

BAB II

KONSEP MURABAHAH DI BANK SYARIAH

A. Akad Murabahah

1. Definisi Murabahah

Kata *Murabahah* berasal dari kata *ribh* yang artinya menguntungkan. *Murabahah* adalah jual beli barang dengan tambahan harga/ *cost plus* atas dasar harga pembelian yang pertama secara jujur. *Murabahah* adalah pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. *Murabahah* dalam istilah fikih 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 keuntungan (*margin*) yang diinginkan¹. Jadi Bai' Al-Murobahah yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati². Dalam bai' Al-Murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan tambahannya.

2. Konsep Murabahah dalam Fiqih

Murabahah dalam istilah fikih klasik merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang (*al-tsaman al-awwal*) dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Biaya perolehan barang bisa meliputi harga barang dan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut. *Murabahah* masuk kategori jual beli *muthlaq* dan jual beli *amânat*. Ia disebut jual beli *muthlaq* karena obyek

¹ Lihat Burhânuddin al-Ma'rghinâni, *Al-Hidâyat Syarh Bidâyah al-Muhtady*, (Beirut: Dâr al-Fikr: 1998), hlm. 122, Ibnu Rusd, *Bidâyat al-Mujtahid Wa Nihâyat al-Muqtashid*, Indonesia: Al-Ma'arif, t.th, II, hlm. 178, Abi Hasan Al Mawardi, *Al-Hâwi al-Kabîr*, (Beirut: Dâr al-Fikr: 1993), Jilid. 5, Cet. I, hlm.279, Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, (Mesir: Maktabah al-Qâhirah, 1978), Jilid.4, hlm. 136

² Ataul Haque, *Reading in Islamic Banking* (Dhaka : Islamic Foundation, 1987).

akadnya adalah barang (*ain*) dan uang (*dain*). Sedangkan ia termasuk kategori jual beli *amânat* karena dalam proses transaksinya penjual diharuskan dengan jujur menyampaikan harga perolehan (*al tsaman al-awwal*) dan keuntungan yang diambil ketika akad.

Murabahah dalam perspektif fiqh merupakan salah satu dari bentuk jual beli³ yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawwamah* / tawar menawar. Murabahah terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual diketahui oleh pembeli dan keuntungan yang diambil oleh penjual pun diberitahukan kepada pembeli, sedangkan *musawwamah* adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang⁴. Jual beli yang juga termasuk dalam jual beli bersifat amanah adalah jual beli *wadhi'ah*, yaitu menjual kembali dengan harga rendah (lebih kecil dari harga asli pembelian), dan jual beli *tauliyah*, yaitu menjual dengan harga yang sama dengan harga pembelian⁵.

Secara istilah, pada dasarnya terdapat kesepakatan ulama dalam substansi pengertian murabahah. Hanya saja terdapat beberapa variasi bahasa yang mereka gunakan dalam mengungkapkan definisi tersebut. Secara umum, variasi pengertian tersebut dapat disebutkan yaitu⁶:

Menurut ulama Hanafiyyah, yang dimaksud dengan murabahah ialah:

”Mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan sebagai keuntungan”.

Ulama Malikiyah mengemukakan rumusan definisi sebagai berikut:

³ Yang secara etimologis kata *al-bai'* dapat diartikan dengan (*دلة المبا*) yang berarti tukar menukar. Lihat As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, Jilid III, Beirut: Dar al-Fikr, t.t, h. 126.

⁴ Wiros, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta : UII Prees, 2005, h. 14.

⁵ Ibid.

⁶ Ensiklopedi Fiqh online, diakses dari www.fikihonline.co

”Jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama diketahui kedua pihak yang berakad”. Sementara itu, ulama Syâfi’iyyah mendefinisikan murabahah itu dengan: ”Jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya”.

Imam Syafi’i berpendapat, jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada orang lain dan berkata : ”belikan barang seperti ini untukku dan aku akan memberi mu keuntungan sekian”. Kemudian orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Imam Syafi’i menamai transaksi sejenis ini (murabahah yang dilakukan untuk pembelian secara pemesanan) dengan istilah al-murabahah li al-amir bi asy-syira⁷

Ulama Hanafi, Maerghinani, membenarkannya berdasarkan “kondisi penting bagi validasi penjualan didalamnya, dan juga karena manusia sangat membutuhkannya. Ulama Syafi’i, Nawawi, secara sederhana mengemukakan bahwa : Penjualan Murabahah sah menurut hukum tanpa bantahan.”⁸.

Menurut Ibnu Rusyd, sebagaimana dikutip oleh Syafi’i Antonio, mengatakan bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli jenis ini, penjual harus memberitahu harga barang yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Sedangkan menurut Zuhaili, transaksi murabahah adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan tertentu⁹.

⁷ M. Syaf ’i’i Antonio. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. h. 102.

⁸ Syafi’i, *umm*: III, hlm. 33

⁹ Wahbah Az Zuhaili, *Al Fiqh Al Islami wa Adillatuhu*, Damascus: Dar al-Fikr, 1997, h. 3765.

Dari rumusan para ulama definisi di atas, dapat dipahami bahwa pada dasarnya murabahah tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan penjual dengan memperhatikan dan memperhitungkannya modal awal si penjual. Dalam hal ini yang menjadi unsur utama jual beli murabahah adalah adanya kesepakatan keuntungan. Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan memperhatikan modal si penjual. Keterbukaan dan kejujuran adalah syarat utama terjadinya murabahah yang sesungguhnya, sehingga yang menjadi karakteristik dari murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Dalam literatur fiqh klasik, murabahah mengacu pada suatu penjualan yang pembayarannya ditangguhkan. Justru elemen pokok yang membedakannya dengan penjualan normal lainnya adalah penangguhan pembayaran itu. Pembayaran dilakukan dalam suatu jangka waktu yang disepakati, baik secara tunai maupun secara angsuran¹⁰.

Para ulama telah sepakat (*ijmâ'*) akan kebolehan akad murabahah, tetapi Alquran tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan murabahah, walaupun ada beberapa acuan didalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian dan perdagangan. Demikian juga, tampaknya tidak ada hadits yang memiliki acuan langsung kepada murabahah. Para ulama awal seperti Imam Malik dan Imam Syafii yang secara khusus menyatakan bahwa penjualan murabahah berlaku, tetapi keduanya tidak memperjelas referensi dengan hadits yang jelas¹¹. Al Kaff, kritikus kontemporer terhadap murabahah, menyimpulkan bahwa murabahah merupakan “salah satu penjualan yang

¹⁰ Dr. Sami' Hamud menamai transaksi seperti ini dengan bay' al-murâbahah li al-amr bi al-syirâ' (penjualan dengan tingkat margin keuntungan tertentu kepada orang yang telah memberi order untuk membeli). M. Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam*, Judul Asli: *Towards a Just Monetary System*, Penerj.: Ikhwan Abidin Basri, Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendekia, 2000, h. 120

¹¹ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer*. New York : Koln, 1996.hlm. 137

tidak dikenal sepanjang masa nabi atau sahabatnya”¹², menurutnya, ulama yang masyhur mulai member pandangan mengenai murabahah pada perempat pertama abad kedua hijrah atau lebih. Sedangkan dasar hukum yang dijadikan sandaran kebolehan jual beli murabahah di buku-buku fikih muamalat kotemporer lebih bersifat umum karena menyangkut jual beli atau perdagangan pada umumnya. Karena tidak ada acuan langsung dalam Al Qur’an dan Hadits, para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain. Malik mendukung validasinya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah : “Ada consensus pendapat disini (di Madinah) mengenai hukum orang yang membeli baju disebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan keuntungan”¹³.

Keberadaan model jual beli murabahah sangat dibutuhkan masyarakat karena ada sebagian dari mereka ketika akan membeli barang tidak mengetahui kualitasnya maka ia membutuhkan pertolongan kepada yang mengetahuinya, kemudian pihak yang dimintai pertolongan tersebut membelikan barang yang dikehendaki dan menjualnya dengan keharusan menyebutkan harga perolehan (harga beli) barang dengan ditambah keuntungan.

Murabahah dalam konsep perbankan syariah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli murabahah penjual atau bank harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Aplikasi pembiayaan murabahah pada bank syariah dapat digunakan untuk pembelian barang konsumsi maupun barang dagangan (pembiayaan tambah modal) yang pembayarannya dapat dilakukan secara tangguh (jatuh tempo/angsuran)¹⁴.

¹² Al Kaff, *Does Islam ssign Any Value*, hlm. 8.

¹³ Ibid, hlm. 5-6

¹⁴ Moh. Rifa’i, *Konsep Perbankan Syariah*, Semarang : CV. Wicaksana, 2002, h. 61.

Sebagai bagian dari jual beli, murabahah memiliki rukun dan syarat yang tidak berbeda dengan jual beli (*al-bai'*) pada umumnya. Namun demikian, ada beberapa ketentuan khusus yang menjadi syarat keabsahan jual beli murabahah yaitu:

- a. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/pembelian). semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad dan inimerupakan salah satu syarat sah murabahah.
- b. Adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*rihb*) yang ambil penjual karena keuntungan merupakan bagian dari harga (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.
- c. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
- d. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.
- e. Hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam murabahah sebagai pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akad murabahah¹⁵.

3. Dasar Hukum, Syarat dan Rukun Murabahah

a. Dasar Hukum Murabahah

1) Al-Quran

¹⁵Tim AAOIFI, *Ma' âyir al-Muhâsabah wa al-Murâ j'ah wa al -Dhawâbith lil Muassasat al- Mâliyah al-Islâmiyah*, (Bahrain; Haiah al-Muhâsabah wa al-Murâ j'ah lil Muassasat al-Mâliyah al-Islâmiyah, 2005), hlm. 149. Muhammad Imran Ashraf Usmani, *Meezanbank's Guide to Islamic Banking*, (Pakistan: Dâr ul Ishat, 2002), hlm. 126. Abd al-Hamid Mahmud al-Ba'li, *al-Istismâr wa al-Riqâbah al-Syar'iyah*, (al-Qâhirah: Maktabah Wahbah, 1991), hlm. 106-107

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

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan hak sesamamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu“. (QS. An-Nisa’:29)¹⁶

2) Al-Hadits

إِنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرَّةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ
لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ.

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rosulullah saw. Bersabda, “ Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ
قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَدَبَا مُحِطَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا * (صحيح
البخاري)

Dari Hakim bin Hizam berkata ia, bersabda Rasulullah saw:” Dua orang yang berjual beli itu berhak memilih selama keduanya belum berpisah”, atau beliau bersabda:” Sehingga keduanya berpisah.” Jika keduanya jujur dan terus-terang, maka keduanya mendapat

¹⁶ Departemen Agama RI, Alqur’an dan Terjemahnya, Jakarta : PT Intermasa, 1974, hlm. 69.

berkah dalam jual-belinya. Jika keduanya menyembunyikan dan berdusta maka dihapuslah berkah jual-belinya itu.” (HR. Bukhari)

3) Ijma’

Dasar hukum murabahah menurut ijma’ para ulama adalah bahwa umat islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan sesuatu yang dihasilkan dan dimiliki orang lain, oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah, dengan demikian maka mempermudah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.

Di Indonesia, aplikasi jual beli murabahah pada perbankan syariah di dasarkan pada Keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Peraturan Bank Indonesia (PBI). Menurut keputusan fatwa DSN Nomor 04/DSNMUI/IV/2000 ketentuan murabahah pada perbankan syariah adalah sebagai berikut¹⁷:

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari’ah:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan 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 secara utang.

¹⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000, tentang Murabahah (www.mui.or.id)

- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok 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 mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : 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 harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan 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:
- a) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) 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.

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah:

- 1) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam 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 tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka

penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Ketentuan pelaksanaan pembiayaan murabahah di perbankan syariah diatur berdasarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) nomor 9/19/PBI/2007 jo Surat edaran BI No. 10/14/DPbS tanggal 17 Maret 2008, sebagai berikut:

- 1) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam membelikan barang terkait kegiatan transaksi Murabahah dengan nasabah sebagai pihak pembeli barang;
- 2) Barang adalah obyek jual beli yang diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya;
- 3) Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk
Pembiayaan atas dasar Akad Murabahah, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk Bank dan penggunaan data pribadi nasabah;
- 4) Bank wajib melakukan analisis atas permohonan Pembiayaan atas dasar Akad Murabahah dari nasabah yang antara lain meliputi aspek personal berupa analisa atas karakter dan/atau aspek usaha antara lain meliputi analisa kapasitas usaha (*Capacity*), keuangan (*Capital*), dan/atau prospek usaha (*Condition*);
- 5) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah;

- 6) Kesepakatan atas *margin* ditentukan hanya satu kali pada awal Pembiayaan atas dasar Murabahah dan tidak berubah selama periode Pembiayaan;
- 7) Bank dan nasabah wajib menuangkan kesepakatan dalam bentuk perjanjian tertulis berupa Akad Pembiayaan atas dasar Murabahah; dan
- 8) Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada Bank ditentukan berdasarkan kesepakatan Bank dan nasabah.¹⁸

b. Syarat Murabahah dapat dilaksanakan

- 1) Pihak yang berakad:
 - a) Cakap hukum; dan
 - b) Suka rela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa dan dibawah tekanan.
- 2) Objek yang diperjual belikan:
 - a) Tidak termasuk yang diharamkan atau terlarang;
 - b) Bermanfaat;
 - c) Penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan;
 - d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad; dan
 - e) Sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan ke penjual.
- 3) Akad/Sighat:
 - a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad;
 - b) Antar ijab dan qabul (*serah terima*) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati;
 - c) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal/ kejadian yang akan datang; dan

¹⁸ Bank Indonesia, Peraturan Bank Indonesia (PBI) tentang Akad penghimpunan dan Penyaluran dana Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah, PBI. No. 9/19/PBI/2007. dan Bank Indonesia, Surat Edaran tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa bank Syariah, Surat Edaran No. 10/14/DPbS, Jakarta, 17 Maret 2008, pada point III.3

- d) Tidak membatasi waktu , missal: saya jual ini kepada Anda untuk jangka waktu 10 bulan setelah itu jadi milik saya kembali¹⁹.

Syarat Bai' Al- Murabahah yaitu :

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah dengan rukun yang ditetapkan
- 3) Kontrak bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan dengan secara hutang²⁰.

Secara prinsip jika (a), (d) atau (e) tidak dipenuhi, pembeli dapat memilih:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuannya atas barang
- 3) Membatalkan kontrak,

Hak memilih sebagaimana diatas bagi pembeli tersebut merupakan jaminan keadilan bagi pembeli.

Jual beli secara murabahah tersebut hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah Murabahah pemesanan pembelian, dinamai demikian karena penjual mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang memesannya²¹.

¹⁹ Huda, Nurul dan Mohammad Haykal. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoretis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana,2010). hlm.46

²⁰ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, cet V, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), hlm. 102

²¹ Muhammad syafi'I Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Hlm. 146

c. Rukun murabahah yang harus dipenuhi adalah:

- 1) Ba'i (penjual-pihak yang memiliki barang) dalam hal ini adalah BRISyariah
- 2) Musytari (pembeli-pihak yang akan membeli barang) dalam hal ini nasabah
- 3) Mabi' (barang yang akan diperjualbelikan) adalah obyek pembiayaan atau barang yang dibeli nasabah yang tercantum dalam akad pembiayaan
- 4) Tsaman (harga) adalah harga jual yang disepakati nasabah dan bank, dalam bentuk nominal bukan dalam bentuk prosentase margin
- 5) Ijab Qobul (pernyataan timbang terima) adalah akad kesepakatan yang dituangkan dalam akad pembiayaan murabahah.

4. Aplikasi dan Bentuk Akad Murabahah

Atas dasar peraturan yang berkaitan dengan murabahah baik yang bersumber dari fatwa DSN maupun PBI, perbankan syariah melaksanakan pembiayaan murabahah. Dalam konsep di perbankan syariah maupun di Lembaga Keuangan Syariah, jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi 2, yaitu²²:

a. Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli murabahah yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan oleh bank sendiri, jadi dalam murabahah tanpa pesanan bank syariah menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjual belikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang

²² Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Prees, 2005.

membeli atau tidak²³, sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi / akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan bank syariah dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain :

- 1) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah).
- 2) Memesan kepada pembuat barang / produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (Prinsip salam).
- 3) Memesan kepada pembuat barang / produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip isthisna).
- 4) Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah atau musyarakah.

Alur transaksi murabahah tanpa pesanan dapat dilihat dalam skema berikut :



Sumber : Wiroso, Jual Beli Murabahah

b. Murabahah berdasarkan pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan murabahah berdasarkan pesanan adalah jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan

²³ Ibid, hlm.39

murabahah. Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau *asset* sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.

Alur transaksi murabahah berdasarkan pesanan dapat dilihat dari skema berikut :

Alur Murabahah Berdasarkan Pesanan



Murabahah merupakan skim fiqh yang paling populer diterapkan dalam perbankan syariah. Murabahah dalam perbankan syariah didefinisikan sebagai jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli barang antara bank dengan nasabah dengan cara pembayaran angsuran. Dalam perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau *asset* yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu mark-up atau keuntungan²⁴.

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syariah, pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas mark-up. Ciri dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

²⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan*, Jakarta : Pustaka Utama Grafiti, 1999, h. 64.

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas mark-up harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atau wakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Pembayaranannya ditangguhkan.

Bank-bank syariah umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Kemudian Dalam prakteknya di perbankan Islam, sebagian besar kontrak murabahah yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem murabahah kepada pemesan pembelian (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena pihak bank syariah semata-mata mengadakan barang atau asset untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang memesannya. Jadi secara umum, skema dari aplikasi murabahah ini sama dengan murabahah berdasarkan pesanan.

Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (supplier) ditambah keuntungan. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual tersebut dan jangka waktu pembayaran. Harga jual ini dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati, tidak dapat berubah selama berlaku akad, dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan. Barang atau objek harus diserahkan segera kepada nasabah, dan pembayarannya dilakukan secara tangguh²⁵.

Terdapat juga pengembangan dari aplikasi pembiayaan murabahah dalam bank syariah, yaitu dalam hal pengadaan barang. Dalam hal ini bank menggunakan media akad wakalah untuk memberikan kuasa kepada

²⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi*, Jakarta : Ekonisia, 2004, h. 63.

nasabah untuk membeli barang atas nama bank kepada supplier atau pabrik.

Skema pengembangan dengan akad wakalah dari pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut :



Sumber : Penjelasan Fatwa DSN-MUI

Dalam hal ini, apabila pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (supplier), maka kedua pihak harus menandatangani kesepakatan agency (agency contract), dimana pihak bank memberi otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya untuk membeli komoditas dari pihak ketiga atas nama bank, dengan kata lain nasabah menjadi wakil bank untuk membeli barang. Kepemilikan barang hanya sebatas sebagai agen dari pihak bank. Selanjutnya nasabah memberikan informasi kepada pihak bank bahwa Ia telah membeli barang, kemudian pihak bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan terbentuklah kontrak jual beli. Sehingga barang pun beralih kepemilikan menjadi milik nasabah dengan segala resikonya.

5. Murabahah sebagai instrumen pembiayaan

Pembiayaan yang ideal berdasarkan syarat islam adalah Mudharabah dan Musyarakah. Para ulama kontemporer memperkenankan penggunaan murabahah sebagai instrument pembiayaan dengan 2 (dua) syarat :

- a. Murabahah asalnya bukan instrument pembiayaan, maka penggunaan murabahah hanyalah sebagai sarana untuk menjauhi “bunga” dan bukanlah instrument ideal untuk mencapai tujuan ekonomi dalam islam. Karenanya murabahah dipergunakan sebagai langkah untuk untuk mengarah pada proses islamisasi ekonomi, dan penggunaanya dibatasi hanya pada kasus-kasus dimana Mudharabah dan Musyarakah tidak dapat dilaksanakan
- b. Penggunaan Murabahah bukanlah sekedar mengganti kata “bunga” dengan “margin” atau “*mark-up*”, namun menjadikannya sangat terang tentang perbedaan antara “pnjaman/ utang berdasarkan bunga” dengan “transaksi Murabahah”

Terkait masalah ini , berikut ini perbandingan Murabahah dengan kredit²⁶:

Keterangan	Murabahah	Kredit
Persamaan	1) Sama-sama sebagai alat transaksi tukar-menukar 2) Bagi nasabah sebagai “utang”, atau bagi lembaga keuangan sebagai “piutang”	
Perbedaan	Objeknya “barang”	Objeknya “uang”
	Objek barang Secara instrinsik memiliki daya guna	Objek “uang” Secara instrinsik”tidak” memiliki daya guna
	Dimensi waktu Lebih ke tunai (asal/aslinya)	Dimensi waktu Tunda/tanggung
	Dimensi waktu : Pendek: $n \leq 1$ th Menengah: $1 \text{th} < n = 3 \text{ th}$ Panjang:.....	Dimensi waktu: Pendek: $n \leq 1$ th Menengah: $n > 1 \text{ th} - n = 3 \text{ th}$ Panjang: $n > 3 \text{ thn}$
	Esensi	Esensi

²⁶ Sugeng Widodo “*Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*” (Yogyakarta :Penerbit Kaukaba, Oktober 2014) hlm. 411

Keterangan	Murabahah	Kredit
	(instrument) jual-beli	Pinjam-meminjam uang
	Bagi nasabah Utang “barang” Bagi LKI/LKS Piutang”barang”	Bagi nasabah Utang “uang” Bagi LKK Utang “uang”
	Posisi nasabah Pembeli/purchaser Posisi LKI Penjual/seller	Posisi nasabah Debitur/pengutang Uang/debtor Posisi LKK Kreditur uang/Financier

B. Pembiayaan Mikro

UMKM (Usaha Mikri Kecil Menengah) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri , yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan antara UMI, UK, UM, dan UB umumnya didasarkan pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap.UMKM memberikan peran penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di Negara berkembang tetapi juga Negara maju, di Negara maju UMKM sangat penting, tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha-usaha besar, Dalam Negara berkembang seperti di Asia, Afrika dan Amerika Latin, UMKM berperan sangat penting dari perspektif kesempatan kerja dan sumbr pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta pembangun ekonomi perdesaan,kontribusi dari UMKM ini paling besar dibandingkan dengan usaha besar dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB).

Tahun 1998 , pada saat krisis ekonomi mencapai titik terburuk nya dengan dampak negatif yang sangat besar terhadap hampir semua sektor ekonomi di Indonesia, banyak perusahaan yang dari berbagai skala usaha

mengalami kebangkrutan atau mengurangi volume kegiatan secara drastis. Menegkop & UKM saat itu diperkirakan hampir 3 juta UMK berhenti dan jumlah usaha menengah dan usaha besar tutup usaha, masing-masing, sekitar 14,2 dan 12,7 persen dari jumlah unit masing-masing kelompok. Tahun 2000 saat ekonomi Indonesia mulai pulih dari krisis ekonomi 1997/98, tercatat ada sekitar 39,7 juta UMK, atau 99,85 persen dari jumlah perusahaan diberbagai skala usaha di Indonesia. Di tahun yang sama, ada sekitar 78,8 UM, dengan rata-rata nilai penjualan pertahun berkisar lebih dari Rp. 1 juta dan kurang dari Rp. 50 miliar, atau 0,14 persen dari semua usaha yang ada.

Pada tahun 2005, jumlah UMK tercatat sekitar 47 juta, sedangkan jumlah UM mencapai hampir 96 juta unit. Pada tahun 2006 jumlah UMK mencapai sekitar 99,77 persen dari jumlah usaha yang ada di Indonesia, sedangkan jumlah Usaha Menengah (UM) dan usaha Besar (UB), masing-masing, 0,22 dan 0,01 persen, namun demikian jumlah kelompok UM jauh lebih tinggi dibanding UMK, pada tahun 2008, jumlah populasi UMK dan UM (sebut saja UMKM) mencapai sekitar 52,3 juta unit dan bertambah lagi menjadi 53,7 juta unit pada tahun 2009 atau 99,99 persen terhadap total unit usaha di Indonesia yang berjumlah 52,769 juta unit usaha²⁷.

Skala usaha	2000	2001	2003	2004	2005
UMK	39.705,0	39.883,1	43.372,9	44.684,4	47.006,9
UM	78,8	80,97	87,4	93,04	95,9
UB	5,7	5,9	6,5	6,7	6,8
Total	39.789,7	39.969,9	43.466,8	44.784,1	47.109,6

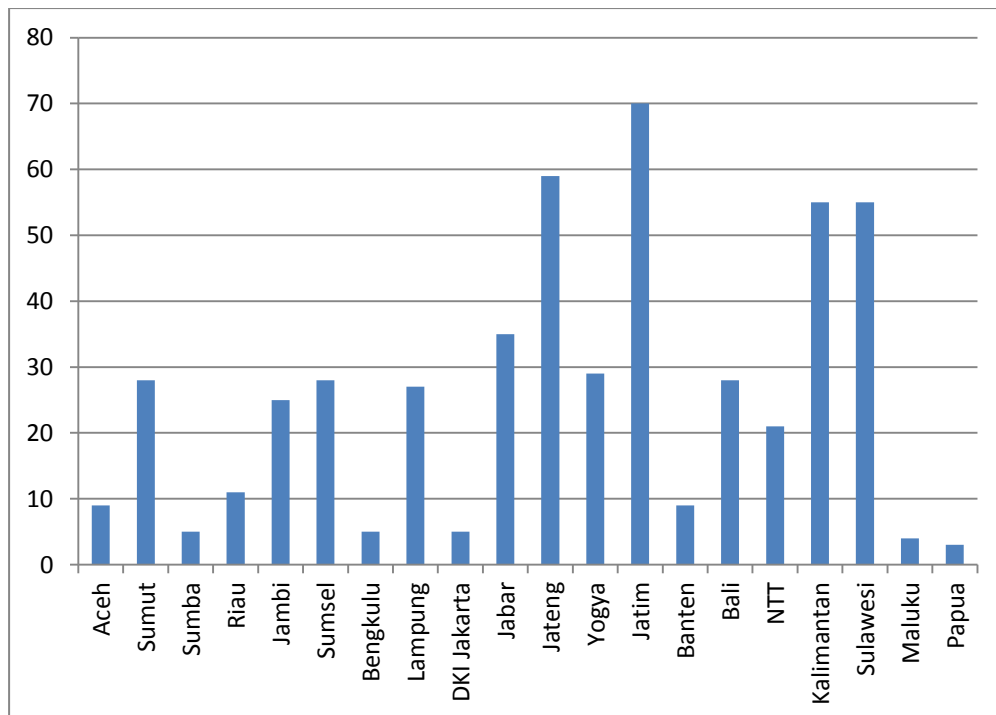
Skala usaha	2006	2007	2008	2009
UMK	48.822,9	4.720,3	52.327,9	52.723,5
UM	106,7	120,3	39,7	41,1
UB	7,2	4,5	4,4	4,7

²⁷Ibid. hlm 43-44

Total	48.936,8	49.845,0	52.262,0	52.769,3
-------	----------	----------	----------	----------

Sumber : Menekop & UKM (www.depkop.go.id) dan BPS (www.bps.go.id)

Salah satu ciri UMKM di Indonesia dan di Negara sedang berkembang lainnya, atau bahkan di Negara maju, mereka biasanya kelompok industry yang sama, berlokasi berdekatan satu sama lain di suatu wilayah, pengelompokan secara geografis ini, dalam literatur industry atau UMKM, disebut kluster. Di Indonesia banyak kegiatan UMKM, khususnya UMK, yang tersebar di daerah-daerah yang memang telah berlangsung turun temurun, dan umumnya setiap daerah memiliki spesialisasi tersendiri, misalnya kluster-kluster UMKM di Jepara, Cirebon dan Solo (provinsi Jawa Tengah) terkenal dengan pembuatan meubel dari kayu atau/dan rotan. Gambar dibawah menunjukkan sebaran kluster UMKM di Indonesia untuk tahun 2005, yang kebanyakan terdapat di pulau Jawa.



Sumber: Menekop & UKM (www.depkop.go.id)

Perkembangan UMKM di Negara berkembang memiliki beberapa hambatan yang berbeda antara satu daerah dengan daerah lainnya, atau antara

pedesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan disektor yang sama. Ada sejumlah persoalan yang umum untuk semua UMKM di Negara manapun, khususnya Negara berkembang, diantaranya yaitu keterbatasan modal kerja maupun investasi, kesulitan pemasaran, distribusi dan pengadaan bahan baku dan input lainnya.

Menurut UU Perbankan No. 10 tahun 1998, pengertian Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak²⁸. Mikro sebagai salah satu segmen bisnis di BRISyariah memiliki pilihan produk yang dapat membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhannya dalam hal pemodalannya. Mikro BRISyariah dapat menyelesaikan masalah nasabah dalam hal permodalan dan dapat menjadi bank syariah pilihan calon nasabah dalam upaya membesarkan usahanya. Dalam pengembangan produk pembiayaan tidak terlepas dari skema pembiayaan atau akad pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. Dalam pengembangan produk tersebut harus memenuhi 2 (dua) aspek kepatuhan yaitu kepatuhan regulasi internal dan eksternal serta kepatuhan dari sisi syariah. Teknis pelaksanaan dari pengembangan produk pembiayaan mikro wajib masuk dalam 2 (dua) koridor kepatuhan tersebut.

pengembangan produk pembiayaan mikro tersebut juga harus dapat disesuaikan dengan karakteristik nasabah mikro, sehingga produk tersebut dapat berdaya guna dan berdaya beli dimasyarakat serta memberikan kemaslahatan bagi umat. Karakteristik produk yang dibangun agar sesuai dengan prinsip syariah dan karakteristik nasabah mikro diantaranya *Syar'i*, *speed*, *simplicity*, *sustainable* dan *convenience*.

1. *Syar'i*, produk yang dijual harus sesuai dengan prinsip syariah dan tidak boleh menyimpang dari koridor syariah baik dalam proses penjualannya maupun proses maintain kepada nasabah

²⁸ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, cetakan pertama (Jakarta: LP3ES, anggota Ikapi, 2012) hlm. 1

2. *Speed* artinya, produk yang dijual harus dapat dimanfaatkan dengan cepat oleh nasabah
3. *Simplicity* artinya produk yang dijual tidak boleh berbelit-belit, diupayakan untuk seringkasan mungkin dalam penjualannya juga dokumentasi dalam proses pembiayaannya
4. *Sustainable*, produk yang dijual harus dapat menjadikan nasabah memiliki keberlangsungan terhadap usahanya serta memberikan kemaslahatan bagi umat, bahwa tidak menutup kemungkinan nasabah yang mendapatkan pembiayaan mikro dapat naik kelas ke segmen pembiayaan yang lebih besar
5. *Convenience*, produk yang dijual harus dapat dinikmati dengan nyaman oleh nasabah sehingga kemungkinan terjadinya nasabah *default/gagal* bayar dapat ditekan

Tujuan pengajuan pembiayaan mikro adalah :

1. Modal Kerja
2. Investasi
3. Konsumsi

Pembiayaan modal kerja dan investasi harus bertujuan untuk mendukung usaha Nasabah/ calon nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Pengertian yang mendukung usaha dapat berupa pembiayaan untuk memperoleh tanah, dan atau bangunan dan atau kendaraan dan atau peralatan dan atau barang yang mendukung usaha. Nasabah dapat memiliki fasilitas modal kerja dan investasi dalam waktu yang bersamaan dengan syarat mekanisme control harus lebih kuat agar tidak *evergreen*.

Pembiayaan mikro BRISyariah iB berada pada kisaran Rp 5 juta hingga Rp 500 juta dengan pilihan produk pembiayaan yaitu : Mikro 25, mikro 75 an Mikro 500. Catatan menunjukkan bahwa sampai saat ini hampir 75% pembiayaan produk ini disalurkan kepada para pedagang pasar dengan komposisi terbesar pada pedagang Sembilan bahan pokok (sembako) dan pedagang kelontong, sedangkan sisanya sebesar 25% disalurkan kepada komunitas usaha lainnya. Pada tahun 2012, besaran Dana Pihak Ketiga (DPK)

Mikro yang berhasil dihimpun ditahun 2012 adalah sebesar Rp 294,9 miliar atau mengalami peningkatan 218,3% dibandingkan tahun 2011 yang mencatat angka Rp 92,7 miliar²⁹.

Jenis produk pembiayaan mikro adalah :

1. Produk Mikro 25 iB

Adalah produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan total exposure seluruh pembiayaan produk Mikro 25 iB maksimal Rp. 25 juta per nasabah dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif, produk ini tidak memerlukan agunan.

Dipasarkan dengan prinsip kehati-hatian dan lebih ditekankan pada sisi karakter calon nasabah, seperti tidak adanya issue negative terhadap calon nasabah mengingat produk Mikro 25 iB merupakan produk tanpa agunan.

Produk ini menggunakan penjaminan sebagai langkah mitigasi risiko jika nasabah default atau wanprestasi yang diatur dalam ketentuan tersendiri.

2. Produk Mikro 75 iB

Produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non badan hukum dengan total exposure seluruh pembiayaan produk mikro 75 iB maksimal Rp 75 juta per nasabah dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif, produk ini memerlukan agunan.

Produk ini menggunakan penjaminan sebagai langkah mitigasi risiko jika nasabah default atau wanprestasi yang diatur dalam ketentuan tersendiri.

3. Produk Mikro 500 iB

Produk pembiayaan khusus untuk pengusaha baik perorangan maupun badan usaha non bank dengan plafon pembiayaan produk mikro

²⁹ Kemudahan Akses Menguasai Pasar (Easy Acces Leads the Market) Laporan tahunan Kinerja Operasional Bank BRISyariah tahun 2012

500 iB dari Rp 75 juta dan maksimal Rp 500 juta dengan tujuan pembiayaan untuk usaha produktifnya maupun untuk konsumtif, produk ini menggunakan agunan.