam perusahaan sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan-kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap permodalan yang tidak cukup.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.

Untuk menentukan langkah yang perlu diambil dalam menghadapi kredit macet terlebih dahulu perlu diteliti sebab-sebab eksternal seperti bencana alam, bank tidak perlu lagi melakukan analisis lebih lanjut. Yang perlu adalah bagaimana membantu nasabah untuk segera memperoleh penggantian dari perusahaan asuransi, yang perlu diteliti adalah faktor internal. Yaitu yang terjadi karena sebab-sebab manajerial. Bila bank telah melakukan pengawasan secara seksama dari bulan ke bulan, dari tahun ke tahun, lalu timbul kemacetan, sedikit banyak terkait pula dengan kelemahan pengawasan itu sendiri. Kecuali bila aktivitas pengawasan telah dilaksanakan dengan baik, masih juga

terjadi kesulitan keuangan, perlu diteliti sebab-sebab kemacetan tersebut secara lebih mendalam. Mungkin kesulitan itu disengaja oleh manajemen perusahaan, yang berarti pengusaha telah melakukan hal-hal yang tidak jujur. Misalnya dengan sengaja pengusaha mengalihkan penggunaan dana yang tersedia untuk keperluan kegiatan usaha lain di luar obyek pembiayaan yang disepakati.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Alvabet, 2003, hlm. 223-224