

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen

1. Pengertian Manajemen

Istilah manajemen berasal dari kata *to manage* yang berarti *control*. Dalam bahasa Indonesia dapat diartikan mengendalikan, menangani, atau mengelola.¹ Dalam bahasa yang sederhana menunjukkan kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber daya dengan benar dan tidak digunakan secara pemborosan. Setiap perusahaan akan berusaha mencapai tingkat output dan input seoptimal mungkin. Efektivitas mungkin menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai sasaran (hasil akhir) yang telah ditetapkan secara tepat.² Jadi, proses manajemen pada dasarnya menunjukkan pencapaian hasil akhir yang sesuai dengan target waktu yang telah ditetapkan dan ukuran maupun standar yang ditentukan, sehingga suatu perusahaan tersebut telah memperhatikan efektivitas operasionalnya.

Manajemen menurut syariah memiliki pengertian yang cukup luas. Pengertian manajemen dalam bahasa arab disebut dengan *idarah*. *Idarah* adalah suatu aktifitas khusus menyangkut kepemimpinan, pengarahan, pengembangan personal, perencanaan dan pengawasan terhadap pekerjaan-pekerjaan yang berkenaan dengan unsur-unsur pokok

¹ Yayat M Herujito, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2001), 1.

² Amirullah, *Pengantar Manajemen*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2004), 8.

dalam suatu proyek. Tujuannya adalah agar hasil-hasil yang ditargetkan dapat tercapai dengan cara yang efektif dan efisien. Hakikat manajemen yang terkandung dalam Al-Qur'an ini, dengan demikian erat kaitnya dengan mencapai tujuan, pengambilan keputusan dan pelaksanaan manajerial itu sendiri. Karena pada dasarnya terbangunnya konsep manajemen didasarkan kepada ketiga dasar pemikiran tersebut (pencapaian tujuan, pengambilan keputusan dan pelaksanaan manajemen).³

Hakikat manajemen yang terkandung dalam Al-Qur'an yakni merenungkan atau memandang ke depan suatu urusan (persoalan), agar perkara itu terpuji dan baik akibatnya, maka hal ini, menderivasikan adanya prinsip-prinsip manajemen yang meliputi:

- a. Keadilan
- b. Amanah dan Pertanggungjawaban
- c. Komunikatif

2. Fungsi Manajemen

Manajer dalam melakukan pekerjaannya harus melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu yang dinamakan fungsi-fungsi manajemen yang terdiri dari:⁴

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2014), 68.

⁴ George R Terry dan Leslie W. Rue, *Dasar-dasar Manajemen* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2012), 9.

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan atau *planning* adalah kegiatan paling awal dalam sebuah pekerjaan memikirkan hal-hal yang terkait dengan pekerjaan agar mendapatkan hasil optimal. Menentukan tujuan-tujuan yang hendak dicapai selama suatu masa yang akan datang dan apa yang harus dilakukan agar dapat mencapai tujuan-tujuan tersebut. Kebijakan ditentukan, rencana kerja disusun baik mengenai saat bila maupun mengenai cara bagaimana usaha itu akan dikerjakan (*operation*). Konsep ini menjelaskan bahwa perencanaan yang akan dilakukan harus disesuaikan dengan keadaan situasi dan kondisi pada masa lampau, saat ini, serta prediksi masa datang. Oleh karena itu, untuk melakukan segala perencanaan masa depan, diperlukan pembahasan masa kini.⁵

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Ajaran Islam merupakan ajaran yang mendorong umatnya untuk melakukan segala sesuatu secara terorganisasi rapi, mengorganisasikan kehidupan dengan sebaik-baiknya. Pengorganisasian adalah meliputi pembagian kerja yang logis, penetapan garis tanggung jawab dan wewenang yang jelas, pengukuran pelaksanaan dan prestasi yang dicapai.⁶

Mengelompokkan dan menentukan berbagi kegiatan penting dan memberikan kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan

⁵ Didin Hafidhuddin, Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: Gema Insani, 2005), 79.

⁶ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), 104.

tersebut. Setelah ditetapkan rencana, maka kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan itu dibagi-bagi antara anggota manajemen dan bawahannya. Untuk itu pula diadakan penggolongan dengan tugas (*assignment*) sendiri-sendiri dan masing-masing mendapatkan kekuasaan yang telah ditentukan.

c. Pelaksanaan (*Actuating*)

Fungsi pelaksanaan dalam manajemen sebuah organisasi adalah suatu tindakan untuk mengusahakan semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran yang sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha-usaha organisasi. Jadi pelaksanaan untuk menjadikan suatu perencanaan menjadi kenyataan.

d. Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan meliputi segala kegiatan penelitian, pengamatan dan pengukuran terhadap jalannya operasi berdasarkan rencana yang telah ditetapkan, penafsiran dan perbandingan hasil yang dicapai dengan standar yang diminta, melakukan tindakan koreksi penyimpangan, dan perbandingan antara hasil (*out put*) yang dicapai dengan masukan (*input*) yang digunakan.⁷

3. Prinsip-prinsip Manajemen Syariah

Manajemen yang baik harus memenuhi syarat-syarat yang tidak boleh ditinggalkan (*condition sine qua non*) demi mencapai hasil tugas

⁷ Arifin, *Dasar-dasar Manajemen.*, 115.

yang baik. Oleh karena itu, para pengusaha atau pengusaha wajib mempelajari ilmu manajemen. Beberapa prinsip atau kaidah teknik manajemen yang ada relevansinya dengan Al-Qur'an atau Hadis antara lain sebagai berikut:

a. Prinsip *Amar Ma'ruf Nahi Munkar*

Setiap muslim wajib melakukan perbuatan yang *ma'ruf* yaitu perbuatan yang baik dan terpuji seperti perbuatan tolong menolong (*taawun*), menegakkan keadilan diantara manusia, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mempertinggi efisiensi dan lain-lain. Sedangkan perbuatan *munkar* (keji) seperti korupsi, suap, pemborosan dan sebagainya harus dihindari bahkan diberantas. Merayu pada kebajikan (*amar maruf*) dan mencegah kemungkaran (*nahi munkar*) adalah wajib.⁸

b. Kewajiban Menegakkan Kebenaran

Manajemen merupakan suatu metode pengelolaan yang baik dan benar, untuk menghindari kesalahan dan kekeliruan dan menegakkan kebenaran. Menegakkan kebenaran adalah metode Allah yang harus ditaati oleh manusia. Dengan demikian manajemen yang disusun oleh manusia untuk menegakkan kebenaran itu menjadi wajib.

⁸ Arifin, *Dasar-dasar Manajemen.*, 87-88.

c. Kewajiban Menegakkan Keadilan

Hukum syariah mewajibkan kita menegakkan keadilan, kapan dan dimanapun. Semua perbuatan harus dilakukan dengan adil. Adil dalam menimbang, adil dalam bertindak dan adil dalam menghukum. Setiap muslim harus adil kepada dirinya sendiri adil terhadap orang lain.

d. Kewajiban Menyampaikan Amanah⁹

Allah dan Rasul-Nya memerintahkan kepada setiap muslim untuk menunaikan amanah. Allah memerintahkan agar selalu menunaikan amanat dalam segala bentuknya, baik amanat perorangan, seorang pejabat pemerintah, ataupun amanat Allah dan ummat, seperti yang dipikul oleh seorang pemimpin Islam. Mereka tanpa kecuali memikul beban untuk memelihara dan menyampaikan amanat.

Seorang manajer perusahaan adalah pemegang amanat dan pemegang sahamnya, yang wajib mengelola perusahaan dengan baik, sehingga menguntungkan pemegang saham dan memuaskan konsumennya. Sebaliknya orang-orang yang menyalahgunakan amanat (berkhianat) adalah berdosa di sisi Allah, dan dapat dihukum di dunia maupun di akhirat.¹⁰

⁹ Arifin, *Dasar-dasar Manajemen.*, 88-89.

¹⁰ *Ibid.*,90.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹¹

Sesuai dengan peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 pembiayaan didefinisikan sebagai penyediaan dana atau tagihan atau piutang yang dapat dipersamakan dengan itu. Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah definisi pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu. Berdasarkan Pasal 1 Angka 12 Undang-Undang Perbankan No.10 Tahun 1998, tentang perubahan atas Undang-Undang No.7 tahun 1992 yang berbunyi:

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang 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.”

Sedangkan pengertian kredit menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 11 Tahun 1998 berbunyi:

¹¹ M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Pusaka Setia, 2012), 146.

“Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga;”

Dari pengertian di atas dapatlah dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya bank membiayai kredit untuk pembelian rumah atau mobil. Kemudian adanya kesepakatan antara bank dengan nasabah penerima kredit, dengan perjanjian yang telah dibuatnya dalam perjanjian kredit tercakup hak dan kewajiban masing-masing, termasuk jangka waktu serta bunga yang ditetapkan bersama.¹²

Yang menjadi perbedaan kredit dengan pembiayaan adalah, jika bank yang berdasarkan prinsip konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, tidak menggunakan bunga melainkan bagi hasil. Dapat diketahui bahwa pembiayaan adalah salah satu jenis dan kegiatan usaha lembaga keuangan syariah untuk menyediakan dana atau tagihan kepada masyarakat atau nasabah dengan kewajiban mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan (margin) atau bagi hasil.¹³

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka bank syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Adapun jenis produk /jasa

¹² Kasmir, *Manajemen.*, 81-82.

¹³ Dadan Muttaqien, *Aspek Legal Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Safitria Insania Press, 2009), 85.

pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:

- a. Pembiayaan menurut tujuannya dibedakan menjadi:
 - 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
 - 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi :
 - 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun.
 - 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 sampai dengan 5 tahun.
 - 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan jangka waktu lebih dari 5 tahun.¹⁴
- c. Jenis pembiayaan pada perbankan syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif, yaitu :
 - 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi :
 - a) Pembiayaan *Mudharabah*
 - b) Pembiayaan *Musyarakah*
 - 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang). Untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi:

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:STIM YKPN, 2016), 22.

- a) Pembiayaan *Murabahah*¹⁵
 - c) Pembiayaan *Salam*
 - d) Pembiayaan *Istishna*
- 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Untuk jenis pembiayaan ini diklasifikasikan menjadi pembiayaan:
- a) Pembiayaan *Ijarah*
 - b) Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Biltamlik/Wa Iqtina*

Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas adalah berbentuk pinjaman, yang disebut dengan Pinjaman Qardh *Qardh* berarti harta yang diberikan *muqaridh* (pemberi pinjaman) untuk dikembalikan sesuai ukurannya. Dengan kata lain *qardh* ini berarti pinjam meminjam barang (dalam pengertian luas, termasuk mata uang) yang harus dikembalikan sesuai nilai dari barang yang dipinjam itu.¹⁶

2. Unsur-unsur Pembiayaan

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Kepercayaan

Kepercayaan diberikan oleh pemberi pinjaman sebagai dasar utama yang melandasi alasan mengapa suatu pembiayaan dapat direalisasikan. Oleh karena itu sebelum memberikan pembiayaan

¹⁵ Mardani, *Fiqh ekonomi Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia, 2012), 136.

¹⁶ Engkos Sadrah, *BMT dan Bank Islam*, (Bandung : Pustaka Bani Quraisy, 2004), 21.

harus dilakukan penelitian dan penyelidikan lebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah baik secara intern dan ekstern.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian yang dimaksud akad atau surat perjanjian yang mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya.¹⁷

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan pasti memiliki jangka waktu jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang disepakati.¹⁸

d. Risiko

Akibat adanya tenggang waktu dalam pengembalian maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau sering dikenal dengan pembiayaan macet. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan semakin besar risiko yang dihadapinya. Risiko ini ditanggung oleh pihak lembaga keuangan.¹⁹

3. Manajemen Pembiayaan

Manajemen pembiayaan adalah pengelolaan yang efektif dan efisien terhadap penyaluran dana yang dilakukan bank kepada pihak lain dengan melibatkan sumber daya insani (SDI) yang ada. Manajemen pembiayaan yang kuat sangat mendasar bagi kelangsungan hidup dan profitabilitas bank. Terjadi kerugian dalam pembiayaan yang terlihat dari

¹⁷ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), 114.

¹⁸ Kasmir, *Manajemen.*, 84.

¹⁹ Kasmir, *Dasar-dasar.*, 114.

terus meningkatkan yang tidak menghasilkan (yaitu tunggakan), dimana menunjukkan manajemen yang rendah.²⁰

Pengelolaan Pembiayaan adalah kunci utama bagi perbankan nasional untuk tetap bertahan dalam persaingan yang ketat, serta akan memberikan pendapatan atau keuntungan yang diharapkan. Langkah-langkah perbankan di Indonesia agar mencapai kondisi perkreditan yang sehat, yaitu :

a. Perencanaan Pembiayaan

Perencanaan pembiayaan sangat dibutuhkan oleh manajemen perbankan untuk mencapai keberhasilan dalam aktivitas pemberian pembiayaan ke nasabah. Tujuan pemberian pembiayaan adalah :

- 1) Memberikan keuntungan berupa pendapatan bagi hasil sesuai dengan yang diharapkan.
- 2) Meminimalisir pembiayaan bermasalah.
- 3) Mengupayakan agar pelunasan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan atau perjanjian.

b. Proses Pemberian Pembiayaan, Administrasi Pembiayaan.

Proses pemberian Pembiayaan merupakan tahap yang harus dilalui oleh nasabah selaku pemohon dan petugas bank selaku penilai. Proses ini harus selalu dilakukan sebelum nasabah mendapatkan persetujuan Pembiayaan. Diantaranya meliputi :

²⁰ Gita danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013),117.

1) Pengajuan Pembiayaan

Permohonan Pembiayaan dilakukan oleh nasabah dengan tujuan mendapatkan Pembiayaan sesuai dengan yang dibutuhkan. Permohonan ini harus dilakukan secara tertulis dan ditujukan ke pihak bank. Permohonan ini meliputi:²¹

- a) Pengajuan berkas-berkas, dalam hal ini pemohon kredit mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan.
- b) Penyelidikan berkas pinjaman, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan dan sudah benar.
- c) Wawancara pertama, merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan yang bank inginkan.²²
- d) Peninjauan lokasi (*On the Spot*), merupakan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Tujuan peninjauan lapangan adalah untuk memastikan bahwa objek yang akan diberikan pembiayaan sesuai dengan permohonan.

²¹ Kasmir, *Manajemen*., 110.

²² *Ibid.*, 110.

- e) Wawancara kedua, hasil peninjauan lapangan dicocokkan dengan dokumen yang ada serta hasil wawancara satu dalam wawancara kedua. Wawancara kedua ini merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot dilapangan.
- f) Keputusan pembiayaan, dalam hal ini menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, jika diterima maka, dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan pembiayaan mencakup: Akad, Jumlah uang yang diterima, jangka waktu pembiayaan dan biaya-biaya yang harus dibayar.²³
- g) Penandatanganan akad perjanjian lainnya, ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan terlebih dulu calon nasabah menanda tangani akad, mengikat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.
- h) Realisasi pembiayaan, realisasi ini diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan.²⁴

²³ Kasmir, *Manajemen.*, 111.

²⁴ *Ibid.*, 111-112.

4. Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank umum mendapatkan nasabahnya yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisis 5C dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. *Character* yaitu sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan pada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya. Data tentang kepribadian dari calon pelanggan seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya.
- b. *Capacity* yaitu kemampuan pemohon (calon debitur) dalam pengelolaan menunjukkan prestasi, baik dari segi kegiatan bisnisnya maupun perilaku usahanya.
- c. *Capital* adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Hal ini bisa dilihat dari neraca, laporan rugi-laba, struktur permodalan, ratio-ratio keuntungan yang diperoleh seperti return on equity, return on investment. Dari kondisi di atas bisa dinilai apakah layak calon pelanggan diberi pembiayaan, dan beberapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan.²⁵

²⁵ Kasmir, *Manajemen.*, 101.

- d. *Collateral* adalah jaminan yang diberikan calon nasabah baik bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.
- e. *Condition* yaitu keadaan usaha calon debitur yang berkaitan dengan peluang dan prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.²⁶

5. Tujuan analisis pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan langkah penting untuk realisasi pembiayaan. Proses yang dilakukan oleh pelaksana (pejabat) pembiayaan ini adalah:

- a. Menilai kelayakan usaha calon peminjam
- b. Menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.²⁷

C. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara bahasa murabahah berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Menurut pendapat Utsmani murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberi informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan harga pokok penjualan dan tambahan

²⁶ Kasmir, *Manajemen*., 101-102.

²⁷ Khaerul Umam, *Manajemen perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 233.

keuntungan yang diinginkan yang tercermin dalam harga jual.²⁸ Menurut pengetahuan Utsmani, pada dewasa ini murabahah menduduki porsi 66% dari semua transaksi investasi bank-bank syariah (*Islamic bank's*) di dunia.²⁹

Murabahah adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Sedangkan Murabahah diartikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang dimana biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah mark-up atau margin keuntungan yang disepakati. Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli tentang mengenai harga pembelian produk dan menyamakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (*cost*) tersebut.³⁰

Murabahah adalah produk pembiayaan yang berbasis *bai'* atau jual beli. Murabahah adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah di dalam kegiatan usaha. Murabahah merupakan produk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk transaksi jual-beli (*bai'* atau *sale*).

Pada akad murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada di tangan bank, lalu bank tersebut menjualnya

²⁸ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 91.

²⁹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2014), 190.

³⁰ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 13.

kepada nasabah dengan menambahkan suatu keuntungan di mana nasabah harus diberitahu oleh bank berapa harga beli bank dari pemasok dan menyepakati berapa besar keuntungan yang ditambahkan ke harga beli bank tersebut. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.³¹

2. Landasan Syariah

a. Al-Qur'an

1) Surah Al-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

*Artinya: “..dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al-Baqarah: 275).*³²

2) Surah An Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

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

³¹ Sjahdeini, *Perbankan*, 190-191.

³² Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV. Penerbit J-ART, 2004), 48.

dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyangg kepadamu.” (QS. An Nisa ayat 29).³³

b. Al-Hadits

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشُّعَيْرِ لِلْبَيْتِ لِالْبَيْعِ (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

Dari suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah 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)³⁴

3. Hal-hal berkaitan Murabahah

a. Syarat Murabahah

1) Pihak yang berakad harus:

- a) Cakap hukum
- b) Sukarela (ridha) atau tidak dalam keadaan terpaksa.

2) Objek yang diperjualbelikan:

- a) Tidak termasuk barang yang diharamkan
- b) Bermanfaat
- c) Dapat diserahkan dari penjual ke pembeli
- d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad

³³ Agama, *Al-Qur'an.*,84.

³⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 102.

- e) Diserahkan oleh penjual kepada pembeli dengan spesifikasi yang sesuai.³⁵
- 3) Akad (*sighah*)
- a) Pihak yang berakad harus disebutkan secara jelas dan spesifik
 - b) Ijab qabul (serah terima) harus selaras, baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati
 - c) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang
 - d) Tidak membatasi waktu, misalnya, “ Saya jual ini kepada Anda untuk jangka waktu sepuluh bulan, setelah itu jadi milik saya kembali.”
- b. Fatwa DSN-MUI No.4//DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah
- 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.

³⁵ Sjahdeini, *Perbankan.*, 194.

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.³⁶
- 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 mewakilkan 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.³⁷

³⁶ Sjahdeini, *Perbankan.*, 195.

³⁷ Sjahdeini, *Perbankan.*, 195-196.

- 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 uangmuka 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.³⁸

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah :

³⁸ Sjahdeini, *Perbankan.*, 196.

- 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 Murabahah³⁹ :

- 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

³⁹ Sjahdeini, *Perbankan.*,196-197.

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.⁴⁰

c. Fatwa DSN-MUI No.23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan Dalam Murabahah

Pertama : Ketentuan Umum

- 1) Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.
- 2) Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.⁴¹

Kedua : Ketentuan Lain

Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

d. Fatwa DSN-MUI No.13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam Murabahah

⁴⁰ Sjahdeini, *Perbankan.*, 197.

⁴¹ Nurul Huda, dkk, *Baitul Mal Wa Tamwil*, (Jakarta: Amzah, 2016), 82-83.

Pertama : Ketentuan Umum Uang Muka

- 1) Dalam akad pembiayaan murabahah, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- 2) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- 3) Jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- 4) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- 5) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.⁴²

Kedua :

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Ketiga :

Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.⁴³

- e. Fatwa DSN-MUI No.16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah.

⁴² Sjahdeini, *Perbankan.*, 197.

⁴³ *Ibid.*,197.

Pertama: Ketentuan Umum

- 1) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi, maupun lebih rendah.
- 2) Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
- 4) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
- 5) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.⁴⁴

Kedua :

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

⁴⁴ Nurul Huda, *Baitul.*, 83.

Ketiga :

Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.⁴⁵

4. Teknik Pelaksanaan Skema Murabahah

Akad murabahah digunakan untuk memfasilitasi anggota BMT dalam memenuhi kebutuhan hidup, seperti membeli rumah, kendaraan, barang-barang elektronik, furniture, barang dagangan, bahan baku, atau bahan pembantu produksi.⁴⁶

BMT boleh menunjuk unit sector riil sebagai penyuplaibarabf-barang yang akan dibeli anggota lalu menyetorkan dana pembelian barang ke unit sector riil tersebut. BMT dapat mewakilkan pembelian barang tersebut dengan cara memberikan akad wakialah jika unit sektor riil tidak memiliki stok barang. Setelah barang tersebut menjadi milik BMT, baru dilaksanakan akad jual beli murabahah. Adapun teknis pelaksanaannya sebagai berikut.

- a. Anggota harus baligh atau cakap hukum dan mempunyai kemampuan membayar.
- b. Harga jual ditentukan pada awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama jangka waktu pembayaran angsuran, termasuk jika dilakukan perpanjangan waktu.

⁴⁵ Sjahdeini, *Perbankan.*, 198.

⁴⁶ Nurul Huda, *Baitul.*, 83-84.

- c. BMT dapat meminta uang jika diperlukan. Uang muka merupakan pengurang dari kewajiban anggota kepada BMT. Besarnya relative karena berdasarkan kesepakatan.⁴⁷
- d. Jangka waktu diupayakan tidak melebihi satu tahun. Jika lebih, harus dikeluarkan SK dari pengurus.
- e. Jika anggota ingkar janji dalam pembayaran angsurannya, BMT berhak mengenakan denda, kecuali disebabkan adanya musibah.
- f. Jika anggota melunasi kewajibannya sebelum jatuh tempo, ia dapat diberikan *muqassah*, yaitu potongan margin berdasarkan kebijakan manajemen koperasi syariah.
- g. BMT diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada anggota atas piutang murabahah
- h. Dokumen yang dibutuhkan adalah:
 - 1) Formulir pengajuan pembiayaan
 - 2) Kelengkapan dokumen pendukung
 - 3) Surat persetujuan prinsip
 - 4) Akad jual beli
 - 5) Surat permohonan realisasi murabahah
 - 6) Tanda terima uang untuk akad wakalah
 - 7) Tanda terima barang yang ditandatangani anggota.⁴⁸

⁴⁷ Nurul Huda, *Baitul.*, 84-85.

⁴⁸ *Ibid.*, 85.