

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Pengertian dan Perkembangan Bank Syari'ah.

##### 1. Pengertian Bank Syari'ah

Perbankan syari'ah dalam peristilahan internasional dikenal dengan Islamic Banking atau disebut dengan *interest free banking*. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang ingin nilai moral dan prinsip-prinsip syariah islam.

Bank yang selanjutnya disebut syariah adalah bank yang beroperasi tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah secara terminologi adalah bank yang tata cara operasinya mengacu pada ketentuan-ketentuan Al-quran dan hadits Nabi SAW. Dengan kata lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam.<sup>1</sup> Dimana didalam kegiatan dan usahanya akan selalu terkait dengan hal-hal sebagai berikut :

- Memindahkan uang.
- Menerima dan membayar kembali uang dalam rekening koran.
- Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat berharga lainnya.

---

<sup>1</sup> A. Djazuli, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat; Sebuah Pengenalan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 62

MILIK PERPUSTAKAAN  
STAIN KEDIRI

- Membeli dan menjual surat-surat berharga.
- Membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang.<sup>2</sup>

BMI adalah bank umum pertama yang beroperasi sesuai syariat Islam di Indonesia. Sehingga tinjauan terhadap peluang bisnis dan strategi operasinya bukan hanya dikaji dari peluang-peluang bisnis bank konvensional, tetapi juga dikaji dari masalah yang bersifat khusus bank syari'ah. BMI merupakan pionir perbankan syari'ah di Indonesia pada saat didirikannya pada tahun 1991, dan sesudahnya memainkan peranan penting dalam perkembangan industri perbankan syari'ah nasional. BMI aktif terlibat dalam proses pembentukan Dewan Syariah Nasional dan juga memiliki kontribusi dalam penciptaan kerangka hukum dan peraturan yang komprehensif mengenai perbankan syariah.

BMI menjadi bank syari'ah pertama yang menerbitkan delegasi syariah, yaitu obligasi syariah 1 subordinasi Bank Muamalat tahun 2003. Dalam berbagai perkembangannya tersebut, BMI tetap pada komitmennya terhadap aktivitas bisnis yang murni berlandaskan prinsip syari'ah. Dengan reputasi dan kemampuan inovasi yang dimiliki, BMI akan terus berperan besar dalam pengembangan industri perbankan syariah serta terciptanya sistem bisnis dan perekonomian Islam di Indonesia.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, 14

<sup>3</sup> Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada , 2002), 25

## 2. Strategi Pengembangan BMI

Terbitnya UU No. 10 1998 memiliki hikmah tersendiri bagi dunia perbankan nasional dimana pemerintah membuka lebar kegiatan usaha perbankan dengan berdasarkan prinsip syari'ah. Hal ini guna menampung aspirasi dan kebutuhan yang seluas-luasnya untuk mendirikan bank berdasarkan prinsip syari'ah. Kalau dilihat secara makro ekonomi, pengembangan bank syariah di Indonesia memiliki peluang besar, karena peluang pasarnya yang luas sejurus dengan mayoritas penduduk negeri ini yang beragama Islam.<sup>4</sup>

Setelah mendapat izin prinsip, surat menteri keuangan RI No. 1223/M013/1991 tanggal 5 November 1991, izin usaha keputusan menteri keuangan RI No. 430 / KMK : 013 / 1992 tanggal 24 April 1992. Pada tanggal 1 Mei 1992 BMI memulai operasionalnya dengan memberikan layanan perbankan Islam kepada para nasabah. Berdirinya BMI ini adalah dalam upaya untuk membina dan mempercepat berkembangnya masyarakat kelompok ekonomi menengah kebawah untuk mengantisipasi dampak negatif dari pembangunan, sehingga terbentuk landasan yang kokoh, bagi pembangunan manusia seutuhnya dalam pembangunan nasional jangka panjang kedua.

---

<sup>4</sup> Muhammad, *Bank Syariah : Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman* (Yogyakarta : Ekomsia, 2002), 22

Strategi pengembangan BMI dilakukan dengan kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

- Bekerjasama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR).
- Mendorong perkembangan bank-bank perkreditan rakyat baru di daerah-daerah potensial, pengembangan usaha kecil dan menengah dengan cara menyediakan modal dan pembinaan teknis, penyediaan staf BPR pelatihan, pembinaan, dan lanjutan.
- Bekerjasama dengan Badan Amil Zakat, Infak dan Shadaqah (BAZIS), mengintensifkan pengelolaan dana zakat, infak dan shadaqah untuk proyek-proyek pengembangan usaha kecil dan menengah.
- Mengembangkan peranan perkembangan pemasaran hasil produksi.<sup>5</sup>

#### **B. Sumber-Sumber Pendapatan Bank Syari'ah**

Sumber pendapatan bank syari'ah terdiri dari :

1. Bagi hasil atas kontrak *mudharabah* dan kontrak *musyarakah*;
2. Keuntungan atas kontrak jual-beli (*al bai*);
3. Hasil sewa atas kontrak *ijarah* dan *ijarah wa iqtina'*; dan
4. Fee dan biaya administrasi atas jasa-jasa lainnya.<sup>6</sup>

Atau secara garis besar, sumber-sumber pendapatan bank syari'ah diperoleh dari produk-produk perbankan syari'ah. Dibagi menjadi tiga bagian, masing-masing

<sup>5</sup> Warkum Sumitro, *Azas-Azas Perbankan Islam*, 84-85

<sup>6</sup> Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Alfabeta, 2003), 60-61

adalah (1) produk penghimpunan dana, (2) produk pembiayaan (produk penyaluran dana), dan (3) produk yang berkaitan dengan jasa yang diberikan perbankan kepada nasabahnya. Secara sepintas dapat digambarkan sebagai berikut:

### 1. Produk penghimpunan dana

#### a. *Giro Wadiah*

*Wadiah* adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang, dengan pihak yang diberi kepercayaan.<sup>7</sup> Secara umum, *wadiah* terdiri dari dua jenis, yaitu *yad al-amanah* dan *yad adhamanah*, *yad al-amanah* di terapkan pada produk simpanan yang tidak sering ditarik atau dipakai, seperti deposito. Sementara *yad adhamanah* diterapkan pada rekening giro.

#### b. *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah akad antara pihak pemilik modal dengan pengelola untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan. Pendapatan atau keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati diawal akad. Aplikasinya dalam perbankan Islam pada penghimpunan dana, yaitu pada deposito dan tabungan.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Wirduyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), 127

<sup>8</sup> Wirduyaningsih, *Bank dan Asuransi*, 127

## 2. Produk Pembiayaan (produk penyaluran dana)

### a. Jual Beli

#### 1). *Bai' al-Murabahah*

*Ba'i al-murabahah* Yaitu pembiayaan untuk pembelian barang lokal ataupun international. Pembiayaan ini mirip dengan kredit modal kerja dari bank konvensional, karena itu jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun. Bank mendapat keuntungan dari harga barang yang dinaikkan (harga jual yang terdiri dari harga beli ditambah margin keuntungan).<sup>9</sup>

#### 2). *Bai' as-Salam*

Untuk pembiayaan pertanian jangka pendek, seperti penanaman padi dan sebagainya, bank syariah biasanya menggunakan *bai' as-salam*. Di sini bank bertindak sebagai pembeli dan nasabah sebagai penjual. Bank lalu membayar harga yang telah disepakati di awal kontrak, sementara nasabah akan mengirim barang setelah jatuh tempo. Ketika barang akan dikirimkan oleh nasabah, bank dapat menjualnya kepada pihak lain dengan harga yang lebih tinggi agar mendapat keuntungan.

---

<sup>9</sup> Karnaen Perwataatmadja dan Syafi'i Antonio, *Apa Dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992), 90

### 3). *Bai' al-Istisna'*

*Bai' as-istisna'* adalah kontrak order yang ditanda tangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu atau suatu perjanjian jual beli di mana barang yang akan diperjualbelikan belum ada. Konsep ini dapat diterapkan bank syariah untuk membiayai nasabahnya yang ingin membangun konstruksi rumah atau pabrik. Bank akan melakukan pembangunan konstruksi rumah atau pabrik, dan pada saat selesainya menjual konstruksi rumah tersebut, yaitu harga jual ditambah margin keuntungan.<sup>10</sup>

#### b. Bagi Hasil

##### 1). *Akad al-mudharabah*

Dalam pembiayaan *mudharabah*, bank dapat menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja, hingga 100%, sedangkan nasabah menyediakan usaha dan manajemennya. Bagi hasil keuntungan melalui perjanjian yang sesuai dengan proporsinya.<sup>11</sup> Dan apabila ada kerugian, ditanggung bersama. Kecuali kerugian tersebut disebabkan oleh kelalaian pihak nasabah.

---

<sup>10</sup> Muhammad, *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2000), 33

<sup>11</sup> Muhammad, *Bank Syariah: Analisis kekuatan, peluang, kelemahan dan Ancaman* (Yogyakarta: Ekonisia, 2002), 19

2). *Akad al-musyarokah*

*Al-musyarakah* adalah suatu perjanjian yang diadakan oleh bank dengan pemilik modal (dapat perorangan atau badan usaha). Bank menyediakan pembiayaan sebagian (misalnya 50% dari modal usaha keseluruhan), sedangkan sebagian yang lainnya disediakan oleh pemilik modal. Dalam perjanjian ini resiko kerugian dan laba ditanggung secara bersama sesuai dengan perimbangan modal. Oleh karena itu, bank dilibatkan dalam proses manajemen usaha tersebut.<sup>12</sup>

3). *Akad al-ijarah*

Untuk pembiayaan kepemilikan yang memerlukan jangka panjang bank dapat menerapkan *ijarah* atau sewa menyewa di mana bank bertindak sebagai pemberi sewa dan nasabah sebagai penyewa.

### 3. Produk Jasa

a. *Wakalah*

*Wakalah* adalah akad pemberian kuasa dari pemberi kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan tugas atas nama pemberi kuasa. Dengan aplikasinya dalam perbankan syari'ah, *wakalah* biasanya diterapkan dalam penerbitan *letter of kredit* dan untuk mentransfer dana nasabah kepada pihak lain.

---

<sup>12</sup> Suhrawadi K. Lubis, *Hukum ekonomi islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2000), 63

b. *Kafalah*.

Prinsip peminjaman diterapkan oleh bank syari'ah, di mana bank bertindak sebagai penjamin (*kafil*) sedangkan nasabah sebagai pihak yang dijamin (*makful lah*) seperti halnya dalam *al-wakalah*, untuk jasa *kafalah* bank syari'ah pun mendapatkan bayaran dari nasabahnya.

c. *Hiwalah* (memindahkan hutang)

Prinsip pengalihan hutang (*al-hiwalah*) diterapkan bank syari'ah di mana bank bertindak sebagai penerima pengalihan piutang (*muhal 'alaih*) dan nasabah sebagai pengalih piutang (*muhil*). Untuk jasa ini bank syari'ah mendapatkan upah pengalihan dari nasabah.

d. *Rahn*

*Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Atau bisa diartikan sebagai akad penyerahan barang atau harta dari nasabah kepada bank sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang.<sup>13</sup>

e. *Qardh*

Penerapan prinsip *qardh* dalam perbankan syari'ah adalah untuk pinjaman tanpa imbalan. Hal ini dilakukan misalnya untuk pinjaman antar bank syari'ah tanpa bunga. *Qardh* juga diterapkan untuk pinjaman kepada

---

<sup>13</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Halim, 2003), 28

nasabah yang mengelola. Sumber dananya diambil dari dana sosial seperti zakat, infaq, dan shadaqah.<sup>14</sup>

### C. Konsep Pembiayaan *Murabahah*

#### 1. Pengertian, Tujuan dan Fungsi Pembiayaan *Murabahah*

Pengertian “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.<sup>15</sup>

*Murabahah* adalah jual beli barang dengan harga asal ditambah keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Dalam praktek jual beli *murabahah*, penjual harus memberitahu harga pokok dari barang yang dikehendaki kepada pembeli dan menentukan satu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>16</sup> Pada transaksi jual beli yang berdasarkan sistem *murabahah*, penyerahan barang dapat dilakukan secara tunai tangguh ataupun dicicil.<sup>17</sup>

Jadi, pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan untuk pengadaan barang yang diberikan bank kepada nasabah yang membutuhkan barang

<sup>14</sup>Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2006), hal. 95

<sup>15</sup>Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan* (Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2001), 183

<sup>16</sup>Antonio, *Bank Syariah*, 101

<sup>17</sup>Sunarto Zulkifli, *Pedoman Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Halim, 2003 ), 39

secara mendesak tetapi kekurangan dana, dan pihak bank bersedia menebusnya pada saat barang diterima. Harga jual pada pemesanan ini adalah harga pokok dengan ditambah margin keuntungan yang disepakati, dan kesepakatan harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan tidak dapat berubah.

Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syari'ah terkait dengan *stake holder*, adalah :

a. Bagi pemilik.

Dari pembiayaan tersebut pemilik mengharapkan penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.

b. Bagi pegawai.

Para pegawai mengharapkan kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

c. Bagi masyarakat.

- Pemilik dana, sebagaimana pemilik mereka mengharapkan bagi hasil dari dana yang diinvestasikan akan memperoleh bagi hasil.
- Masyarakat umumnya (konsumen), mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

d. Bagi pemerintah.

Akibat penyediaan pembiayaan maka pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bagi bank.

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

Adapun fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada masyarakat penerimanya, diantaranya :

- a. Meningkatkan daya guna uang.
- b. Meningkatkan daya guna barang.
- c. Meningkatkan peredaran uang.
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha.
- e. Stabilitas ekonomi.
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.
- g. Sebagai alat untuk hubungan ekonomi pembiayaan.<sup>18</sup>

## 2. Landasan Syariah *Murabahah*

Dasar hukum pelaksanaan *murabahah* dalam hukum Islam adalah sebagai berikut :

- a. Surat al-Baqarah (2) : 275, “Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

---

<sup>18</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Yogyakarta : Ekonisia, 2004), 183-186

- b. HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah “ Dari Abu Sa’id al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, ‘sesungguhnya jual-beli itu harus dilakukan suka sama suka’.”

### 3. Mekanisme *Murabahah* Dalam Perbankan

Transaksi jual beli dengan sistem *murabahah* akan sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi pada saat itu ia dalam keadaan kekurangan keuangan. Ia bisa meminta pada bank syari’ah agar membiayai pembelian barang yang ia kehendaki dan bersedia melakukan akad jual beli yang baru pada saat barang diterima. Harga beli pokok ditambah selisih keuntungan yang telah disepakati.<sup>19</sup>

Pada bank syari’ah, transaksi jual beli dengan sistem *murabahah* telah diterapkan pada produk pembiayaan yang lebih dikenal dengan nama pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* adalah suatu perjanjian pembiayaan di mana bank syariah membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan.<sup>20</sup>

Pada transaksi yang berbasis akad *murabahah*, bank syari’ah membiayai pembelian sebuah barang atau kebutuhan atas nama nasabahnya dan menjual kembali barang itu kepada nasabah tersebut dengan

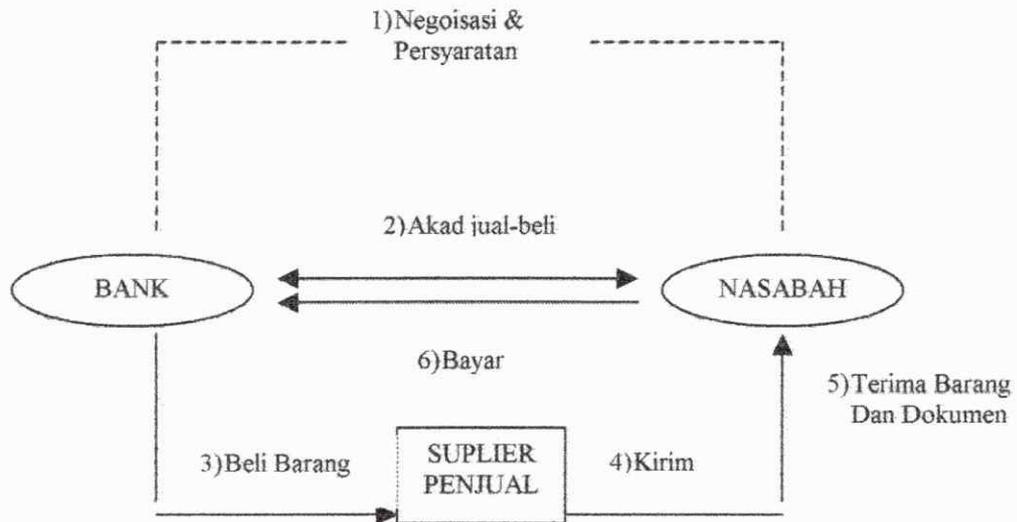
<sup>19</sup> Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BAMUI dan Takaful) di Indonesia* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 38

<sup>20</sup> *Ibid.*, 82

menambahkan *mark up* atau keuntungan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.<sup>21</sup>

Skema : 1

Skema *Murabahah* Teknis Perbankan



Sumber : Bank dan Asuransi Islam di Indonesia, 2005

#### 4. Rukun dan Syarat *Murabahah*

1. Rukun-rukun transaksi *murabahah* yaitu:

- a) Penjual (*bai'*)
- b) Pembeli (*musytari*)
- c) Barang/ objek
- d) Harga (*tsaman*)
- e) Ijab qabul (*shighat*)<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Mervyn K. Lewis dan Lativa M. Alout, *Perbankan Syari'ah: Prinsip, Praktek, Prospek* (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2003), 82

<sup>22</sup> Zulkifli, *Pedoman Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, 38

2. Syarat jual beli dengan sistem *murabahah* yaitu :
  - a) Penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli.
  - b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
  - c) Kontrak harus bebas dari riba.
  - d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat pada barang.
  - e) Penjual harus menyampaikan segala hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.<sup>23</sup>

#### 5. Teknis Pembiayaan *Murabahah*

Secara teknis pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan adalah sebagai berikut:

- a) Lembaga keuangan memberi pembiayaan dalam bentuk pengadaan barang, dengan membeli secara tunai kepada supplier.
- b) Selanjutnya lembaga keuangan menjual barang tersebut kepada nasabahnya dengan harga yang disepakati bersama, yaitu harga pembelian ditambah margin keuntungan. Kesepakatan harga itu tidak boleh hingga akad pembiayaan berakhir.
- c) Nasabah membayar harga barang tersebut dengan cara angsuran selama jangka waktu yang telah disepakati.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Antonio, *Bank Syari'ah*, 102

<sup>24</sup> Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek* (Jakarta: Al Vabet, 2000), 116

Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan, kedua belah pihak yaitu lembaga keuangan dan nasabah, harus memenuhi ketentuan yang telah disepakati bersama. Secara umum ketentuan tersebut adalah:

a) Ketentuan bagi lembaga keuangan

Lembaga keuangan harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas, maupun sifat-sifat lainnya.

b) Ketentuan bagi nasabah

Apabila barang telah memenuhi ketentuan dan nasabah menolak untuk menebusnya maka lembaga keuangan berhak menuntut nasabah secara hukum. Hal ini merupakan konsensus para ahli hukum Islam karena pesanan telah dianalogikan dengan hutang (*dhimmah*) yang harus ditunaikan.<sup>25</sup>

Salah satu tujuan pembiayaan *murabahah* adalah untuk membiayai kebutuhan-kebutuhan nasabah yang sifatnya konsumtif. Secara umum kebutuhan konsumtif yang dapat memperoleh pembiayaan *murabahah* dari lembaga keuangan adalah kebutuhan yang sifatnya sekunder.<sup>26</sup>

Pembiayaan *murabahah* dapat memberikan manfaat yang sangat besar bagi nasabah, karena ia bisa memperoleh pengadaan barang untuk

---

<sup>25</sup> Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam*, 38

<sup>26</sup> Antonio, *Bank Syari'ah*, 168

memenuhi kebutuhan yang ia perlukan.<sup>27</sup> Selain itu, pembiayaan *murabahah* juga memberikan banyak manfaat kepada lembaga keuangan, seperti adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari supplier dan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem pembiayaan *murabahah* sangat sederhana, sehingga memudahkan penanganan administrasinya.<sup>28</sup>

#### **6. Kelemahan Pembiayaan *Murabahah***

Di sisi lain, pembiayaan *murabahah* juga memberikan kemungkinan resiko-resiko kepada lembaga keuangan. Di antara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi adalah sebagai berikut:

- a) Default atau kelalaian
- b) Fluktuasi harga komparatif. Hal ini terjadi, bila harga satu barang di pasar naik setelah lembaga keuangan membelikan untuk nasabah. Lembaga keuangan tidak bisa merubah harga jual beli tersebut.
- c) Penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain, karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan.

---

<sup>27</sup> Zulkifli, *Pedoman Praktis*, 62

<sup>28</sup> Antonio, *Bank Syari'ah*, 106-107

- d) Dijual, karena jual beli *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk menjualnya. Jadi demikian, resiko untuk *default* semakin besar.<sup>29</sup>

## 7. Jenis-jenis pembiayaan *murabahah*

Ada beberapa jenis pembiayaan *murabahah* yang dijalankan oleh bank syari'ah antara lain:

### a. *Murabahah* tanpa pesanan

Dalam transaksi ini, bank syari'ah menyediakan barang dagangannya tidak berdasarkan pesanan atau permintaan nasabah. Penyediaan barang yang dilakukan oleh bank syari'ah tidak terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.<sup>30</sup> Penyediaan ini, dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

- 1) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip *murabahah*)
- 2) Memesan kepada pembuat barang dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip *salam*).
- 3) Memesan kepada pembuat (produsen) dengan pembayaran yang bisa dilakukan didepan, selama dalam proses pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip *istishna*).

<sup>29</sup> Antonio, *Bank Syari'ah*, 107

<sup>30</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Jakarta: UII Press, 2005), 38

4) Merupakan barang-barang dari persediaan *mudharabah* atau *musyarakah*.

b. *Murabahah* berdasarkan pesanan

*Murabahah* berdasarkan pesanan adalah suatu penjualan di mana dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama, dimana pemesan (nasabah) meminta bank untuk membeli aset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak kedua, dan nasabah berjanji kepada bank untuk membeli aset yang telah dibeli dan memberikan keuntungan atas pesanan tersebut.<sup>31</sup>

## 8. Ketentuan *Murabahah*

Dalam melaksanakan transaksi *murabahah*, ketentuan atau aturan yang perlu diperhatikan yaitu ketentuan dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional dan Ketentuan Bank Indonesia yang tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia maupun Pedoman Akuntansi Perbankan Syari'ah Indonesia (PAPSI).

a. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional yang terkait dengan transaksi *murabahah* antara lain:

- 1) Nomor 4/ DSN-MUI/IV/ 2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *Murabahah*.
- 2) Nomor 13/ DSN-MUI/IX/ 2000 Tanggal 16 September 2000 tentang Uang Muka Dalam *Murabahah*.

---

<sup>31</sup> Wiroso, *Jual Beli*, 41

- 3) Nomor 16/ DSN-MUI/IV/ 2000 Tanggal 16 September 2000 tentang Diskon Dalam *Murabahah*
  - 4) Nomor 17/ DSN-MUI/IX/ 2000 Tanggal 16 September 2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran, dan
  - 5) Nomor 23/ DSN-MUI/III/ 2002 Tanggal 28 Maret 2002 tentang Potongan Pelunasan Dalam *Murabahah*.<sup>32</sup>
- b. Jaminan dalam *Murabahah* memiliki ketentuan sebagai berikut :
- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan hutangnya.
  - 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- c. Hutang dalam *Murabahah*
- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang 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 hutangnya kepada bank.
  - 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
  - 3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak

---

<sup>32</sup> Wiroso, *Jual Beli*, 45-46

boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan

d. Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

e. Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.<sup>33</sup>

#### **D. Pembiayaan *Murabahah* Di Perbankan Syari'ah.**

Hampir semua bank syari'ah di dunia didominasi dengan produk pembiayaan *murabahah*. Sedangkan sistem bagi hasil sangat sedikit diterapkan kecuali di dua Negara yaitu Iran (48%) dan Sudan (62%). Di Indonesia sendiri, BMI selama lima tahun pertama operasinya tidak menyalurkan pembiayaan dengan sistem bagi hasil, seluruhnya disalurkan dengan sistem jual beli *murabahah*, barulah dalam tahun ke-6 dan seterusnya bank syari'ah pertama di

---

<sup>33</sup> Wiroso, *Jual Beli*, 49

Indonesia ini menyalurkan pembiayaan bagi hasil. Dibandingkan Negara lain pertumbuhan pembiayaan bagi hasil di Indonesia sangat cepat, misalnya saja pada tahun 1999 ini telah mencapai belasan persen dari total portofolio.<sup>34</sup>

Bank syaria'ah adalah bank yang mekanisme kerjanya menggunakan mekanisme bagi hasil, tidak menggunakan mekanisme bunga. Dengan demikian bagi hasil "seharusnya" merupakan mekanisme yang dominan di dalam bank syaria'ah. Kenyataannya, mekanisme produk yang menggunakan kontrak bagi hasil tidak menunjukkan persentase yang cukup tinggi.<sup>35</sup>

Dari survei yang pernah dilakukan, kebanyakan bank syaria'ah masih mengedepankan produk dengan menggunakan akad jual beli yaitu *murabahah*, yang mana *murabahah* cenderung merupakan pembiayaan jangka pendek, padahal sebenarnya bank syaria'ah memiliki produk unggulan yang merupakan produk khas dari bank syaria'ah, yaitu pembiayaan dengan sistem *mudharabah*. Yang pada dasarnya adalah suatu akad yang memuat penyerahan modal dalam jumlah, jenis dan karakter tertentu dari *shahibul maal* kepada *mudharib* untuk dipergunakan sebagai usaha dengan menggunakan sistem bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara kedua pihak.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Muhammad, *Konstruksi Mudharabah dalam Bisnis Syaria'ah* (Yogyakarta: BPFE, 2005), 4.

<sup>35</sup> Ibid, 4.

<sup>36</sup> Muhammad, *Konstruksi Mudharabah Dalam Bisnis Syaria'ah* (Yogyakarta: Pusat Studi Ekonomi Islam, 2003), 57-58.

Beberapa alasan transaksi jual beli *murabahah* mendominasi penyaluran dari bank syari'ah antara lain:

a. Mudah diimplementasikan.

Perubahan paradigma bukanlah hal yang mudah dilakukan. Sudah ratusan tahun para pelaksana bank syari'ah memahami bank konvensional, sehingga untuk menjalankan bank syari'ah pun dimulai dari pengertian dan pemahaman yang selama ini diterapkan dalam konvensional. Jual beli *murabahah* dengan cepat, mudah diimplementasikan dan dipahami, karena para pelaku bank syari'ah menyamakan *murabahah* ini sama dengan kredit pemilik rumah, dan kredit lainnya. Meskipun kedua jenis transaksi tersebut sangat berbeda, namun tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini banyak bank syari'ah yang menjalankan transaksi *murabahah* dengan pola yang tidak jauh berbeda dengan pemberian kredit pada bank konvensional.

b. Pendapatan bank dapat di prediksi

Dalam transaksi *murabahah*, bank syari'ah sudah dapat melakukan estimasi pendapatan yang akan diterima, karena dalam transaksi *murabahah* hutang nasabah adalah harga jual. Sedangkan dalam harga jual terkandung porsi pokok dan porsi keuntungan. Sehingga dalam keadaan normal, bank dapat memprediksi pendapatan yang akan diterima.

c. Menganalogikan *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif.

Beberapa alasan mengapa transaksi *murabahah* begitu dominan dalam pelaksanaan investasi perbankan syari'ah, yaitu sebagai berikut:

- a. *Murabahah* adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek dengan pembagian untung rugi atau bagi hasil.
- b. Mark up dalam *murabahah* dapat diketahui.
- c. *Murabahah* menghindari ketidak pastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha-usaha berdasarkan sistem PLS.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Bank Islam Dan Bunga, Abdullah Saeed (Yogyakarta: Pustaka Pelajar 2004), 140