

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP
PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DANA TAMBAHAN PEMBELIAN RUMAH
(Studi Kasus pada Produk KPR di BPR Syari'ah
Artha Surya Barokah Semarang)**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S.1)
Jurusan Hukum Ekonomi Islam (Muamalah)



Oleh:

SITI ASIAH
042311042

**FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2009

Drs. Saekhu, M.H.

RT 03 RW 02 Krasak Pecangaan Jepara

Nur Fathoni, M. Ag.

Gondang RT 02 RW 04 Cepiring Kendal

NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (eksemplar)
Hal : Naskah Skripsi
an. (Siti Asiyah)

Kepada Yth.
Bapak Dekan Fakultas Syari'ah
IAIN Walisongo Semarang
di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara:

Nama : **Siti Asiyah**
NIM : **042311042**
Jurusan : **Mu'amalah**
Judul Skripsi : **“TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DANA TAMBAHAN PEMBELIAN RUMAH (Studi Kasus Pada Produk KPR Di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang)”**

Dengan ini telah kami setuju dan mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqsyahkan. Demikian atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 14 Januari 2009

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Drs. Saekhu, M.H.
NIP. 150 268 217

Nur Fathoni, M. Ag.
NIP. 150 299 490

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian pula skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan sebagai bahan rujukan.

Semarang, 14 Januari 2009

Deklarator,

SITI ASİYAH
NIM: 042311042

ABSTRAK

Sejak krisis moneter melanda Indonesia, bank-bank penyalur kredit pemilikan rumah (KPR) semakin sulit untuk mendapatkan dana murah dalam jangka panjang. Banyak yang mengira pembiayaan di BPR Syari'ah sangat mahal dan berbelit-belit, namun perlu diketahui sistem syariah dalam perbankan merupakan fenomena baru di Indonesia. Sistem ini terbukti handal karena dalam sistem ini tidak mengenal bunga (*interest*) yang terbukti menjadi faktor yang menyebabkan bank-bank ambruk atau dilikuidasi akibat *negative spread* atau kredit macet. Karena harga jual bank ditentukan oleh besarnya harga pokok, *rate* keuntungan dan jangka waktu angsuran. Besar angsuran tiap bulan dapat dibuat sama persis dengan angsuran KPR konvensional. Hanya bedanya, angsuran KPR syariah ini harga tidak terpengaruh oleh kenaikan atau penurunan suku bunga, jadi harga tidak akan berubah sampai kredit lunas.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan *Field Research* (penelitian lapangan). Sedangkan metode untuk mengumpulkan data atau bahan dalam penelitian lapangan ini terdiri dari observasi (pengamatan), interview (wawancara) dan dokumentasi. Setelah data-data dikumpulkan dan diperoleh dari sumber primer dan skunder kemudian dianalisis. Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode *Deskriptif Analisis*, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan, menganalisa dan menginterpretasikan suatu kejadian pada saat itu.

Selanjutnya dalam penelitian ini membahas tentang bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktek pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

Murabahah dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah menggunakan sistem pembiayaan dengan total harga – uang muka = harga yang dibayar oleh BPR Syari'ah Artha Surya Barokah. Harga beli (harga pokok bank) kemudian ditambah dengan margin keuntungan yang menghasilkan harga jual. Menurut hukum Islam bahwa dalam prakteknya pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah tidak menggunakan *interest* (bunga) yang mengandung unsur riba, tetapi dalam kegiatan pembiayaan *murabahah* menentukan margin keuntungan sebagai tambahan harga jual.

BPR Syari'ah Artha Surya Barokah mengambil *murabahah* dana tambahan pembelian rumah menggunakan model pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian rumah dan menggunakan uang muka dalam pembiayaannya. BPRS menyediakan barang (rumah) dengan membeli kepada pihak ketiga kemudian menjualnya kepada nasabah dengan tambahan margin keuntungan. Sedangkan pembayaran dilakukan oleh nasabah biasanya dalam bentuk angsuran, barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi dan BPRS boleh meminta agunan tambahan kepada nasabah.

MOTTO

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

“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”.

(Q. S Al-Baqarah 280).¹

¹ Departemen Agama, Al-Qur'an dan Terjemahnya, Jakarta: PT. Sari Agung, 2005, hlm. 85.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan sepenuhnya untuk:

- 1. Bapak dan Ibu tercinta atas belas kasih sayang dan bimbingannya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.*
- 2. Masa depan dan cita-cita penulis.*
- 3. Kakakku tersayang Mbak Tafi', Mbak Hadjar, Mbak Susi yang senantiasa memberikan senyum keceriaan dan semangat bagi penulis.*
- 4. Mbah K.H Nur Kholis, Bapak Ustadz Syarifudin , Mas Turin serta Asaatidzku yang telah banyak memberikan ilmu serta pengalaman kepada penulis.*
- 5. Semua sahabat dan temanku tersayang yang tetap setia menemani baik saat suka maupun duka dan tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah *alamin*, segala puji kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya kepada penulis berupa kekuatan, kesabaran dan kemampuan berfikir sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tanpa ada hambatan yang berarti. Sholawat serta salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat dan keluarga-Nya. Berkat limpahan rahmat, taufik, hidayah dan inayah-Nya serta usaha yang sungguh-sungguh, akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DANA TAMBAHAN PEMBELIAN RUMAH (Studi Kasus pada Produk KPR di BPR Syari’ah Artha Surya Barokah Semarang)”.

Selanjutnya penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Muhyidin, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syari’ah IAIN Walisongo Semarang dan segenap Bapak dan Ibu Dosen serta pegawai Fakultas Syari’ah IAIN Walisongo Semarang yang telah mendidik dan melayani penulis dengan ikhlas.
2. Bapak Drs. Saekhu, M.H., dan Bapak Nur Fathoni, M.Ag. selaku dosen pembimbing yang dengan tulus ikhlas dan meluangkan waktu untuk mengarahkan dan memberi petunjuk dalam penyusunan skripsi ini.
3. Pimpinan PT. BPR Syari’ah Artha Surya Barokah Semarang, Bapak M. Zaenuri, S. Sos.I selaku Co. Marketing serta seluruh staff yang telah membantu menyelesaikan skripsi penulis.
4. Bapak dan Ibu serta kakak-kakakku tercinta yang senantiasa memberikan semangat dan do’a demi tercapainya cita-cita penulis.

5. Sahabat-sahabatku di Jurusan Hukum Ekonomi Islam (Muamalah) dan teman-teman kost Bu Lily Tanjung Sari serta semua pihak yang telah memberikan bantuan dan semangat serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Semoga amal baik mereka diterima oleh Allah SWT dan semoga mendapat balasan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT baik di dunia maupun kelak di akhirat. Amiin.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari sempurna, oleh karena itu saran dan kritik yang konstruktif dan inovatif dari pihak manapun sangatlah penulis harapkan sebagai bahan penyempurnaan skripsi ini. Akhirnya hanya kepada Allah SWT tempat kembali, disertai harapan semoga skripsi ini dapat menambah khasanah keilmuan umat Islam dan memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan para pembaca pada umumnya. Amiin.

Semarang, 14 Januari 2009

Penulis

Siti Asiyah
042311042

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN DEKLARASI	iv
HALAMAN ABSTRAK	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR	viii
HALAMAN DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Telaah Pustaka	5
E. Metode Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan	11
BAB II KONSEP MURABAHAH	
A. Murabahah dalam Fiqh Normatif	13
B. Pengertian Murabahah	13
C. Dasar Hukum Murabahah	16
D. Syarat Murabahah	18
E. Murabahah dalam Perbankan Syari'ah	20
BAB III PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DANA TAMBAHAN PEMBELIAN RUMAH DI BPR SYARI'AH ARTHA SURYA BAROKAH SEMARANG	
A. Profil BPR Syari'ah Artha Surya Barokah	32
1. Sejarah Berdirinya BPR Syari'ah Artha Surya Barokah	32
2. Fungsi BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dalam Lembaga Muhammadiyah	35
1. Produk BPR Syari'ah dan Prinsip Pengembangannya	36

2. Perkembangan Produk Deposito dan Pembiayaan BPR Syari'ah Artha Surya Barokah	41
3. Struktur Organisasi	44
B. Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah Pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah	50
C. Status Debitur dalam Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah Pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah	52
D. Praktek dan Permasalahan dalam Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah	53
BAB IV ANALISIS TERHADAP PRAKTEK PEMBIAYAAN MURABAHAH DANA TAMBAHANPEMBELIAN RUMAH DI BPR SYARI'AH ARTHA SURYA BAROKAH SEMARANG	
A. Analisis Sistem Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang	57
B. Analisis Hukum Islam terhadap Praktek Pelaksanaan Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang	72
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	85
B. Saran	85
C. Penutup	86

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT PENDIDIKAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Rumah adalah merupakan kebutuhan *primer* dalam kehidupan karena rumah sebagai tempat tinggal yang tentunya untuk berlindung dan juga sebagai tempat untuk beraktifitas dalam keseharian. Memiliki rumah sendiri bukan lagi sesuatu yang sulit, karena ada fasilitas kredit pemilikan rumah yang diberikan oleh kalangan perbankan yang biasa disebut Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Namun sejak krisis moneter melanda Indonesia, bank-bank penyalur kredit pemilikan rumah (KPR) semakin sulit untuk mendapatkan dana murah dalam jangka panjang. Harga jual bank ditentukan oleh besarnya harga pokok, *rate* keuntungan dan jangka waktu angsuran. Besar angsuran tiap bulan dapat dibuat sama persis dengan angsuran KPR konvensional. Hanya bedanya, angsuran KPR syariah ini tidak akan berubah sampai pembiayaan lunas.¹

Sistem syariah dalam perbankan merupakan fenomena baru di Indonesia. Sistem ini terbukti handal karena dalam sistem ini tidak mengenal bunga yang terbukti menjadi faktor yang menyebabkan bank-bank ambruk atau dilikuidasi akibat *negative spread* atau kredit macet.² Namun masih

¹ Lihat dalam Informasi Publik yang berjudul: "*Mengkaji KPR dengan Sistem Syari'ah*", Jakarta 14-06-2000, dan tulisan ini dapat anda akses melalui website: www.blogspot.com.

² Ivan Irawan Wirausahawan dan Praktisi TI Perbankan Syariah, *Batasan Mengambil Keuntungan dengan Kredit*, lihat dalam website; <http://perbankan.blogspot.com/2007/01/jual-beli-kredit.html> yang dipublikasikan pada hari Jumat tanggal 12 Januari 2007 jam 07.14 WIB.

banyak orang yang kurang faham dengan pembiayaan di Bank Syari'ah, sehingga mereka merasa kredit di Bank Syari'ah itu mahal dan berbelit-belit.³ Misalnya saja pembiayaan di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, masih banyak yang menganggap betapa ruwetnya membeli rumah lewat BPR Syari'ah Artha Surya Barokah yaitu bank pemberi pembiayaan mengadakan barang dengan membeli rumah dari *supplier*. Karena pembayarannya diangsur, rumah tersebut dijual kepada nasabah dengan harga lebih mahal. Jadi disini tidak ada "bunga", walaupun menggunakan *margin* keuntungan tapi tetap saja yang meminjam mengangsur lebih mahal. Contohnya, BPR Syari'ah Artha Surya Barokah membeli rumah dari supplier dengan harga pokok Rp 100 juta, kemudian dijual kepada nasabah dengan harga jual Rp 130 juta, dengan cara nasabah mengangsur setiap bulan sampai pembiayaan lunas.⁴

Anggapan tersebut salah besar karena sebagaimana pedagang, BPR Syari'ah Artha Surya Barokah sebagai lembaga intermediasi dalam kegiatan pembiayaan *murabahah* khususnya pembelian rumah juga menentukan *margin* yang wajar dari kegiatan jual beli, apalagi BPR Syari'ah Artha Surya Barokah memberikan kemudahan kepada nasabah berupa pelunasan barang secara angsuran atau cicilan.⁵ BPR Syari'ah Artha Surya Barokah bukanlah

³ *Ibid.*

⁴ *Informasi* ini didapat oleh penulis saat observasi pada tanggal 27 Oktober 2008 jam 16.30-17.00 WIB di Bank Artha Surya Barokah Semarang.

⁵ *Ibid.*

lembaga *non profit* sehingga tetap membutuhkan keuntungan dari usaha jual beli yang dilakukannya untuk membiayai operasional usaha.⁶

Jual beli *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syaria'ah Artha Surya Barokah terkadang dilakukan dengan pembayaran kontan dari tangan ke tangan, dan terkadang dengan pembayaran dan penyerahan barang tertunda, hutang dengan hutang. Terkadang salah satu keduanya kontan dan yang lainnya tertunda. Skim jual beli *murabahah* dana tambahan pembelian rumah ini memiliki perbedaan signifikan dengan skim kredit pembelian barang pada bank konvensional. Perbedaan terbesar adalah pada prinsip kepastian harga jual barang oleh bank (harga perolehan nasabah). Harga perolehan nasabah tidak akan berubah selama proses pembiayaan sehingga cicilan nasabah tidak akan terpengaruh oleh naik turunnya suku bunga bank.⁷

Satu hal yang menarik dari pembiayaan secara syariah melalui skim jual beli ini adalah mampu menghindari terjadinya penyimpangan pada proses pembiayaan sehingga semua pihak yang terlibat mendapatkan keuntungan. Sebagai pedagang, BPR Syaria'ah Artha Surya Barokah akan selalu berusaha mendapatkan barang dengan kualitas terbaik karena terkait dengan kredibilitas bank. Pada akhirnya nasabah akan mendapatkan barang

⁶ Herlini Amran, "*Hukum Jual-Beli Secara Kredit dan pembiayaan murabahah*" Dan tulisan ini dapat anda akses melalui website: www.blogspot.go.id, Januari 24, 2008.

⁷ *Informasi* ini didapat oleh penulis saat wawancara dengan Bapak M. Zaenuri, S. Sos. I selaku Co. Marketing pada tanggal 27 Oktober 2008 jam 16.30-17.00 WIB di Bank Artha Surya Barokah Semarang.

dengan kualitas yang dijamin pula oleh kredibilitas bank syariah/lembaga pembiayaan syariah.⁸

Dari sisi skim, proses pembiayaan di BPR Syariah Artha Surya Barokah sekilas terlihat lebih ruwet. Pada pelaksanaannya sesungguhnya nasabah tidak perlu harus ikut ruwet dan repot karena proses tersebut dapat disiapkan oleh pihak BPR Syariah Artha Surya Barokah bersama pihak terkait dalam pembiayaan. Setelah nasabah mengajukan pembiayaan, BPR Syariah Artha Surya Barokah akan melakukan verifikasi terhadap nasabah dan arus keuangannya. Jika pembiayaan dapat disetujui, maka BPR Syariah Artha Surya Barokah akan menyiapkan semua proses pengadaan barang dan setelah siap, nasabah cukup datang untuk menandatangani akad pembiayaannya dan mendapatkan barang yang diinginkan. BPR Syariah Artha Surya Barokah dapat pula mewakilkan pembelian barang tersebut kepada nasabahnya melalui akad *wakalah*, sehingga nasabah dapat melakukan pembelian barang sendiri atas nama BPR Syariah Artha Surya Barokah.⁹

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

⁸ *Ibid*

⁹ *Ibid.*

2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktek pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan karya ini sebenarnya untuk menjawab apa yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah di atas. Diantara beberapa tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.
2. Untuk mengetahui bagaimana praktek pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah ditinjau dari hukum Islam di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

D. Telaah Pustaka

Kajian tentang seputar pembiayaan *murabahah* atau jual-beli memang sudah pernah dilakukan oleh penulis-penulis lainnya, hanya saja masih terdapat perbedaan-perbedaan tempat penelitian dan pembahasannya. Untuk menunjukkan posisi dalam penelitian ini, bahwa kajian ini belum ada yang membahasnya secara khusus. Berikut adalah contoh-contoh skripsi yang membahas tentang permasalahan yang terkait dengan *murabahah* atau jual-beli adalah sebagai berikut :

1. Yaitu skripsi yang ditulis oleh Anis Tamami (NIM 2100150) Fak. Syari'ah tentang "*Analisis Terhadap Praktek Jual Beli Murabahah Di BNI Syariah Cabang Jepara Dalam Perspektif Hukum Islam*". Dalam skripsinya ini, penulis lebih menitik beratkan skripsinya pada praktek jual beli *murabahah* yang menggunakan jaminan dari nasabah sebagai syarat utama dalam pembiayaannya. Praktek jual beli *murabahah* tersebut bisa dikatakan termasuk *gharar*, karena dalam praktek jual beli *murabahah* bank tidak pernah rugi, sedangkan yang namanya jual beli pasti *mengalami* keuntungan maupun kerugian. Namun tidak termasuk *maisir* karena bank benar-benar meneropong watak, karakter nasabah. Dan mengandung unsur riba, karena ada kelebihan dan tambahan yang bisa dikatakan riba.¹⁰
2. *Studi Analisis tentang Praktek Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Cabang Semarang (Studi Kasus Pembelian Mesin Cetak Finishing pada PT. Karya Toha Putra Semarang)*, yaitu skripsi yang ditulis oleh Benny Kurniawan (2101182) Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang. Membahas tentang bagaimana akad *murabahah* yang digunakan oleh PT. Karya Toha Putra ketika mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada Bank Muamalat, serta membahas bagaimana mekanisme *murabahahnya*. Kemudian dalam penelitiannya juga dapat

¹⁰ Anis Tamami, *Analisis Terhadap Praktek Jual Beli Murabahah Di BNI Syariah Cabang Jepara Dalam Perspektif Hukum Islam*, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo, Semarang, 2004.

menyimpulkan bagaimana akad *murabahah* yang digunakan antara PT. Karya Toha Putra dengan Bank Muamalat.¹¹

Berbeda dengan pembahasan di atas, dalam skripsi ini penulis membahas tentang “Tinjauan Hukum Islam terhadap Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah Studi Kasus pada Produk KPR di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang”. Selain membahas tentang bagaimana akad *murabahah*, bagaimana mengajukan pembiayaan atau mekanisme *murabahah* di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang, penulis juga membahas tentang bagaimana status debitur dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.¹² adapun metode penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian,¹³ karena tujuan utama pengumpulan data adalah guna memperoleh data yang diperlukan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan *Field Research* yaitu dilakukan di lapangan atau tempat

¹¹ Benny Kurniawan, *Studi Analisis tentang Praktek Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Cabang Semarang (Studi Kasus Pembelian Mesin Cetak Finishing pada PT. Karya Toha Putra Semarang)*, Fakultas Syari'ah, 2006.

¹² Sugiyono, metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R & D, Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-4, 2008, hlm. 2.

¹³ *Ibid*, hlm. 224

(medan) terjadinya gejala-gejala dengan maksud mengumpulkan data dalam suatu penelitian. Metode untuk mengumpulkan data atau bahan dalam penelitian lapangan ini terdiri dari observasi (pengamatan), interview (wawancara) dan dokumentasi.

1) Observasi / Pengamatan

Yaitu suatu usaha untuk mengumpulkan data yang dilakukan secara sistematis, dengan prosedur yang ada. Ini berkaitan tentang pelaksanaan sistem pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang, adapun observasi dilakukan secara langsung. Metode ini juga dijadikan tahapan yang digunakan untuk memperoleh data-data dari sebuah penelitian.¹⁴

2) Interview / Wawancara

Penelitian ini dilaksanakan dengan cara melakukan wawancara mendalam yang menggunakan tanya jawab langsung yang bebas dan terpimpin berlandaskan pada tujuan penelitian.¹⁵ Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

3) Dokumentasi

¹⁴ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek) Edisi Revisi VI*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, Cet. Ke-13, 2006, hlm.229-231.

¹⁵ Hamidi, *Metode Penelitian Kualitatif*, Malang: UMM Press, 2004, hlm. 72.

Yaitu suatu cara untuk mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis terutama berupa arsip-arsip dan termasuk buku-buku tentang pendapat-pendapat, teori-teori, dalil-dalil atau hukum lain yang berkaitan dengan penelitian ini, khususnya arsip praktek pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.¹⁶

2. Sumber Data

Penelitian inipun memiliki dua sumber data yaitu:

a. Data Primer

Data yang diperoleh secara langsung oleh penulis dari tangan pertama yang terkait dengan penelitian ini.¹⁷ Yaitu data-data tentang pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data yang berasal dari orang kedua atau bukan data yang datang secara langsung, namun data-data ini mendukung pembahasan dari penelitian.¹⁸ Dalam skripsi ini, penulis menggunakan beberapa sumber buku atau data, yang akan membantu

¹⁶ Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1998, hlm. 133.

¹⁷ Sugiyono, *op.cit*, hlm. 225.

¹⁸ *Ibid.*

mengkaji secara kritis yang berkaitan dengan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah.

3. Metode Analisis Data

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode *deskriptif analisis*, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan, menganalisa, dan menginterpretasikan suatu kejadian pada saat itu. Metode ini digunakan untuk menguraikan dan melukiskan konsep sebagaimana adanya, agar mendapatkan gambaran yang terkandung dalam konsep tersebut.¹⁹

Untuk menganalisa data yang diperoleh, maka penelitian yang meliputi edition, pengelompokan klasifikasi, dan penyajian data. Yang dimaksud adalah bahwa data yang telah diperoleh tentang sistem pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah dengan pendekatan *kualitatif* kemudian menafsirkannya dengan bentuk *deskriptif* tentang pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang. Dengan pengertian tersebut analisis ini dimaksudkan sebagai usaha penyajian data tentang pelaksanaan praktek Kredit Pemilikan Rumah dengan istilah Dana

¹⁹ Tim Penulis Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo, *Pedoman Penulis Skripsi Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo*, Semarang: 2000, hlm. 17.

tambahan pembelian rumah dan Sistem Pembiayaannya.²⁰ Penulis kemudian menganalisa praktek tersebut dengan perspektif hukum Islam.

F. Sistematika Penulisan

Sebagai jalan untuk memahami persoalan yang dikemukakan di atas, kiranya terlebih dahulu penulis jelaskan sistematika penulisan, sehingga memudahkan pemahaman bagi kita. Adapun Sistematika Penulisan ini adalah sebagai berikut :

- Bab I Berisi **Pendahuluan** yang di dalamnya memuat bab latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, telaah pustaka, serta sistematika penulisan.
- Bab II Menjelaskan tentang **Konsep Murabahah** yang meliputi tentang *murabahah* dalam fiqh normatif dan *murabahah* dalam perbankan syari'ah.
- Bab III Berisi tentang **Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang** yang memuat tentang profil BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, status debitur dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, serta praktek dan

²⁰ Lexy J. Moleong., *Metode Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya Offset, Cet. Ke-25, 2008, hlm. 248-249.

permasalahan dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah.

Bab IV Berisi tentang **Analisis terhadap Praktek Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang** yang meliputi analisis terhadap pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dan analisis hukum Islam terhadap praktek pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah.

Bab V Berisi mengenai **Penutup** yang di dalamnya berisi tentang kesimpulan, saran-saran serta kata penutup.

BAB II

KONSEP MURABAHAH

A. Murabahah dalam Fiqh Normatif

1. Pengertian Murabahah

Murabahah merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli amanah (*bai'al-amanah*) dalam fiqh Islam dibedakan menjadi empat macam, yaitu, *bai' murabahah*, *bai' wadi'ah* (jual beli dibawah harga pokok), *bai' at-tauliyyah* (jual beli kembali modal), *bai' al-musyarakah* (jual beli berdasarkan prinsip usaha patungan).¹ Pengertian *murabahah* dalam etimologi Bahasa Arab adalah *murabahah* atau *مرا بحة* asal kata dari ism masdar *ربح* yang berarti : *keuntungan*.² Jadi jual beli *murabahah*, arti etimologinya saling mengambil laba. Maksudnya :

بيع السلعة بما اشترها به مع زيادة ربح معلوم

Artinya: *Menjual barang dagangan sesuai harga modal plus laba tertentu.*

Dalam bahasa Inggris: *Resale with a stated profit*.³ Sayyid Sabiq mengartikan *murabahah* sebagai penjualan dengan harga pembelian barang berikut keuntungan yang diketahui.⁴

¹Wahbah Az-Zuhaili, *Al Fiqh Al Islam Wa Adillatuhu jilid V*, Damaskus: Dar-Al-Fikr, Cet. Ke-2, 1989, hlm 703.

²Ali Mutahar, *Kamus Arab Indonesia*, Jakarta: PT Ikrar Mandiri Abadi, 2005, hlm. 552.

³Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid (Analisa Fiqh Para Mujtahid)*, penerjemah Imam Ghazali Said dan Ahmad Zaidun, Jakarta: Pustaka Amani, Cet. Ke 3, 2007, hal. 45.

⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 11*, Terj, Kamaludin A Marzuki, "*Fiqh Sunnah jilid 11*", Bandung: Pustaka, 1988, hlm 83.

Sedangkan pengertian *murabahah* dalam terminologi menurut ulama syariah klasik (Ulama Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah dan Hambali) yaitu:

- a) Madzhab Hanafi berpendapat bahwa *murabahah* termasuk perbuatan yang dibolehkan tetapi tidak disukai (*makruh tahrim*) karena hal itu merupakan perbuatan yang mendekati haram. Dimana ketika si pembeli dan penjual sepakat untuk menentukan harga pada awal mulanya dan penjual memberitahukan pada waktu perjanjian jual beli, apabila penjual tidak memberitahukan harga pokok maka boleh menambah harga jual barang (margin) bahkan hal tersebut adalah perbuatan yang terpuji, karena terdapat manfaat bagi penjual berupa keuntungan dari barang dagangan dan apabila terjadi suatu kebohongan yang diketahui lewat bukti-bukti, pengakuan, sumpah, maka pembeli berhak untuk mengambil barang dagangannya melalui akad yang baru atau barang yang telah ia beli dikembalikan dan membatalkan akad.⁵
- b) Madzhab Maliki berpendapat bahwa *murabahah* termasuk perbuatan yang menyalahi keutamaan (*khilafatul aula'*) dikarenakan hal tersebut membutuhkan banyak sekali keterangan sehingga jual beli tersebut dapat mengakibatkan kerusakan (*fasik*) pada akad yakni apabila *murabahah* tersebut dilakukan sebelum menyebut dan menyepakatinya, adapun jika tidak menyebutkan harga pokok penjualan ditambah keuntungan kepada

⁵Abdurrahman Al Jaziri, *Kitab Al-Fiqh 'Ala Al- Madzhab Al- Arba'ah Juz Tsani*, Mesir: Al-Makrabah Al-Tujjariyah Al- Kubro, tth. hlm 278-279.

pihak pembeli maka hukumnya haram, maksudnya penjual harus menerangkan barang dagangannya dan setiap hal yang bisa menjadikan nilai tambahan terhadap harga, apabila hal tersebut tidak diperhatikan dapat mengakibatkan putusya akad.

- c) Madzhab Syafi'i berpendapat bahwa *murabahah* diharamkan apabila pemberitahuan harga pokok dan keuntungan dilakukan setelah menetapkan harga jual dan kesepakatan tersebut dilakukan secara terang-terangan. Tetapi apabila penjual berkata sehingga menyebutkan harganya dengan samar, hal demikian bukan termasuk kesepakatan terhadap harga karena akadnya dilakukan tidak secara jelas, maka hal tersebut tidak diharamkan.
- d) Madzhab Hambali berpendapat bahwa *murabahah* diharamkan apabila, pemberitahuan harga pokok ditambah keuntungan kepada pihak pembeli (tawar menawar) dilakukan setelah adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli terhadap akad yang dilakukan secara terang-terangan atau jelas.⁶

Jumhur ulama sepakat bahwa jual beli itu ada dua macam : jual beli tawar menawar (*musawamah*) dan jual beli *murabahah*. Mereka sepakat bahwa jual beli *murabahah* ialah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham.⁷ *Murabahah* juga didefinisikan oleh Ibnu Rusyd sebagai jual beli dengan harga pokok ditambah *margin* keuntungan

⁶*Ibid.*

⁷Ibnu Rusyd, *op.cit*, hlm. 45.

dimana penjual memberi tahu kepada pembeli tentang harga pokok barang, dan pembeli membelinya dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan sesuai kesepakatan.⁸

2. Dasar Hukum Murabahah

Transaksi dengan akad *murabahah* juga dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para Sahabatnya secara sederhana yaitu pada abad pertengahan. misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu, berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya. Seperti jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata, “belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian”, lalu orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Atau dengan suatu contoh perkataan : saya membeli barang sepuluh dinar dan dengan keuntungan satu dinar atau dua dinar, dan kemudian orang yang membeli berkata: keuntungan kamu dari aku dua dirham disetiap dinarnya.⁹

Murabahah adalah pengembangan dari jual-beli, contohnya kredit pemilikan rumah menggunakan akad *murabahah* yang merupakan pengembangan dari jual-beli, dan pembiayaan tersebut yaitu mengandung riba yang termasuk riba khafi, hukumnya haram lisaddi al-zari'ah tetapi karena sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh golongan ekonomi lemah,

⁸*Ibid, Bidayatul al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtashid*, ttp: Dar Al-Fikr, tth, hlm. 161.

⁹Bank Muamalat Indonesia, *Fiqh Muamalat Perbankan Syari'ah (Terjemahan dari Al Fiqh Al Islam wa Adillatuhu karya Dr Wahbah Zuhaili)*, Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 1999.

maka hukumnya menjadi boleh atas dasar hajat atau maslahat.¹⁰ Sedangkan dasar hukum *murabahah* juga menggunakan *maslahah al-mursalah*, kaidah menyatakan :

ما حرم لسد الذريعة أبيح للحاجة أو المصلحة

“*Sesuatu yang diharamkan karena antisipasi dibolehkan karena hajat dan kemaslahatan*”.¹¹

Untuk bisa menjadikan *maslahah al mursalah* sebagai dalil dalam menetapkan hukum, beberapa imam mazhab menyampaikan beberapa pendapatnya diantaranya yaitu mazhab Maliki dan Hambali mensyaratkan tiga hal, yaitu:

- a. Kemaslahatan itu sejalan dengan kehendak syarak dan termasuk dalam jenis kemaslahatan yang didukung nas secara umum.
- b. Kemaslahatan itu bersifat rasional dan pasti, bukan sekedar perkiraan, sehingga hukum yang ditetapkan melalui *maslahah al mursalah* itu benar-benar menghasilkan manfaat dan menghindari atau menolak kemudharatan.
- c. Kemaslahatan itu menyangkut itu kepentingan orang banyak, bukan kepentingan pribadi atau kelompok kecil tertentu.¹²

Mazhab Syafi'i pada dasarnya juga menjadikan maslahat sebagai salah satu dalil syarak. Ada beberapa syarat yang dikemukakan al-Ghazali

¹⁰Chuzaimah T. Yanggo dkk, *Problematika Hukum Islam Kontemporer*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2004, hlm. 73-74

¹¹Alaidin Kato, *Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006, hlm. 113-114.

¹²*Ensiklopedi Hukum Islam*, editor Abdul Aziz Dahlan, *et al*, Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, Cet. 1, 1996, hlm. 1146-1147.

terhadap kemaslahatan yang dapat dijadikan hujjah dalam melakukan *istimbat*. *Pertama*, maslahat itu sejalan dengan jenis tindakan-tindakan syarak. *Kedua*, maslahat itu tidak meninggalkan atau bertentangan dengan nas syarak. *Ketiga*, maslahat itu termasuk ke dalam kategori maslahat yang *ad-daruriyah*, baik menyangkut kemaslahatan pribadi maupun kemaslahatan orang banyak.¹³

Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam *murabahah* pembelian perumahan model kredit kepemilikan rumah mengandung riba, yang termasuk riba khafi diharamkannya itu sebagai antisipasi kepada riba yang besar. Namun karena sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh golongan ekonomi lemah, maka hukumnya menjadi boleh atas dasar hajat atau maslahat.¹⁴ Keuntungannya, *pertama* bagi pembeli adalah adanya keringanan dalam proses pembayaran yang dapat dilakukan dengan cara angsuran. *Kedua*, pembeli dapat mengukur batas kemampuan dalam menentukan nilai angsuran yang harus dibayarkan kepada penjual. *Ketiga*, bagi penjual berbentuk margin keuntungan yang lebih tinggi di bandingkan dengan proses pembelian secara tunai (*cash*).¹⁵

3. Syarat Murabahah

Murabahah menurut Dr. Wahbah Zuhaili dibutuhkan beberapa syarat antara lain:

a) العلم بالثمن الأول

¹³Ibid.

¹⁴Alaiddin, *op.cit*, hlm. 113-114.

¹⁵Chuzaimah, *op.cit*, hlm. 73-74.

Mengetahui harga pertama (harga pembelian), Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian.

b) العلم بالريح

Mengetahui besarnya keuntungan, Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (tsaman).

c) ان يكون رأس المال من المثليات

Modal hendaknya berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.

d) ألا يترتب على المراجعة في اموال الربا وجود الربا بالنسبة للثمن الاول

Sistem murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama. Seperti membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem murabahah.

e) ان يكون العقد الاول صحيحا

Transaksi pertama haruslah sah secara syara', Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara murabahah, karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan dan hak milik jual beli yang tidak sah ditetapkan dengan nilai barang atau dengan barang yang semisal bukan dengan harga, karena tidak benarnya penamaan.¹⁶

¹⁶*Ibid.*

B. Murabahah dalam Perbankan Syari'ah

Murabahah merupakan salah satu bentuk pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syari'ah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif, maupun yang bersifat konsumtif.¹⁷ Bank syari'ah umumnya mengambil *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Dalam teknis perbankan, bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen ditambah keuntungan (*mark up*).¹⁸ Kedua belah pihak juga harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran serta harga jual dicantumkan dalam akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan secara angsuran (*muajjal*) dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad,¹⁹ sedangkan pembayaran dilakukan oleh nasabah biasanya dalam bentuk angsuran, meskipun tidak dilarang untuk membayar secara tunai.²⁰

Murabahah sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syari'ah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba).²¹ Perjanjian *murabahah* dalam Perbankan Syariah adalah salah satu bentuk akad jual beli yaitu suatu akad jual beli antara bank dan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga

¹⁷Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, Cet. 1, 2007, hlm. 26.

¹⁸Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah (Deskripsi dan Ilustrasi)*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003, hlm. 58-59.

¹⁹Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh Dan Keuangan (edisi kedua)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet. Ke-1, 2004, hlm. 88.

²⁰Gemala Dewi, *et al.*, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, Cet. 1, 2005, hlm. 161.

²¹Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, Cet ke-II, 2004, hlm. 138-140.

yang telah disepakati bersama. Bank akan mengadakan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuntungan yang diharapkan dan untuk memastikan bahwa nasabah serius untuk membeli barang, bank dapat mensyaratkan nasabah untuk lebih dahulu membayar uang muka.²²

Transaksi *murabahah* juga dilakukan oleh Rasulullah SAW, dan para Sahabatnya secara sederhana pada abad pertengahan, misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu, berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.²³ Bank syari'ah pada umumnya telah menggunakan *murabahah* sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada bank syari'ah di Indonesia, portofolio pembiayaan *murabahah* mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syari'ah, seperti di Malaysia, Pakistan.²⁴

Ciri dasar kontrak *murabahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut:

- 1) Si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- 2) Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.

²²Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, Cet. Ke-4, 2006, hlm. 23.

²³Adiwarman Karim, *op. cit.*, hlm. 65.

²⁴Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah (edisi revisi)*, Yogyakarta: Unit penerbit dan percetakan (UPP) AMPYKPN, 2005, hlm. 138-140

- 3) Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- 4) Pembayaranannya ditangguhkan. *Murabahah* seperti yang dipahami di sini, digunakan dalam setiap pembiayaan di mana ada barang yang bisa diidentifikasi untuk dijual.²⁵

Transaksi *murabahah* merupakan salah satu skim pembiayaan yang banyak digunakan oleh kalangan perbankan syari'ah untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Selain mudah diaplikasikan skim ini tergolong aman bagi bank dan lebih mudah dalam melakukan analisa persetujuan pembiayaan.²⁶ Sebelum menyalurkan pembiayaan *murabahah* diberikan maka bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penelitian mendalam terhadap calon nasabah sehingga layak mendapat pembiayaan. Sehingga jaminan hanya berfungsi untuk berjaga-jaga atau untuk melindungi pembiayaan apabila macet.²⁷

Ada beberapa prinsip-prinsip penilaian pembiayaan *murabahah* yang sering dilakukan yaitu dengan faktor 5C, analisis 7P, prinsip 3 R dan Penilaian pembiayaan tentang Studi Kelayakan.

1) Faktor 5 C yaitu:

a) *Capital*

²⁵*Ibid*, hlm. 138-140.

²⁶*Ibid*.

²⁷Wikipedia Bahasa Indonesia Ensiklopedia Bebas, lihat di <http://id.wikipedia.org/wiki/murabahah>

Penilaian pada aspek ini diarahkan pada kondisi keuangan nasabah. analisis kapital itu dimaksudkan untuk dapat menggambarkan capital structure debitur, sehingga bank dapat melihat modal debitur sendiri yang tertanam pada bisnisnya dan berapa jumlah yang berasal dari pihak lain (kreditur dan supplier) agar tanggung jawabnya terhadap kredit dari bank proporsional.²⁸

b) *Character*

Untuk mengetahui sifat-sifat positif/negatif dari para calon debitur bank harus melakukan survei, studi, dan riset terhadap tingkah-laku, terutama mengenai tanggung jawab atau setiap kewajiban yang diperjanjikan.

c) *Collateral*

Collateral adalah jaminan kredit yang mempertinggi tingkat keyakinan bank bahwa debitur dengan bisnisnya mampu melunasi kredit, di mana agunan merupakan jaminan tambahan jika bank menganggap aspek-aspek yang mendukung usaha debitur lemah. Jaminan tambahan ini terlepas dari objek kredit dan dapat berupa kekayaan lain dari debitur atau jaminan dari pihak ketiga.

d) *Condition of economy*

Kondisi yang dipersyaratkan adalah bahwa kegiatan usaha debitur mampu mengikuti kondisi ekonomi dan usaha masih mempunyai prospek ke depan selama kredit masih dinikmati oleh debitur.

e) *Capacity*

²⁸Moh. Tjoekam, *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial (Konsep Teknik dan Kasus)*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Umum, 1999, hlm. 94.

Yang dimaksud dengan kapasitas di sini adalah gambaran mengenai kemampuan debitur untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya.

Dengan factor 5C di atas tanpa perlu melakukan penghitungan yang lebih dalam walaupun dengan tetap memegang teguh prinsip kehati-hatian (*prudent*).²⁹

2) Penilaian pembiayaan *murabahah* dengan analisis 7 P yaitu:

a) *Personality*

Adalah penilaian kepribadian atau tingkah laku calon nasabah.

b) *Party*

Yaitu mengklasifikasikan calon nasabah berdasarkan modal, loyalitas serta karakter. Sehingga calon nasabah pada suatu klasifikasi akan mendapatkan fasilitas pembiayaan yang berbeda dengan calon nasabah klasifikasi lain.

c) *Purpose*

Untuk mengetahui tujuan calon nasabah mengambil pembiayaan *murabahah*.

d) *Prospect*

Untuk menilai usaha calon nasabah di masa mendatang apakah menguntungkan atau tidak.

e) *Payment*

²⁹*Ibid.*

Adalah bagaimana cara atau dari sumber mana saja calon nasabah akan mengambil pembiayaan *murabahah*.

f) *Profitability*

Untuk menganalisis kemampuan nasabah mencari laba atau keuntungan.

g) *Protection*

Untuk menjaga pembiayaan *murabahah* melalui suatu perlindungan seperti jaminan barang atau asuransi.³⁰

3) Dalam menyalurkan pembiayaan pihak bank juga menggunakan prinsip 3 R yaitu:

a) *Return*

Yaitu hasil yang diperoleh debitur, artinya perolehan tersebut mencukupi untuk membayar pembiayaan beserta bagi hasil atau margin keuntungan.

b) *Repayment*

Yaitu kemampuan pihak debitur untuk membayar kembali.

c) *Risk bearing ability*

Yaitu kemampuan menanggung resiko. Misalnya jika terjadi hal yang diluar antisipasi kedua belah pihak (pembiayaan macet), untuk itu harus diperhitungkan apakah jaminan sudah cukup aman untuk mencukupi resiko tersebut.³¹

4) Penilaian pembiayaan tentang Studi Kelayakan, yaitu:

a) Aspek Hukum, untuk menilai keabsahan dan keaslian berbagai dokumen milik calon nasabah.

³⁰Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003, hlm. 93-94.

³¹Moh. Tjoekam, *op.cit*, hlm. 97.

- b) Aspek Pasar dan Pemasaran, untuk menilai prospek usaha saat ini maupun usaha di masa yang akan datang.
- c) Aspek Keuangan, untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usaha melalui pertimbangan rasio-rasio keuangan.
- d) Aspek Operasi atau Teknis, untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha dan kapasitas produksi yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimiliki.
- e) Aspek Manajemen, untuk menilai kualitas dan kuantitas sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan calon nasabah.
- f) Aspek Ekonomi dan Sosial, untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dari usaha calon nasabah terhadap masyarakat.
- g) Aspek AMDAL, untuk menilai dampak lingkungan yang akan timbul akibat adanya usaha calon nasabah serta pencegahan terhadap dampak tersebut.³²

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi *murabahah* meliputi hal-hal berikut:

- 1) Jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada di tangan si penjual).
- 2) Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditi, semua harus diketahui oleh pembeli saat transaksi.

³²Kasmir, *op.cit*, hlm. 98-100.

- 3) Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan, baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat *murabahah*.
- 4) Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan.³³

Jadi *murabahah* adalah transaksi jual beli barang antara bank dan nasabah. Tambahan biaya (keuntungan) bagi bank dirundingkan dan ditentukan di muka antara bank dan nasabah. Barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan. Bank boleh meminta agunan tambahan. *Murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada perjanjian *murabahah* atau *mark-up*, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark-up* atau keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*. Baik mengenai barang yang dibutuhkan oleh nasabah maupun tambahan biaya atau *mark-up* yang akan menjadi imbalan bagi bank, dirundingkan dan ditentukan dimuka oleh bank dan nasabah.³⁴

Keseluruhan harga barang dibayar oleh pembeli (nasabah) secara mencicil. Pemilikan (*ownership*) dari aset tersebut dialihkan kepada nasabah (pembeli) secara proporsional sesuai dengan cicilan-cicilan yang telah dibayar.

³³Gemala, *op.cit*, hlm. 112-113.

³⁴Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam (Dan Kedudukan Dalam Tata Hukum Penbankan Indonesia)*, Jakarta: Pustaka Umum Grafiti, Cet. Ke-3, 2007, hlm. 64-66.

Dengan demikian barang yang dibeli berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi. Bank diperkenankan pula meminta agunan tambahan dari nasabah yang bersangkutan.³⁵ Perlu diketahui bahwa dalam praktek perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh. Dengan menggunakan fasilitas *murabahah*, bank dapat membiayai nasabahnya untuk keperluan modal kerja atau pembiayaan perdagangan.³⁶

Hubungan Penjual dan Pembeli Teori perbankan Islam mengatakan bahwa ciri utama dalam hubungan antara bank dengan nasabah adalah kemitraan berdasarkan PLS. Dalam *murabahah*, kontrak jual beli membawa suatu hubungan debitur-kreditur antara nasabah dengan bank. Si pembeli setuju untuk membayar harga barang plus *mark-up* secara angsuran, jumlah dan tanggal jatuh tempo angsuran yang ditentukan di dalam kontrak.³⁷ Kreditur adalah pihak yang memberikan pinjaman yang dalam hal ini adalah BPR Syari'ah (sebagai penjual). Debitur adalah pihak yang menerima atau memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan yang berdasarkan prinsip syari'ah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan, dalam hal ini bapak atau ibu (sebagai pembeli).³⁸

³⁵*Ibid.*

³⁶Daeng Naja, *Hukum Kredit dan bank Garansi*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cet.1, 2005, hlm. 142-143.

³⁷Muhammad, *Teknik Perhitungan "bagi hasil dan profit margin" pada Bank Syari'ah*, Yogyakarta : UII Press, 2004, hlm. 112-113.

³⁸Yusuf Shofie, *Perlindungan Konsumen (dan instrumen-instrumen hukumnya)*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cet. Ke-2, 2003, hlm. 40-41.

Hubungan antara Bapak/Ibu sebagai pembeli dan bank sebagai penjual disebut hubungan jual-beli dan diatur dalam perikatan hukum yang dibuat oleh Notaris/PPAT berbentuk Akta Jual Beli yang pada tahap selanjutnya menjadi dasar penerbitan sertifikat. Hubungan antara Bapak/Ibu sebagai debitur dan Bank sebagai kreditur disebut hubungan utang-piutang dan diatur dalam perikatan hukum berbentuk perjanjian kredit dan akta pengakuan hutang yang dibuat oleh notaris serta dilengkapi asesoris berupa APHT/SKMHT (akta pembebanan hak tanggungan/ surat kuasa membebankan hak tanggungan).³⁹

Harga dalam pembiayaan *murabahah* Sistem Kredit Pemilikan Rumah yaitu bersifat fleksibel, dalam arti harga bisa lebih pendek. Sebaliknya bila diangsur dalam waktu yang lebih lama, harga lebih tinggi. Perbedaan jual-beli tidak tunai kredit pemilikan rumah di Indonesia dengan fiqh terletak pada penentuan kenaikan harga. Dalam fiqh tidak ditentukan berdasar prosentase (bunga), dalam KPR ditentukan berdasarkan prosentase 9%, 12%,15% dst.⁴⁰ Misalnya tuan A bermaksud mengajukan pembiayaan untuk membeli rumah kemudian mengajukan pembiayaan ke Bank Syari'ah B. Lalu Bank syari'ah B menyampaikan penawaran. Kemudian Tuan A menyetujui maka terjadilah jual beli *murabahah* sehingga hutang tuan A kepada Bank adalah sebesar harga jual yang dibayar sesuai dengan jadwal pembayaran angsuran yang telah disepakati.⁴¹

³⁹*Ibid*, hlm. 42.

⁴⁰Chuzaimah T. Yanggo, *et al*, *Problematika Hukum Islam Kontemporer*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2004, hlm. 73-74.

⁴¹Adiwarman Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*, Jakarta: IIIT Indonesia, Cet. 1, 2003, hlm. 165-172.

Murabahah sebagai suatu mekanisme jual beli dengan pembayaran tunda, dapat terjadi baik pada harga tunai dengan menghindari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditundakan untuk pembayaran, atau pada harga tunai plus *mark-up* untuk pengganti waktu penundaan pembayaran. Pembiayaan *murabahah* pada bank syari'ah umum terjadi dalam prakteknya merupakan jual beli ulang antara bank dan nasabah dengan menggunakan sistem beli dengan pembayaran tangguh, dan pengambilan margin merupakan keuntungan yang diperoleh bank. Penetapan margin (keuntungan) pada bank syari'ah merupakan selisih antara pembelian dan penjualan atas suatu barang yang diambil berdasarkan besaran pembiayaan yang telah dikeluarkan bank.⁴²

Sebaiknya penetapan margin *murabahah* dapat dilakukan dengan cara mencontoh perdagangan yang dilakukan Rasulullah pada abad pertengahan, yaitu dalam menentukan harga penjualan, rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan.⁴³ Adapun pendapatan margin *murabahah* adalah sebagai berikut:

- 1) Pendapatan margin *murabahah* merupakan pendapatan margin yang ditanggungkan yang telah dapat diakui karena telah jatuh tempo atau telah dilunasi piutang *murabahahnya*.

⁴²Muhammad, *Teknik Perhitungan*, *op.cit*, hlm. 94-97.

⁴³Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, *op.cit*, hlm. 140-141.

- 2) Jika pelunasan utang *murabahah* dilakukan dengan mengangsur maka pendapatan margin *murabahah* diakui pada saat angsuran tersebut jatuh tempo.
- 3) Jika dalam transaksi *murabahah* sebagian dana untuk membeli berasal dari nasabah pembeli maka perlakuan akuntansi terhadap sebagian dana tersebut mengikuti perlakuan akuntansi *urbun* (uang muka).
- 4) Besarnya margin *murabahah* merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli dan dapat dihitung, antara lain atas dasar rata-rata biaya operasional bank ditambah dengan keuntungan wajar yang diharapkan.⁴⁴

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.⁴⁵

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Referensi} \\ \text{Margin} \\ \text{Keuntungan} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Harga Beli} \\ \text{(Harga Pokok)} \\ \text{Bank} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Harga Jual} \\ \hline \end{array}$$

Cara yang dilakukan oleh Rasulullah dalam berdagang pada abad pertengahan dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syari'ah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*.⁴⁶ Hal penting yang perlu diingat dan dicatat, hasil perhitungan margin yang dicantumkan dalam kontrak *murabahah* dinyatakan dalam angka nominal, bukan bentuk persentasenya.

⁴⁴Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005, hlm. 100-101.

⁴⁵Adiwarman Karim, *loc.cit.*, hlm. 225.

⁴⁶Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah, loc.cit.*, hlm. 140-141.

BAB III
PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DANA
TAMBAHAN PEMBELIAN RUMAH DI BPR SYARI'AH
ARTHA SURYA BAROKAH SEMARANG

A. Profil BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

1. Sejarah Berdirinya BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dengan NPWP 02.069.799.1-508.00 berkedudukan di Jalan Singosari Timur No.1A Semarang dengan Akta Notaris Surat Keputusan Menteri Kehakiman No.C-193 HT 03.01 Tahun 1998 dan Pejabat Pembuat Akta Tanah Surat Keputusan Kepala Badan Pertanahan No. 5-XI-1996 tanggal 3 Juni 1996. Yang bertindak sebagai Pejabat Notaris adalah Muhammad Hafidh, SH dengan Pegawai Kantor Notaris Tuan Akhfad dan Muhammad Taufiq yang bertindak sebagai saksi. Pendirian BPR Syari'ah Artha Surya Barokah diawali pada tanggal 3 Agustus 2002. Tim pendiri PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah mengajukan permohonan persetujuan prinsip pendirian BPR berdasarkan prinsip syari'ah dengan Nomor Surat 010/116/ASB/XI/2002 kepada Bank Indonesia dan dilanjutkan dengan risalah pertemuan dengan pimpinan Bank Indonesia Semarang pada tanggal 16 September 2002.¹

Rancangan Akta Pendirian dan Anggaran Dasar PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah disesuaikan dengan Surat Edaran Direktur Bank

¹ Tim Pendiri PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, *Kelengkapan Dokumen dalam Rangka Permohonan Ijin Prinsip PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah*, 2002.

Indonesia No. 32/36/Kep/DIR tanggal 12 Mei 1999. Selanjutnya dilakukan dengan perubahan Anggaran Dasar dengan No. 21 pada 21 November 2002. Untuk memenuhi Surat Edaran Direktur Bank Indonesia No. 32/36/Kep/DIR tentang Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip syari'ah, maka dilakukan perubahan Anggaran Dasar Perseroan khususnya Pasal 1 ayat 1, Pasal 3 ayat 2, dan Pasal 16. Pengesahan Akta Pendirian Perusahaan berdasarkan Keputusan Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. C-16414 HT 01.01. Tahun 2003 tanggal 15 Juli 2003 berdasarkan penelitian terhadap Format Isian Akta Notaris Model 1 dan dokumen pelengkap nya serta salinan Akta No. 17 tanggal 4 Mei 2002 dan salinan Akta No. 8 Agustus 2002 dan salinan Akta No. 21 tanggal 21 November 2002 yang dibuat oleh Notaris seperti disebutkan diatas dan diterima tanggal 14 Juli 2003 telah memenuhi syarat-syarat dan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.²

Akta No.17 tanggal 24 Mei 2002 berisi tentang pendirian Perseroan Terbatas yang didirikan oleh 21 orang dengan modal dasar sejumlah 4 Milyar Rupiah dan modal disetor sejumlah 1 Milyar Rupiah dari 22 pemegang saham. Akta No. 8 tanggal 8 Agustus 2002 berisi tentang masuk dan keluarnya Perseroan serta perubahan Anggaran Dasar, 15 orang masuk sebagai persero dan 2 orang keluar dari perseroan.³ Selanjutnya dibuat Akta No. 31 Mei 2003 tentang perubahan Direksi dan Dewan Pengawas Syari'ah termasuk keterangan mengenai pemegang saham sebanyak 38 orang dan

² *Ibid.*

³ *Ibid.*

saham sejumlah 1.000 lembar dengan total nilai nominal 1 Milyar Rupiah. Permohonan izin usaha Bank perkreditan rakyat berdasarkan prinsip syari'ah PT BPRS Artha Surya Barokah tanggal 18 November 2003 diajukan kepada Dewan Gubernur Indonesia U.P Biro Perbankan Syari'ah berdasarkan persetujuan prinsip Bank Indonesia No. 5/586/BPRS tanggal 3 Mei 2003 mengenai rencana pendirian Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip syari'ah.⁴

Visi dan Misi BPR Syari'ah Artha Surya Barokah adalah sebagai berikut:

a. Visi

Terwujudnya lembaga keuangan syari'ah profesional untuk membangun perekonomian umat, yang berkeadilan dan membawa keberkahan untuk semua pihak.

b. Misi

- 1) Melaksanakan usaha bidang perbankan berdasarkan prinsip syari'ah memfasilitasi kebutuhan jasa keuangan bagi warga persyarikatan dan masyarakat untuk mencapai kesejahteraan ekonomi yang diridloi oleh Allah SWT.
- 2) Menjadikan BPRS Artha Surya Barokah sebagai lembaga perbankan yang sepenuhnya mengacu pada prinsip syari'ah.

⁴ Tim Pendiri PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, *Pengajuan Ijin PT BPRS Artha Surya Barokah*, 2003.

- 3) Membangun simpul kekuatan ekonomi bagi kesejahteraan masyarakat, dengan menempatkan diri sebagai lembaga intermediasi yang adil.
- 4) Membangun sinergi dan silaturahmi dengan *shahibul maal* dan *mudharib*, untuk membangun kinerja yang penuh barokah.
- 5) Mencari keuntungan yang wajar dan digunakan untuk kepentingan bersama. Adapun kegiatan BPRS Artha Surya Barokah adalah sebagai berikut:
 - a) Menghimpun dana dari masyarakat
 - b) Menyalurkan pembiayaan
 - c) Menerima dana dan menyalurkan zakat, infaq, shadaqah
 - d) Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan oleh BPRS sepanjang disetujui oleh Dewan Pengawas Syari'ah.⁵

2. Fungsi BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dalam Lembaga Muhammadiyah

PT Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Artha Surya Barokah merupakan lembaga intermediasi untuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Hal utama yang membedakan dengan bank konvensional adalah dalam cara menghimpun dan menyalurkan dana dari dan kepada masyarakat harus sesuai prinsip syari'ah. Peranan PT Bank

⁵ *Ibid.*

Perkreditan Rakyat Syari'ah Artha Surya Barokah adalah melakukan pendanaan pada usaha-usaha yang dilakukan masyarakat dengan mendasarkan pada perekonomian syari'at Islam. ⁶

Sumber dana yang diharapkan dapat dihimpun dari:

- a. Amal-amal usaha Muhammadiyah di kota Semarang.
- b. Pegawai profesional yang bekerja atau berinteraksi dengan amal-amal usaha Muhammadiyah seperti pegawai amal usaha Muhammadiyah, Dosen di lingkungan Perguruan Tinggi Muhammadiyah di kota Semarang, Tenaga Medis yang bekerja di Rumah Sakit milik Muhammadiyah, dan lain-lain.
- c. Masjid atau Mushala, TK, TPA yang dikelola oleh warga masyarakat.
- d. Pengusaha kecil, pedagang kaki lima, dan informasi lainnya.
- e. Calon jama'ah Haji di kota Semarang.
- f. Masyarakat muslim di kota Semarang.
- g. Pelajar atau mahasiswa muslim. ⁷

3. Produk BPR Syari'ah dan Prinsip Pengembangannya

- a. Produk-Produk Tabungan dan Deposito: ⁸

- 1) Tabungan Investasi Masyarakat (TIM)

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*

⁸ Lihat pada *Brosur Produk-Produk Tabungan dan Deposito* BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang

Tabungan perorangan yang menggunakan akad *mudharabah* untuk berbagai keperluan, tabungan tersebut dapat ditarik setiap saat membutuhkan.

2) Tabungan Aktifitas Masyarakat (TAM)

Tabungan tersebut didesain untuk menampung dana dari lembaga atau institusi yang dikembangkan oleh masyarakat. Seperti masjid, badan usaha dan badan hukum lainnya.

3) Tabungan Anak dan Remaja (TARA)

Tabungan perorangan yang dikhususkan untuk melatih anak-anak dan remaja menabung di Bank Syari'ah. Tabungan ini dapat menampung tabungan Sekolah, tabungan untuk persiapan biaya ujian akhir Sekolah, tabungan persiapan study tour dan lain-lain.

4) Tabungan Haji dan Umroh (TAHAROH)

Tabungan yang dikhususkan bagi masyarakat yang telah merencanakan pergi beribadah haji atau umroh.

5) Deposito Investasi Mudharabah (DIM)

- a) Deposito 1 bulan, nisbah bagi hasil, 45 : 55
- b) Deposito 3 bulan, nisbah bagi hasil, 50 : 50
- c) Deposito 6 bulan, nisbah bagi hasil, 53 : 47
- d) Deposito 12 bulan, nisbah bagi hasil, 57 : 43⁹

b. Produk-Produk Pembiayaan

1) Akad *Al-Murabahah* (Jual Beli)

⁹ *Ibid.*

Adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini Bank bertindak sebagai penjual dan Nasabah sebagai pembeli, pembayaran dapat dilakukan secara cicilan sesuai kesepakatan. Seperti pembelian kendaraan, renovasi rumah, pembelian mesin, alat-alat rumah tangga dll.

¹⁰Adapun jenis-jenis dari pembiayaan *murabahah* adalah :

a) Beli Bayar Angsur - Usaha (BBA-U)

Pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah* misalnya untuk menunjang kegiatan usaha dengan penambahan peralatan baru. Cara pembayaran atas pembiayaan untuk pembelian barang tersebut diangsur. Bank membayar seharga barang yang diminta nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan margin keuntungan.

b) Beli Bayar Angsur - Konsumtif (BBA-K)

Pembiayaan konsumtif (non usaha) menggunakan akad *murabahah*, dimana tagihan barang dibutuhkan nasabah dibayar terlebih dahulu oleh bank, sedangkan nasabah mengangsur harga barang tersebut beserta dengan keuntungan dan jangka waktu yang disepakati.

c) Beli Bayar Angsur – Persyarikatan (BBA-Syar)

Pembiayaan khusus yang dirancang untuk membantu talangan dana bagi pegawai non PNS dan non struktural di lingkungan Amal

¹⁰*Ibid, Produk-Produk Pembiayaan Syari'ah. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.*

Usaha, dengan cara angsuran potong gaji. Pembiayaan ini nominalnya terbatas, maksimal sepuluh kali gaji bersih yang diterima setiap bulan dan angsuran maksimal 1/3 dari gaji yang diterima.¹¹

d) Beli Bayar Tangguh – Usaha (BBT-U)

Pembiayaan ini menggunakan akad *murabahah* atau *ijarah* yang digunakan untuk menunjang kegiatan usaha. Skemanya adalah bank membelikan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Nasabah membayar sekaligus pada saat jangka waktu yang disepakati jatuh tempo.

e) Beli Bayar Tangguh – Konsumtif (BBT-K)

Sama dengan BBT Usaha, hanya barang yang dibeli bukan untuk menunjang kegiatan usaha, tetapi konsumtif.

f) Beli Bayar Tangguh – Amal Usaha Masyarakat (BBT-AUM)

Pembiayaan ini juga menggunakan akad *murabahah*, untuk menunjang kegiatan amal usaha masyarakat, seperti pengadaan alat-alat laboratorium atau praktik. Skemanya adalah bank membelikan terlebih dahulu dan menjualnya kembali kepada amal usaha masyarakat tersebut beserta keuntungan yang disepakati sedangkan amal usaha masyarakat membayar pembiayaan tersebut

¹¹ *Ibid.*

pada waktu jatuh tempo, misalnya adalah setelah penerimaan mahasiswa baru.¹²

2) Akad *Al-Mudharabah*

Adapun jenis dari pembiayaan *mudharabah* adalah Pembiayaan Investasi Proyek (PIP), yaitu pembiayaan dengan skema *mudharabah* murni, dimana bank dapat membiayai satu kegiatan temporer, pada orang-orang yang benar-benar ahli dibidangnya tetapi mempunyai keterbatasan pendanaan.

3) Akad *Al-Musyarakah* (Bagi Hasil)

Tambahan Modal Usaha (TAMU)

Adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang porsinya disesuaikan dengan porsi penyertaan, atau pembiayaan untuk menunjang kegiatan usaha yang sudah berjalan agar dapat menjadi lebih baik lagi. Akad yang digunakan yaitu *syirkah (musyarakah)* dengan pola bagi hasil yang skemanya ditentukan secara bersama-sama. seperti; perdagangan, pertanian, dll.

4) Akad *Al-Qord*

Pembiayaan Kebajikan Ummat (PKU)

Adalah pembiayaan yang diperuntukkan atas keperluan darurat, dimana dananya diperoleh dari zakat, infaq, shodaqoh atas keuntungan bank. Pemberian jenis ini tidak mensyaratkan keuntungan tertentu

¹² *Ibid.*

pada bank, tetapi mensyaratkan kembali barang tersebut untuk keperluan secara bergilir.

5) Akad *Al-Ijarah* (Sewa-*Leasing*) / *Ijarah* Multi Jasa

Pembiayaan Multi Fungsi Konsumtif (PMK)

Adalah pembiayaan yang berbasis pada sewa dengan akad *ijarah*.

Bank membiayai fungsi atau manfaat yang diinginkan nasabah secara tunai. Nasabah membayar kepada bank secara angsuran, berupa harga yang telah disepakati, seperti; sewa rumah, sewa gedung, sewa toko dan juga *Ijarah* Multi Jasa seperti; talangan biaya pernikahan, talangan biaya Rumah Sakit, dll. ¹³

4. Perkembangan Produk Deposito dan Pembiayaan BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

Jumlah Nasabah Deposito

PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang

Tahun 2004-2008

a. Rekapitulasi Deposito ¹⁴

Per Tanggal 30 Desember 2004

Kode	Keterangan	Jumlah	%Nasabah	%Saldo
31	Deposito Mudharabah 1 Bulan	1 Orang	0.90%	87.17%
32	Deposito Mudharabah 3 Bulan	1 Orang	0.90%	12.82%
Jumlah		2 Orang	100.00%	100.00%

¹³ *Ibid, Produk-Produk Pembiayaan Syari'ah.*

¹⁴ Laporan Perkembangan Produk Deposito tahun 2004-2008 BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang pada Rapat Anggota Tahunan.

b. Rekapitulasi Deposito

Per Tanggal 30 Desember 2005

Kode	Keterangan	Jumlah	%Nasabah	%Saldo
32	Deposito Mudharabah 3 Bulan	3 Orang	2.70%	93.75%
34	Deposito Mudharabah 12 Bulan	1 Orang	0.90%	6.25%
Jumlah		4 Orang	100.00%	100.00%

c. Rekapitulasi Deposito

Per Tanggal 30 Desember 2006

Kode	Keterangan	Jumlah	%Nasabah	%Saldo
31	Deposito Mudharabah 1 Bulan	2 Orang	1.80%	35.35%
32	Deposito Mudharabah 3 Bulan	4 Orang	3.60%	52.52%
34	Deposito Mudharabah 12 Bulan	1 Orang	0.90%	12.12%
Jumlah		7 Orang	100.00%	100.00%

d. Rekapitulasi Deposito ¹⁵*Per Tanggal 30 Desember 2007*

Kode	Keterangan	Jumlah	%Nasabah	%Saldo
31	Deposito Mudharabah 1 Bulan	6 Orang	5.40%	28.04%
32	Deposito Mudharabah 3 Bulan	6 Orang	5.40%	12.18%
33	Deposito Mudharabah 6 Bulan	1 Orang	0.90%	5.25%
34	Deposito Mudharabah 12 Bulan	5 Orang	4.50%	54.51%
Jumlah		18 Orang	100.00%	100.00%

¹⁵ *Ibid.*

e. Rekapitulasi Deposito ¹⁶*Per Tanggal 15 Desember 2008*

Kode	Keterangan	Jumlah	%Nasabah	%Saldo
31	Deposito Mudharabah 1 Bulan	13 Orang	11.71%	17.49%
32	Deposito Mudharabah 3 Bulan	14 Orang	12.61%	18.82%
33	Deposito Mudharabah 6 Bulan	7 Orang	6.30%	12.95%
34	Deposito Mudharabah 12 Bulan	14 Orang	12.61%	50.71%
Jumlah		48 Orang	100.00%	100.00%

Jumlah Nasabah Pembiayaan

PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang

Tahun 2004-2008

a. Daftar Rekapitulasi Pembiayaan ¹⁷*Per Tanggal 30 Desember 2004*

Kode	Keterangan	Jumlah	% Nasabah	% B. DBT
51M	Murabahah	33 Orang	100.00%	100.00%
JUMLAH		33 Orang	100.00%	100.00%

b. Daftar Rekapitulasi Pembiayaan

Per Tanggal 30 Desember 2005

Kode	Keterangan	Jumlah	% Nasabah	% B. DBT
51M	Murabahah	190 Orang	98.95%	99.02%
52S	Ijarah	1 Orang	0.52%	0.81%
54Y	Musyarakah	1 Orang	0.52%	0.16%
JUMLAH		192 Orang	100.00%	100.00%

¹⁶ *Ibid.*¹⁷ Laporan Perkembangan Produk Pembiayaan tahun 2004-2008 BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang pada Rapat Anggota Tahunan.

c. Daftar Rekapitulasi Pembiayaan

Per Tanggal 30 Desember 2006

Kode	Keterangan	Jumlah	% Nasabah	% B. DBT
51M	Murabahah	308 Orang	90.85%	90.16%
52S	Ijarah	4 Orang	1.17%	2.75%
53J	Piutang Transaksi	26 Orang	7.66%	6.99%
54Y	Musarakah	1 Orang	0.29%	0.08%
JUMLAH		339 Orang	100.00%	100.00%

d. Daftar Rekapitulasi Pembiayaan

Per Tanggal 30 Desember 2007

Kode	Keterangan	Jumlah	% Nasabah	% B. DBT
51M	Murabahah	319 Orang	80.15%	85.57%
52S	Ijarah	2 Orang	0.50%	0.89%
53J	Piutang Transaksi	76 Orang	19.09%	13.45%
54Y	Musarakah	1 Orang	0.25%	0.07%
JUMLAH		398 Orang	100.00%	100.00%

e. Daftar Rekapitulasi Pembiayaan ¹⁸

Per Tanggal 15 Desember 2008

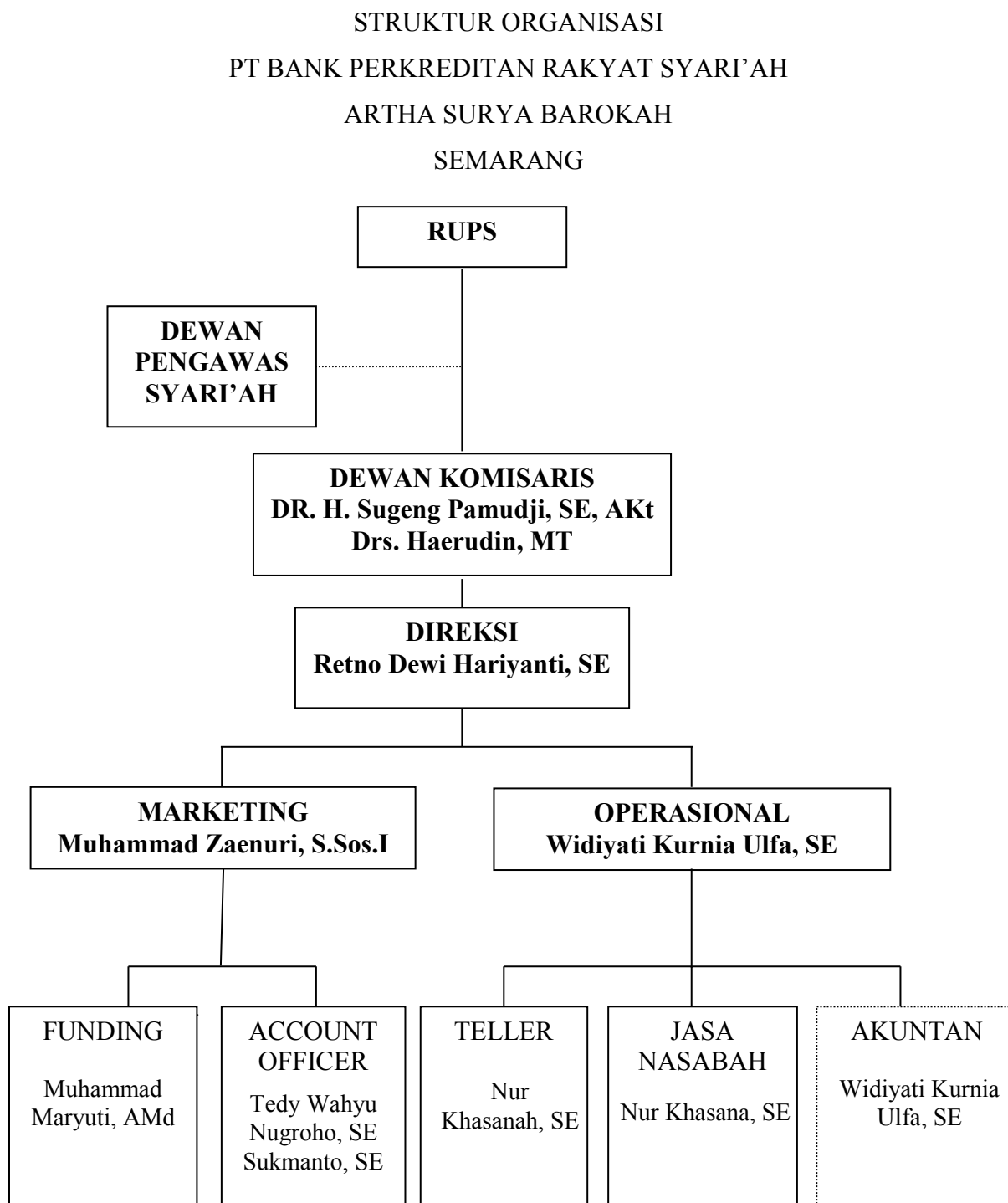
Kode	Keterangan	Jumlah	% Nasabah	% B. DBT
51M	Murabahah	312 Orang	78.00%	87.59%
53J	Piutang Transaksi	87 Orang	21.75%	12.35%
54Y	Musarakah	1 Orang	0.25%	0.05%
JUMLAH		400 Orang	100.00%	100.00%

5. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada PT BPR Syari'ah Artha Surya barokah Semarang telah menunjukkan garis wewenang dan garis tanggung jawab secara sederhana, fleksibel dan tegas sehingga mencerminkan pemisahan

¹⁸ *Ibid.*

fungsi dengan jelas.¹⁹ Adapun susunan organisasinya adalah sebagai berikut:



¹⁹ Dokumen PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang, *Struktur Organisasi (Tugas dan Wewenang) pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah*.

Uraian kerja antar bagian pada perusahaan sebagai berikut:

1. Dewan Pengawas Syari'ah

Keberadaan dewan ini adalah pembeda yang sangat jelas antara BPR konvensional dengan BPR syari'ah. Sesuai dengan SK DIR BI No.32/36/KEP/DIR/BI tanggal 13 Mei 1999, tugas DPS adalah:

- a. Mengawasi dan melakukan penilaian terhadap kegiatan usaha pembiayaan BPRS agar selalu sesuai dengan prinsip syari'ah.
- b. Dalam melaksanakan fungsinya, DPS wajib mengikuti fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN). DPS merupakan lembaga independen yang bertugas mengawasi jalannya operasional atau kebijakan pembiayaan Bank agar selalu sesuai dengan hukum syari'ah.

2. Dewan Komisaris

Tugas dan wewenang Dewan Komisaris:

- a. Mewakili para pemegang saham dalam merumuskan kebijaksanaan pembiayaan yang diusulkan oleh Direksi.
- b. Dalam kegiatan operasional, Dewan Komisaris dapat memberikan persetujuan atas pembiayaan khusus yang diajukan Direksi.

3. Direksi

Tugas dan wewenang Direksi:

- a. Bertanggung jawab atas mekanisme pembiayaan dengan membuat acuan buku yang menjamin sistem, organisasi, dan usaha pembiayaan agar dapat berkembang dengan baik.²⁰

²⁰ *Ibid.*

- b. Bertanggung jawab atas keselamatan asset perusahaan dengan meminimalkan resiko usaha.
 - c. Bertanggung jawab atas pengamanan kepentingan pemegang saham, deposan atau penabung, pengurus atau karyawan, *mudharib* atau nasabah pembiayaan secara adil.
 - d. Bertanggung jawab atas kesesuaian operasional pembiayaan dengan sistem syari'ah yang berlaku.
4. Teller dan Kassa
- a. Melayani dan mencatat transaksi masuk dan keluar serta menata bukti transaksi berdasarkan urutan. Dalam hal jumlah penarikan besar dan di luar kewenangan, teller meminta persetujuan pejabat di atasnya terlebih dahulu.
 - b. Membuat *Proof Sheet* yang berisi balancing antar transaksi dan jumlah transaksi.
 - c. Teller bertanggung jawab kepada Direktur Operasional.
5. Akuntansi
- a. Mencatat perubahan atau mutasi pada setiap kartu rekening buku besar, kartu rekening sub buku besar, kartu transaksi pada kartu penghasilan dan kartu biaya, rekap mutasi buku besar.
 - b. Memberi masukan kepada Direksi mengenai posisi keuangan, tingkat kesehatan bank, dan merupakan bagian dari Tim Manajemen Bank dalam menentukan prioritas pembiayaan.²¹

²¹ *Ibid.*

6. Administrasi Pembiayaan

- a. Menata usahakan pembiayaan, baik yang telah disalurkan maupun yang akan segera disalurkan.
- b. Menyiapkan formulir permohonan pembiayaan dan menyimpan lampiran permohonan pembiayaan nasabah.
- c. Mencatat dan memberi nomor formulir pembiayaan yang masuk kemudian mengajukan kepada pejabat berwenang dan diteruskan kepada *Account Officer* (AO).
- d. Mengajukan rekomendasi tim pembiayaan untuk diajukan kepada Direksi.
- e. Menyiapkan berbagai dokumen pencairan dana pembiayaan yang telah disetujui.
- f. Membuat daftar nominatif nasabah pembiayaan secara lengkap untuk memantau aktifitas angsuran oleh *Account Officer* (AO).
- g. Membuat daftar pembiayaan yang diklasifikasikan berdasarkan jangka waktu, jenis usaha, (sendi ekonomi), kolektifitas, serta bukti debetnya sebagai data pendukung Laporan bulanan.

7. Jasa Nasabah

- a. Bertanggung jawab atas bukti validitas mutasi pada kartu tabungan dan atau buku tabungan milik nasabah.
- b. Bertanggung jawab penuh atas material yang digunakan.²²

²² *Ibid.*

- c. Menghitung porsi bagi hasil dan mendistribusikan pada tiap-tiap rekening, juga bertanggung jawab terhadap validitas data atas saldo-saldo terakhir nasabah.
8. Bagian Pembiayaan atau *Account Officer* (AO)
- a. Mencari calon nasabah potensial
 - b. Melakukan pemeriksaan lapangan atas Surat Permohonan Pembiayaan yang telah didisposisi pejabat berwenang.
 - c. Menentukan akad pembiayaan yang akan dipakai, skema pembiayaan, dan skema angsuran dengan persetujuan pihak Bank dan Nasabah.
 - d. Menyusun analisa kuantitatif dan kualitatif atas kinerja calon nasabah dan mengusulkannya kepada pejabat berwenang.
 - e. Bersama administrasi pembiayaan, menyiapkan dokumen yang diperlukan dalam pencairan dana.
 - f. Memantau kelangsungan dan kelancaran angsuran, memantau dan menyelesaikan angsuran pembiayaan kurang lancar, bermasalah, dan pembiayaan macet. Untuk pembiayaan bermasalah dan macet, *account officer* (AO) harus berusaha untuk segera mengamankan aset milik bank.
 - g. Memberi daftar *nominative* berdasarkan tanggal angsuran dan atau berdasarkan domili.²³

²³ *Ibid.*

- h. Memantau funding atau penghimpunan dan pemasaran dana pihak ketiga.
 - i. Melakukan penagihan dari rumah ke rumah bagi nasabah yang teridentifikasi pembayaran tidak tertib.
9. Marketing dan Penghimpunan Dana Pihak Ketiga
- a. Mencari calon nasabah potensial, baik lembaga atau perorangan untuk menitipkan dananya di Bank dalam bentuk tabungan dan atau deposito.
 - b. Dapat bergabung dengan pembiayaan, dengan meminta nasabah menabung secara rutin dan pada waktu angsuran jatuh tempo, tabungan di *overbooking* menjadi setoran angsuran.²⁴

B. Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah Pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

Prosedur pemberian kredit, sebelum debitur memperoleh kredit terlebih dahulu harus melalui tahap-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal kredit dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan kredit dikucurkan. Tahap-tahapan dalam memberikan kredit ini dikenal dengan prosedur pemberian kredit. Tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit diterima atau ditolak. Dalam menentukan kelayakan suatu kredit maka dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam. Apabila dalam

²⁴ *Ibid.*

penilaian mungkin ada kekurangan maka pihak Bank dapat meminta kembali ke nasabah atau bahkan langsung ditolak.²⁵

Langkah-langkah pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut :

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank syari'ah.
- b. Jika bank syari'ah menerima permohonan tersebut, bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang atau pihak ketiga. Bank membeli barang keperluan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- c. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual sebesar harga beli plus margin/keuntungannya. Nasabah harus membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat. Kemudian, kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad/perjanjian tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- e. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

Murabahah dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah menggunakan sistem pembiayaan dengan total harga – uang muka = harga yang dibayar oleh BPR Syari'ah Artha Surya Barokah. Harga beli (harga pokok bank) kemudian ditambah dengan margin keuntungan

²⁵ Informasi ini didapat oleh penulis saat wawancara dengan Bapak M. Zaenuri, S.Sos.I selaku Co. Marketing pada tanggal 15 Desember 2008 jam 16.30-17.00 WIB di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang

menghasilkan harga jual. Dalam jual beli *murabahah* tersebut bank dibolehkan meminta nasabah untuk menyediakan jaminan dan atau membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Hal ini untuk menghindari cidera janji dari nasabah.²⁶

C. Status Debitur dalam Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah Pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

Sebagai debitur nasabah disyaratkan atau diharuskan memberikan agunan, misalnya rumah dan tanah dalam hal nasabah sebagai debitur kredit pemilikan rumah suatu bank. Itupun nilainya harus diatas pinjaman pokok yang diberikan bank guna mengantisipasi kemungkinan jatuhnya nilai agunan. Artinya bank tidak boleh dirugikan oleh kredit macet nasabah. Namun, sebagai nasabah tidak perlu takut lagi dengan statusnya sebagai debitur. Karena dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah PT BPRS Artha Surya Barokah memberikan perlindungan nasabah yaitu berupa jaminan asuransi PT Takaful Syari'ah Indonesia. Jadi perlindungan terhadap debitur sebagai nasabah bank diberikan secara memadai.²⁷

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Informasi* ini didapat oleh penulis saat wawancara dengan Bapak M. Zaenuri, S. Sos. I, *op.cit.*

D. Praktek dan Permasalahan dalam Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

1. Praktek Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

Dalam praktek pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah nasabah datang untuk mengajukan permohonan pembiayaan pembelian rumah kepada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah. Setelah BPR Syari'ah Artha Surya Barokah menerima permohonan tersebut kemudian BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dan nasabah mengadakan akad perjanjian dengan ketentuan harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang menjadikan harga jual dengan kesepakatan bersama. Namun, BPR Syari'ah Artha Surya Barokah harus mengadakan barang dengan membeli terlebih dahulu rumah yang dipesan nasabah secara sah dengan *supplier* atau pihak ketiga. Barang diserahkan kepada nasabah segera setelah akad.²⁸ Dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah ada syarat-syarat dan ketentuannya, yakni sebagai berikut:

a. Persyaratan dan ketentuan dalam pembiayaan yaitu :

- 1) Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- 2) Foto copy KTP suami-istri yang masih berlaku
- 3) Foto copy KTP orang tua bila masih lajang
- 4) Foto copy Kartu Keluarga

²⁸ Observasi pada tanggal 15 Desember 2008 jam 16.30-17.00 WIB di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

- 5) Foto copy agunan:
 - a) BPKB kendaraan disertai foto copy STNK sepeda motor min. Th. 2000, mobil min. Th. 1997
 - b) SERTIFIKAT SHM/ HGB disertai SPPT PBB terakhir
 - 6) Slip Gaji terakhir untuk pegawai swasta
 - 7) Bersedia di survey (rumah atau tempat usaha)
 - 8) Mengajukan permohonan pembiayaan yang berisi:
 - a) Identitas pemohon yang jelas (nama, no. KTP, alamat rumah, no. telp., pekerjaan dan lain-lain)
 - b) Besarnya pembiayaan
 - c) Tujuan penggunaan dana
 - d) Kondisi ekonomi
 - e) Agunan
- b. Biaya-biaya sebelum akad
- 1) Biaya administrasi :
 - 2) Biaya notaris (Legalitas Akad) sesuai Plafon Pembiayaan (khusus agunan SERTIFIKAT)
 - 3) Biaya materai
 - 4) Biaya asuransi sesuai tabel
 - 5) Membuka rekening tabungan minimal 1 (satu) kali angsur.²⁹

²⁹ *Ibid.*

2. Permasalahan dalam Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah

Permasalahan yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah tidak berasal dari pihak bank saja, dari pihak nasabah juga sering terjadi. Walaupun pada kenyataannya faktor yang mempengaruhi timbulnya transaksi *murabahah* adalah karena nasabah memerlukan pembiayaan ini. Permasalahan yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah adalah sebagai berikut:

1. Pengajuan *plafon* atau pengajuan pembiayaan kredit oleh nasabah kepada bank diatas 200 juta rupiah
2. Jangka waktu terbatas 3 tahun
3. Barang yang dibeli dan nasabah berada di luar kota

Sedangkan permasalahan yang sering terjadi dari pihak nasabah adalah karena jangka waktu terbatas yaitu 3 tahun sehingga nasabah sering melakukan tunggakan dalam pembayaran.³⁰

Langkah-langkah yang dilakukan bank dalam menghadapi nasabah yang melakukan tunggakan yakni sebagai berikut :

- a) Memberitahukan kepada nasabah melalui telepon supaya membayar dalam jangka waktu 2-3 bulan dengan melihat kondisi nasabah.

³⁰ *Informasi* ini didapat oleh penulis saat wawancara dengan Bapak M. Zaenuri, S. Sos. I, *loc.cit.*

- b) Apabila dalam jangka waktu 2-3 bulan nasabah belum melakukan kewajibannya maka petugas dari pihak bank langsung datang ke rumah dengan memberitahukan informasi tunggakan.
- c) Dilanjutkan ketika tidak datang membayar, bulan selanjutnya panggilan bank kepada nasabah kemudian nasabah membuat alasan dengan surat perjanjian.
- d) Apabila tidak dilaksanakan maka bank menyurati kembali nasabah supaya datang dan membuat konsekuensi atau bank memanggil nasabah kembali dengan panggilan agunan.³¹

³¹ *Ibid.*

BAB IV
ANALISIS TERHADAP PRAKTEK PEMBIAYAAN MURABAHAH
DANA TAMBAHAN PEMBELIAN RUMAH
DI BPR SYARIAH ARTHA SURYA BAROKAH SEMARANG

A. Analisis Sistem Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang

Produk *murabahah* dibangun atas dasar prinsip jual-beli dengan penempatan keuntungan (*profit*) yang sudah jelas besarnya ditentukan di awal perjanjian. Teori “jual-beli” selalu didasarkan atas margin keuntungan walaupun pada tingkat minimal. Orientasi yang dibangun oleh teori “jual-beli” adalah mengejar keuntungan (*profit*) dan tidak ada satupun seorang pedagang yang berorientasi mengejar kerugian (*loss*). Posisi BPR Syariah tidak jauh berbeda seperti “pedagang” yang mengambil keuntungan dari hasil menjual barang dagangannya kepada nasabah yang memerlukannya. Oleh karena itu, BPR Syariah akan selalu mendapat keuntungan dari penjualan barang melalui model *murabahah* dengan asumsi masih ada nasabah yang mau membeli barang dagangan yang ditawarkan oleh BPR Syariah.¹

Begitu juga *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dalam menetapkan margin keuntungan

¹ Wikipedia Bahasa Indonesia Ensiklopedia Bebas, lihat di <http://id.wikipedia.org/wiki/murabahah>.

berdasarkan kesepakatan bersama antara BPRS dan nasabah, sehingga menghasilkan harga jual yang dinilai tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan harga pokok. Supaya nasabah tidak merasa keberatan dengan pembayaran angsuran dan bank juga tidak dirugikan karena adanya tunggakan pembayaran dari nasabah. Sistem jual-beli *murabahah* yang diaplikasikan di BPR Syariah Artha Surya Barokah terlihat berbeda dari *murabahah* yang diperkenalkan oleh para ulama klasik, di mana *murabahah* dalam LKS (BPRS) terdiri dari tiga pelaku transaksi, yaitu : *Al-amiri bi syira* (pemesan/ nasabah), Lembaga Keuangan Syariah (BPR) dan *Baai'i* (pemasok). Sedangkan *murabahah* klasik hanya terdiri dari dua pelaku, yaitu Pembeli dan Penjual.

Secara *naturnya* transaksi jual beli ini bank dapat memiliki barang persediaan yang dapat diperjualbelikan, akan tetapi karena kendala teknis dan biaya, maka bank melakukan transaksi jual beli kepada nasabah dengan didukung oleh *supplier* (penyedia barang) dan pihak ketiga lainnya sehingga di satu sisi memudahkan bagi bank dan di sisi lain berpotensi kepada resiko yang harus ditanggung oleh bank dan nasabah. Dengan adanya transaksi jual beli *murabahah* ini maka akad yang dilakukan antara bank dan nasabah berimplikasi kepada hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh pihak bank dan nasabah,² yaitu :

² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, Cet. 1, 2007, hlm. 247-248.

- a) Bank berkewajiban menyediakan barang yang dibeli oleh nasabah baik dengan cara membelikan langsung atau meminta nasabah untuk membantu membelikan (*wakalah*) barang yang dibutuhkannya.
- b) Bank berkewajiban menyerahkan barang tersebut pada saat akad sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan oleh nasabah.
- c) Bank harus transparan mengenai harga beli sebenarnya barang tersebut.
- d) Nasabah berkewajiban membayar kepada bank sebesar harga jual yang telah disepakati baik dengan cara yang telah disepakati pula misalnya dengan cara tunai atau angsuran.
- e) Nasabah dapat menolak/membatalkan jual beli sebelum ditandatanganinya akad pembiayaan.
- f) Nasabah dapat memberikan uang muka kepada bank yang diperhitungkan sebagai pengurang harga beli dari bank.
- g) Bank dapat meminta jaminan kepada nasabah untuk menjamin kelancaran pembayaran angsurannya.³

Dengan adanya beberapa hak dan kewajiban tersebut maka bank dan nasabah harus pandai memposisikan dirinya dalam rangka melaksanakan hak dan kewajibannya. Karena setelah akad tersebut ditandatangani sebagai implikasi dari *ijab qabul*, maka nasabah dan bank telah terikat dalam akad yang mereka sepakati dan sekaligus tunduk kepada hukum positif dan hukum Islam. Untuk mengamankan transaksinya bank dan nasabah dapat melakukan transaksi

³ *Ibid.*

pengikatan secara *notariil* sehingga notaris menerbitkan akta *murabahah* yang mempunyai kekuatan pembuktian yang kuat. Masalahnya adalah pihak bank, nasabah dan notaris harus mempunyai pengetahuan yang mendalam mengenai aspek hukum positif dan hukum Islam sebagai dasar mereka dalam membuat *draft* perjanjian/akad pembiayaan agar keduanya tidak saling bertentangan bahkan mungkin saling mengisi sehingga antara bank dan nasabah mempunyai kedudukan yang sama di mata hukum (*al musawamah*) tidak ada yang saling dirugikan dalam perjanjian yang dibuat dan telah membutuhkan biaya yang relatif mahal tersebut.⁴

Menurut hemat penulis dari penjelasan di atas terlihat jelas bahwa dalam praktek *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah yang mempunyai peran aktif adalah pihak nasabah. Di mana pihak nasabah awalnya meminta bantuan kepada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah untuk pengadaan suatu barang sesuai dengan spesifikasi yang diperlukannya. Setelah BPR Syari'ah Artha Surya Barokah sepakat dan setuju dengan apa yang diinginkan oleh nasabah, pihak BPR Syari'ah Artha Surya Barokah mengadakan barang dengan cara membeli barang tersebut pada pihak ketiga. Kemudian barang tersebut dijual lagi ke nasabah setelah ditentukan tingkat keuntungannya. Pihak BPR Syari'ah Artha Surya Barokah mendapat keuntungan dari selisih harga penjualan dengan harga pembelian.

⁴ Wikipedia, *op.cit.*

Praktek *murabahah* pada BPR Syariah sekilas tidak jauh beda dengan model pembelian kredit yang biasa diterapkan oleh komunitas tertentu di masyarakat. Pada dasarnya praktek jual-beli *murabahah* merupakan pengembangan produk (*product development*) dari model jual-beli yang sudah biasa dikenal (*ma'ruf*) di tengah-tengah masyarakat dengan penekanan pada cara pembayaran yang dilakukan secara tangguh (*tidak tunai*) baik secara angsuran ataupun tunai pada saat jatuh tempo. Keuntungan bagi pembeli adalah adanya keringanan dalam proses pembayaran yang dapat dilakukan dengan cara angsuran. Lain dari itu, pembeli dapat mengukur batas kemampuan dalam menentukan nilai angsuran yang harus dibayarkan kepada penjual. Sedangkan keuntungan yang diperoleh penjual berbentuk margin keuntungan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan proses pembelian secara tunai (*cash*). Dalam BPR Syariah pengembangan produk *murabahah* mengharuskan adanya penyerahan secara langsung barang yang ditransaksikan kepada nasabah tanpa harus ada proses perwakilan.⁵

Praktek *murabahah* di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah ada dua pilihan yaitu, *pertama*, barang langsung dibeli oleh BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dari pihak ketiga. *Kedua*, BPR Syari'ah Artha Surya Barokah mewakilkan kepada pihak nasabah untuk melakukan pembelian sendiri barang yang diinginkan kepada pihak ketiga atas nama bank. Namun pada pilihan yang kedua

⁵ *Ibid*, Wikipedia.

menunjukkan adanya sedikit penyimpangan dari *khittah* (pakem) yang mendasari adanya transaksi *murabahah* itu sendiri. Penyimpangan itu berupa selipan akad *wakalah* dalam transaksi *murabahah*, yaitu terjadi melalui proses perwakilan antara pihak perbankan kepada nasabah. Dimana pihak perbankan mewakilkan kepada pihak nasabah untuk melakukan pembelian sendiri barang yang diinginkan kepada supplier (pihak ketiga) setelah mendapatkan uang pembelian dari bank. Praktek *murabahah* semacam ini menyerupai transaksi kredit pada perbankan konvensional. Karena dalam *murabahah* yang diselipi akad *wakalah* penyerahan bukan dalam bentuk barang tetapi dalam bentuk uang cash hal ini juga dipraktekkan dalam perbankan konvensional melalui pinjaman kredit. Dalam kasus semacam ini diperlukan adanya pengawasan yang ketat oleh Dewan Pengawas Syariah ataupun Dewan Syariah Nasional agar praktek *murabahah* sesuai dengan teori dasar yang melandasinya. Kalau tidak ada pengawasan yang ketat bisa diprediksikan keberadaan perbankan syariah di Indonesia akan menyerupai praktek perbankan konvensional yang selama ini dianggap sudah tidak sesuai dengan syari'ah.

Dalam pembiayaan *murabahah* jaminan sangatlah penting karena untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan dari pihak nasabah. Menurut pasal 8 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan dinyatakan : “Dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, bank umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas itikad dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi hutangnya atau

mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai yang diperjanjikan”. Hal yang perlu diperhatikan oleh pihak bank dalam memberikan kredit ditegaskan dalam penjelasan pasal 8 ayat 1 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang menyatakan : bahwa dalam pemberian kredit pihak bank perlu untuk menilai keadaan calon debitur berupa : watak, kemampuan, modal , agunan dan prospek usaha. ⁶

Dari pengertian tersebut sangatlah jelas terlihat bahwa jaminan/ agunan merupakan salah satu kewajiban yang dipersyaratkan oleh Undang-Undang antara bank dan nasabah. Dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari’ah Artha Surya Barokah agunan mempunyai kedudukan yang sangat penting dan tetap diperlukan walaupun bukan satu rukun atau syarat yang mutlak. Agunan tersebut biasanya berupa BPKB kendaraan disertai foto copy STNK sepeda motor min. tahun 2000, mobil min. tahun 1997, dan SERTIFIKAT SHM/ HGB disertai SPPT PBB terakhir. Perlu diketahui bahwa barang yang dibeli juga berfungsi sebagai agunan sampai pembiayaan lunas, apabila tidak bisa melunasi atau pembiayaan macet dengan ketentuan sudah diberi tambahan jangka waktu dan sampai batas akhir pembiayaan tidak bisa melunasinya juga, maka agunan tersebut dicairkan dan dijadikan sebagai pelunasan pembiayaan atau pengganti dana yang dikeluarkan oleh BPR Syari’ah Artha Surya Barokah.

⁶ *Ibid*, Wikipedia.

Hal yang paling tragis yaitu dengan adanya kenaikan suku bunga Bank Indonesia (*BI rate*) menjadi 9,25 persen awal September lalu mendorong sejumlah bank syariah menaikkan margin pembiayaan *murabahah* (jual beli). Pasalnya, meningkatnya suku bunga otoritas moneter tersebut menjadi pemicu meningkatnya bunga deposito bank konvensional. Karena itu agar margin bagi hasil deposito tetap kompetitif, bank syariah menaikkan margin pembiayaan *murabahah* mereka. Berdasarkan data publikasi BI hingga Juli lalu, pembiayaan *murabahah* mendominasi pembiayaan perbankan syariah 58,84 persen atau Rp 20,7 triliun dari total Rp 35,19 triliun. Sedangkan, saat ini, margin pembiayaan *murabahah* masih berada pada kisaran 13 persen per tahun. "Dengan naiknya BI rate, bunga kredit konvensional juga naik."⁷

Walaupun sejumlah bank syariah menaikkan margin pembiayaan *murabahah* dikarenakan adanya kenaikan suku bunga pada Bank Indonesia, tetapi BPR Syari'ah Artha Surya Barokah tidak mengambil kebijakan ini. Karena dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah tidak mengenal kenaikan atau penurunan suku bunga, sehingga harga tidak akan berubah sampai pembiayaan tersebut lunas.

Murabahah adalah merupakan kontrak jual ulang terhadap komoditas tertentu, yaitu pihak nasabah atau klien meminta kepada pihak bank untuk

⁷ Artikel BI tentang *BI Rate Kerek Margin Bank Syariah Terbatasnya ketersediaan dana membuat dana menjadi mahal*, hlm. 1. Artikel ini bisa diakses dalam website http://www.BI.com.202.67.10.226/launcher/view/mid/22/kat/38/news_id/2448, Kamis, 11 September 2008 pukul 10:47:00.

membeli komoditas tertentu. Pihak bank menjual kembali komoditas tersebut dengan harga baru, yang ditambah dengan margin yang disepakati kedua belah pihak. Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa pada kenyataannya, pembiayaan bank syari'ah lebih dititikberatkan melalui skema *murabahah*.⁸ Sehingga dalam prosesnya, pembiayaan *murabahah* bank menerima risiko-risiko misalnya, penurunan harga yang tiba-tiba dapat menyebabkan nasabah menolak untuk menerima barang. Itulah, bank bertanggungjawab terhadap barang sebelum barang itu diterima dengan aman oleh nasabah. Layanan-layanan yang diberikan oleh bank Islam, karenanya dianggap sangat berbeda dengan layanan-layanan dari bank konvensional yang benar-benar meminjamkan uang kepada nasabah untuk membeli barang.⁹ Maka dari itu perlu adanya analisis risiko karena kredit macet, dalam analisis risiko dengan akad *murabahah* ini akan dibahas dari dua sisi yaitu, dari pihak bank sebagai pemberi pembiayaan dan dari pihak nasabah sebagai penerima pembiayaan.

Hampir setiap bank mengalami kredit macet alias nasabah tidak mampu lagi untuk melunasi kreditnya. Kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh 2 faktor yaitu:

1) Dari pihak bank (pemberi pembiayaan)

Dalam hal ini pihak analisis kredit kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan

⁸ Zainuddin Ali, *op.cit*, hlm. 77.

⁹ Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Alqoud, *Perbankan Syariah* (penerjemah Burhan Subrata), Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, Cet. 1, hlm. 77-78.

dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu kredit dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak obyektif.

2) Dari pihak nasabah (penerima pembiayaan)

Kemacetan kredit yang disebabkan oleh nasabah diakibatkan dua hal yaitu :

- a) Adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet.
- b) Adanya unsur tidak sengaja, artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar akan tetapi tidak mampu dikarenakan usaha dibiayai terkena musibah misalnya banjir atau kebakaran.¹⁰

Teknik Untuk mengatasi kredit macet yaitu pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran terutama bagi kredit terkena musibah atau dengan melakukan penyitaan bagi kredit yang sengaja lalai untuk membayar. Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan beberapa metode yaitu:¹¹

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003, hlm. 101.

¹¹ *Ibid.*

- 1) *Rescheduling* yaitu dengan cara:
 - a) Memperpanjang jangka waktu kredit, dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga debitur mempunyai waktu lama untuk mengembalikannya.
 - b) Memperpanjang jangka waktu angsuran yaitu hampir sama dengan jangka waktu kredit.
- 2) *Reconditioning* dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:
 - a) Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok.
 - b) Penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.
 - c) Penurunan suku bunga, dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.
 - d) Pembebasan bunga yaitu diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.
- 3) *Restructuring* yaitu dengan cara:
 - a) Menambah jumlah kredit

b) Menambah equity yaitu dengan menyetor uang tunai dan tambahan dari pemilik.

4) Kombinasi

Merupakan kombinasi dari ketiga jenis metode yang di atas. Misalnya kombinasi antara *Restructuring* dengan *Reconditioning* atau *Rescheduling* dengan *Restructuring*.

5) Penyitaan jaminan

Adalah merupakan jalan terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak punya etikad baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.¹²

Dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah memang merupakan jual ulang yaitu dari pihak nasabah meminta kepada pihak BPR Syari'ah Artha Surya Barokah untuk membeli rumah, kemudian pihak bank mengadakan barang dengan membelinya dari pihak ketiga (*supplier*). Setelah rumah didapatkan maka pihak BPR Syari'ah Artha Surya Barokah menjual kembali rumah tersebut dengan harga baru, yang di tambah dengan margin keuntungan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Karena terlalu mudahnya BPR Syari'ah Artha Surya Barokah memberikan pembiayaan kepada nasabah maka BPRS harus siap dengan resiko yang ada, yaitu biasanya terjadi pembiayaan macet dari pihak nasabah atau

¹² *Ibid*, hlm. 101-104.

tunggakan pada pembiayaan nasabah. Maka dari itu BPR Syari'ah Artha Surya Barokah perlu melakukan penyelamatan untuk mengatasi kredit macet sehingga tidak akan menimbulkan kerugian yang cukup fatal. Penyelamatan terhadap kredit macet dilakukan dengan beberapa metode seperti yang dipaparkan di atas, namun dari beberapa metode di atas, perlu diketahui bahwa BPR Syari'ah Artha Surya Barokah menggunakan kebijakan *Rescheduling*, *Reconditioning* dan Penyitaan jaminan.

Selain risiko transaksi *murabahah*, hubungan antara bank dengan nasabah juga harus diperhatikan. Teori perbankan Islam mengatakan bahwa ciri utama dalam hubungan antara bank dengan nasabah adalah kemitraan berdasarkan PLS. *Murabahah* merupakan kontrak jual beli yang membawa suatu hubungan debitur-kreditur antara nasabah dengan bank. pembeli setuju untuk membayar harga barang plus *mark-up* secara angsuran, jumlah dan tanggal jatuh tempo angsuran yang ditentukan di dalam kontrak.¹³

Begitu juga yang berlaku pada BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, hubungan bank dengan nasabah yaitu berdasarkan kemitraan dengan tidak meninggalkan prinsip keuntungan dan kerugian. Karena BPR Syari'ah Artha Surya Barokah bukan lembaga non bank tetapi merupakan Lembaga Keuangan Syari'ah yang tentunya sebagai penjual masih mencari keuntungan namun tidak terlepas dari kerugian pula.

¹³ Muhammad, *Teknik Perhitungan "bagi hasil dan profit margin" Pada Bank Syari'ah*, Yogyakarta : UII Press, 2004, hlm. 112-113.

Kalau dicermati upaya penyehatan ekonomi kali ini semakin menempatkan debitur pada posisi tidak terlindungi. Setidaknya itulah sebagian konsekuensi paket likuidasi bank lewat sejumlah keputusan menteri keuangan RI No.524 sampai dengan 539/KMK.017/1997 tertanggal 1 November 1997. Tidak dilindunginya debitur sebagai nasabah bank, sudah terasa sejak debitur pertama kali berhubungan dengan bank, hubungan keduanya tidak seimbang. Apalagi Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan (UUP) sama sekali tidak mengenal definisi/ rumusan nasabah. Ketika nasabah menjadi kreditur tak ada agunan apapun yang diberikan kepada nasabah, kecuali modal kepercayaan bank. Sebaliknya sebagai debitur nasabah disyaratkan atau bahkan diharuskan memberikan agunan, misalnya rumah dan tanah dalam hal konsumen sebagai debitur KPR suatu bank. Itupun nilainya harus diatas pinjaman pokok yang diberikan bank guna mengantisipasi kemungkinan jatuhnya nilai agunan. Artinya bank tidak boleh dirugikan oleh kredit macet nasabah. Bank memperoleh pengembalian semua pinjaman pokoknya berikut bunganya. Tak ada kesempatan konsumen mempertanyakan besarnya tingkat suku bunga serta atas dasar apa penentuannya.¹⁴

Posisi debitur sangatlah lemah dibandingkan dengan posisi bank. Paling tidak ada hubungan hukum antara bank dengan nasabah yang dinilai tidak fair. Pertama ketika bank bertindak sebagai kreditur nasabah memberikan

¹⁴ Yusuf Shofie, *Perlindungan Konsumen (dan instrumen-instrumen hukumnya)*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cet. Ke-2, 2003. hlm. 69-72.

perlindungan hukum dalam bentuk penyerahan dokumen agunan, seperti sertifikat tanah, guna menjamin pelunasan hutang nasabah. Kedua, konsumen sama sekali tidak menguasai dokumen aset bank guna menjamin hutang bank kepada konsumen dalam bentuk giro, deposito, tabungan atau bentuk lainnya. Bank hanya berbekal agunan “kepercayaan” saja dari konsumen. Tampaknya perlindungan terhadap konsumen diberikan tidak secara memadai.¹⁵

Apapun posisi konsumen terhadap bank, ternyata tidak mengenakkan. Bank selalu dilindungi perjanjian standar perbankan dalam bentuk berbagai klausula sepihak dari pihak bank. Intinya, konsumen tunduk pada segala petunjuk dan peraturan bank, baik yang sudah berlaku maupun akan diberlakukan kemudian. Namun tidak dipersoalkan lagi ada tidaknya kesepakatan konsumen.¹⁶ Maka dari itu perlu adanya program peningkatan perlindungan nasabah, program ini bertujuan untuk memberdayakan nasabah melalui penetapan standar penyusunan mekanisme pengaduan nasabah, pendirian lembaga mediasi independen, peningkatan transparansi informasi produk perbankan, dan edukasi bagi nasabah. Dalam waktu kedepan diharapkan program-program tersebut dapat meningkatkan kepercayaan nasabah pada sistem perbankan.¹⁷

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Daeng Naja, *Hukum Kredit dan Bank Garansi*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cet.1, 2005, hlm. 21.

Namun, pengakuan dari beberapa nasabah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah tidaklah mempersoalkan lagi walaupun harus tunduk pada segala petunjuk dan peraturan bank baik yang sudah berlaku maupun akan diberlakukan kemudian, karena itu merupakan kebijakan BPRS yang bertujuan untuk kebaikan BPRS dan nasabah. Selain itu juga supaya BPR Syari'ah Artha Surya Barokah tidak dapat dirugikan karena ulah nasabah yang tidak bertanggungjawab, karena telah mempercayakan nasabahnya. Sebagai nasabah janganlah merasa kuatir lagi karena BPR Syari'ah Artha Surya Barokah mengasuransikan nasabahnya pada PT Takaful Syari'ah Indonesia. Jadi sangatlah jelas bahwa nasabah memang benar-benar mendapatkan fasilitas yang memadai dan tidak dapat dipungkiri lagi bahwa kedudukan nasabah memang pada kenyataannya dilindungi oleh bank, sehingga nasabah BPR Syari'ah Artha Surya Barokah merasa sangat nyaman dan terhindar dari rasa takut akan kedudukannya.

B. Analisis Hukum Islam terhadap Praktek Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Dana Tambahan Pembelian Rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang

Sebagaimana penulis kemukakan pada bab sebelumnya, bahwa Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah Artha Surya Barokah merupakan lembaga intermediasi untuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Hal utama yang membedakan dengan bank konvensional adalah dalam cara

menghimpun dan menyalurkan dana dari dan kepada masyarakat harus sesuai prinsip syari'ah. Peranan BPR Syari'ah Artha Surya Barokah adalah melakukan pendanaan pada usaha-usaha yang dilakukan masyarakat dengan mendasarkan pada perekonomian syari'at Islam. BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang memiliki beberapa jenis produk pembiayaan yang salah satunya adalah pembiayaan *murabahah*.¹⁸ Pembiayaan *murabahah* dalam perbankan adalah salah satu bentuk akad jual beli yaitu suatu akad jual beli antara bank dan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga pokok ditambah keuntungan yang telah disepakati bersama.¹⁹

Keberadaan *murabahah* banyak mendapat sorotan. Hal ini terbukti karena bank lebih menyukai pengembangan produk *murabahah* dibanding dengan produk yang lainnya. Ini dikarenakan produk *murabahah* dibangun atas dasar prinsip jual-beli dengan penempatan keuntungan (*profit*) yang sudah jelas besarannya ditentukan di awal perjanjian.²⁰ *Murabahah* merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Jual beli amanah (*bai'al-amanah*) dalam fiqh Islam dibedakan menjadi empat macam, yaitu, *bai' murabahah*, *bai' wadi'ah* (jual beli dibawah harga pokok), *bai' at-tauliyyah* (jual beli kembali modal), *bai' al-musyarakah* (jual beli berdasarkan prinsip usaha patungan).²¹

¹⁸ Tim Pendiri PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, *Pengajuan Ijin PT BPRS Artha Surya Barokah*, 2003.

¹⁹ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, Cet. Ke-4, 2006, hlm. 23.

²⁰ *Ibid.*

²¹ Wahbah Az-Zuhaili, *Al Fiqh Al Islam Wa Adillatuhu jilid V*, Damaskus: Dar-Al-Fikr, Cet. Ke-2, 1989, hlm 703.

Namun Al-Quran tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski di sana ada sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi dan perdagangan. Demikian pula tampaknya tidak ada hadis yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*. Para ulama' generasi awal, semisal Malik dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah halal , tidak memperkuat pendapat mereka tentang satu hadist pun.²²

Mengingat tidak adanya rujukan baik di dalam Al-Qur'an maupun Hadis Shahih yang diterima umum, para Fuqaha' harus membenarkan *murabahah* dengan dasar yang lain. Malik membenarkan ucapannya dengan dasar merujuk kepada praktik penduduk madinah: "ada kesepakatan pendapat di sini (madinah) tentang keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan sesuatu keuntungan yang disepakati". Syafi'i tanpa menyandarkan pendapatnya kepada suatu teks syari'ah berkata : "jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata, "belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian, "lalu orang itupun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Faqih madzhab Hanafi , Marghinani membenarkan keabsahan *murabahah* berdasarkan bahwa "syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli ada dalam *murabahah* , dan juga orang memerlukannya ". Faqih dari madzhab Syafi'i, Nawawi cukup menyatakan " *murabahah* adalah boleh tanpa ada penolakan sedikitpun".

²² Muhammad, *Teknik Perhitungan, loc.cit*, hlm. 92-93.

Walaupun tidak ada rujukan langsung dari Al-Qur'an dan hadis, namun transaksi dengan akad *murabahah* juga dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para Sahabatnya secara sederhana pada abad pertengahan, misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu, berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya. Seperti jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata, “belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian”, lalu orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Atau dengan suatu contoh perkataan : saya membeli barang sepuluh dinar dan dengan keuntungan satu dinar atau dua dinar, dan kemudian orang yang membeli berkata: keuntungan kamu dari aku dua dirham disetiap dinarnya.²³

Pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah walaupun seperti pemaparan di atas yang telah dijelaskan tidak ada rujukan langsung dari Al-Qur'an dan hadis mengenai *murabahah*, sedangkan dasar hukum *murabahah* menggunakan *maslahah al-mursalah*, karena sangat bermanfaat dan dibutuhkan oleh golongan ekonomi lemah, maka hukumnya menjadi boleh atas dasar hajat atau maslahat. Keuntungannya, *pertama* bagi pembeli adalah adanya keringanan dalam proses pembayaran yang dapat dilakukan dengan cara angsuran. *Kedua*, pembeli dapat

²³ Bank Muamalat Indonesia, *Fiqh Muamalat Perbankan Syari'ah (Terjemahan dari Al Fiqh Al Islam wa Adillatuhu karya Dr Wahbah Zuhaili)*, Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 1999.

mengukur batas kemampuan dalam menentukan nilai angsuran yang harus dibayarkan kepada penjual. *Ketiga*, bagi penjual berbentuk margin keuntungan yang lebih tinggi di bandingkan dengan proses pembelian secara tunai.

Dalam pembiayaan *murabahah*, bank harus memberitahu kepada nasabah mengenai harga dan penambahan serta penyusutan. Mengenai hal tersebut, fuqaha berselisih pendapat tentang orang yang membeli komoditas secara *murabahah* berdasarkan harga yang diberitahukan kepadanya, kemudian ternyata harga yang sebenarnya lebih sedikit, baik menurut pengakuan penjual ataupun bukti-bukti, sedang barang tersebut masih ada. Malik dan sekelompok fuqaha berpendapat bahwa pembeli boleh *khiyar*, boleh dan bisa mengambil harga yang sah atau tidak mengambil, apalagi penjual tidak mengharuskan pembeli mengambil dengan harga yang sah tadi. Jika mengharuskannya, maka ia harus mengambilnya.²⁴

Abu Hanifah dan Zufar berpendapat bahwa pembeli mempunyai hak *khiyar* secara mutlak, dan tidak ada keharusan baginya untuk mengambil dengan harga itu. Apabila penjual mengharuskannya maka ia harus mengambilnya. Ats-Tsauri, Ibnu Abi Laila, Ahmad dan sekelompok fuqaha lain menganggap jual beli tersebut tetap terjadi (mengingat keduanya) sesudah tambahannya dikurangi. Fuqaha yang mewajibkan kelangsungan jual beli, sesudah pengurangan harga mengemukakan alasan, bahwa pemberian laba oleh pembeli

²⁴Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid (Analisa Fiqh Para Mujtahid)*, penerjemah Imam Ghazali Said dan Ahmad Zaidun, Jakarta: Pustaka Amani, Cet. Ke 3, 2007, hlm. 49.

hanya didasarkan atas jumlah yang digunakan untuk membeli barang saja, tanpa yang lain. Ketika ucapan penjual berbeda dengan kenyataan barang, maka harus kembali pada kenyataan barang. Seperti jika seseorang mengambil barang berdasarkan takaran tertentu, kemudian ia membawanya keluar barang tanpa takaran, maka orang itu harus memenuhi takaran tersebut. Sedang fuqaha yang berpendapat bahwa *khiyar* tersebut berlaku secara mutlak, beralasan kedustaan dalam jual beli itu disamakan dengan barang yang cacat, maksudnya, jika barang cacat pembeli punya hak *khiyar* mengembalikan maka dusta juga demikian.²⁵

Dalam *murabahah* ada biaya yang dibebankan kepada harga jual barang. Mengenai biaya apa saja yang dibebankan kepada harga jual barang tersebut para ulama mazhab berbeda pendapat. Mazhab Maliki, membolehkan biaya-biaya langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang tersebut. Mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya. Mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual. Mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-

²⁵ *Ibid*, hlm. 50.

biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.²⁶

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan tersebut dilakukan oleh si penjual, mazhab Maliki tidak membolehkan pembebanannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkannya. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.²⁷

BPR Syari'ah Artha Surya Barokah dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah sesuai dengan kaidah syari'ah yaitu adanya pemberitahuan kepada nasabah tentang harga pokok dan margin keuntungan sebagai tambahan harga jual supaya harga terlihat transparan. Sehingga dibutuhkan kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai tambahan harga dalam penjualan. Sedangkan mengenai *khiyar* BPR Syari'ah Artha Surya Barokah memberikan kewenangan kepada nasabah untuk memilih sendiri rumah

²⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, Jakarta; Bank Indonesia, Tazkia Institute. 1999.

²⁷ *Ibid.*

yang dipesannya sesuai dengan kriteria yang diinginkan. Dalam proses pembiayaannya pun terasa lebih mudah dan tidak dibuat ruwet.

Murabahah sebagai penjualan pembayaran tertunda, dapat melawan harga tunai, menghindari mark-up berkenaan dengan waktu yang diperkenankan untuk membayar, melawan harga tunai ditambah mark-up berkenaan dengan waktu yang diperkenankan untuk membayar. Para ahli hukum tidak menanyakan keabsahan dari bentuk penjualan pembayaran tertunda pertama, yakni terhadap harga tunai. Perbedaan pendapat terjadi diantara para ahli hukum pada keabsahan dari harga kredit yang lebih tinggi (karena berbeda dengan harga tunai) dalam penjualan pembayaran yang ditunda. Para ahli hukum masyhur seperti Malik dan Syafi'i tidak menyangsikan harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda dan harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai. Walaupun para ulama' awal ini tidak menyangsikan harga yang lebih tinggi untuk penjualan pembayaran tunda, Hanafi, Syafi'i dan banyak ahli hukum lain yang berbeda pendapat bahwa peningkatan dalam penjualan pembayaran tunda itu sah menurut hukum. Menurut ulama' Hambali, Ibnu Qoyyim ketika orang menjual sesuatu seratus untuk pembayaran tunda, atau untuk lima puluh pembayaran tunai, tidak ada riba di dalamnya.²⁸

²⁸ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, Cet ke-II, 2004, hlm. 140-143.

Dalam konteks perbankan beberapa argumen diajukan untuk mendukung keabsahan dari harga lebih tinggi untuk penjualan pembayaran tunda:

- 1) Bahwa teks-teks syari'ah tidak melarangnya
- 2) Bahwa ada perbedaan antara tunai dan yang ada sekarang dan tunai yang ada di masa yang akan datang menurut Ali Khafii, fuqaha kontemporer, kebiasaan (urf) yakni tunai yang diberikan segera lebih tinggi dari tunai yang diberikan pada masa yang akan datang
- 3) Bahwa peningkatan ini tidak menentang waktu yang diijinkan untuk pembayaran, dan karena itu tidak menyamakan riba islam yang dilarang dalam al-qur'an
- 4) Peningkatan dibayar pada waktu penjualan, bukan setelah penjualan terjadi.
- 5) Bahwa peningkatan karena faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti permintaan dan persediaan, dan peningkatan atau jatuhnya nilai beli dari uang sebagai akibat dari inflasi atau deflasi.
- 6) Bahwa penjual melakukan aktivitas komersil yang produktif dan dikenal.²⁹

Mengenai peningkatan harga kredit dalam *murabahah*, banyak ahli hukum ternama nampaknya menolak mengakui bahwa setiap peningkatan dalam pinjaman atau harga penjualan dapat dibenarkan dengan dasar waktu, karena waktu itu sendiri bukanlah uang atau objek material yang menjadi konter nilai dalam pinjaman. Ahli hukum mazhab Hanafi, Jassas menyatakan bahwa

²⁹ *Ibid*, 143-145.

mempercepat pembayaran pinjaman pada waktu kreditor mengalami kekurangan dalam jumlah pinjamannya adalah riba, pandangan ini didasarkan pada kisah Zaid bin Tsabit, Abdullah bin Umar, Said bin Jubair dan Al-Shabi. Para cendekiawan awal menyamakan pengurangan berkaitan dengan waktu pinjaman/hutang, dengan riba. Zaid bin Tsabit menyatakan bahwa perolehan dari pengurangan itu tidak boleh digunakan oleh penerima, demikian juga tidak boleh diberikan kepada orang lain.³⁰

Abu Hanifah menurut riwayat menolak mengakui validitas seseorang yang mengatakan pada tukang penjahit “jika kamu mampu menjahit saat ini kamu mendapatkan satu dirham, dan jika kamu menjahitnya besok kamu akan mendapatkan setengah dirham.” menurut Jasass, “ kondisi yang kedua (besok harinya) tidak berlaku. Jika ia menjahit hari esok ia akan memperoleh tingkat yang sama (satu dirham) karena pemilik baju melakukan pengurangan terhadap waktu, sementara kerja adalah satu dalam dua waktu. Dalam transaksi penjualan, ulama Hanafi, Syaibani. Misalnya, tidak membuktikan penjualan dengan harga yang lebih rendah dalam tunai bertentangan dengan harga yang lebih tinggi pada kredit. Dalam konteks menjelaskan ketidak absahan membayar di muka oleh penghutang terhadap pengurangan jumlah yang dibayarkan, pendapat Syaibani yaitu tidak baik bagi peminjam karena ia mempercepat jumlah tunai yang kurang dengan jumlah yang lebih besar, atau jika ia membayar dengan harga yang lebih rendah dengan tunai dengan harga yang lebih tinggi secara kredit.

³⁰ *Ibid*, 143-145.

Banyak para ahli hukum terdahulu mempertimbangkan bahwa suatu nilai tidak dapat ditetapkan waktunya dan sebagai akibatnya peningkatan tidak dapat dituntut dari penghutang berdasarkan perluasan yang diberikan untuk membayar. Dalam masa modern kritikus *murabahah* seperti Al-Kaff mempertahankan bahwa peningkatan terhadap waktu adalah riba. Dewan Ideologi Islam di Pakistan menyatakan bahwa keraguan timbul berkaitan dengan peningkatan yang diterima penjual dalam kasus penjualan pembayaran tunda (bahwa keraguan terhadap waktu yang diberikan kepada pembeli untuk membayar), dan karena itu peningkatan itu sama dengan riba.

Namun demikian bank-bank Islam dan bank-bank yang mendukung penerapan *murabahah* dalam perbankan Islam seperti Muhammad Saleh, Asosiasi Internasional Bank-Bank Islam (IAIB), Syihata dan Al-Misri tidak melihat pada peningkatan harga kredit memiliki kesamaan dengan riba. Tentang kondisi keuangan saat ini, para ahli agama nampaknya mengkaji riba adalah sesuatu yang terjadi terutama pada pinjaman, yakni dalam pertukaran uang dengan uang. Mereka mengemukakan bahwa dalam suatu pinjaman, setiap obligasi kontrak untuk membayar peningkatan adalah riba, yang memandang peningkatan semacam itu terhadap waktu yang diberikan untuk membayar pinjaman. Syihata mengatakan “Islam melarang peningkatan yang melebihi dan mengurangi batas-batas prinsip dalam pinjaman”.³¹

³¹ *Ibid.*

Mengenai pembayaran dalam pembiayaan berdasarkan *murabahah* yang harus dilunasi pada jangka waktu tertentu tidak jauh berbeda dengan pembiayaan kongsi berdasarkan suku bunga tetap. Pembiayaan seperti ini dapat disamakan dengan hutang, dan biaya pembiayaan apakah dapat disebut bunga atau laba yang ditetapkan, serta jangka waktu pembayaranpun ditetapkan. Perbedaan yang paling penting adalah jika peminjam tidak melunasi hutang pada waktu yang telah ditentukan. Pinjaman dengan bunga pada umumnya menimbulkan sanksi bunga tambahan jika pinjaman tidak dilunasi pada saat jatuh tempo, entah si nasabah mampu membayar atau tidak.³²

Dalam hal bank syari'ah, nasabah harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu, sesuai dengan perintah Al-Qur'an, "*jika debitur mempunyai kesulitan, maka berilah penundaan sampai ia memperoleh kemudahan*". Penundaan seperti ini harus diberikan, tanpa menambahkan beban tambahan kepada debitur atas waktu yang diberikan untuk pembayaran. Hanya saja di dalam prakteknya, bank-bank syari'ah dengan dukungan Dewan Syari'ah mereka, telah mempersempit makna perintah Al-Qur'an. Pemaknaan perintah tersebut secara umum, menurut bank-bank syari'ah, adalah celah potensial bagi para nasabah mereka yang mungkin lalai untuk melunasi hutang mereka padahal mereka mampu melunasinya. Untuk menutup penyalahgunaan celah potensial

³² Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah (edisi revisi)*, Yogyakarta: Unit penerbit dan percetakan (UPP) AMPYKPN, 2005, hlm. 129.

ini, Dewan Syari'ah mengadopsi konsep “denda” terhadap mereka yang tidak melunasi hutang tepat waktu, khususnya jika si debitur mampu melunasinya.³³

Dalam pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah yaitu seperti pembiayaan *murabahah* yang telah dijelaskan di atas yaitu sebagai penjualan dengan pembayaran tangguh, terlihat jelas meringankan nasabahnya karena dengan pembayaran mengangsur maka dapat melawan harga tunai, menghindari *mark-up* berkenaan dengan waktu yang diperkenankan untuk membayar, melawan harga tunai ditambah *mark-up* berkenaan dengan waktu yang diperkenankan untuk membayar. Penundaan dalam pembiayaan diberikan kepada nasabah, tetapi BPR Syari'ah Artha Surya Barokah tidak menambahkan beban tambahan kepada nasabah atas waktu yang diberikan untuk pembayaran. Dan pihak BPR Syari'ah Artha Surya Barokah juga memberikan tambahan jangka waktu kepada nasabah yang merasa keberatan dengan pembiayaan yang telah ditentukan jangka waktunya oleh pihak BPRS yaitu sampai nasabah merasa mampu untuk melunasi pembiayaannya. Sehingga nasabah tidak merasa terberatkan oleh tanggungan pembayaran dan BPR Syari'ah Artha Surya Barokah juga dapat mengantisipasi kerugiannya diakibatkan adanya tunggakan pembayaran nasabah.

³³ *Ibid*, hlm. 130.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. *Murabahah* dana tambahan pembelian rumah di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah menggunakan sistem pembiayaan dengan total harga – uang muka = harga yang dibayar oleh BPR Syari'ah Artha Surya Barokah. Harga beli (harga pokok bank) kemudian ditambah dengan margin keuntungan menghasilkan harga jual.
2. Menurut hukum Islam bahwa dalam prakteknya pembiayaan *murabahah* dana tambahan pembelian rumah tidak menggunakan *interest* (bunga) yang mengandung unsur riba, tetapi dalam kegiatan pembiayaan *murabahah* menentukan margin keuntungan sebagai tambahan harga jual.

B. Saran-Saran

Berdasarkan permasalahan yang penulis bahas dalam skripsi ini, penulis hendak menyampaikan saran sebagai berikut:

1. Perbankan Syari'ah harus memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai sistem pembiayaan *murabahah* (jual beli) yang berbeda dengan sistem bunga, supaya masyarakat bisa membedakan antara pembiayaan yang ada di bank konvensional dan bank syari'ah itu sendiri yaitu dengan cara mengadakan seminar dan lain-lain.

2. Walaupun tidak ada rujukan langsung dalam Al-Qur'an dan Hadis tentang *murabahah*, demikian ini telah dilaksanakan oleh umat Islam pada abad pertengahan. Oleh karena itu praktek pembiayaan *murabahah* di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah hendaknya tetap dalam koridor syari'ah supaya tidak melenceng atau menyamai praktek pada bank konvensional.

C. Penutup

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan kekuatan, hidayah dan taufiq-Nya kepada penulis. Tidak lupa shalawat dan salam senantiasa penulis haturkan kepangkuan beliau Baginda Rasulullah SAW yang telah menerangi seluruh umatnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Demikian skripsi ini penulis sampaikan, semoga bisa menambah khasanah ilmu pengetahuan bagi pembaca terutama di bidang perbankan syari'ah. Namun sebagai manusia biasa penulis menyadari, bahwa sesungguhnya masih terdapat banyak kekurangan dalam skripsi ini, kekurangan ini semata-mata karena keterbatasan kemampuan penulis, karena itu saran dan kritik konstruktif dari pihak manapun sangatlah sangat diharapkan untuk penyempurnaannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Jaziri, Abdurrahman, *Kitab Al-Fiqh 'Ala Al-Madzhab Al-Arba'ah Juz Tsani*, Mesir: Al-Makrabah Al-Tujjariyah Al-Kubro, tth.
- Ali, Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, Cet. 1, 2007.
- Amran, Herlini, "*Hukum Jual-Beli Secara Kredit dan pembiayaan murabahah*" Dan tulisan ini dapat anda akses melalui website: www.blogspot.go.id, Januari 24, 2008.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, Jakarta; Bank Indonesia, Tazkia Institute. 1999.
- Arifin, Zainul, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, Cet. Ke-4, 2006.
- Arikunto, Suharsini, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik) Edisi Revisi VI*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, Cet. Ke-13, 2006.
- Artikel BI tentang BI Rate Kerek Margin Bank Syariah Terbatasnya ketersediaan dana membuat dana menjadi mahal*, hlm. 1. Artikel ini bisa diases dalam website http://www.BI.com.202.67.10.226/launcher/view/mid/22/kat/38/news_id/2448, Kamis, 11 September 2008 pukul 10:47:00.
- Az-Zuhaili, Wahbah, *Al Fiqh Al Islam Wa Adillatuhu jilid V*, Damaskus: Dar-Al-Fikr, Cet. Ke-2, 1989.
- Bank Muamalat Indonesia, *Fiqh Muamalat Perbankan Syari'ah (Terjemahan dari Al Fiqh Al Islam wa Adillatuhu karya Dr Wahbah Zuhaili)*, Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 1999.
- Dewi, Gemala, *et al.*, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana, Cet. 1, 2005.
- Ensiklopedi Hukum Islam*, editor Abdul Aziz Dahlan, *et al*, Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, Cet. 1, 1996.
- Hamidi, *Metode Penelitian Kualitatif*, Malang: UMM Press, 2004

- Karim, Adiwarman, *Bank Islam (Analisis Fiqh dan Keuangan)*, Jakarta: IIT Indonesia, Cet. 1, 2003.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Kato, Alaidin, *Ilmu Fiqh dan Ushul Fiqh*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kurniawan, Benny, *Studi Analisis tentang Praktek Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat Cabang Semarang (Studi Kasus Pembelian Mesin Cetak Finishing pada PT. Karya Toha Putra Semarang)*, Fakultas Syari'ah, 2006.
- Lewis, Mervyn K. dan Latifa M. Alqoud , *Perbankan Syariah* (penerjemah Burhan Subrata), Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, Cet. 1, 2007.
- Moleong, Lexy J., *Metode Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya Offset, Cet. Ke-25, 2008.
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah (edisi revisi)*, Yogyakarta: Unit penerbit dan percetakan (UPP) AMPYKPN, 2005.
- _____, *Teknik Perhitungan "bagi hasil dan profit margin" pada Bank Syari'ah*, Yogyakarta : UII Press, 2004.
- Mutahar, Ali, *Kamus Arab Indonesia*, Jakarta: PT Ikrar Mandiri Abadi, 2005.
- Naja, Daeng, *Hukum Kredit dan Bank Garansi*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cet.1, 2005.
- Nawawi, Hadari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1998.
- Rusyd Ibnu, *Bidayatul Mujtahid (Analisa Fiqh Para Mujtahid)*, penerjemah Imam Ghazali Said dan Ahmad Zaidun, Jakarta: Pustaka Amani, Cet. Ke 3, 2007.
- Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah 11*, Terj, Kamaludin A Marzuki, "*Fiqh Sunnah jilid 11*", Bandung: Pustaka, 1988.
- Saeed, Abdullah, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, Cet ke-II, 2004.
- Shofie, Yusuf, *Perlindungan Konsumen (dan instrumen-instrumen hukumnya)*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, Cet. Ke-2, 2003.

- Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Islam (Dan Kedudukan Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia)*, Jakarta: Pustaka Umum Grafiti, Cet. Ke-3, 2007.
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah (Deskripsi dan Ilustrasi)*, Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-4, 2008.
- T, Chuzaimah. Yanggo, *et al*, *Problematika Hukum Islam Kontemporer*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2004.
- Tamami, Anis, *Analisis Terhadap Praktek Jual Beli Murabahah Di BNI Syariah Cabang Jepara Dalam Perspektif Hukum Islam*, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo, Semarang, 2004.
- Tim Pendiri PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, *Kelengkapan Dokumen dalam Rangka Permohonan Ijin Prinsip PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah*, 2002.
- Tim Pendiri PT BPR Syari'ah Artha Surya Barokah, *Pengajuan Ijin PT BPRS Artha Surya Barokah*, 2003.
- Tim Penulis Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo, *Pedoman Penulis Skripsi Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo*, Semarang: 2000.
- Tjoekam, Moh., *Perkreditan Bisnis Inti Bank Komersial (Konsep Teknik dan Kasus)*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Umum, 1999.
- Wahbah Az-Zuhaili, *Al Fiqh Al Islam Wa Adillatuhu jilid V*, Damaskus: Dar-Al-Fikr, Cet. Ke-2, 1989.
- Wawancara dengan Bapak M. Zaenuri, S. Sos. I selaku Marketing Funding pada tanggal 27 Oktober 2008 jam 16.00-17.00 WIB di Bank Artha Surya Barokah Semarang.
- Wawancara dengan Bapak M. Zaenuri, S. Sos. I selaku Marketing Funding pada tanggal 8 Desember 2008 jam 16.00-17.00 WIB di Bank Artha Surya Barokah Semarang.
- Wawancara dengan Bapak M. Zaenuri, S.Sos.I selaku Co. Marketing pada tanggal 15 Desember 2008 jam 16.30-17.00 WIB di BPR Syari'ah Artha Surya Barokah Semarang.

Wikipedia Bahasa Indonesia Ensiklopedia Bebas, lihat di <http://id.wikipedia.org/wiki/murabahah>.

Wirausahawan, Ivan Irawan dan Praktisi TI Perbankan Syariah, *Batasan Mengambil Keuntungan dengan Kredit*, lihat dalam website; http://perbankan.blogspot.com/2007/01/jual-beli_kredit.html yang dipublikasikan pada hari Jumat tanggal 12 Januari 2007 jam 07.14 WIB.

Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syari'ah*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005.

www.blogspot.com, "Mengkaji KPR dengan Sistem Syari'ah", Jakarta 14-06-2000.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Siti Asiyah

Tempat/tanggal lahir : Kab. Semarang, 06 Agustus 1985

Alamat asal : Jl. Candi Gedong Songo 08, Talun RT: 06 RW: 06 Ds.
Candi Kec. Bandungan Kab. Semarang 50651

Pendidikan :

- SDN Candi 03 Ngipik, lulus tahun 1997
- MTS Al-Bidayah Candi, lulus tahun 2000
- MA Al-Bidayah Candi, lulus tahun 2003
- Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang Angkatan
2004

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 14 Januari 2009

Penulis,

SITI ASİYAH
042311068