

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Tinjauan Umum Tentang Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah, Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna*, transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang *qardh* dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa. Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syari'ah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.¹

Secara umum kegiatan suatu bank antara lain adalah penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito, kemudian menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan, serta kegiatan jasa-jasa keuangan lainnya.²

Menurut Undang-undang nomor 10 tahun 1998 pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan. Dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³

¹ Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah

² Ismail, *Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Kencana, 2011, Cet.1, hlm: 105

³ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2005, hlm: 92

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sector-sector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
 - b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
 - c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada.
-

- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan sehingga dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.⁴

2. Analisis kelayakan pembiayaan.

Seperti diketahui, ketentuan dalam pasal 36 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 menentukan, bahwa “*dalam menyalurkan pembiayaan dan melakukan kegiatan usaha lainnya, Bank Syari’ah dan UUS wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan Bank Syari’ah atau UUS dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya*”. Agar penyaluran dana syari’ah tidak menimbulkan kerugian bagi Bank Syari’ah tidak menimbulkan kerugian bagi Bank Syari’ah dan/atau UUS dan kepentingan nasabah yang mempercayakan dananya, Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 secara khusus menetapkan pedoman analisis kelayakan penyaluran dana kepada nasabah yang mempercayakan dananya, Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 secara khusus menetapkan pedoman analisis analisis kelayakan penyaluran dana kepada nasabah penerima fasilitas. Pedoman pembinaan perbankan syariah dimaksud ditentukan dalam Pasal 23 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008.

Menurut ketentuan dalam Pasal 23 Undang-undang Nomor 21 tahun 2008, Bank Syariah dan/atau UUS harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum Bank Syariah dan/atau UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas. Untuk memperoleh keyakinan dimaksud, Bank Syariah dan/atau UUS wajib melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan,

⁴ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin , *Islamic Banking*, Jakarta:PT.Bumi Aksara, 2010, Hlm: 681-682.

modal, agunan, dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas.

Dengan demikian, dari ketentuan dalam pasal 23 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, jelas bahwa sebelum Bank Syariah dan/atau UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas, harus mempunyai keyakinan kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas melunasi seluruh kewajiban dan utang pada waktunya sesuai dengan disepakati antara bank dan calon nasabah penerima fasilitas. Kemauan berkaitan dengan iktikad baik dari nasabah penerima fasilitas untuk membayar kembali penggunaan dana yang disalurkan oleh Bank Syariah dan/atau UUS. Sementara itu, kemampuan berkaitan dengan keadaan dan/atau aset nasabah penerima fasilitas, sehingga mampu untuk membayar kembali penggunaan dana yang disalurkan oleh Bank Syariah dan/atau UUS.⁵

B. Tinjauan Umum Tentang Murabahah

1. Pengertian murabahah

Kata *Murabahah* diambil dari bahasa Arab yaitu dari kata *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). *Murabahah* adalah istilah dalam fiqih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu, ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungannya (margin) yang diinginkan.⁶

Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Bai' al-murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁷

⁵ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012, Hlm: 147

⁶ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007, Hlm: 81.

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, Hlm: 102.

Secara istilah banyak defenisi yang diberikan para ulama terhadap pengertian *murabahah*. Akan tetapi diantara defenisi-defenisi tersebut mempunyai suatu pemahaman yang sama. Dibawah ini peneliti memuat beberapa defenisi tentang *murabahah* menurut pendapat para ekonom muslim dan juga sebagian ulama, yaitu :

Muhammad Syafi'i Antonio, *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah*, penjual harus memberitahu harga pokok yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan yang disepakati.

Menurut Adiwarmanto A. Karim, *murabahah (al- ba' bi tsaman ajil)* lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah* yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana Bank menyebutkan jumlah keuntungan yang diperoleh. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).⁸

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa *murabahah* yaitu prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Akad jual beli dimana BMT bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan perantara pihak ketiga (*supplier*), BMT terlebih dahulu memesan barang yang diinginkan nasabah yang proses pengambilan atas barang tersebut dilakukan oleh nasabah sebagai agen BMT dan proses pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil sesuai dengan jangka waktu tertentu.

2. Dasar Hukum *Murabahah*.

Setelah mengetahui mengenai pengertian tentang *murabahah*, disini penulis akan membahas tentang dasar hukumnya. Jual beli dengan sistem *murabahah* merupakan akad jual beli yang diperbolehkan, hal ini

⁸<http://muhammad-iwad.blogspot.com/2014/05/murabahah-dan-aplikasinya-di-perbankan.html?m=1> (diakses pada hari Senin, 4 April 2016, Pukul 07:00 WIB).

berdasarkan pada dalil-dalil yang terdapat dalam Al-Qur'an, hadist, maupun ijma' ulama. Berdasarkan dalil yang memperbolehkan praktik akad jual beli murabahah adalah firman Allah SWT :

a. Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah : 275

.....وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya:

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

(QS. Al-Baqarah : 275)⁹

Disisni sudah dijelaskan dalam Al-Qur'an bahwa Allah menghalalkan segala bentuk jual beli dan Allah mengharamkan adanya riba didalamnya.

QS. An-Nisa: 29

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

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa: 29)¹⁰

Selain dalam penjelasan di Al-Qur'an, ada juga Hadist yang dijadikan landasan hukum yang menjelaskan tentang jual beli dengan akad Murabahah, yaitu:

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung : CV. Penerbit J-Art, 2005, Hlm: 48.

¹⁰ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010, Hlm: 72.

b. Al-Hadits

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

Artinya:

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

Didalam Ijma Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 juga menjelaskan dibolehkannya jual-beli akad Murabahah :

c. Ijma'

Ijma' mayoritas Ulama tentang kebolehan jual-beli dengan cara Murabahah (Ibnu Rusyd, Bidayah al-mujtahid, juz 2 hal.161; lihat pula al-kasani, Bada'I as-Sana'I, juz 5 hal.220-222)¹¹

3. Syarat dan Rukun Murabahah.

Syarat Murabahah

Dalam *murabahah* dibutuhkan beberapa syarat, antara lain:

a. Pihak yang berakad

Yaitu sebagai keabsahan suatu perjanjian (akad) para pihak harus cakap hukum dan sukarela serta tidak dibawah tekanan atau terpaksa.

¹¹ FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

b. Objek yang diperjual-belikan.

- 1) Barang yang diperjual-belikan tidak termasuk barang yang dilarang (haram), dan bermanfaat serta tidak menyembunyikan adanya cacat barang.
- 2) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
- 3) Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
- 4) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.

c. Mengetahui harga pertama (Harga Pembelian)

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli. Syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan *murabahah*, seperti pelimpahan wewenang (*tauliyah*), kerja sama (*isyarak*) dan kerugian (*wadhi'ah*), karena semua transaksi ini berdasarkan pada harga pertama yang merupakan modal. Jika tidak mengetahuinya, maka jual beli tersebut tidak sah hingga ditempat transaksi. Jika tidak diketahui hingga keduanya meninggalkan tempat tersebut, maka gugurlah transaksi itu.

d. Mengetahui besarnya keuntungan

Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

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

Syarat ini diperlukan dalam *murabahah* dan *tauliyah*, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan dari jenis harga pertama atau bukan, setelah jenis keuntungan disepakati berupa sesuatu yang diketahui ketentuannya, misalkan dirham ataupun yang lainnya. Jika modal dan benda-benda yang tidak memiliki kesamaan, seperti barang dagangan, selain dirham dan dinar, tidak boleh diperjual belikan

dengan cara *murabahah* atau *tauliyah* oleh pihak yang tidak memiliki barang dagangan. Hal ini karena *murabahah* atau *tauliyah* adalah jual beli dengan harga yang sama dengan harga pertama, dengan adanya tambahan keuntungan dalam sistem *murabahah*.

- f. 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*. Hal semacam ini tidak diperbolehkan karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan, sedangkan tambahan terhadap harta riba hukumnya adalah riba dan bukan keuntungan.

- g. 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 penanam.

Rukun dalam Murabahah

Menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli atau *murabahah*, yaitu;

- a. orang yang menjual (*bai'*)
- b. orang yang membeli (*musytari*)
- c. sighat yaitu ijab dan qabul
- d. barang atau sesuatu yang di akadkan.¹²

¹² Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Press, Yogyakarta, 2005, Hlm: 16-17.

4. Fatwa DSN MUI Tentang Murabahah.

Berdasarkan Fatwa DSN NO: 4/DSN-MUI/IV/2000 terdapat beberapa ketentuan, yaitu antara lain :

- a. Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah
 - 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
 - 2) Barang yang diperjual-belikan tidak diharamkan oleh syari'ah islam.
 - 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan dengan secara utang.
 - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual-beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

b. Ketentuan Murabahah Kepada Nasabah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua pihak harus membuat kontrak jual-beli.
- 4) Dalam jual beli ini, bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:

Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

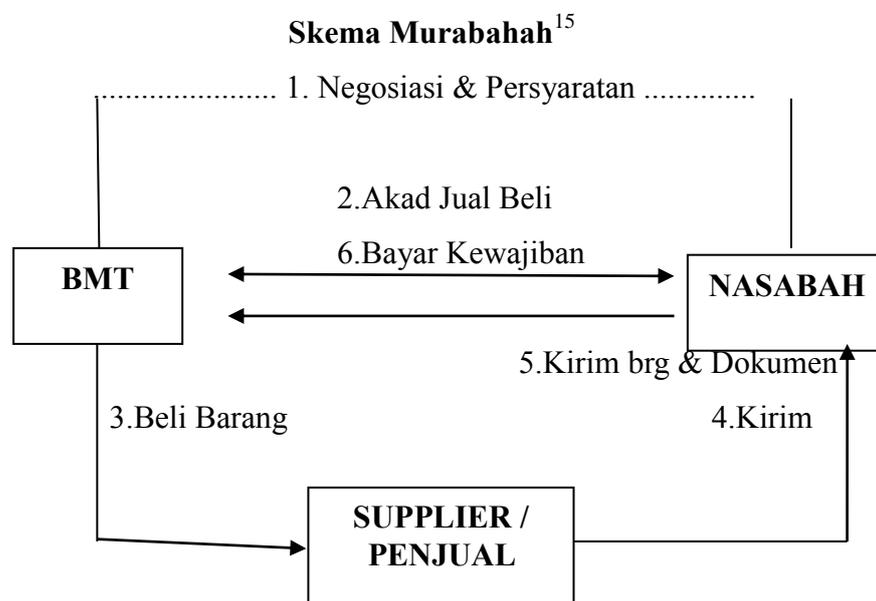
c. Jaminan dalam murabahah.

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanananya.

- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- d. Utang pada murabahah
- 1) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
 - 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
 - 3) Jika penjualannya barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
- e. Penundaan pembayaran dalam murabahah
- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
 - 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran secara sengaja, atau jika salah satu pihak tidak melalui Badan Arbitasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- f. Bangkrut dalam murabahah
- Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan dengan ketentuan.¹³
5. Mekanisme dan Skema Murabahah.
- Para pakar teori perbankan Islam mengemukakan bahwa perbankan Islam lebih berdasarkan bagi hasil atau pembagian untung rugi, tidak

¹³ FATWA DEWAN SYARI'AH NASIONAL NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah

berdasarkan bunga.¹⁴ Berikut adalah skema tentang alur pembiayaan murabahah pada BMT :



Keterangan :

3. Adanya kesepakatan antara pihak BMT dengan anggota untuk melakukan perjanjian atau negosiasi dan persyaratan.
4. Setelah adanya negosiasi kemudian melakukan perjanjian berupa akad jual beli antara kedua belah pihak.
5. BMT mulai melakukan aktifitas berupa pembelian barang kepada penjual untuk anggota atas nama BMT.
6. Atas nama BMT penjual mengirimkan barang kepada anggota yang telah ditunjuk oleh BMT.
7. Anggota menerima barang dan dokumen perjanjian dari penjual atas nama BMT.
8. Setelah anggota menerima barang atau dokumen tersebut dari penjual, maka yang terakhir kewajiban anggota membayar barang tersebut kepada BMT sesuai dengan kesepakatan.¹⁶

¹⁴ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003. Hlm: 136.

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 200, Hlm: 107

¹⁶ <https://nizarmuhammad.files.wordpress.com/2012/12/skema-transaksi-murabahah.doc>.
(Diakses pada tanggal 25 April 2016 pukul 07:15 WIB).

6. Manfaat Murabahah.

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, yaitu: *Bai' al murabahah* memberi banyak manfaat pada bank syari'ah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah..

Selain manfaat diatas *murabahah* juga memiliki kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain; Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran, dan Penolakan nasabah yaitu barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya, karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan barang yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjual, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya pada pihak lain.¹⁷

7. Analisis resiko dalam pembiayaan Murabahah.

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.

Dari pihak Bank :

- a. *Murabahah*, sekalipun menyangkut jual beli barang tetapi pada hakekatnya adalah transaksi pembiayaan. Dan fungsi bank tetap sebagai pedagang jasa yang memberikan fasilitas pembiayaan, bukan sebagai pedagang barang. Karena secara yuridis, adalah nasabah yang membeli barang dari pemasok bukan bank. Dan bank hubungannya dengan pemasok barang adalah sebagai kuasa dari dan atas nama nasabah bank. Dengan demikian bank harus dapat menyadari risiko, manakala terjadi penggugatan oleh pemasok

¹⁷<http://muhammad-iwad.blogspot.com/2014/05/murabahah-dan-aplikasinya-di-perbankan.html?m=1>(Diakses pada tanggal 25 April 2016, Pukul 07:00 WIB).

barang apabila pemesanan barang dari nasabah dibatalkan. Atau terjadi pembatalan ketika barang tersebut sudah berada di tangan bank. Dan bank harus menanggung semua dari pembatalan pemesanan tersebut.

- b. Apabila terjadi penundaan kewajiban membayar disebabkan karena ketidakmampuan nasabah, maka bank tidak diperbolehkan meminta nasabah membayar jumlah tambahan sebagai denda tetapi bank menunggu nasabah sampai mampu membayar cicilan. Inilah kerugian yang harus ditanggung bank ketika nasabah tidak mampu membayar sesuai dengan jatuh tempo pembayaran yang disepakati bersama.
- c. Fluktuasi harga, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut ketika akad sudah ditandatangani.
- d. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab: (a) Barang yang di kirim rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi; (b) Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan.
- e. Dijual; karena *murabahah* bersifat jual-beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian resiko *default* akan besar.

Dari pihak Nasabah :

- a. Dalam setiap pendesainan sebuah pembiayaan murabahah, faktor-faktor yang perlu diperhatikan adalah (1) kebutuhan nasabah; (2) kemampuan finansial nasabah. Dalam hal kemampuan finansial nasabah ketika dalam perjalanannya si nasabah tidak mampu meneruskan cicilannya ini yang menjadi beban moral bagi nasabah

dan juga kemungkinan ketika ingin mengajukan pembiayaan lagi bank syariah akan berpikir dua kali, apakah nasabah ini ketika pembiayaannya diterima mampu melunasi cicilannya.

- b. Barang yang diterima nasabah rusak ketika diterima. Hal ini yang menjadi kerugian bagi nasabah seharusnya bisa memanfaatkan barangnya ketika diterima dari supplier atau dari bank.
- c. Barang yang diterima tidak sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan sehingga nasabah harus menolak barang yang dikirim oleh pihak supplier atau bank.¹⁸

¹⁸ <http://hndwibowo.blogspot.co.id/2008/06/analisis-risiko-murabahah.html>. (Diakses pada tanggal 25 April 2016 pukul 07:15 WIB).