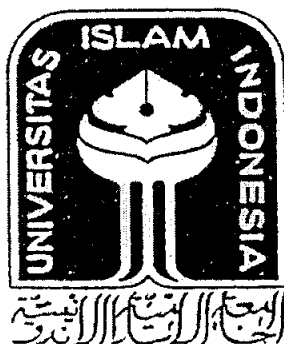


**TELAAH PEMBIAYAAN *MURABAHAH*  
STUDI KASUS PADA KJKS BMT FAJAR KOTA METRO LAMPUNG**



Oleh:  
Suraya Murcinaningrum  
NIM: 03913115

Pembimbing  
Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Sc.

TESIS

Diajukan kepada Magister Studi Islam  
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna  
Memperoleh Gelar Magister Studi Islam

**YOGYAKARTA**  
**2005**



MAGISTER STUDI ISLAM  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

## **PENGESAHAN**

Nomor: 001/PS-MSI/Peng./IX/2005

TESIS berjudul : **TELAAH PEMBIAYAAN MURABAHAH STUDI KASUS  
PADA KJKS BMT FAJAR KOTA METRO LAMPUNG**

Ditulis oleh : Suraya Murcitaningrum

N. I. M. : 03913115

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister dalam Ilmu Pendidikan Islam.

Yogyakarta, 20 September 2005

Ketua Program



Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS



MAGISTER STUDI ISLAM  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

## TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Suraya Murcitaningrum  
Tempat/tgl.lahir : Braja Asri, 16 Nopember 1980  
N. I. M. : C 3913115  
Konsentrasi : Ekonomi Islam  
Judul Tesis : **TELAAH PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi kasus pada KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung)**

Ketua/Sekretaris: Drs. H. Asmuni, MA

Pembimbing : Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec.

Penguji : Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS

Penguji : Drs. Syafarudin Alwi, MS

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 5 September 2005

Pukul 13.00 s/d 14.00 WIB

Hasil / Nilai : 82 /B



Mengetahui  
Direktur Program Pascasarjana UII

Dr. Ir. Edy Purwanto, DEA



**MAGISTER STUDI ISLAM  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

**NOTA DINAS**  
**No. : 183/PS-MSI/ND/IX/2005**

TESIS berjudul : **TELAAH PEMBIAYAAN MURABAHAH STUDI KASUS  
PADA KJKS BMT FAJAR KOTA METRO LAMPUNG**

Ditulis oleh : Suraya Murcitaningrum

NIM : 03913115

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Magister Studi Islam Program Pascasarjana (S-2) Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 3 September 2005  
Ketua Program,  
  
Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS.



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA



**MAGISTER STUDI ISLAM**  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta  
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

## PERSETUJUAN

TESIS berjudul : **TELAAH PEMBIAYAAN *MURABAHAH* STUDI KASUS  
PADA KIKS BMT FAJAR KOTA METRO LAMPUNG**

Ditulis oleh : Suraya Murcinaningrum

N.I.M. : 03913115

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat disetujui untuk diuji dihadapan Tim Penguji Tesis Magister Studi Islam  
Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

Yogyakarta, 4 Juli 2005

Pembimbing

Prof. Dr. Edy Suandi Hamid, M.Ed

## MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ

إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

*Dan tolong menolonglah kamu dalam kebaikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah sesungguhnya Allah amat besar siksa-Nya.<sup>1</sup>*



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Semarang: Asy-Syifa', 1998), hal. 85

## PERSEMBAHAN

*Tiada yang patut penulis ajukan persembahan selain:*

*Kedua orang tuaku Bapak, Muhammad Archani dan Ibu Rodhiah dengan kasih sayangnya*

*telah memberikan perhatian besar dalam segala aktifitas ku*

*Adik-adikku Anggraheni - Ayu tersayang yang telah bersama-sama membangun kehormatan*

*keluarga juga selalu mau mengalahi untuk sebuah kesuksesan dengan ridho-Nya*

*Semua teman-teman baik di Lampung maupun di Yogya tercinta yang telah memberikan*

*inspirasi baru dalam setiap langkahku untuk menggapai cinta dan ridhonya.*



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله ربّ العالمين, أشهد ان لا اله الا الله وأشهد ان محمّدا  
رسول الله والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين  
وعلى آله وصحبه أجمعين, أما بعد.

Assalamu'alaikum Wr,Wb.

Puji Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT maha penggenggam segala sesuatu dalam kehendaknya, yang menetapkan kedamaian dan kerusakan dalam karismanya, serta merencanakan kegagalan dan keberhasilan dalam keharmonisannya.

Tesis ini merupakan suatu anugerah besar dari Allah SWT dari sekian banyak nikmat yang mengawalinya. Tidak terpikirkan sebelumnya bahwa setelah menyelesaikan program sarjana, penulis dapat melanjutkan ke jenjang magister. Dalam benak penulis tergambar bahwa ketika masuk ke jenjang S2, ini sama halnya dengan jatuh kedalam kamar terkunci. Namun sekarang bayangan itu telah berubah menjadi suatu kenikmatan besar dan tidak terlupakan untuk disyukuri.

Dengan mengajukan tugas akhir yang berjudul "*Telaah pembiayaan murabahah study kasus KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung*", penulis berharap agar tulisan ini setidaknya dapat memberikan ruang bagi para cendikiaan muslim, praktisi lembaga keuangan, dan para pemegang kebijakan untuk meneliti lebih mendalam mengenai sistem *murabahah* yang sedang dan akan terus berkembang.

Hal ini tentu dapat memperkaya khazanah perekonomian Islam sekaligus melengkapi literatur yang sudah ada dalam rangka mencari ketepatan bentuk aplikasi model *murabahah*.

Tulisan ini tidak akan terwujud menjadi sebuah tesis tanpa bantuan serta kontribusi dari berbagai pihak. Tidak ada untaian kata yang pantas dituliskan, kepada mereka penulis ucapkan *jazakumullah ahsanal jaza'*. Dan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. H. Luthfi Hasan, MS., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
2. Bapak Prof. Dr. H. Amir Mu'alim, MIS. Selaku ketua Magister Studi Islam Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
3. Bapak Drs. H. Asmuni M. Thahir, MA. Selaku Kepala Bidang Akademik dan Kemahasiswaan Magister Studi Islam Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
4. Bapak Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec. Selaku pembimbing dalam proses penelitian dan penyusunan tesis ini.
5. Kepada Mas Anwan, Mas Lukman, Mbak Aniek, Mbak Herni, Mbak Selvi dan seluruh staff pegawai MSI, yang tak bisa saya sebut satu persatu, terima kasih kepada semuanya yang telah melayani penulis dengan ketulusan dan keramahan selama penulis menjadi mahasiswa sampai selesainya tesis ini, *jazakumullah khairan katsira*.
6. Keluargaku yang telah banyak memberi perhatian, semangat serta motivasi hingga selesainya aktifitas akademi

7. Semua pengurus, manager beserta seluruh karyawan dan nasabah KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung sehingga absahnya tesis ini.
8. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya tesis ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Terakhir, tentu saja penulis berharap agar tesis ini dengan berbagai kekurangannya dapat bermanfaat, oleh karena itu kritik yang positif dan konstruktif dari berbagai pihak, baik yang tergabung dalam institusi perbankan syariah, mereka yang secara independen mengikuti masalah *murabahah* atau mereka yang sepintas lalu membaca tesis ini. Semoga tesis ini dapat bermanfaat dan menemui hikmah. Amin.

Wassalamu'alaikum wr.wb.



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

Yogyakarta, 30 Juni 2005

Penulis,

Suraya Murcitaningrum

## PEDOMAN

### TRANSLITERASI ARAB INDONESIA

Sistem transliterasi yang dipakai dalam penulisan tesis ini berpedoman pada surat Keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158 Tahun 1987 Nomor 0543b/U/1987.

#### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dengan tanda dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus, sebagai berikut :

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif		-
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	Sa	S	es dengan titik di atas
ج	Jim	J	je
ح	Ha	H	ha dengan titik di bawah
خ	Kha	KH	Ka-ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	zet dengan titik di atas
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	SY	es-ye

ص	sad	Ş	es dengan titik di bawah
ذ	dad	Đ	de dengan titik di bawah
ط	ta	T	te dengan titik di bawah
ظ	Za	Ẓ	zet dengan titik di bawah
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	ghain	G	ge
ف	fa	F	ef
ق	qaf	Q	ki
ك	kaf	K	ka
ل	lam	L	el
م	mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	ya'	Y	Ya

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

2. Vokal

a. Vokal Tunggal:

Tanda Vokal	Nama	Huruf Latin	Nama
—	Fathah	a	A
—	Kasrah	i	I
—	Dammah	U	U

b. Vokal Rangkap

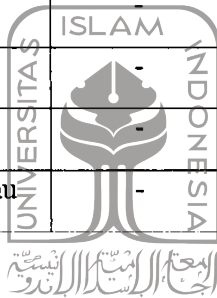
Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
ي	Fathah dan ya	Ai	a-i
و	Fathah dan wau	Au	A-u

Contoh :

حول → *haulā*      كيف → *kaifa*

c. **Vokal Panjang (*maddah*):**

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah dan alif		a dengan garis di atas
ي	Fathah dan ya		a dengan garis di atas
ي	Kasrah dan ya		i dengan garis di atas
و	Dammah dan wau		u dengan garis di atas



Contoh :

قال → *qāla*      يقول → *yaqūlu*

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

3. **Ta Marbu\_tah**

- Transliterasi *Ta' Marbūtah* hidup adalah "t".
- Transliterasi *Ta' Marbūtah* mati adalah "h".
- Transliterasi *Ta' Marbūtah* diikuti kata yang menggunakan kata sandang "—" ("al-"), dan bacaannya terpisah, maka *Ta' Marbūtah* tersebut ditransliterasikan dengan "h".

Contoh :

المدينة المنوره → *al-Madīnah al-Munawwarah*

## ABSTRACT

ANALYSIS OF *MURABAHAH* FINANCING (The case study on  
KJKS BMT Fajar Metro Lampung)  
Suraya Murcitaningrum  
NIM.083913115

Financial business has recently shown high increase since the establishment and launching of UU No. 10/1998. This law has given legitimate to Islamic banking such as BSM, Syari'ah Unit of BNI, Syari'ah Unit of Bukopin, Syari'ah Unit of Danamon, Syari'ah Unit of BRI, Syari'ah BPRS. These banks are also followed by micro Islamic financial institution like BMT to open its business using syari'ah system. BMT has already had high contribution to assist small entrepreneurs from the trap of usury. Besides, BMT also places itself as one of mobilizers for Syari'ah financial institution. The services given by BMT also vary. According to the survey done to KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung from 2001 to 2005, there is approximately 80% of the services that uses *murabahah* contract, and only about 20 % of the total amount of financing is *mudharabah* and *musyarakah*. There is controversy regarding the the legality and acceptability of *murabahah* practice in BMT. Some ulama and members of society that the practice does not really fulfilled *halal* criteria.

This research was a field research (grounded research). Therefore, the data were gathered using documentation and interview methods. Documentation method was used to get the data related to *murabahah* transaction, while interview method addresses to the board, managers, workers, and customers of KJKS BMT Fajar was used to gather information related to the mechanism *murabahah* contract. Sampling technique used was purposive sampling by selecting certain subjects of the research who were assumed representing their group. while the approach used in this research was descriptive analytical depicting the real condition happened in KJKS BMT Fajar, especially in the concept and application of *murabahah* financing.

The result of the shows that *murabahah* financing was applied in the mode that BMT financed the purchase of commodity or asset needed by customers from supplier, then BMT sold it to the customers by adding mark-up price from the standard price based on agreement and acknowledgement from the customers. There were two modes in the application of *murabahah* contract. First, BMT really acted as the seller who sold commodity needed by customers, and customers paid the purchase by installment until due date. Second, BMT give right to customers by *wakalah* contract to purchase certain commodities with certain specification. In the second mode, *murabahah* transaction was prior to *wakalah* transaction. Then, *murabahah* contract was issued in the form of written covenant that tied both BMT and the customers in indirect way that BMT give the financing to the customers to run his or her business. Enclosed to the contract were guarantee to repay the financing with the mark-up price, the proposal of the realization of the financing, and statement of ability.

These kinds of *murabahah* transaction are permitted as long as they give benefit and profit to both parties involved. One thing that no less crucial is that process of *murabahah* contract must really comply and be based on Islamic ethic in business, and also really fulfilled the requirements of *murabahah* contract. Therefore, *murabahah* transaction will bring blessing and benefit to all parties, and in turn gives positive implication to the people's real life, i.e. the realization of "a society in which the members of it help and assist each other in righteous things, and do not help each other in wrong things", and are free from usury.

## ASTRAK

### TELAAH PEMBIAYAAN *MURABAHAH* STUDI KASUS KJKS BMT FAJAR METRO LAMPUNG

Suraya Murcitaningrum

NIM.083913115

Bisnis jasa keuangan akhir-akhir ini terus menunjukkan perkembangan pesat semenjak UU No. 10 tahun 1998 digulirkan secara yuridis telah memberi legitimasi perbankan Islam Seperti BSM, BNI unit syariah, Bukopin unit syariah, Danamon unit syariah, BRI unit syariah, termasuk BPRS dan diikuti pula oleh lembaga keuangan mikro Islam seperti BMT untuk menumbuh kembangkan jasanya dengan sistem syariah. BMT telah memiliki andil cukup besar dalam membantu pengusaha kecil (mikro) dari jeratan praktek rentenir. Disamping itu BMT juga menempatkan diri sebagai salah satu lokomotif penggerak lembaga keuangan syariah. Jasa-jasa yang diberikan BMT juga bervariasi, dari hasil survey pada KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung tahun 2001-2005 menunjukan kurang lebih 80% pembiayaan *murabahah* dan 20% dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* dari total pelepasan dana. Terdapat kontroversi mengenai keabsahan praktek *murabahah* pada BMT yang dianggap belum memenuhi kriteria halal oleh masyarakat dan ulama.

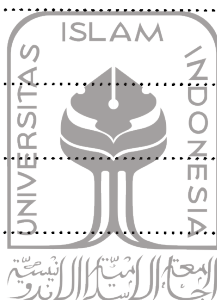
Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*grounded research*), untuk itu pengumpulan data-datanya diperoleh melalui metode dokumentasi dan wawancara, metode dokumentasi digunakan untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan transaksi *murabahah* serta metode interview ditujukan kepada pengurus, manager, karyawan dan nasabah KJKS BMT Fajar untuk mendapat informasi yang berhubungan dengan mekanisme *murabahah*. Dan teknik sample yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan memilih subyek penelitian tertentu yang dianggap mewakili golongannya. Sedangkan pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif –analitis yang menggambarkan kondisi yang sebenarnya terjadi pada KJKS BMT Fajar khususnya pada konsep dan aplikasi pembiayaan *murabahah*.

Hasil penelitian pada KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung, bahwa pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan cara BMT membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan nasabah dari pemasok barang, kemudian BMT menjual kepada nasabah dengan menambah *mark-up* ditambah harga pokok sesuai kesepakatan dan sepengakuan nasabah. Ada dua model dalam penerapan *murabahah* pertama BMT benar-benar berlaku sebagai penjual yang menjual barang kebutuhan konsumen (nasabah membayar dengan cara angsur hingga jatuh tempo). Sementara model kedua dimana BMT mewakilkan (*wakalah*) kepada nasabah untuk pembelian barang-barang tertentu sesuai dengan jenis, merk dan lain-lain, (dalam sistem *wakalah* ini *murabahah* mendahului *wakalah*). Setelah itu pembiayaan *murabahah* dibuat dalam sebuah perjanjian tertulis yang secara tidak langsung mengikat BMT dan nasabah bahwa BMT memberikan pembiayaan kepada nasabah untuk menjalankan kegiatan usahanya. Disertai dengan perjanjian jaminan untuk membayar kembali pembiayaan beserta *mark-up*, surat permohonan realisasi pembiayaan disertai surat sanggup.

Transaksi *murabahah* ini boleh selama memberikan manfaat, keuntungan bagi pihak-pihak yang terkait. Satu hal yang tidak kalah penting bahwa proses *murabahah* harus benar-benar memegang dan menjunjung tinggi etika bisnis Islam yang benar. Dan juga benar-benar telah memenuhi rukun dan syarat *murabahah* secara benar. Dengan demikian transaksi *murabahah* akan membawa keberkahan serta manfaat akhirnya berimplikasi baik pada kehidupan nyata “suatu masyarakat yang saling membantu dalam kebaikan dan tidak saling menolong dalam perbuatan dosa” terbebas dari unsur ribawi.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN NOTA PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN ENGESAHAN .....	iii
TIM PENGUJI .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....	x
ABSTRAK .....	xv
DAFTAR ISI .....	xv



<b>BAB I</b>	<b>PENDAHULUAN</b>	
	A. Latar Belakang Masalah .....	1
	B. Rumusan Masalah .....	5
	C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian .....	6
	D. Telaah Pustaka .....	6
	E. Kerangka Teori .....	10
	F. Metode Penelitian .....	12
	G. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II</b>	<b>TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN MURABAHAH</b>	
	A. <i>Murabahah</i> sebagai bentuk jual-beli .....	15

	B. <i>Murabahah</i> Dalam Perspektif Fiqh .....	31
	C. <i>Murabahah</i> dalam Perspektif BMT .....	34
	D. Mekanisme Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	50
BAB III	MENGENAL LEBIH DEKAT KJKS BMT FAJAR KOTA METRO LAMPUNG	
	A. Latar Belakang Pendirian KJKS BMT .....	55
	B. Visi dan Misi KJKS BMT .....	68
	C. Produk dan Operasional KJKS BMT .....	58
	D. Organisasi KJKS BMT .....	63
BAB IV	APLIKASI PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KJKS BMT FAJAR KOTA METRO	
	A. Mekanisme Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	74
	B. Objek Barang Dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	78
	D. Keuntungan atau Margin Pembiayaan <i>Murabahah</i> ....	82
	E. Jaminan Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	84
BAB V	PEMBAHASAN PRAKTEK PEMBIAYAAN <i>MURABAHAH</i> PADA KJKS BMT FAJAR KOTA METRO	
	A. Pendahuluan .....	86
	B. Mekanisme Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	88
	C. Objek Barang Dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	91

D. Keuntungan pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	96
E. Jaminan Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	98

BAB V I      KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	100
B. Saran .....	101

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai pedoman praktis terhadap seluruh aktivitas manusia dan sebagai suatu ajaran tentang sistem kehidupan yang meliputi hubungan antara penciptaan-Nya, telah terdapat seperangkat aturan dan sistem yang komprehensif mengenai berbagai aspek kehidupan manusia.<sup>1</sup> Sebagai agama yang juga mengatur masalah kehidupan material, Islam telah pula mengatur suatu sistem ekonomi yang khas. Islam memandang kehidupan sebagai suatu kesatuan yang utuh.

Di era modern ini, umat Islam dihadapkan pada berbagai persoalan ekonomi sebagai akibat dari perkembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan maupun teknologi. Munculnya sistem ekonomi kontemporer mengabaikan nilai serta norma yang pada gilirannya melahirkan budaya primitif dan gaya hidup hedonistis serta hanya mementingkan pada penguasaan materi semata. Hal ini jelas bertentangan dengan nilai kemanusiaan dan ajaran agama<sup>2</sup> yang mengakibatkan nilai serta norma semakin terpuruk. Hal ini menjadi persoalan pelik dalam sistem-sistem ekonomi yang dihadapi umat Islam dewasa ini. Dimana sistem-sistem ekonomi tersebut berupa sistem ekonomi sosialis, komunis, dan kapitalis, yang dalam prakteknya tidak mengindahkan nilai-nilai Illahiyah. Ketiga

---

<sup>1</sup> Menurut H.A.R Gibb, seperangkat aturan dan sistem (doktrin) ini dapat dijadikan sebagai landasan etika yang menopang kekuatan dan secara bersamaan membentuk bangunan politik, ekonomi dan hukum. Lihat H.A.R Gibb, *Modern Trends in Islam*, Terj. Machnun Husain (Jakarta: Rajawali Press, 1992), Cet.3 hal. 145-146.

<sup>2</sup> Lihat lebih lanjut Nejjatullah Ash Shiddiqi, *Muslim Economic Thinking*, Terjemahan A.M Saifudin, *Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta, LIPPM, 1986), hal. xx.

sistem tersebut berlawanan dengan sistem ekonomi Islam yang berdasarkan tauhid. Azas tauhid ini, dalam ekonomi Islam sarat dengan nilai dan norma Illahiyah yang dapat memberikan tuntunan bagi umat Islam dalam melaksanakan aktifitas ekonominya<sup>3</sup> dan sangat mengutamakan keadilan, kesatuan, keseimbangan, kebebasan dan tanggung jawab guna mewujudkan kesejahteraan umat manusia. Dengan prinsip-prinsip tersebut, aktivitas-aktivitas ekonomi yang dilaksanakan selalu berpedoman pada azas dan peraturan al-Qur'an dan Sunnah, baik dalam produksi, pemasaran, konsumsi, industri dan jasa.<sup>4</sup>

Umat Islam hendaknya menyadari bahwa Islam memiliki khasanah fiqh mu'amalah yang sangat kaya dan luas. Diantaranya adalah Prinsip *muhdarabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *kafalah* dan *ijarah*. Prinsip tersebut dapat diaplikasikan dalam suatu bentuk lembaga keuangan Islam. Dan salah satu dari lembaga keuangan yang memberlakukan operasional *murabahah* yang terdapat di daerah adalah *Bait al-Mal wa al-Tamwil* (BMT)

BMT pada dasarnya merupakan pengembangan dari konsep ekonomi Islam terutama dalam bidang keuangan. Istilah *Bait al-Mal* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya mengelola dana yang bersifat nirlaba. Sementara sumber dana diperoleh dari zakat, infaq dan shadaqah, atau sumber lain yang halal. Kemudian dana itu disalurkan kepada yang berhak menerima atau untuk kebaikan. Adapun *bait al-Tamwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat yang bersifat *profit motive*.

---

<sup>3</sup> *Ibid.*

<sup>4</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh as Sunnah*, Juz III (Libanon: Darul Fikr, 1971), hal. 163.

Penghimpunan dana diperoleh melalui pihak ketiga dan penyaluran dilakukan dalam bentuk pembiayaan atau investasi yang dijalankan berdasarkan syari'at Islam.<sup>5</sup>

Dalam menjalin beberapa ketentuan transaksi antara BMT dan nasabah sistem *murabahah* telah mengatur beberapa hal yang berkaitan dengan mekanisme kesepakatan (akad), prosedur pembiayaan, mekanisme *margin* keuntungan dan mekanisme penyelesaian masalah jika terjadi hal-hal yang tidak di inginkan. Aturan mengenai hal ini secara teoritis berpedoman pada literatur fiqh klasik *murabahah* yang kemudian direaktualisasikan oleh para praktisi dan akademisi perbankan syariah kontemporer.

KJKS BMT Fajar sebagai subjek dari penelitian ini, berlandaskan hukum koperasi sehingga menjadikan lembaga ini lebih fleksible bagi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan non bank, KJKS BMT Fajar mempunyai cirri khas berbeda dengan lembaga keuangan lain yang bernotabene konvensional, karena KJKS BMT Fajar dalam mengoperasionalkan prodaknya direkomendasikan secara syar'i.

Dalam perkembangan dewasa ini, produk lembaga keuangan Islam seperti bank syariah termasuk BMT didalamnya didapati bahwa produk yang paling dominan dipasarkan adalah produk *murabahah*.<sup>6</sup> Skim pembiayaan ini masih

---

<sup>5</sup> Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Umat (kontemporer)*, (Yogyakarta: STIS, 2000), hal. 65.

Untuk pembiayaan *murabahah* mencapai 71, 5 persen dan sisnya 19, 9 persen untuk *mudharabah* dan *musyarahakah* serta 8, 6 persen untuk bagi hasil lainnya, data diperoleh dari Perry Warjiyo, Direktur Pusat Pendidikan dan studi Kebanksentralan bank Indonesia, disampaikan dalam seminar Mencari Solusi Pembiayaan bagi hasil perbankan Syariah oktober 2004, *Modal No. 23 Desember 2004*, Lihat Juga *Republika* Senin 7 Maret 2005. Lihat Juga hasil penelitian Bahaudin yang menunjukkan pembiayaan penyaluran dana pada perbankan syariah seperti BMI

mendominasi karena mudah dilaksanakan dan masyarakat sudah terbiasa dengan produk ini disamping itu produk ini mudah dalam menghitung keuntungannya, serta mudah dicerna masyarakat karena mirip dengan beberapa produk bank konvensional.<sup>7</sup>

Persoalan yang timbul kemudian adalah bagaimana produk ini mengambil keuntungan, karena rata-rata keuntungan yang ditarik para bankir melalui produk ini jauh lebih tinggi dibanding dengan produk bank konvensional terutama produk *murabahah* yang dipasarkan BPR syariah.<sup>8</sup> Serta proses transaksi yang dilakukan oleh pihak KJKS BMT apakah telah memenuhi syarat atau memang dibuat rekayasa untuk memenuhi rukun dan syarat *murabahah*.

Kontrak *murabahah* yang dilakukan KJKS BMT Fajar dengan masyarakat dalam menetapkan keuntungan lebih tinggi dibanding dengan bank konvensional, alasannya karena bank syariah tidak berdasarkan pada bunga.<sup>9</sup> Pengujian terhadap produk *murabahah* ini juga telah dilakukan oleh Dewan Ideologi Islam Pakistan, yang hasil laporannya menunjukkan bahwa *murabahah* bukannya mengantarkan perubahan dari perbankan yang berdasarkan bunga ke perbankan

---

yang pertama kali bank sesuai syariah dan didirikan tahun 1992 boleh dikatakan pada lima tahun pertama tidak menyalurkan dana menggunakan sistem bagi hasil kecuali dua nasabah yaitu Lembaga pendidikan yang dimiliki oleh BMI sendiri dan Petambak Udang. Kedua pembiayaan dengan hasil tersebut belum menunjukkan kinerja yang memadai. Dan pada akhir tahun 2001 menunjukkan 99% penyaluran dana dalam pembiayaan *murabahah* dan neraca terakhir tahun 2002 menunjukkan angka 91%, Lihat Bahaudin, *Evaluasi Praktek Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah : Studi Kasus Pada BNI Syariah Yogyakarta* (Yogyakarta: Tesis MSI UII, 2003), hal. 9. Lihat juga Karnaen, *Modal* No. 21/ II-Juli 2004, hal. 24. wawancara dengan Istamar, Kabag Operasional KJKS BMT Fajar dan Supangat Wibowo staf AO mengatakan bahwa 80% penyaluran dana dalam pembiayaan *murabahah*, tanggal 20 Mei 2005.

<sup>7</sup> Lihat *Modal* No. 14/III Februari 2004, tulisan Jafriil Khalil, *Keuntungan Murabahah*, hal. 71.

<sup>8</sup> *Ibid.*

<sup>9</sup> Wawancara dengan nasabah *murabahah* Abu, Miftah, Magfiroh, Eni, lihat juga *Ibid.*

bebas bunga, tetapi justru cenderung menghambatnya dengan mengesahkan *status quo*. Produk ini memungkinkan pembeli melakukan pembeliannya dengan pembayaran ditangguhkan dengan menyetujui harga komoditi tersebut lebih tinggi dari harga pasar. Pemberi modal dalam hal ini bank Syariah menikmati laba yang telah ditentukan sebelumnya tanpa menanggung resiko apapun.<sup>10</sup>

Karena munculnya asumsi masyarakat bahwa KJKS BMT dan lembaga keuangan syariah lainnya mirip atau dapat dikatakan sama saja dengan lembaga keuangan konvensional, untuk itu guna menelusuri lebih lanjut dan untuk mencari pemecahan masalah tersebut sekaligus membangun sistem ekonomi Islam dalam bentuk lembaga keuangan, baik dalam skala KJKS BMT ataupun lembaga bank syariah secara keseluruhan, maka kiranya perlu dilakukan penelitian dan pengkajian lebih lanjut disertai dengan data-data yang akurat untuk menguji teori yang sekarang ini sedang dan masih terus dilakukan.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan Uraian tersebut diatas dan agar permasalahan yang dibahas tidak meluas, maka penelitian ini dibatasi pada Pembiayaan *Murabahah* koperasi jasa keuangan syariah dan agar lebih terfokus maka dalam rumusan masalah yang ditentukan adalah:

Bagaimana konsep dan aplikasi pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar Kota Metro Lampung?

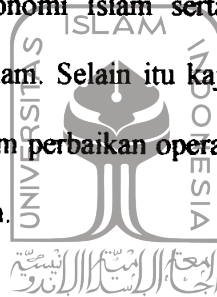
---

<sup>10</sup> Netatullah Siddiqi, *Issues In Islamic banking*, Terj. Asep Hikmat Suhendi (Bandung: Pustaka, 1983), hal. 55.

### C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui konsep dan aplikasi pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT. Pengkajian ini sangat diperlukan untuk memberikan kepercayaan kepada masyarakat dan umat Islam khususnya terhadap keberadaan produk *murabahah* tersebut. Selain itu juga dimaksudkan untuk mengevaluasi aplikasi praktek pembiayaan *murabahah*, apakah sudah sesuai dengan syariah atau belum.

Dan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi pemikiran dalam khazanah pemikiran ekonomi Islam serta dapat memperkaya literatur mengenai lembaga keuangan Islam. Selain itu kajian mengenai *murabahah* ini diharapkan dapat ikut andil dalam perbaikan operasional pada lembaga keuangan Islam yang sesuai dengan syariah.



### D. Telaah Pustaka

Penulisan dan penelitian tentang *murabahah* sudah banyak dilakukan diantaranya seperti Abdullah Saed dalam tulisannya membahas secara sistematis asal mula tumbuhnya bank Islam, pandangan modernis dan neorevivalis mengenai riba dan bunga bank serta produk-produk perbankan syariah seperti *mudharabah*, *musyarakah* dan *murabahah*. Dalam bagian dari tulisannya beliau mengkritik Penentuan besarnya *mark-up murabahah* yang ditentukan diawal perjanjian (*pre-determine return*) dan tidak berubah sampai jangka waktu perjanjian *murabahah*

selesai dan *mark-up murabahah* dapat diketahui secara pasti (*certainly-return*)<sup>11</sup> bahkan beliau menegaskan bahwa tidak ada perbedaan yang substansial antara *mark-up* dengan bunga.

Dalam tulisan Muhammad yang menggambarkan mengenai manajemen dalam perbankan syariah, dalam bagian dari tulisannya beliau juga menjelaskan bahwa pada bank syariah dalam menentukan tingkat *mark-up* cenderung masih membandingkan tingkat suku bunga pasar sebagai acuan menentukan besarnya keuntungan. Hal tersebut seperti penentuan bunga kredit pada bank konvensional. Selain itu apabila jangka waktu piutang *murabahah* semakin lama maka *mark-up* yang dimintakan bank syariah semakin besar pula sebesar proporsional jangka waktunya, bahkan untuk jangka waktu yang relatif lama lima belas tahun misalnya keuntungan atau *mark-up* yang dimintakan kepada nasabah akumulasi akan lebih besar dari pada harga pokok pembiayaan, sehingga terkesan bank syariah masih herdasarkan pada konsep *time value of money* yang sebenarnya tidak dibenarkan dalam perbankan syariah.<sup>12</sup>

Achamad Tohirin dalam seminar Nasional menjelaskan bagaimana perbedaan bank konvensional dengan bank syariah, dan beliau menjelaskan bahwa penggantian sistem bunga pinjaman pada perbankan konvensional menjadi *margin* atau *mark-up* pembiayaan *murabahah* pada perbankan syariah tidak

---

<sup>11</sup> Abdullah Saed, *Islamic Banking and Interest, a Study of Prohibition of Riba and Contemporary Interpretation* (Leiden: E.J. Brill: 1996), hal. 93.

<sup>12</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Islam* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN: 2003), hal. 41

merupakan perubahan substantif dan seolah-olah tidak ada perubahan pada keduanya.<sup>13</sup>

Muhammad Syarif Surbakti, menjelaskan bagaimana perbedaan antara *murabahah* pada bank syariah dan jual-beli kredit pada bank konvensional. Beliau menganalogikan lebih lanjut bahwa terdapat perbedaan substansial dalam aplikasi jual-beli pada bank syariah, dimana dalam pola angsuran yang dibayarkan oleh nasabah dialokasikan secara proporsional untuk porsi harga pokok kendaraan misalnya dan porsi keuntungan bank secara konsisten. Sementara dalam jual-beli kredit pada bank konvensional setiap angsuran yang dibayarkan oleh debitur dialokasikan dalam jumlah yang jauh lebih besar untuk porsi bunga dengan perhitungan saldo debit kredit yang masih *out standing* dan suku bunga efektif yang dibebankan.<sup>14</sup>

Arita Rahmawati menjelaskan mengenai kontroversi keabsahan *murabahah* dalam perbankan syariah, dalam tulisannya itu beliau menguraikan bagaimana penerapan produk pembiayaan BMI yang ada di Semarang,<sup>15</sup>

Bahaudin dalam tesisnya menjelaskan bahwa akibat transaksi *murabahah* itu menimbulkan piutang *murabahah* hal ini terjadi karena adanya penangguhan pembayaran kewajiban dari pembeli. Dari hasil penelitiannya ditemukan bahwa aplikasi *murabahah* secara substansial tidak jauh berbeda dengan pembiayaan

---

<sup>13</sup> Achamad Tohirin, *Bank Konvensional dan bank Syariah dalam perbandingan*, makalah disampaikan dalam Seminar nasional yang diselenggarakan oleh Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, di Yogyakarta 13 Mei 2000.

<sup>14</sup> Muhammad Syarif Surbakti, *Modal No. 12/ 1 Oktober 2003*, hal, 43.

<sup>15</sup> Arita Rahmawati, *Kontroversi status keabsahan Murabahah dalam Perbankan Asyariah: Studi Kasus Penerapan Produk BMI Semarang* (Yogyakarta: Tesis Program Pasca Sarjana IAIN: 2000), hal. 92-115.

kredit pada bank konvensional. Dalam aplikasi *murabahah* itu dari harga jual yang disepakati itu nasabah membayar dengan angsuran dan besarnya angsuran ditetapkan berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati bersama.<sup>16</sup>

Norvadewi, dalam tulisannya ia menemukan adanya perbedaan fundamental antara BMT dan koperasi dimana terdapat mekanisme riba dengan sistem bunga dalam koperasi dan ini berpengaruh pada BMT, karena ditemukan juga mekanisme riba dalam pada beberapa BMT yang berlegalitas koperasi, sehingga menjadikan BMT tidak berbeda dengan lembaga keuangan konvensional lainnya. Dan implikasi dari penelitian adalah perlunya upaya untuk memperbaiki penyimpangan yang terjadi dalam praktek koperasi di Indonesia agar kembali mengacu pada konsep dasarnya dan perlu pemikiran lebih jauh mengenai bentuk kelembagaan bagi BMT sebagai sebuah lembaga keuangan syariah. Konsep koperasi itu telah sesuai dengan nilai-nilai syariah yang dijelaskan bahwa kedudukan koperasi dalam pandangan Islam berdasarkan pada empat aksioma dasar yaitu ketuhanan, keseimbangan, kehendak bebas, dan tanggung jawab.<sup>17</sup>

Karnaen menjelaskan adanya produk pembiayaan *murabahah* yang masih mendominasi pada perbankan syariah hingga sekitar 70 persen, maka kinerja pembiayaan *murabahah* ini yang mungkin dianggap sebagai representasi dari pembiayaan perbankan syariah. Lebih lanjut beliau menjelaskan kebanyakan bank syariah pada akad *murabahah* dalam menetapkan *margin* diatas harga beli bank, tampak jelas mengacu pada suku bunga perbankan dikurangi angka tertentu.

<sup>16</sup> Bahaudin, *Evaluasi Praktek Produk Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah : Studi Kasus Pada BNI Syariah Yogyakarta* (Yogyakarta: Tesis MSI UII, 2003), hal. 95.

<sup>17</sup> Noevadewi, *Telaah Evaluasi Bentuk Kelembagaan Koperasi Untuk BMT* (Yogyakarta: Tesis MSI UII, 2000), hal. ii, 137-146.

Hal inilah yang kemudian oleh masyarakat dianggap tidak ada bedanya antara praktik syariah dengan konvensional. Bahkan dalam beberapa kasus *margin murabahah* justru lebih besar ketimbang bunga perbankan.<sup>18</sup>

Dalam tulisan-tulisan tersebut diatas, sejauh pengamatan penulis belum ada yang membahas secara khusus mengenai aplikasi *murabahah* pada koperasi jasa keuangan syariah dalam bentuk BMT Fajar di kota Metro Lampung. Untuk itu kiranya pembahasan ini layak untuk dikaji dalam suatu penelitian.

### E. Kerangka Teoritis

Dalam sejarah perkembangan ekonomi Islam, tidak dapat dilepaskan dari kesejarahan penafsiran umat terhadap pola kehidupan ekonomi pada masa kehidupan Rasul. Berbagai transaksi yang pernah dijalankan dan sejauh mana praktek perdagangan diharamkan pada masa itu. Sehingga lahirlah beragam konsep dalam fiqh mu'amalah untuk mengatur keharmonisan hubungan ekonomi Umat. Diantaranya adalah prinsip *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *kafalah*, serta membuktikan bahwa semuanya dapat diterapkan dalam lembaga-lembaga keuangan modern.<sup>19</sup>

Dalam produk perbankan syariah didapati produk yang paling dominan dipasarkan adalah produk *murabahah*.<sup>20</sup> Mungkin karena produk ini mudah

<sup>18</sup> Karnaen, *Modal* No. 21/ II-Juli 2004, hal. 24-24.

<sup>19</sup> Ibnu Manzur, *Lisan al-'Arab* (Beirut: Dar al-Fikr, 1990), Juz II, hal. 442.

<sup>20</sup> Untuk pembiayaan *murabahah* mencapai 71, 5 persen dan sisinya 19, 9 persen untuk *mudharabah* dan *musyarakah* serta 8, 6 persen untuk bagi hasil lainnya, data diperoleh dari Perry Warjiyo, Direktur Pusat Pendidikan dan studi Kebanksentralan Bank Indonesia, disampaikan dalam seminar Mencari Solusi Pembiayaan bagi hasil perbankan Syariah oktober 2004, *Modal* No. 23 Desember 2004, Lihat Juga Republika Senin 7 Maret 2005.

menghitung keuntungannya serta mudah dijual di masyarakat karena produk ini sudah sering dilakukan masyarakat. Persoalan yang muncul kemudian bagaimana produk ini mengambil keuntungan agar tidak menzalimi orang lain dalam hal ini nasabah.

Kaitannya dengan hal tersebut diatas jual-beli memang merupakan bentuk mu'amalah dalam pengertian khusus. *Azas tabadul al-manafi* dan *azas 'an taradin*. *Azas tabadul al-manafi* menyatakan bahwa segala bentuk kegiatan muamalah harus memberikan manfaat dan keuntungan bersama bagi pihak-pihak yang terlibat. Hal ini merupakan kelanjutan dari prinsip *at-ta'awun*, sehingga azas ini bertujuan menciptakan kerjasama antara individu atau pihak-pihak dalam masyarakat dalam rangka saling memenuhi keperluannya masing-masing dalam kesejahteraan bersama. Sedangkan *azas 'an taradin* menyatakan setiap bentuk mu'amalah antara individu atau antar pihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan disini dapat berarti kerelaan melakukan suatu bentuk mu'amalah atau kerelaan dalam menerima dan menyerahkan harta yang dijadikan perikatan.<sup>21</sup> Sistem *murabahah* ini sangat terkenal dikalangan perbankan syariah, tetapi diperlukan ketelitian dalam menetapkan tambahan atau margin dalam transaksi penjualan *murabahah* atas suatu jumlah yang tidak menyesatkan atau curang, menghindari kemungkinan mendapatkan harga jual lebih tinggi dari pada biaya semula. Keuntungan yang tidak wajar merupakan unsur riba yang dilarang oleh syariah.<sup>22</sup> Dimana transaksi riba secara tegas dilarang Allah.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam* (Bandung: LPPM-UIM, 1998), hal. 114.

<sup>22</sup> Abdul Manan, *Islamic Economy, Theory and Practice*, terj M. Nastangin (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), hal. 205.

## F. Metode Penelitian

### 1. Jenis Penelitian dan Pendekatan

Menurut jenisnya penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian lapangan (*grounded research*).<sup>24</sup> Obyek yang menjadi sasaran penelitian ini adalah konsep dan aplikasi *murabahah* di KJKS BMT Fajar kota Metro Lampung. Adapun pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif-analitis<sup>25</sup> untuk mengetahui landasan konseptual dan aplikatif *murabahah* di BMT Fajar kota Metro Lampung.

### 2. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu studi dokumentasi dan wawancara.<sup>26</sup>

- a. Teknik studi dokumentasi digunakan untuk mencari data berupa dokumen-dokumen konsep syariah berkaitan dengan kajian pengembangan produk BMT, konsep-konsep normatif ekonomi Islam dalam kitab-kitab fiqih, buku, jurnal, majalah, surat kabar.

Sedangkan interview pencarian datanya selain dari referensi-referensi, pustaka juga perlu dilakukan interview,<sup>27</sup> dilakukan dengan Pengurus,

---

<sup>23</sup> Al-Baqarah: 175

<sup>24</sup> Penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap obyek tertentu yang dengan mempelajarinya sebagai kasus, Lihat Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada Universitas Press, 1995), hal. 72.

<sup>25</sup> Deskriptif-analitis yang dimaksud adalah menganalisa keadaan sebenarnya yang ada sekarang

<sup>26</sup> Noeng Muhadjir, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Reka Sarasin, 1998), hal. 62-63.

<sup>27</sup> Wawancara merupakan suatu bentuk komunikasi langsung antara peneliti dengan subyek atau sampel, lihat Winarto Surahmat, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito,

manajer, serta karyawan KJKS BMT Fajar. Metode ini dipakai untuk menggali data-data tentang operasionalisasi prinsip pembiayaan *murabahah* yang diterapkan. Dalam interview ini juga dilakukan kepada nasabah dengan menentukan sample.<sup>28</sup>

### 3. Pengolahan Data

Data-data yang diperoleh diolah dengan langkah-langkah sebagai berikut:

*Pertama*, deskripsi yaitu pendeskripsian konsep yang digunakan dalam pembiayaan *murabahah* dan proses aplikasinya di KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung. *Kedua*, analisis, yaitu analisa secara kritis yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan kesimpulan yang valid.



### G. Sistematika Pembahasan

Tesis ini dikembangkan dalam enam bab. Pembahasan dari mulai bab satu sampai bab enam tersebut dirangkum dalam sistematika pembahasan sebagai berikut:

Tesis ini dimulai dengan bab pertama yang merupakan pendahuluan yang menjelaskan gambaran umum secara menyeluruh mengenai berbagai aspek serta alasan yang menjadi dasar adanya tulisan ini. Dengan pendahuluan ini akan membantu pembaca dalam memahami latar belakang masalah, batasan rumusan

---

1980), hal. 174. Pengertian serupa juga terdapat pada Soeharto dan Lincoln Arsyad, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis*. (Yogyakarta: BPFE, 1988), hal. 115

<sup>28</sup> Dalam penentuan sample yang digunakan adalah purposive sampling dimana penentuan sample yang didasarkan pada analisis penelitian terhadap obyek penelitian dengan berdasarkan pada ciri-ciri esensial yang terdapat pada obyek penelitian agar dapat memenuhi kualifikasi penelitian.

masalah, tujuan penelitian diadakan, kegunaan penelitian, telaah pustaka, kerangka teoritis, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Pada bab kedua, penulis memberikan gambaran umum mengenai konsep *murabahah* pada perbankan syariah sekaligus menjelaskan konsep *murabahah* pada BMT secara umum untuk mengevaluasi praktek pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar pada bab lima.

Pada bab ketiga penulis menjelaskan mengenai sejarah berdirinya KJKS BMT Fajar, struktur organisasi, sistem operasional dan produk yang ditawarkan.

Pada bab keempat penulis menjelaskan praktek pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Fajar Kota Metro Lampung, khususnya mengenai obyek barang yang diperjual-belikan, cara memperoleh keuntungan, berikut jaminan dalam pembiayaan *murabahah*.

Pada kelima penulis mengevaluasi praktek pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada KJKS BMT Fajar.

Dan akhirnya pada bab keenam penulis sajikan penutup pada rangkaian penelitian ini dengan kesimpulan dan saran.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN *MURABAHAH*

#### A. *Murabahah* Sebagai Bentuk Jual-Beli dalam Fiqh

Sebelum membahas *murabahah* dalam wacana fiqh, akan dikemukakan terlebih dahulu mengenai jual-beli serta hal-hal yang berkaitan dengan prinsip-prinsip jual-beli. Hal ini penulis lakukan karena *murabahah* erat kaitannya dengan jual-beli.

##### 1. Pengertian Jual-Beli

Secara etimologi jual-beli diartikan sebagai suatu pertukaran sesuatu dengan yang lain.<sup>1</sup> Sementara kata lain dari *al-bai'* adalah *asy-syira' al-mubadah*, dan *at-tijarah*. Kaitannya dengan kata *at-tijarah*, dalam Al-Qur'an surat Fatir ayat 29 menyatakan :

UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA  
يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ  
UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

"Mereka mengharapkan *tijarah* (perdagangan) yang tidak akan rugi".

Menurut terminologi, ulama Hanafiah mengartikan jual-beli sebagai suatu pertukaran harta (benda) dengan harta berdasarkan secara khusus (yang dibolehkan). Sementara menurut Imam Nawawi mengartikan jual-beli sebagai pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan, sedangkan Ibnu Qudamah

---

<sup>1</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Seta Bandung, 2001), hal. 73.

menjelaskan jual-beli sebagai pertukaran harta dengan harta untuk saling menjadikan milik.<sup>2</sup>

## 2. Dasar Hukum Jual-Beli

Jual-beli sebagai suatu sarana tolong-menolong dalam bermu'amalah disyariatkan Allah dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah 198, An-Nisa':29 dan Hadis, beberapa hadis kaitannya dengan jual-beli adalah:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَقَضْتُمْ مِنْ عَرَاقَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوا كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ<sup>3</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا<sup>4</sup>

حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَائِلِ أَبِي بَكْرٍ عَنْ عَبَّادِ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ.<sup>5</sup>

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمَشَقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ

<sup>2</sup> *Ibid*, hal. 74.

<sup>3</sup> Al-Baqarah : 198.

<sup>4</sup> An-Nisa : 29

<sup>5</sup> As-Sam'ani, *Subul as-Salam*, "Kitab al-Buyu", Bab Syurut al-Bai' wa ma Naha 'anha", (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah, tt), III:4, Hadist Riwayat al-Bazzar dari Rifa'ah ibn Rafi'

سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ ٦ حَدَّثَنَا هَنَادٌ حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ عَنْ سُفْيَانَ عَنْ أَبِي حَمْزَةَ عَنِ الْحَسَنِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّيِّبِينَ وَالصَّدِيقِينَ وَالشُّهَدَاءَ ٧

Dari kandungan ayat dan hadis tersebut diatas, para ulama mengatakan bahwa hukum asal jual-beli adalah mubah.<sup>8</sup> Dimana jual-beli merupakan salah satu bentuk pengembangan kepemilikan.<sup>9</sup>

### 3. Jenis-jenis *Bai' Al Amanah*

Berdasarkan pengambilan keuntungan jenis-jenis dapat dibagi menjadi empat macam yaitu:<sup>10</sup>

- 1). *Al-Musawamah* merupakan jual-beli biasa dimana penjual memasang harga tanpa memberitahu si pembeli berapa *margin* keuntungan yang diambilnya.
- 2). *Al mauliyah* ialah menjual dengan harga beli tanpa mengambil keuntungan sedikitpun seolah-olah si penjual menjadikan si pembeli sebagai walinya (*tauliyah*) atas barang atau asset.

<sup>6</sup> Ibid, Hadist Riwayat Ibn Hibban dan Ibn Majah.

<sup>7</sup> Abu Isa Muhammad ibn Isa Saurah, *Sunan at-Tirmizi*, "Kitab al-Buyu' (12)", Bab Ma ja'a fi at-Tujjari wa Tasmiyah an-Nabi lyyahum", (Mekah: al-Maktabah at-Tijariyah Mustafa Ahmad al-Baz, 1958), III:515, hadis nomor 1209, Riwayat dari Abu Sa'id.

<sup>8</sup> As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:127, Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, al fiqh..., IV: 346.

<sup>9</sup> Taqiyuddin an-Nabhani, *an-Nizam al-Iqtisad fi al-Islam*, terj. Magfur Wachd, (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), hal. 150.

<sup>10</sup> Institute Tazkia, *Prinsip-prinsip Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Tazkia, 2000), hal. 46. Lihat juga Muhammad, Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 22. Hal tersebut juga ada pada Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), hal. 62-65.

- 3). *Al murabahah* menurut Ibn Qudamah mendefinisikan bahwa *murabahah* ialah menjual dengan harga asal ditambah dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati.
- 4). *Al muwadhaah* ialah menjual dengan harga yang lebih rendah dari harga beli atau dengan kata lain *al-muwadhah* merupakan bentuk kebalikan dari *al murabahah*.

Berdasarkan jenis barang pengganti *Bai' al Amanah* dapat dibagi menjadi tiga macam yaitu:<sup>11</sup>

- 1). *Al muqaayadhah* merupakan jual beli barang dengan barang (al'ain al 'ain=barter) Sebagai contoh jual beli baju dengan gandum.
- 2). *Al Muthlaqah* merupakan Jual beli barang dengan alat pembayaran yang sah, contoh membeli baju dengan uang.
- 3). *Ash sharf* ialah penukaran uang dengan uang yang tidak sejenis atau jual-beli valuta asing, sebagai contoh penukaran dollar dengan rupiah.
- 4). *As Salam* yaitu jual beli uang dengan barang, pembelian barang dengan uang (namun barang dikirim kemudian).

Berdasarkan waktu penyerahan barang atau dana pengganti jual-beli dapat dibagi menjadi tiga yaitu:<sup>12</sup>

- 1). *Bai' bi'saman 'ajil* ialah menjual dengan harga asal ditambah dengan *margin* keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara kredit.

---

<sup>11</sup> *Ibid.* hal. 22. Lihat juga Wiroso, Seminar Perbankan Syariah, tanggal 11-5-2001, di IAIN Raden Intan, hal. 2.

<sup>12</sup> Institute Tazkia, *Prinsip-prinsip Perbankan Syari'ah*, hal. 48.

- 2). *Bai' as-salam* ialah proses jual-beli dimana pembayaran dilakukan secara advance manakala penyerahan barang dilakukan kemudian.
- 3). *Bai' al istisna* adalah kontrak order yang ditandatangani bersama antara pemesan dengan produsen untuk pembuatan suatu jenis barang tertentu.

#### 4. Rukun dan Syarat Jual-Beli

Dalam jual-beli terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual-beli itu dapat dikatakan sah menurut syara'. Dalam menentukan rukun<sup>13</sup> jual-beli, terdapat perbedaan pendapat antara ulama Hanafi dengan jumhur ulama. Rukun jual-beli menurut ulama Hanafi adalah *ijab* dan *qabul*.<sup>14</sup> Menurut ulama Hanafi yang menjadi rukun dan jual-beli itu hanyalah kerelaan kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual-beli. Namun karena unsur kerelaan itu berkaitan dengan hati yang sulit untuk di indera sehingga tidak tampak, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual-beli, boleh tergambar dalam *ijab* dan *qabul* atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang (*at-ta'ati*).<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Ulama Hanafiah mengartikan rukun adalah sesuatu yang tergantung atasnya sesuatu yang lain dan ia berada dalam esensi sesuatu itu. Sedangkan Jumhur ulama mengartikan rukun sebagai sesuatu yang tergantung atasnya yang lain, namun tidak harus berada dalam esensi sesuatu itu. Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh...*, IV:347. Lihat juga Nasrun Haroen, *Ushl Fiqh*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1997), hal. 263.

<sup>14</sup> *Ijab* merupakan ungkapan yang keluar lebih dahulu dari dan ke salah satu dua pihak yang berakad. Sedangkan *qabul* merupakan ungkapan kedua. Tidak ada perbedaan antara orang yang mengijabkan itu dengan si penjual dan mengqabul itu si pembeli atau sebaliknya. Lihat As-Sayyid, *Fiqh as-Sunnah*, III: 127; Wahbah az-Zuhaili, *al Fiqh...*, I:347.

<sup>15</sup> Namun mazhab Syafi'i menjelaskan bahwa jual-beli itu tidak sah jika tidak terdapat *ijab* dan *qabul*. Lihat Abidin, *Radd al-Muhtar...*, IV:5; al Kasani, *Bada'i as Sana'i...* V: 2000.

Namun jumbuh ulama mengatakan bahwa rukun jual-beli itu ada empat hal yang harus dipenuhi yaitu:

- a. Ada orang yang berakad, yaitu penjual dan pembeli
- b. Ada *siqat* (lafaz *ijab* dan *qabul*)
- c. Ada barang yang dibeli
- d. Ada nilai tukar pengganti barang.<sup>16</sup>

Adapun syarat-syarat jual-beli sesuai dengan rukun jual-beli yang dikemukakan jumbuh ulama diatas adalah sebagai berikut:

- a. Syarat orang yang berakad

Para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual-beli itu harus memenuhi syarat-syarat diantaranya:

- 1). Berakal. Oleh karenanya jual-beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal dan orang gila tidak sah.<sup>17</sup> Adapun anak kecil yang sudah *mumayyiz*, menurut ulama Hanafi, jika akad yang dilakukannya membawa keuntungan bagi dirinya seperti menerima *hibah*, *sadaqah* dan *wasiat*, maka akadnya sah. Sebaliknya jika akad itu membawa kerugian bagi dirinya, seperti meminjam hartanya kepada orang lain, mewakafkan atau menghibahkannya, maka tindakan hukumnya ini tidak boleh dilaksanakan. Apabila transaksi yang dilakukan anak kecil yang *mumayyiz* mengandung manfaat dan madarat sekaligus, seperti jual-beli, sewa-menyewa, *muzara'ah*, *musaqah* dan *musyarakah* maka transaksi hukumnya sah, jika

<sup>16</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al Fiqh...*, I:347

<sup>17</sup> As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:127, lihat juga al- Kasani, *Bada'i as-Sana'i...*, V:201.

walinya mengizinkan. Kaitannya dengan ini wali anak kecil yang telah *mumayyiz* benar-benar mempertimbangkan kemaslahatan anak kecil itu.<sup>18</sup>

Ulama asy-Syafi'iyah berpendirian bahwa orang yang melakukan akad jual-beli itu harus baligh dan berakal. Jika orang itu masih *mumayyiz* maka jual-belinya tidak sah sekalipun mendapat izin dari walinya.<sup>19</sup>

- 2). Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Artinya seseorang tidak bertindak sebagai penjual sekaligus sebagai pembeli dalam waktu yang sama. Misalnya Miftah menjual sekaligus membeli barangnya sendiri, jual-beli seperti ini adalah tidak sah.

b. Syarat yang terkait dengan *ijab* dan *qabul*

Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual-beli adalah kerelaan kedua belah pihak yang akan dilihat dan diketahui dari *ijab* dan *qabul* yang dilangsungkan. Menurut mereka, *ijab* dan *qabul* perlu diungkapkan secara jelas dalam transaksi-transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual-beli, akad sewa-menyewa dan akad nikah. Terhadap transaksi (akad) yang sifatnya mengikat salah satu pihak seperti *wasiat*, *hibah* dan *wakaf*, tidak perlu *qabul*, karena akad seperti ini cukup dengan *ijab* saja. Jika *ijab* dan *qabul* telah diucapkan dalam akad jual-beli, maka kepemilikan barang/uang telah berpindah tangan dari pemilik semula.<sup>20</sup>

Ulama fiqh mengemukakan bahwa syarat *ijab* dan *qabul* diantaranya adalah:

<sup>18</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 355

<sup>19</sup> Ibid, IV, hal 359, Lihat juga al- Kasani, *Bada'i as-Sana'i...*, V:201.

<sup>20</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah*, hal. 116.

- 1). *Qabul* sesuai dengan *ijab*, misalnya penjual mengatakan “saya jual jam ini seharga Rp 500.000, -pembeli menjawab saya beli dengan harga Rp 500.000,- “jika antara *ijab* dan *qabul* tidak sesuai maka jual-belinya tidak sah.
- 2). *Ijab* dan *qabul* itu dilakukan dalam satu majelis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan jual-beli hadir dan membicarakan topik sama.<sup>21</sup> Jika penjual melakukan aktivitas lain yang tidak terkait dengan masalah jual-beli, kemudian ia mengucapkan *qabul*, maka menurut kesepakatan ulama fiqh, jual-beli ini tidak sah meskipun mereka berpendirian bahwa *ijab* tidak harus dijawab langsung dengan *qabul*. Dalam hal ini ulama Hanafi dan Maliki mengatakan bahwa *ijab* dan *qabul* boleh saja diselingi waktu yang diperkirakan bahwa pihak pembeli sempat untuk berpikir. Namun ulama asy-Syafi'i dan Hambali berpendapat bahwa jarak antara *ijab* dan *qabul* tidak boleh terlalu lama, yang dapat menimbulkan dugaan bahwa obyek pembicaraan telah berubah.<sup>22</sup> Di zaman modern, perubahan perwujudan *ijab* dan *qabul* tidak lagi diucapkan, namun dilakukan dengan mengambil barang dan membayar uang dari pembeli serta menerima uang dan menyerahkan barang oleh penjual tanpa ucapan apapun. Dalam fiqh Islam, jual-beli seperti ini disebut dengan *bai' al-mu'atah*.<sup>23</sup> Terkait dengan masalah *ijab*

---

<sup>21</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 384, Lihat juga Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal. 32.

<sup>22</sup> Ibnu Qudamah, *al-Mugni*, IV, hal. 5. Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 363.

<sup>23</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 363. Lihat juga Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal. 29, *Bai' al- mu'atah*.ini diwujudkan dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli atas

dan *qabul* ini adalah jual-beli melalui perantara, baik melalui orang yang diutus maupun melalui media cetak, seperti surat-menyurat, dan media elektronik, seperti telepon dan facsimile. Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa jual-beli melalui perantara atau dengan melalui surat-menyurat adalah sah, jika antara *ijab* dan *qabul* sejalan.<sup>24</sup> Menurut mereka satu majelis tidak harus diartikan sama-sama hadir dalam satu tempat zahir, namun dapat diartikan dengan satu situasi dan kondisi, meskipun antara keduanya berjauhan, namun topik yang dibicarakan adalah jual-beli itu.<sup>25</sup>

c. Syarat-syarat yang diakadkan

Syarat-syarat barang yang diperjual-belikan antara lain:

- 1). Barang itu harus bersih (suci). Oleh karena itu jual-beli barang-barang yang najis (khamr, bangkai, babi) diharamkan<sup>26</sup>

As-San'ani menjelaskan bahwa *'illat* diharamkannya jual-beli atas tiga jenis barang diatas adalah karena kenajisannya. Namun mazhab Hanafi dan Zahiriah mengecualikan barang yang dimanfaatkan seseorang (menjual kotoran) hewan dan sampah yang mengandung najis, yang digunakan untuk

---

barang yang dijual dan harga tanpa ucapan apapun dari kedua belah pihak. Misalnya, jual-beli yang berlangsung di pasar swalayan.

<sup>24</sup> As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:128. Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 365.

<sup>25</sup> Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal. 33. Lihat juga Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah*, hal. 118.

<sup>26</sup> As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:128, Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 393; Abdurrahman al-Jaziri, *Kitab al-Fiqh...*, II, hal 148.

pupuk tanaman dan perapian.<sup>27</sup> Dengan demikian dibolehkan jual-beli barang najis dengan mengambil manfaat dari barang tersebut.

- 2). Barang itu harus bermanfaat, jual-beli serangga, ular dan tikus, itu tidak boleh kecuali untuk dimanfaatkan. Dengan demikian juga tidak diperkenankan untuk jual-beli, kucing, lebah, beruang, singa dan binatang lainnya kecuali untuk dimanfaatkan.<sup>28</sup>
- 3). Barang itu dapat diserahkan pada waktu akad. Sesuatu yang tidak dapat diserahkan maka tidak boleh dijual, seperti menjual ikan yang masih berada dalam air, menjual burung yang sedang terbang, dan lain-lain.<sup>29</sup>
- 4). Barang itu adalah milik penjual sendiri. Jika jual-beli berlangsung sebelum ada izin dari pemilik barang, maka jual-beli ini dinamakan *bai' al-fuduli*, (seperti menjual barang milik istrinya tanpa izin dari istri).<sup>30</sup>
- 5). Barang itu ada pada saat akad berlangsung atau tidak ada di tempat, namun pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk segera mendatangkan

<sup>27</sup> As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:130

<sup>28</sup> Abdurrahman al-Jaziri, *Kitab al-Fiqh*, II, hal. 150, Lihat juga Ibnu Qudamah, *al Mugni*, IV, hal. 8

<sup>29</sup> As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:134, Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al- Fiqh...*, IV, hal. 385; al- Kasani, *Bada'i as-Sana'i...*, V:219.

<sup>30</sup> Terdapat perbedaan dalam hal ini dimana ulama fiqh memahami *bai' al-fuduli*. Hanafi membedakan antara wakil dalam menjual barang dengan wakil dalam membeli barang. Menurut mereka, apabila wakil itu ditunjuk untuk menjual barang itu maka tidak perlu mendapat justifikasi dari orang yang diwakilinya. Namun jika wakil itu ditunjuk untuk membeli barang maka jual-beli itu dianggap sah jika telah disetujui oleh orang yang diwakilinya. Ulama Malikiyah mengatakan bahwa *bai' al-fuduli* adalah sah baik dalam menjual maupun membeli barang maupun ditunjuk untuk menjual suatu barang, maka jual-beli itu baru dianggap sah jika mendapat izin dari orang yang diwakilinya. Demikian juga dengan asy-Syafi'i dan Zahiriyah mengemukakan bahwa *bai' al-fuduli* tidak sah, sekalipun diizinkan oleh orang yang mewakilinya. Lihat Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 383-386. Lihat juga Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*, (Berit: Dar al-Fikr, tt), II, hal. 129, Lihat juga Ibn Qudamah, *al Mugni*, V, hal. 18.

barang tersebut. Oleh karena itu, *bai' al-ma'dum* (jual-beli barang yang belum dimiliki) itu dilarang, seperti menjual janin (hewan) yang masih dalam kandungan induknya, menjual susu yang masih dalam kantungnya dan lain-lain.<sup>31</sup>

d. Syarat Nilai Tukar (harga barang)

Nilai tukar dari barang yang dijual (untuk masa sekarang adalah uang) termasuk elemen penting dalam perjanjian jual-beli. Terkait dengan masalah ini, para ulama fiqh membedakan *as-saman* dengan *as-si'r*. Menurut mereka, *as-saman* adalah harga pasar yang berlaku ditengah-tengah masyarakat secara umum, sedangkan *as-si'r* merupakan modal yang seharusnya diterima oleh para pedagang sebelum dijual kepada konsumen.<sup>32</sup> Dengan demikian harga barang itu ada dua, yaitu harga antar pedagang dan harga antara pedagang dengan konsumen (harga jual dipasar).

Oleh sebab itu, harga yang dapat dipermainkan pedagang adalah *as-saman*. Para ulama fiqh mengemukakan syarat-syarat *as-saman* adalah:

- 1). Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.<sup>33</sup>
- 2). Dapat diserahkan pada waktu akad, sekalipun secara hukum seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit. Apabila harga barang itu dibayar kemudian (berhutang) maka waktu pembayarannya harus jelas.<sup>34</sup>

<sup>31</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 385; al-Kasani, *Bada'i as-Sana'i...*, V: 207.

<sup>32</sup> Nasrun Haoen, *Fiqh Mu'amalah*, hal. 188.

<sup>33</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 386; al-Kasani, *Bada'i as-Sana'i...*, V:233.

- 3) Dalam jual-beli *al-amanah*, *bai' al-murabahah*, *al-tauliyyah* dan *al-wadi'ah*, harga beli harus diketahui oleh orang yang melakukan akad.
- 4). Jika yang diperjual-belikan itu benda bergerak, maka barang itu boleh langsung dikuasai pembeli dan harga dikuasai pembeli setelah surat-menyuratnya diselesaikan sesuai dengan 'urf setempat.<sup>35</sup>
- 5). Jika jual-beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang (*al muqayadah*), maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang diharamkan syara'.

Disamping syarat-syarat yang sudah disebutkan diatas, para ulama fiqh juga mengemukakan beberapa syarat yang harus dipenuhi yaitu:

- 1). Jual-beli itu terhindar dari cacat, seperti kriteria barang yang diperjual-belikan itu tidak diketahui, baik jenis, kualitas maupun kuantitasnya, jumlah harga tidak jelas, jual-beli itu mengandung unsur pemaksaan, unsur tipuan, madarat serta adanya syarat lain yang membuat jual-beli rusak.
- 2). Jual-beli baru mengikat jika jual-beli itu terbebas dari segala bentuk *khiyar* (hak pilih untuk meneruskan atau membatalkan jual-beli). Jika jual-beli itu masih mempunyai hak *khiyar*, maka Jual-beli belum mengikat dan masih boleh dibatalkan.<sup>36</sup>

Jika syarat-syarat jual-beli diatas terpenuhi maka secara hukum transaksi jual-beli itu dianggap sah dan mengikat, serta karenanya pihak penjual dan pembeli tidak boleh lagi membatalkan jual-beli tersebut.

<sup>34</sup> Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal. 67.

<sup>35</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 386.

<sup>36</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah*, hal. 199-120.

## 5. Bentuk-bentuk Jual-Beli

Ulama Hanafi membagi jual-beli dari segi sifat akadnya (perjanjiannya) menjadi tiga macam, yaitu:

### a. Jual-beli sah

Jual-beli dikatakan sah jika jual-beli itu disyariatkan, memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan, bukan milik orang lain dan tidak tergantung pada hak *khiyar* lagi.<sup>37</sup> Misal, seseorang membeli mobil, dengan menyertakan rukun dan syarat terpenuhi. Mobil tersebut telah diperiksa oleh pembeli dan tidak ada cacat atau rusak, kemudian terjadilah akad *ijab* dan *qabul*, penjual telah menyerahkan mobil kepada pembeli dan pembeli telah menyerahkan harga barang (uang) kepada penjual, serta tidak ada lagi hak *khiyar* dalam jual-beli itu, maka jual-beli semacam ini sah serta mengikat kedua belah pihak.

### b. Jual-beli *batil*

Suatu jual-beli dinyatakan sebagai jual-beli *batil* jika salah satu atau seluruh syarat dan rukunya tidak terpenuhi atau jika jual-beli tersebut pada dasar dan sifatnya tidak disyariatkan, (seperti jual-beli yang dilakukan anak-anak, orang gila), atau barang yang dijual termasuk barang-barang yang diharamkan syara' (bangkai, babi, khamr).<sup>38</sup> Adapun jenis jual-beli batil ini beberapa macam diantaranya:

<sup>37</sup> Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal. 12.

<sup>38</sup> Ibid, Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 425.

- 1). Jual-beli sesuatu yang tidak ada barangnya (*bai' al-ma'dum*). Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa jual-beli seperti ini *batil*.<sup>39</sup> Namun Ibn Qayyim al-Jauziyah mengatakan bahwa jual-beli yang barangnya tidak ada pada saat berlangsungnya akad, tetapi diyakini akan ada di masa yang akan datang sesuai dengan kebiasaannya, boleh diperjual-belikan dan hukumnya sah. Alasannya adalah karena tidak dijumpai dalam al-Qur'an dan hadis larangan terhadap jual-beli seperti ini. Yang dilarang dalam hadis adalah jual-beli tipuan (*bai' al-gharar*), sedangkan memperjual-belikan sesuatu yang diyakini ada pada masa yang akan datang, menurutnya tidak termasuk dalam *bai' al-gharar*.<sup>40</sup>
- 2). Menjual barang tidak dapat diserahkan kepada pembeli, meskipun barang itu miliknya sendiri, seperti menjual burung yang terbang dan lepas dari pemiliknya, menjualkan yang ada dalam air, menjual hewan yang lari, dan lain-lain. Hukum ini disepakati oleh seluruh ulama fiqh dan termasuk dalam kategori *bai' al-gharar*.<sup>41</sup>
- 3). Jual-beli yang mengandung unsur penipuan dimana hal ini mengandung ketidakjelasan (*jahalah*), spekulasi (*mukhatarah*), serta permainan taruhan/judi (*qumar*)<sup>42</sup> Imam Nawawi menjelaskan bahwa pelanggaran jual-

---

<sup>39</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 425.

<sup>40</sup> Ibn Qayyim al-Jauziyah, *I'lam al-Muwaqfi'in*, (Berit: Dar al-Kutub al-Ilmiah, 1991), II, hal. 7

<sup>41</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 429-431.

<sup>42</sup> As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:144.

beli ini dianggap sebagai salah satu unsur syar'i yang mengandung banyak permasalahan. Dalam hal ini dikecualikan dua hal, yaitu:

- a). Barang yang termasuk dalam bilangan yang terjual, seperti jual-beli pondasi bangunan mengikuti bangunan dan susu yang dalam kantungnya mengikuti ternaknya.
- b). Barang yang secara adat kebiasaannya itu sepele, baik karena sepele atau karena sakit untuk membedakan atau menentukannya, seperti masuk ke kamar mandi sewaan pada masa sekarang sulit untuk menentukan kadar air yang digunakan, minum air yang tidak jelas jumlahnya dan baju jubah yang didalamnya diisi dengan kapas.<sup>43</sup>

Bentuk *bai' al-garar*, diantaranya adalah jual-beli *mulsamah*, *munabazah*, *al-hasat*,<sup>44</sup> *an-nataj* (menjual susu yang masih berada dalam kantungnya), *muzabanah*, *muhaqalah*<sup>45</sup> dan lain-ain.

Menurut penulis berbagai jenis jual-beli *mulsamah*, *munabazah*, *al-hasat* tidak diperkenankan karena mengandung unsur perjudian. Sementara *an-nataj*, *muzabanah*, *muhaqalah* tidak diperbolehkan disebabkan karena mengandung unsur ketidakjelasan serta *gharar*.

<sup>43</sup> Ibid, hal. 145, Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 438.

<sup>44</sup> Jual-beli *mulsamah* merupakan jual-beli dengan cara menyentuh barangnya tanpa melihat barang dan tidak tahu keadaannya (kualitasnya), *al-munabazah* ialah jual-beli dengan melempar-lemparkan barang itu tanpa dilihat dan juga tidak diberi tahu keadaannya. Sedangkan *al-hasat* ialah jual-beli dengan cara melemparkan hasat (batu kecil/kerikil), barang yang terkena lemparan batu itulah yang dijual. Lihat Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid...*, II, hal 111; Ibn Qudamah, *al-Mugni*, V:32.

<sup>45</sup> *Al-muzabanah* ialah jual-beli kurma atau anggur yang masih di pohonnya dengan kurma yang sudah kering. Sedangkan *al-muhaqalah* adalah jual-beli tanaman dengan takaran makanan, Lihat As-Sayyid Sabiq, *Fiqh as-Sunnah*, III:146; Ibn Abidin, *Radd al-Muhtar...*, IV, hal. 109.

- 4). Jual-beli benda-benda najis (khamr, babi, bangkai, darah)
- 5). Jual-beli *'arbun*, yaitu jual-beli yang bentuknya berupa perjanjian; pembeli membeli sebuah barang dan uangnya seharga barang yang diserahkan kepada penjual dengan syarat apabila pembeli tertarik dan setuju maka jual-beli itu sah, namun jika pembeli tidak setuju dan barang dikembalikan maka uang yang telah diberikan kepada penjual menjadi *hibah* bagi penjual.
- 6). Jual-beli air, (memperjual-belikan air sungai, air danau, air laut dan air hujan), tidak boleh karena semua itu merupakan hak bersama umat manusia. Hukum ini disepakati oleh jumhur ulama, baik dari kalangan Hanafi, Maliki, as-Syafi'i dan Hambali.<sup>46</sup>



c. Jual-beli *fasid*

Ulama Hanafi membedakan Jual-beli *fasid* dan Jual-beli *batil*. Jika kerusakan dalam jual-beli itu terkait dengan barang yang diperjual-belikan, maka hukumnya batal, seperti memperjual-belikan barang-barang najis. Jika kerusakan jual-beli itu menyangkut harga barang maka jual-beli ini dinamakan *fasid*.<sup>47</sup>

Namun jumhur ulama tidak membedakan antara jual-beli *fasid* dan jual-beli *batil*. Menurut mereka jual-beli tersebut terbagi menjadi dua yaitu jual-beli *sahih* dan *batil*. Jika syarat dan rukun telah terpenuhi, maka jual-beli sah.

<sup>46</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 446-450.

<sup>47</sup> Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal. 12. Lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 450.

Sebaliknya jika salah satu rukun atau syaratnya tidak terpenuhi secara otomatis jual-beli itu *batil*.<sup>48</sup> Jual-beli *fasid* dikemukakan Hanafi diantaranya:

- 1). *Bai' al-majhul* (benda atau barangnya secara global tidak diketahui) dengan syarat ke *majhul-an* itu dianggap sah, karena hal ini tidak akan membawa perselisihan. *Kemajhul-an* itu disamping berkaitan dengan barang yang dibeli juga berkaitan dengan harga (nilai tukar).
- 2). Jual-beli yang berkaitan dengan syarat, (ucapan penjual kepada pembeli; “missal “saya menjual baju ini kepadamu bulan depan” jual-beli seperti ini *batil* menurut jumhur, dan *fasid* menurut Hanafi.<sup>49</sup>
- 3). Jual-beli *muqayadah* dengan harga barang yang diharamkan (menjadikan barang-barang yang diharamkan sebagai harga).
- u). *Bai' al-ajal*, dimana jual-beli yang pada hakekatnya menyerupai dan menjurus pada riba.<sup>50</sup>

Selain pembagian jual-beli seperti disebutkan diatas, ulama Hanafi juga membagi jual-beli ditinjau dari segi sifat barang yang dijual yaitu,<sup>51</sup> *bai' al-muqayadah*<sup>52</sup>, *bai' as-saraf*,<sup>53</sup> *bai' as-salam* dan *bai' al-mutlaq*<sup>54</sup>.

<sup>48</sup> *Ibid*, hal. 21.

<sup>49</sup> *Ibid*, IV, hal. 461.

<sup>50</sup> *Ibid*, IV, hal. 466, Lihat juga Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah*, hal. 127.

<sup>51</sup> Ibn Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid...*, II, hal 94, Lihat juga Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal. 11-12; Ibn Abidin, *Radd al-Muhtar...*, IV, hal. 3.

<sup>52</sup> *Bai' al-muqayadah* merupakan penjualan barang dengan barang.

<sup>53</sup> *As-saraf* ialah jual-beli barang dengan tanggungan dan harga.

<sup>54</sup> *Bai' as-salam* dan *bai' al-mutlaq*

Sementara jual-beli ditinjau dari segi harga barang terbagi menjadi empat macam yaitu<sup>55</sup> *bai' al murabahah*,<sup>56</sup> *bai' at-tauliyah*,<sup>57</sup> *bai' al-wadi'ah*,<sup>58</sup> *bai' al-musawamah*.<sup>59</sup>

## B. *Murabahah* dalam Perspektif Fiqh

Dalam sub bab sebelumnya telah dijelaskan mengenai jual-beli ditinjau dari segi harga barangnya, salah satu diantaranya adalah *bai' al murabahah*. Awal munculnya aktivitas *murabahah* ini dalam hukum Islam, tampaknya bertujuan komersil. Udovtch mengatakan bahwa “*murabahah is form of commission sale, where a buyer is usually unable to obtain the commodity he requires except through a middleman, or is interested in the difficulties of obtaining it by himself, seeks the services of that middleman*”.<sup>60</sup>

*Murabahah* tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari al-Qur'an ataupun hadis. Namun yang ada referensi mengenai jual-beli dan perdagangan. Jual-beli *murabahah* ini hanya dibahas dalam kitab-kitab fiqh itupun sangat sedikit dan sepintas lalu. Imam Malik dan Imam asy-Syafi'i mengatakan bahwa jual-beli *murabahah* itu sah menurut hukum walaupun tidak

<sup>55</sup> Ali Fikri, *al-Mu'amalat...*, I, hal.12, lihat juga Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 703. Wahbah az-Zuhaili dan al Kasani menamakan jual-beli yang empat tersebut dengan (*murabahah, at-tauliyah, al-wadi'ah, musawamah*) sebagai *buyu' al-amanah*, karena pembeli memberi amanat kepada penjual untuk memberitahukan harga asal barang tersebut. Lihat juga al-Kasani, *Bada'i as-Salawat* lihat juga al-Kasani, *Bada'i as-Salawat* asal ditambah dengan margin keuntungan. *sani, Bada'i as-Salawat* asal ditambah dengan margin keuntungan.

<sup>57</sup> *At-tauliyah* menjual tanpa mengambil keuntungan sedikitpun.

<sup>58</sup> *Al-wadi'ah* ialah menjual dengan harga dibawah harga asal pembelian.

<sup>59</sup> *Al-musawamah* merupakan jual-beli dengan tidak menyebutkan harga belinya.

<sup>60</sup> Abdullah Saed, *Islamic Banking and Interest, A Study of The Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*, (Leiden: E. J. Brill, 1996), hal. 76.

terdapat rujukan dasar hukumnya. Al-Kaff dalam karyanya *Does Islam Assign Any Value*, mengatakan bahwa “*murabahah was one of those sales which were not know during the area of the prophet or his companion.*”<sup>61</sup>

Menurut al-Kaff, para fuqaha terkemuka mulai menyatakan pendapat mereka mengenai *murabahah* pada awal abad ke-2 H. Meskipun *murabahah* tidak mempunyai rujukan para fuqaha berupaya untuk menetapkan hukum *murabahah* ini. Imam Malik mendukung kevaliditasan *murabahah* ini melalui amal ahli Madinah. Ia berkata: “penduduk Madinah telah berkonsensus akan legitimasi orang yang membeli pakaian di sebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati.”<sup>62</sup>

Imam asy-Syafi’i menyatakan pendapatnya bahwa jika seseorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata; “Belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelikan sesuatu untuknya, maka transaksi yang demikian ini adalah sah.”<sup>63</sup>

Menurut penulis, para ilmuwan ulama dan praktisi perbankan syari’ah, agaknya menggunakan rujukan atau dasar hukum jual-beli sebagai rujukannya, karena mereka menganggap bahwa *murabahah* termasuk jual-beli.

Wahbah az-Zuhaili mengatakan bahwa dalam jual-beli *murabahah* itu diisyaratkan beberapa hal, yaitu:

#### 1). Mengetahui hara pokok

<sup>61</sup> Abdullah Saeed, *Islamic...*, hal. 76.

<sup>62</sup> *Ibid*, hal. 77.

<sup>63</sup> Asy-Syafi’i, *al-Umm*, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah, 1993), III, hal 33.

Dalam jual-beli *murabahah* disyaratkan agar mengetahui harga pokok atau harga asal, karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual-beli. Syarat ini juga diperuntukkan untuk jual-beli *at-tauliyah* dan *al-wadi'ah*.

## 2). Mengetahui keuntungan

Hendaknya *margin* keuntungan juga diketahui oleh si pembeli. Karena *margin* keuntungan termasuk bagian dari harga. Sedangkan harga merupakan syarat sah jual-beli.

## 3). Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu terjadi jual-beli dengan penjual yang pertama atau setelahnya, seperti dirham, dinar dan lain-lain.<sup>64</sup>

Jual-beli *murabahah* merupakan jual-beli amanah, karena pembeli memberikan amanah kepada penjual untuk memberikan harga pokok barang tanpa bukti tertulis. Dengan demikian, dalam jual-beli ini tidak diperbolehkan berkhianat.<sup>65</sup> Firman Allah<sup>66</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Berdasarkan ayat di atas, apabila terjadi jual-beli *murabahah* dan terdapat cacat pada barang, baik pada penjual maupun pada pembeli, maka dalam hal ini ada dua pendapat ulama. Menurut Hanafiah, penjual tidak perlu menjelaskan

<sup>64</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, hal. 705.

<sup>65</sup> al- Kasani, *Bada' I as-Sana' i...*, V:331.

<sup>66</sup> Q.S. Al-Anfal : 27.

adanya cacat pada barang karena cacat itu merupakan bagian dari harga barang tersebut. Sementara jumbuh ulama tidak memperbolehkan menyembunyikan cacat barang yang dijual karena hal itu termasuk khianat.<sup>67</sup>

Hukum berkhianat pada jual-beli *murabahah* dengan pengakuan atau penjelasan penjual pada waktu akad itu terdapat pada sifat atau kadar harga. Menurut ulama Hanafi, pembeli oleh ber*khiyar* untuk meneruskan jual-beli atau membatalkannya, karena *murabahah* merupakan akad jual-beli yang berdasarkan amanah. Misal, seseorang membeli barang dengan harga bertempo, kemudian dia menjual secara *murabahah* kepada orang lain dengan harga tempo, atau seseorang menjual secara *murabahah* kepada pembeli dengan menyebutkan harga asal adalah 10 dirham. Kemudian harga tersebut dibelinya dengan harga 9 dirham. Terhadap jual-beli demikian diperbolehkan *khiyar* bagi pembeli.<sup>68</sup>

### C. *Murabahah* dalam perspektif BMT

#### 1. Pengertian *Murabahah*

*Murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual-beli dengan cicilan<sup>69</sup> atau jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).<sup>70</sup> Dalam *murabahah* penjual harus memberitahukan

<sup>67</sup> *Ibid*, hal. 331.

<sup>68</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh...*, IV, 710-711.

<sup>69</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam, Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum perbankan Indonesia*. (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), hal. 64

<sup>70</sup> BIM Institute of Research and Training SDN. BHD, *Konsep Syariah dalam Sistem Perbankan*. (Kuala Lumpur: Perniagaan Rita, 1998), hal. 16. Lihat juga Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Mengengah Republik Indonesia, *Jutlak Jasa Keuangan Syariah*, 2004, hal. 2-

Dalam *murabahah* penjual harus memberitahukan harga perolehan atau harga asal barang yang ia beli dari pihak ketiga dan menentukan suatu tingkat keuntungan (*margin*) sebagai tambahan.<sup>71</sup>

Dalam praktek lembaga non bank seperti BMT *murabahah* selalu menggunakan jenis *bai' bi'saman 'ajil* atau *muajal* (jenis pembayaran secara tangguh) kemudian lebih dikenal dengan *murabahah*. *Murabahah* berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan dalam transaksi jual-beli, dimana BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli bersepakat dengan harga perolehan atau harga asal ditambah keuntungan. Akad jenis ini adalah satu bentuk akad bisnis yang mencari keuntungan bersifat pasti (*certainly contract*) dan telah diketahui dimuka (*pre determine return*).

Umar Chapra menambahkan bahwa transaksi yang sah menurut ketentuan syariah apabila risiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang (*possession*) telah dialihkan kepada nasabah.<sup>72</sup>

## 2. Dasar Hukum

Praktek *murabahah* yang dioperasikan dalam lembaga keuangan syariah ini harus mendapat kesepakatan dari Dewan Syariah Nasional No 04/DSN-

<sup>71</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama Dan Cendikiawan*, (Jakarta:Bank Indonesia, 1999), hal 21 Lihat juga Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Mengengah Republik Indonesia, *Jutlak Jasa Keuangan Syariah*, 2004, hal. 2-5

<sup>72</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Op.cit*, hal. 65.Lihat juga Muhammad Taqi Usmani, AN Introduction Islamic Finance, (New Delhi: Idara Isha'at-E-Dinayat (P) LTD), 1999, hal. 152

MUI/IV/2000. Dan sebagai landasan hukum praktek *murabahah* tersebut adalah:<sup>73</sup>

a). Al-Quran

Ayat-ayat Alquran yang dapat dijadikan sebagai rujukan dasar akad transaksi *murabahah* adalah sebagai berikut:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah swt telah menghalalkan jual-beli dan mengharakan riba”<sup>74</sup>

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ

“...Dan jika (orang yang berhutang) itu dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan...”<sup>75</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

“Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”<sup>76</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“... Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu...”<sup>77</sup>

<sup>73</sup> MUI, *Himpunan Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Yogyakarta:BDW, 1999), hal. 13.

<sup>74</sup> QS. Al-Baqarah: 275

<sup>75</sup> QS. Al-Baqarah: 28

<sup>76</sup> QS. An-Nisa’: 29

<sup>77</sup> QS. Al-Maidah: 1

## b). Sunnah

Hadis-hadis Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi

*murabahah* adalah:

حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ الْخَلَّالُ حَدَّثَنَا بِشْرُ بْنُ ثَابِتِ الْبَزَارُ حَدَّثَنَا  
نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ دَاوُدَ عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ  
عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ  
الْبَرَكَهَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الثُّبْرِ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا  
لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

*"Telah menceritakan kepada kami, Hasan bin Ali Al-Khilal, telah menceritakan Bisyru bin Tsabit Al-Bazaru, Nashr bin Qasim dari Abdurrahman bin Daud dari Shaleh bin Shuhaib dari ayahnya berkata bahwasannya Rasulullah SAW bersabda: "Tiga yang didalamnya terdapat keberkahan yaitu pertama jual-beli secara tangguh, kedua mudharabah dan ketiga mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga bukan untuk diperjual-belikan." ( HR. Ibnu Majah)*

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدَّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا مَرْوَانُ بْنُ مُحَمَّدٍ حَدَّثَنَا  
عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدِينِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ  
سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ  
وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه ابن ماجه)

*Telah menceritakan kepada kami Abbas bin Walid Damasqy, Marwan bin Muhammad, Abdul Aziz bin Muhammad dari Dawud bin Sholih Al-Mudtiniy dari Ayahnya telah berkata : saya telah mendengar Abi Said al-Khudri bahwa Rasulullah Saw telah bersabda : Sesungguhnya jual-beli itu harus dilakukan secara suka sama suka." ( HR. Ibnu Majah).*

حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَائِلِ أَبِي بَكْرٍ عَنْ عَبَّيَةَ بْنِ  
رِقَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قَالَ يَا  
رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ  
مَبْرُورٌ

Telah menceritakan kepada kami Yazid, telah menceritakan Mas'ud dari Wa'il Abi Bakr dari Abayah bin Rifa'am bin Rafi' bin Khodij dari Kakek Rafi' bin Khodij telah berkata bahwa Rasulullah SAW pernah ditanya "pekerjaan apakah yang paling mulia? Rasulullah SAW menjawab pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual-beli yang mabrur." (HR. Ahmad).

c). Ijma'

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual-beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual-beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.



d). Kaidah Fiqh

Kaidah Fiqh menegaskan bahwa pada dasarnya segala sesuatu, perbuatan, perkataan dan kegiatan adalah boleh sepanjang tidak ada dalil yang mengharamkannya.

Kaidah-kaidah lain yang berhubungan dengan *murabahah* diantaranya adalah:<sup>78</sup>

- 1). Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal
- 2). Biaya aktual dari barang yang akan diperjual-belikan harus diketahui oleh pembeli

<sup>78</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 24.

- 3). Harus ada kesepakatan antara kedua belah pihak atas harga jual termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan *margin* keuntungan.
- 4). Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian.
- 5). Jika barang yang akan dijual itu dibeli dari pihak ketiga, maka harus ada perjanjian jual-beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariah Islam.
- 6). *Murabahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Syariah, ia dapat diterapkan dalam: *pertama* pembiayaan pengadaan barang. *Kedua*, Pembiayaan pengeluaran *Letter of credit (L/C)*
- 7). *Murabahah* akan sangat berguna jika seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak namun kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta bank agar membiayai pembelian barang itu dan bersedia menebusnya pada saat diterima.

Dan untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan maka kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama. Dimana bank harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat lainnya. Sementara pemesan disini, apabila barang telah memenuhi ketentuan dan ia menolak untuk menebusnya maka bank berhak untuk menuntutnya secara hukum. Hal ini merupakan consensus para yurdis muslim karena peranan telah dianalogkan dengan *dhimmah* (hutang) yang harus ditunaikan.

### 3. Rukun dan syarat *murabahah*

Rukun pembiayaan *murabahah* menurut fiqh dan jika dianalogikan dengan praktek perbankan syariah adalah:<sup>79</sup>

- a. Penjual (*bai'*)
- b. Pembeli (Musytari)
- c. Barang (*mabi'*)
- d. Harga jual /pricing (*tsaman*)
- e. Ijab Qabul (*shigad*)

Begitu pula rukun *murabahah* dalam BMT harus terdapat pihak yang berakad yaitu penjual (*bai'*) dan pembeli (*musytari'*).<sup>80</sup>

Syarat-syarat *murabahah* yang harus dipenuhi diantaranya adalah:

- a. Pembeli harus mengetahui harga pokok pembelian barang yang akan dibeli.
- b. Jumlah keuntungan penjual harus diketahui oleh pembeli.
- c. Barang yang dibeli jelas kreterianya, ukuran, jumlah, dan sifat-sifatnya.
- d. Barang yang dijual sudah dimiliki oleh penjual.
- e. Penjual dan pembeli harus ridha.
- f. Penjual dan pembeli mempunyai kekuasaan dan cakap hukum dalam transaksi jual-beli.
- g. Sistem pembayaran kewajiban dan jangka waktunya disepakati bersama.<sup>81</sup>

Adapun persyaratan khusus dari BMT adalah:<sup>82</sup>

<sup>79</sup> Tazkian Institute, *Prinsip-prinsip Perbankan syariah*, Makalah dsampaikan pada Lokakarya Perbankan Syariah, 14 Mei 1999, hal. 24-25. Lihat juga, *konsep BMT*, tt, hal. 5.

<sup>80</sup> Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Mengengah Republik Indonesia, *Jutlak Jasa Keuangan Syariah*, 2004, hal. 2-5

- a. Barang yang dijual oleh BMT berupa:
  - Rumah/gedung/tanah atau sejenisnya
  - Alat transportasi (kendaraan)
  - Alat-alat Industri
- b. Bank berhak meentukan supplier dan juga menerbitkan PO (*Purchase order*).
- c. Supplier adalah orang atau badan hukum yang dapat membantu transaksi BMT dalam penyediaan barang permintaan nasabah.
- d. Harga jual ditetapkan di awal perjanjian dan disepakati bersama, yang tercantum akad.
- e. Isi dari setiap akad tidak boleh berubah selama waktu perjanjian.
- f. Apabila nasabah *wanprestasi* (cidera janji) yang disngaja, maka BMT berhak meminta pembayaran administrasi dalam bentuk nominal (sudah disepakati dalam akad).
- g. Asuransi barang ditanggung nasabah.

Sementara syarat *murabahah* kaitannya dengan obyek barang menurut ulama Hanafi adalah:<sup>83</sup>

- a. Obyek *murabahah* harus ada, tidak boleh akad atas barang-barang yang tidak ada dikhawatirkan tidak ada, seperti jual-beli yang belum tampak atau jual-beli anak hewan yang masih ada dalam kandungan. Dengan kata lain

---

<sup>81</sup> Wiroso, Makalah disampaikan dalam *Pelatihan Perbankan Syariah* tanggal 11-5-2001, IAIN Raden Intan Lampung, hal. 8.

<sup>82</sup> *Ibid*, hal. 10.

<sup>83</sup> Rachmad Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia Bandung, 2001), hal. 76. Lihat juga Fatwa MUI, hal. 13.

obyek *murabahah* harus ada barang yang diperjual-belikan dan harga kesepakatan. Harta harus kuat, tetap, dan bernilai yaitu benda yang mungkin dimanfaatkan dan disimpan.

- b. Benda tersebut milik sendiri
- c. Sifat benda dapat diserahkan atau dipindahkan
- d. Benda dimiliki akad atau berkuasa untuk akad pada benda tidak terdapat milik orang lain. Oleh karena itu tidak boleh menjual barang sewaan atau barang gadai, sebab barang tersebut bukan miliknya sendiri, kecuali kalau diizinkan oleh pemilik sebenarnya, yaitu jual-beli yang ditangguhkan (*mauquf*). Dan berdasarkan *nafadz* dan *waqaf* (penangguhan) jual-beli ada dua yaitu: *pertama*, jual-beli *nafadz* ialah transaksi jual-beli yang dilakukan oleh orang yang telah memenuhi syarat dan rukun jual-beli sehingga jual-beli tersebut dikategorikan sah. Kedua, jual-beli *mauquf* merupakan transaksi jual-beli yang dilakukan oleh orang yang tidak memenuhi syarat *nafadz*, yakni bukan milik dan tidak kuasa untuk melakukan akad, seperti jual-beli *fudhul* dimana jual-beli milik orang lain tanpa izin. Namun jika pemiliknya mengizinkan maka transaksi.

Menurut mazhab Maliki syarat *murabahah* kaitannya dengan obyek adalah:

- a. Bukan barang yang dilarang syara'
- b. Harus suci sehingga tidak dibolehkan menjual jenis khamr
- c. Bermanfaat menurut pandangan syara'
- d. Dapat diketahui oleh kedua orang yang akad

e. Dapat diserahkan

Sedangkan menurut mazhab Syafi'i syarat obyek *murabahah* ialah:

- a. Suci
- b. Bermanfaat
- c. Dapat diserahkan
- d. Barang milik sendiri atau menjadi wakil orang lain
- e. Jelas dan diketahui oleh orang yang akan melakukan akad

Sementara Hambali menjelaskan bahwa syarat obyek yang harus dipenuhi dalam *murabahah* adalah:

- a. Harus berupa harta
- b. Milik penjual secara sempurna
- c. Barang dapat diserahkan oleh penjual dan pembeli
- d. Barang diketahui oleh penjual dan pembeli
- e. Harga diketahui oleh kedua belah pihak yang akad
- f. Terhindar dari unsur-unsur yang menjadikan akad tidak sah.

Menurut MUI syarat yang harus dipenuhi disini adalah<sup>84</sup> Bank dan nasabah harus mengadakan akad *murabahah* yang bebas riba

- a. Barang yang diperjual-belikan tidak diharamkan oleh syariah
- b. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya

---

<sup>84</sup> MUI, *Himpunan Fata-fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 17.

- c. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri bukan atas nama pembeli atau nasabah dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- d. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- e. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai dengan perolehan (harga beli ditambah dengan pajak pertambahan nilai (PPN), biaya angkut dan biaya lain yang terkait dengan pembelian) ditambah dengan harga keuntungan. Dalam kaitannya dengan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut pihak bank syariah dapat mengadakan perjanjian kepada nasabah
- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang sendiri dari pihak ketiga maka akad jual-beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank

Sedangkan syarat *murabahah* dalam juklak koperasi jasa keuangan syariah adalah :

- a. Ada pihak yang berakad:
  - 1). Sebagai sebagai keabsahan suatu perjanjian (akad) para pihak harus cakap hukum.

2). Sukarela dan tidak dibawa tekanan (terpaksa /dipaksa).

b. Obyek yang diperjual-belikan:

- 1). Barang yang diperjual-belikan tidak termasuk barang yang dilarang (haram), dan bermanaat serta tidak menyembunyikan adanya cacat barang.
- 2). Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
- 3). Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
- 4). Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.<sup>85</sup>

Sighat *murabahah* adalah:

- a. Harus jelas secara spesifik (siapa) para pihak yang berakad
- b. Antara ijab qabul harus selaras dan transparan baik dalam spesifikasi barang (penjelasan fisik barang) maupun harga yang disepakati (memberitahu biaya modal kepada pembeli).
- c. Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang.<sup>86</sup>

#### 4. Keuntungan *murabahah*

Sebagaimana pada perbankan konvensional, fungsi bank syariah juga merupakan lembaga intermedasi yang menghimpun dana dari para penabung atau investor atau masyarakat yang membutuhkannya. Perbedaan pokok bank konvensional dengan bank syariah terletak pada dimensi produk atau *sceme*

<sup>85</sup> Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Mengengah Republik Indonesia, *Jutlak Jasa Keuangan Syariah*, 2004, hal. 2-6

<sup>86</sup> *Ibid.*

prinsip bagi hasil (*Uncertainly return*)<sup>87</sup> yang melandasi sistem operasionalnya baik pada penghimpunan atau pelemparan danannya.

Sedangkan *murabahah* sebagai satu produk pelemparan dana pada bank syariah dimana perolehan keuntungan itu bersifat tetap selama masa perjanjian (*Certainly return*).<sup>88</sup> Karena besarnya keuntungan sudah diketahui sejak awal, maka tinggi rendahnya dipengaruhi oleh persatu kali transaksi dan besarnya jumlah transaksi dalam satu periode.<sup>89</sup>

Bentuk keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* ini berbentuk nominal rupiah namun dapat juga dipresentasikan jika ingin mengetahui berapa sebenarnya presentase keuntungan harga perolehan. Hal ini dapat dibenarkan karena transaksi *murabahah* adalah transaksi dimana obyeknya terdapat barang yang diperjualbelikan sehingga transaksi ini dikatakan sebagai bentuk bisnis yang nyata pada sektor riil yang menciptakan nilai tambah.<sup>90</sup>

Dalam persyaratan penentuan harga atau keuntungan dan angsuran dalam *murabahah* adalah:<sup>91</sup>

- a. Keuntungan yang diminta bank harus diketahui oleh nasabah
- b. Harga jual bank adalah harga beli (harga perolehan) bank ditambah keuntungan
- c. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian

<sup>87</sup> *Uncertainly return* ialah perolehan keuntungan yang tidak dapat dipastikan di awal kontrak

<sup>88</sup> *Certainly return* ialah perolehan keuntungan yang dapat dipastikan diawal kontrak

<sup>89</sup> Adiwaran karim, *Analisis Fiqh Dan Keuangan*, (Jakarta: IIT Indonesia, 2003), hal. 253.

<sup>90</sup> Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003), hal. 69.

<sup>91</sup> MUI, *Himpunan Fata-fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 17.

d. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama

Sementara beberapa metode yang digunakan bank dalam menentukan harga sebuah transaksi yang dapat menghasilkan keuntungan pasti adalah:<sup>92</sup>

a. Penentuan tingkat keuntungan (*mark-up pricing*)

Dasar dari penentuan tingkat harga adalah *mark-up* biaya produksi (*product cost*) komoditi yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan terlebih dahulu harus menentukan tingkat produksi atau biaya perolehan dari suatu produk dan menentukan pula tingkat *margin* dari biaya produksi tersebut. Disini perusahaan atau bank akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* yang diinginkan.

b. Penentuan tingkat pengembalian (*Target Return Pricing*)

Selain pendekatan dengan biaya produksi, ada penentuan harga dengan didasarkan pada target *return*. Perusahaan dapat menentukan harga dengan tujuan pencapaian tingkat (*Return On Investment (ROI)*).

c. Penentuan tingkat kepuasan (*Perceived value Pricing*)

Hal ini berbeda dengan metode *target return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada metode ini menggunakan *non-price variable* sebagai dasar dari penentuan harga jual. Jika perusahaan itu menghadapi harga competitor lebih murah, maka perusahaan tersebut dapat melakukan perbaikan dan penambahan beberapa item yang dapat meningkatkan tingkat kepuasan konsumen (*customer utility*).

---

<sup>92</sup> Adiwaran karim, *Analisis Fiqh Dan Keuangan*, hal. 253.

d. Penentuan Kualitas barang (*Value Pricing*)

Suatu kebijakan yang berkaitan dengan kualitas barang yang dihasilkan. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien, sehingga perusahaan itu dapat dengan leluasa menentukan harga dibawah harga pesaing.

Sementara anggapan dan harapan masyarakat umum bagi mereka yang membutuhkan dana terhadap besarnya tarif keuntungan pembiayaan bank syariah adalah:

- a. Tarif keuntungan pembiayaan pada bank syariah harus lebih rendah dibanding dengan tarif bunga kredit pada bank konvensional
- b. Bank syariah harus dapat memahami keadaan nasabah, jika nasabah menunda kewajibannya dan diberi waktu tangguh tanpa diberi atau dikenakan denda.
- c. Pembiayaan pada bank syariah hendaknya tanpa meminta jaminan dengan produk bagi hasil dan pinjaman sosial.

Namun sebaliknya harapan masyarakat yang menginvestasikan uangnya pada bank syariah meminta nisbah bagi hasil keuntungan yang lebih tinggi dibanding dengan bunga simpanan pada bank konvensional.<sup>93</sup> Sehingga terdapat kesan bahwa jika masyarakat memerlukan bantuan dana maka mengajukan permohonan ke bank syariah dan sebaliknya jika menginvestasikan pergi ke bank konvensional.

Pada dasarnya jaminan bukan merupakan suatu rukun dan syarat mutlak dalam produk pembiayaan *murabahah*. Namun jaminan dimaksudkan untuk

---

<sup>93</sup> Tazkia Institute, *Pricing dalam Perbankan Syariah*, Makalah disampaikan pada pelatihan dasar Perbankan Syariah, di Graha Insan Cita, Jakarta, 7-11 Februari 2000, hal. 4

d. Penentuan Kualitas barang (*Value Pricing*)

Suatu kebijakan yang berkaitan dengan kualitas barang yang dihasilkan. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien, sehingga perusahaan itu dapat dengan leluasa menentukan harga dibawah harga pesaing.

Sementara anggapan dan harapan masyarakat umum bagi mereka yang membutuhkan dana terhadap besarnya tarif keuntungan pembiayaan bank syariah adalah:

- a. Tarif keuntungan pembiayaan pada bank syariah harus lebih rendah dibanding dengan tarif bunga kredit pada bank konvensional
- b. Bank syariah harus dapat memahami keadaan nasabah, jika nasabah menunda kewajibannya dan diberi waktu tangguh tanpa diberi atau dikenakan denda.
- c. Pembiayaan pada bank syariah hendaknya tanpa meminta jaminan dengan produk bagi hasil dan pinjaman social.

Namun sebaliknya harapan masyarakat yang menginvestasikan uangnya pada bank syariah meminta nisbah bagi hasil keuntungan yang lebih tinggi dibanding dengan bunga simpanan pada bank konvensional.<sup>93</sup> Sehingga terdapat kesan bahwa jika masyarakat memerlukan bantuan dana maka mengajukan permohonan ke bank syariah dan sebaliknya jika menginvestasikan pergi ke bank konvensional.

Pada dasarnya jaminan bukan merupakan suatu rukun dan syarat mutlak dalam produk pembiayaan *murabahah*. Namun jaminan dimaksudkan untuk

---

<sup>93</sup> Tazkia Institute, *Pricing dalam Perbankan Syariah*, Makalah disampaikan pada pelatihan dasar Perbankan Syariah, di Graha Insan Cita, Jakarta, 7-11 Februari 2000, hal. 4

menjaga agar calon pembeli tidak main-main atau serius dalam memesan barang.<sup>94</sup> Jaminan juga sebagai bentuk komitmen atau ikatan antara nasabah atau pembeli dengan bank syariah selaku penjual karena pada prakteknya pengembalian kewajiban pembeli kepada bank syariah secara angsuran memerlukan waktu yang relatif lama.<sup>95</sup> Bank syariah selaku pihak penjual dapat meminta nasabah atau pembeli untuk meminta jaminan sebagai pegangannya. Dalam teknik operasionalnya barang-barang yang dibeli dapat menjadi salah satu jaminan yang dapat diterima untuk pembayaran hutang.

Sebagai landasan dibolehkannya pembiayaan *murabahah* dalam meminta jaminan<sup>96</sup> adalah Firman Allah yang berbunyi:

إِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْفُرُوا! الشُّرَكَاءُ زَيْنٌ بَيْنَهُمْ وَآيَاتُهُ بِرَأْسِهَا وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

*"Jika kamu dalam perjalanan (dalam bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seseorang penulis, maka hendaklah ada bank tanggungan yang dipegang oleh yang berhutang. Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya), dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah Tuhannya"* "

<sup>94</sup> ITCI, *Kompilasi Fatwa-juris Daman Syariah Nasabah*, hal. 16.

<sup>95</sup> Muhammad Svafi' Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, (Jakarta: bank Indonesia, 1999), hal. 125.

<sup>96</sup> Tazkian Institute, *Prinsip-prinsip Perbankan syariah*, hal. 148.

<sup>97</sup> OS- Al ba'arah:283

#### D. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah*

Dalam lembaga keuangan syariah seperti BMT dapat mengimplementasikan pada produk penyaluran dana, yakni untuk penjualan barang-barang investasi dengan kontrak jangka pendek dengan sekali akad, model ini paling banyak dipergunakan dalam lembaga keuangan syariah oleh karena seting administrasinya yang sederhana. (Dalam lembaga keuangan konvensional layanan ini dikenal dengan istilah kredit investasi).

Dalam praktek kita jumpai lembaga keuangan syariah menggunakan sistem *murabahah* ini untuk kebutuhan modal kerja, sehingga konsekuensinya ditemukan beberapa akad *murabahah* yang diperpanjang bahkan sampai menjadi berkepanjangan/berelanjutan (*evergreen*) karena sifat dari modal kerja sendiri yang merupakan kebutuhan rutin dalam kegiatan usaha.<sup>98</sup>

Akad jual-beli antara BMT (sebagai penjual) dengan nasabah (sebagai pembeli) dimana BMT membeli barang yang diperlukan nasabah tersebut sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan atau *margin* yang disepakati bersama dan pembayarannya dilakukan secara tangguh dan dibayar sekaligus atau secara angsur.<sup>99</sup>

Dengan prinsip jual-beli (*murabahah*), BMT akan membeli barang kemudian menjual kepada nasabahnya dengan mengambil sejumlah keuntungan dari transaksi *murabahah*. Dalam pelunasan pembiayaan, BMT memberikan

<sup>98</sup> KJKS BMT Fajar, *Juluk KJKS*, (Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI, 2004, hal. 2-6.

<sup>99</sup> Buku Pedoman Perusahaan, *Petunjuk Pelaksanaan Pembiayaan*, (BMT ,tt), tanpa hal.

waktu tangguh bayar langsung lunas kepada nasabahnya dengan jangka waktu minimal 6 (enam bulan) secara angsuran dan atau jangka waktu lain yang telah disepakati bersama.

Berikut ini gambar proses pembiayaan *murabahah*:

Gambar Skema Proses Pembiayaan *Murabahah*<sup>100</sup>



Keterangan sebagai berikut:

- a. BMT dan nasabah mengadakan negoiasi dan persyaratan untuk pelaksanaan pembiayaan *murabahah*, jika calon nasabah telah memenuhi persyaratan selanjutnya akan dipertimbangkan untuk dapat direalisasi.
- b. Setelah adanya negoiasi dan sesuai dengan persyaratan, maka selanjutnya BMT dan nasabah mengadakan akad jual-beli sesuai dengan permintaan nasabah, sehingga terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak

<sup>100</sup> Konsep Jual-beli, BMT, tt, hal. 2

- disertai penandatanganan perjanjian jual-beli oleh kedua belah pihak Kemudian BMT membeli barang yang dipesan atau dibutuhkan nasabah.
- c. Setelah mengadakan akad jual-beli, BMT membeli barang kepada penjual barang (suplier) sesuai dengan permintaan nasabah
  - d. Sesuai permintaan nasabah, kemudian penjual barang (suplier) mengirim barang ke nasabah
  - e. Nasabah menerima barang dan dokumen sebagai bukti bahwa barang permintaan nasabah sudah diterima
  - f. Setelah barang terkirim, maka nasabah selanjutnya melakukan pembayaran ke BMT sesuai dengan akad atau perjanjian yang telah ditentukan



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

### BAB III

#### MENGENAL LEBIH DEKAT KOPERASI JASA KEUANGAN

#### SYARIAH BMT FAJAR METRO LAMPUNG

##### A. Sejarah Singkat Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Fajar Kota Metro

*Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Fajar yang pada awalnya berkantor pusat di jalan KH. Ahmad Dahlan No.14 Kota Metro. Merupakan salah satu lembaga keuangan yang mendasarkan usahanya pada kaidah-kaidah Islam, yang sangat konsen terhadap perkembangan usaha kecil dan selama ini diperlakukan secara tidak adil oleh struktur (ekonomi maupun politik) dalam memperoleh akses-akses permodalan dan informasi-informasi usaha guna mengembangkan usahanya.

Salah satu permasalahan utama yang melekat pada usaha kecil dan menengah adalah kendala modal. Meskipun bukan persoalan satu-satunya hal ini merupakan problem yang cukup serius dihadapi usaha kecil dan menengah untuk tumbuh dan berkembang sebagai mana layaknya. Ketika itu beberapa aktivis pemuda dan mahasiswa tergerak untuk mendirikan sebuah institusi keuangan, dengan dasar pemikiran bahwa keberadaan dan kepemilikan lembaga keuangan oleh umat dapat memberikan kebebasan pada lembaga itu dalam memberikan dana dan jumlah yang dialokasikan. Ini penting, mengingat selama ini akses modal untuk usaha kecil dapat dikatakan tertutup. Dunia perbankan tampak kurang memiliki keberpihakan pada usaha kecil (rakyat ekonomi) dan seringkali kita menyaksikan kucuran modal lebih banyak jatuh ke tangan pengusaha-

pengusaha besar (konglomerat), walaupun belakangan kita melihat ada kucuran kredit murah untuk usaha kecil, hal ini tampaknya belum didorong oleh pertimbangan proporsional ekonomis namun lebih pada pertimbangan politis.

Berawal dari kesadaran struktural dan kesadaran teologis *mu'amalah*, mendorong para aktivis pemuda dan mahasiswa saat itu segera mengadakan persiapan untuk mendirikan sebuah lembaga keuangan syariah yaitu BMT, yang kemudian pada awal tahun 1996 terbentuklah sebuah lembaga keuangan yang berpola syariah dengan nama BMT Fajar. Walaupun pola syariah masih begitu asing bagi kebanyakan masyarakat di Kota Metro, namun *alhamdulillah* berkat kesungguhan dan kerja keras para pengelolanya BMT Fajar dapat menjalankan aktivitasnya sampai menjelang pertengahan tahun 1997.

Selanjutnya muncul keinginan dan tekad untuk memantapkan struktur organisasi dan kelembagaan BMT Fajar dan KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat) menjadi lembaga yang berbadan hukum, dengan harapan BMT Fajar dapat mengembangkan kiprahnya lebih luas. Pada tanggal 13 Mei 1997 diadakan pertemuan pengurus yang membahas pengembangan dan badan hukum BMT Fajar, dan pada saat rapat diputuskan untuk membadan hukumkan BMT Fajar dengan badan hukum koperasi sebagai alternatif yang paling memungkinkan dipilih untuk memayungi kiprah BMT Fajar. Dengan susunan pengurus awal: Samijo Jarot (Ketua), Suhendi (Sekretaris), Mudhofir (Bendahara), Syamsul Aripin (Ketua I), Istamar (Ketua II). Sementara pengesahan akte pendiriannya baru keluar pada tanggal 15 Desember 1997 dengan nomor 61//BH/KWK.7/X11/2002 dan disahkan oleh Kanwil Depkop Propinsi Lampung .

Dengan perlahan BMT Fajar mulai menapakkan kakinya sebagai badan usaha dengan legalitas hukum, dan mulai membangun kontak bisnis dengan koperasi dan lembaga lain secara lebih luas dan intensif. Pada pertengahan tahun 1998 BMT Fajar mulai membuka sektor riil berupa foto copy, penjualan alat tulis dan kantor serta distribusi sembako. Sebagai konsekuensi BMT Fajar mulai mengubah karakter manajemennya agar dapat mengakomodasikan gerak transaksi usaha yang sudah kompleks. Maka pada tanggal 25 Juni 1998 dalam rapat pengurus diputuskan untuk mengangkat manajer secara terpisah dengan kepengurusan koperasi, kemudian ditindaklanjuti dengan pemisahan manajemen antara simpan-pinjam dan sektor usaha riil pada bulan September 1998 menjadi dua unit usaha yaitu USP (Unit Simpan Pinjam) dan UPU (Unit Perdagangan Umum) dengan jumlah karyawan 8 orang. Kemudian USP disesuaikan kembali UPT (Unit Pembiayaan dan Tabungan) pada awal 2000 dan pada RAT ke VII (tujuh) tahun buku 2004 koperasi BMT Fajar memutuskan bahwa pada hari selasa tanggal 15 Februari 2005 UPT (Unit Pembiayaan dan tabungan ) dirubah lagi menjadi KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah), dengan nomor badan hukum 518/1/BH/PAD/D.7.04/11/2005.

Sebagai lembaga yang tumbuh dan berkembang dari kecil, BMT Fajar semula memang belum dapat memenuhi kebutuhan masyarakat Kota Metro secara maksimal, namun setidaknya kehadiran BMT Fajar di Kota Metro dapat memberikan andil secara aktif roda perekonomian ditingkat lokal dan mencegah pelarian modal (*Capital Flight*) dari desa (daerah) ke kota (pusat) dan kini KJKS BMT Fajar merupakan pilot projek dari BMT lainnya, karena dilihat dari

perkembangnya yang sangat pesat. BMT Fajar ini merupakan satu-satunya suatu Lembaga Keuangan Syariah yang paling menonjol di Kota Metro.<sup>1</sup>

## B. Visi dan Misi BMT

Visi BMT Fajar adalah terbentuknya koperasi jasa keuangan syariah Fajar Metro terdepan dan terbesar di Sumatra untuk memperkuat ekonomi kerakyatan.

Sementara misi dari koperasi jasa keuangan syariah BMT Fajar adalah *pertama*, pendorong prakarsa dan kemandirian usaha kecil dan mikro. *Kedua*, membela dan memperjuangkan hak ekonomi rakyat. *Ketiga* menegakkan system aktivitas ekonomi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam.<sup>2</sup>

## C. Produk Dan Operasional Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Fajar

### 1. Berdasarkan Produk

#### a. Pembiayaan *Mudhorobah*

Adalah jenis pembiayaan kerja sama untuk melakukan suatu usaha antara kedua belah pihak yaitu penyedia modal (*Shohibul Maal*) dalam hal ini BMT Fajar dan pihak pengelola usaha (dalam hal ini nasabah) dengan bagi hasil sesuai dengan porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama.

#### b. Pembiayaan *Bai Bitaman Ajil* (BBA)

Adalah penyediaan barang oleh BMT, dimana pihak pembeli harus membayar dengan cara mengangsur pembiayaan pengadaan barang untuk usaha, besarnya harga jual adalah harga beli (pokok) ditambah

<sup>1</sup> Profil Lembaga, Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Fajar, (Metro, tt), hal. 2-3.

<sup>2</sup> *Ibid*, hal. 1

keuntungan (*margin*) dan pengembalian pembiayaan dilakukan secara bertahap atau angsuran

c. Pembiayaan *Murobahah* (MR)

Adalah penyediaan barang oleh BMT dimana pihak pembeli harus mengembalikan sejumlah pokok ditambah keuntungan tertentu yang disepakati dan pembeli harus membayar dengan cara mengangsur dalam jangka waktu tertentu.

d. Pembiayaan *Musyarokah* adalah kerjasama usaha antara BMT dengan anggota (nasabahnya) yang kedua pihak menyertakan modalnya. Komposisi modalnya tidak harus sama, namun biasanya porsi modal dapat menjadi acuan dalam menentukan porsi nisbah bagi hasilnya.

e. *Al-Qhardhul Hasan* merupakan kerja sama usaha antara BMT dengan nasabah. BMT akan menyertakan modalnya yang bersumber dari dana sosial seperti misalnya infaq, sedekah, zakat, serta sumber lain. Tentu saja segmen anggotanya sangat terbatas, yaitu yang tergolong 8 asnaf. Hal ini perlu dikembangkan supaya dana sosial tidak hanya dihabiskan dalam waktu singkat tanpa memberikan dampak yang berarti.<sup>3</sup>

## 2. Operasional KJKS BMT Fajar

Adapun kegiatan atau jenis usaha KJKS BMT Fajar Kota Metro adalah:

- a. Prinsip bagi hasil *musyarakah* yang merupakan sejenis akad kerjasama permodalan usaha antara BMT dengan satu pihak atau beberapa pihak

---

<sup>3</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen BMT*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hal. 178-179.

sebagai pemilik modal pada usaha tertentu, dengan keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan sementara kerugian ditanggung secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal

- b. Prinsip bagi hasil *mudharabah* merupakan akad kerjasama permodalan usaha antara BMT sebagai pemilik modal yang menyetorkan modalnya kepada anggota, dan atau nasabah kemudian keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan dan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal sepanjang bukan merupakan kelalaian penerima pembiayaan
- c. Prinsip *Murabahah* yaitu pembiayaan jual-beli di mana hanya boleh ada satu kali harga yang ditetapkan. Penentuan harga tentu berdasar harga pokok barang plus margin (keuntungan) yang diperoleh bank. Dalam perjalanan, tak boleh ada perubahan harga. Berapa yang disepakati pada awal, itu yang akan dilunasi nasabah hingga akhir perjanjian.<sup>4</sup>

Dalam hal penghimpun dana yang dilakukan KJKS BMT Fajar adalah mengumpulkan dana dari berbagai sumber baik dari anggota, calon anggota dan masyarakat luas. Adapun Jenis-jenis dana yang dapat dihimpun adalah sebagai berikut:

#### 1. Simpanan/ Tabungan

##### a). Tatra (Tabungan Sejahtera)

Adalah jenis tabungan *mudharabah* untuk masyarakat umum yang menghendaki fleksibilitas usaha, dalam arti dapat disetor dan ditarik setiap saat selama kas buka. Para nasabah Tatra akan mendapat Bagi

---

<sup>4</sup> Profil KJKS BMT, *Berbagi Rasa dan Berbagi Laba*, (Metro: tt), hal.1

Hasil 30% dari keuntungan BMT yang dihitung berdasarkan saldo rata-rata harian setiap bulan.

b). Simpanan *Mudharabah* Berjangka Sejahtera

Produk simpanan berjangka ini ditunjukkan pada masyarakat muslim yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian ummat melauai system bagi hasil yang dikelola syariah.

c). Simpanan Wadi'ah (*Tawad*)

Yang merupakan simpanan yang dinilai sebagai titipan dan berbagi hasil

d). Simpanan Qurban merupakan simpanan sukarela yang dikhususkan untuk niat suci berkorban. Dengan awal Rp 15.000,- simpanan hanya dapat diambil pada bulan dzulhijjah.<sup>5</sup>

e). Tabungan Karyawan

Adalah jenis tabungan *mudharabah* yang bisa juga disebut sebagai tabungan pensiun, diperuntukkan khusus bagi para pegawai BMT Fajar. Tabungan dipotong dari gaji karyawan tiap bulanya dan diberikan hanya ketika karyawan tersebut pensiun atau keluar dari BMT tersebut.<sup>6</sup>

Dan dalam penyaluran dana ada beberapa hal yang harus dipenuhi nasabah yaitu:

\* Prosedur Pengajuan Pembiayaan

- 1). Pemohon datang sendiri ke KJKS BMT Fajar
- 2). Mengisi dan menyerahkan surat permohonan pembiayaan (form:01)
- 3). Menyerahkan persyaratan administrasi:
  - Foto copy identitas (KTP, SIM dan lain-lain)

<sup>5</sup> Profil KJKS BMT, *Berbagi Rasa dan Berbagi Laba*, (Metro: tt), hal. 4

<sup>6</sup> Dwi, *Wawancara*, 10 Juni 2005.

-Agunan (*Collateral* ) jika ada

#### 4). Wawancara<sup>7</sup>

##### \* Waktu Pelayanan

Pelayanan untuk permohonan pembiayaan dan realisasi pembiayaan adalah pada hari kerja yaitu senin s/d sabtu pukul 08.00 sampai dengan pukul 15.00 WIB, khusus untuk hari sabtu jam kerja dari pukul 08.00 sampai pukul 12.00.

##### \* Pembayaran Angsuran Pembiayaan

Pembayaran angsuran dapat dilakukan setiap hari kerja dengan ketentuan pengembalian pokok dan bagi hasil (*margin* pembiayaan) dilakukan secara bertahap dengan prioritas angsuran mingguan untuk nasabah baru dan setelah menunjukkan prestasi yang baik maka dapat dipertimbangkan untuk memperoleh pembiayaan dengan pola angsuran bulanan.

##### \* Penutup Pembiayaan

Penutup pembiayaan (Kredit) sebelum jatuh tempo akan diberi bonus keringanan kewajiban bagi hasil (*margin* pembiayaan) sebesar 30% dari sisa laba bagi hasil yang harus dibayar.

##### \* Ketentuan *Provisi* Pembiayaan

Kepada setiap nasabah dibebankan biaya *provisi* (administrasi) dan juga berlaku bagi perpanjangan pembiayaan .

---

<sup>7</sup> Pedoman Permohonan pembiayaan, (Metro, tt), hal. 1.

**\* Tipe Pembiayaan**

**1. Berdasarkan Jangka Waktu**

**a. Pembiayaan Jangka Pendek**

Adalah pembiayaan dengan jangka waktu kurang dari atau sama dengan enam bulan (ketentuan khusus BMT Fajar)

**b. Pembiayaan Jangka Panjang**

Adalah pembiayaan jangka waktu lebih dari enam bulan sampai dengan setahun (ketentuan khusus BMT Fajar)

**D. Organisasi KKS BMT Fajar**

Susunan organisasi KJKS BMT Fajar adalah sebagai berikut:

Ketua : Samijo Jarot

Sekretaris : Marsum Ahmadi, MM

Bendahara : Dr. Juhri AM, M.Pd.

Manager : Drs. A. Husni, M.BA

Kabag Marketing : Samsul Hadi

Kabag Operasional : Istamar K

Account/Adm Legal : Husnawati, Spd

Kasir : Dwi Rahayu, AMd

AO, FO, Remedial : Edi Purnomo

Ali Masykur

Supangat Wibowo<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Profil KJKS BMT Fajar, (Metro: tt) hal. 1

## 1. Organisasi Koperasi jasa Keuangan Syariah BMT Fajar

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Fajar adalah sebagai berikut:

### a). Dewan Pengurus

Adalah dewan yang beranggotakan beberapa orang, dipilih dan ditetapkan pada Rapat Anggota Tahunan (RAT).

### b). Ketua

Adapun tugasnya adalah:

- Bertanggung jawab atas aktivitas BMT dan melaporkan perkembangan unit BMT Fajar ke seluruh anggota melalui mekanisme rapat yang disepakati.
- Terseleksinya calon karyawan sesuai dengan format yang dibutuhkan dan mengeluarkan SK pengangkatan/pemberhentian
- Terkendalinya aktivitas simpan pinjam di BMT Fajar
- Terjaganya kondisi kerja yang aman, nyaman di BMT Fajar
- Terbukanya kerjasama dengan pihak-pihak luar dalam rangka mengembangkan usaha BMT Fajar
- Menjaga agar dengan dalam aktivitas BMT Fajar tidak lari dari visi dan misinya
- Meningkatkan kualitas SDM BMT Fajar

c). Sekertaris bertanggung jawab atas:

- Semua surat masuk dan keluar, khususnya yang berkaitan dengan badan pengurus
- Mengadministrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan
- Merencanakan rapat rutin koordinasi dan evaluasi kegiatan badan pengurus
- Mendistribusikan setiap hasil rapat pengurus/anggota kepada pihak yang berkepentingan
- Memberikan pelayanan antar lembaga baik pemerintah/swasta

Sementara tugasnya serupa dengan tanggung jawab dimana sekertaris harus dapat memberikan pelayanan dan informasi kepada pihak yang berkepentingan dan merealisasikan tanggung jawab yang dibebankan kepadanya.

d). Bendahara harus bertugas dan bertanggung jawab atas laporan keuangan dengan rincian:

- Mengeluarkan laporan keuangan BMT secara keseluruhan kepada pihak yang berkepentingan
- Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota

Sedangkan tugasnya adalah merealisasikan butir tanggung jawab seperti tersebut diatas.

e). **Manajer**

Adalah pimpinan manajerial yang diangkat oleh pengurus dan disahkan dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT). Fungsi utama manajer adalah merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi aktivitas penghimpunan (*Fundraising*), penyaluran (*Lending*), pembukuan (*accounting*) serta bertanggung jawab terhadap pencapaian target yang telah ditetapkan.

Sedangkan tugas manajer yang lainnya adalah :

- 1). Memimpin kegiatan unit usaha
- 2). Mengevaluasi dan memutuskan setiap permohonan pembiayaan/ kredit (sesuai dengan limit kredit yang dimiliki).
- 3). Menandatangani surat-surat dan akad-akad perjanjian.
- 4). Menyampaikan pertanggungjawaban kepada *General manager*.
- 5). Pengendali dan pemegang otoritas keuangan unit usaha.

f). **Kepala Bagian Operasional**

Adalah bagian dari unit manajemen BMT yang berfungsi merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh rangkaian aktivitas dibidang operasional, baik yang berhubungan dengan bidang intern maupun ekstern, juga dapat meningkatkan profesionalisme BMT khususnya dalam pelayanan terhadap mitra maupun anggota.

Tanggung jawab kepala bagian operasional adalah:

- Terselenggaranya pelayanan yang memuaskan kepada mitra/anggota

- Terevaluasi dan terseleksi seluruh masalah yang ada dalam operasional BMT
- Tertibnya laporan keuangan, perkembangan pembiayaan serta penghimpunan dana secara komplit sesuai dengan periode yang dibutuhkan
- Terapsikannya seluruh dokumen keuangan, lembaga, pembiayaan serta dokumen penting lainnya
- Terapsikannya surat masuk/keluar serta notulasi rapat manajemen dan rapat operasional yang berkaitan dengan kegiatan operasional
- Terselenggaranya seluruh aktifitas rumah tangga BMT
- Terselenggaranya absensi kehadiran karyawan dan dokumentasi hasil penelitian seluruh karyawan
- Tersimpan dan terjaga keamanan uang kas BMT Fajar sepengetahuan manager

g). *Funding Officer*

Adalah salah satu unit manajemen yang memiliki fungsi utama sebagai penanggungjawab perhimpunan dana-dana tabungan masyarakat. Merancang strategi dan pola-pola tertentu untuk penghimpunan dana masyarakat sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

Sedangkan tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- Memastikan seluruh pengajuan pembiayaan telah diproses dengan sesuai yang sebenarnya

- Memastikan analisis pembiayaan telah dilakukan sesuai dengan kebutuhan dan mempresentasikan dalam rapat komite
- Terelesaiannya pembiayaan bermasalah
- Melihat peluang dan potensi pasar yang ada dalam upaya pengembangan pasar
- Melakukan penanganan atau angsuran pembiayaan yang dijemput ke lokasi pasar

h). *Account Officer*

Adalah salah satu unit manajemen yang berfungsi melayani pengajuan pembiayaan, memprakarsai, memonitoring dan meriview pembiayaan serta mewakili BMT dalam negosiasi dan menyusun struktur fasilitas pembiayaan. Melakukan analisis finansial dan menyampaikannya dalam rapat *Committee Lending*.

i). *Teller/ kasir*

Adalah salah satu unit manajemen yang memiliki fungsi utama melakukan pencatatan seluruh transaksi lembaga, baik yang masuk maupun yang keluar secara tunai/*cash*.

Tugas dan tanggung jawab kasir adalah:

- Terelesaiannya laporan kas harian
- Terjaganya keamanan kas, tersedianya laporan *cash flow* dari yang berwenang sebagai laporan yang sah<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Pengurus dan Karyawan KSU BMT Fajar, *Job Description*, (Metro: BMT Fajar, 2003), hal. 1-17.

- a) Koperasi BMT Fajar merupakan lembaga keuangan syariah yang paling menonjol di kota metro dan menjadi pilot projek dari lembaga syariah lainnya sehingga harus benar-benar menjadi suri tauladan yang baik dan dapat dipercaya.
- b) Koperasi BMT Fajar harus dapat mempertahankan prestasinya sebagai suatu lembaga keuangan syariah yang terbaik dan lebih meningkatkan kualitasnya pelayanannya baik itu anggota maupun terhadap nasabahnya.
- c) Dalam sistem manajemen perlunya dilaksanakan suatu pengawasan baik itu untuk pembagian tugas karyawan efisien agar tidak terjadi penumpukan tugas untuk menghindari kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan.



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

## BAB IV

### APLIKASI PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI KJKS BMT FAJAR

#### KOTA METRO LAMPUNG

Pembiayaan non bagi hasil ternyata masih mendominasi portofolio pembiayaan di BMT Fajar. Lihat data per 31 Desember 2004 lalu, pembiayaan dengan akad non bagi hasil masih menguasai dengan porsi 74,6 persen, sisanya 25,4 persen merupakan pembiayaan bagi hasil dengan akad *mudharabah*. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam skema dibawah ini.

Gambar skema pembiayaan OUT Standing per 31 Desember 2004<sup>1</sup>

DATA PEMBIAYAAN OUT STANDING DI KJKS BMT FAJAR DESERMBER 2004		
Bagi Hasil	<i>Mudharabah</i>	25.4 persen
Non bagi hasil		74.6 persen
	<i>Murabahah</i>	67.8 persen
	Lainnya	0.8 persen

Berdasarkan data perkembangan pengguna pembiayaan dari tahun ke tahun pembiayaan *murabahah* masih mendominasi dari pembiayaan yang lain, lihat saja pada tahun 2005 tepatnya awal Januari hingga April pembiayaan *murabahah* telah mencapai

<sup>1</sup> Profil Lembaga, *KJKS BMT Fajar*: Merto, 2004, hal. 5

66,1 persen. Sementara pembiayaan bagi hasil sebesar 33,9 persen, hal tersebut bisa lebih meningkat lagi melihat banyaknya nasabah yang masih mengajukan permohonan berdasarkan akad jual-bei. Sedangkan pembiayaan dengan skim bagi hasil semakin menurun. Lebih jelasnya berkaitan dengan hal tersebut sebaiknya melihat gambar di bawah ini

Gambar Skema perkembangan pengguna pembiayaan di KJKS BMT FAJAR<sup>2</sup>

DATA PERKEMBANGAN PENGGUNA PEMBIAYAAN DI KJKS BMT FAJAR DESEMBER 2004			
Tahun 2002	Mudharabah		37,2persen
	Murabahah		62,8 persen
Tahun 2003	Mudharabah		48,2 persen
	Murabahah		51,8 persen
Tahun 2004	Mudharabah		21,7 persen
	Murabahah		78,3 persen
Tahun 2005 (Januari sampai April)	Mudharabah dan musawarah		33,9 persen
	Murabahah		66,1 persen

<sup>2</sup> Data diperoleh dari berkas pembiayaan KJKS BMT Fajar, 2005

Aset BMT Fajar juga tumbuh dengan pesat dari Rp. 489.127.111 pada tahun 2000 menjadi Rp 989.241.606 tahun 2001, tahun 2002 Rp 1.574.195.295 menjadi Rp. 1.755.733.205 pada tahun 2003 dan Rp 2.553.122.738 pada tahun 2004.<sup>3</sup>

Melihat perkembangan tersebut dibutuhkan kesiapan sumber daya insan profesional untuk menanganinya. SDM yang profesional juga dibutuhkan untuk mengisi beberapa jaringan/outlet yang telah dibangun untuk mencapai/memudahkan serta mendekatkan nasabah dalam menjalankan fungsi intermediasi.<sup>4</sup>

Namun terdapat beberapa kendala dalam operasional yang ditemui KJKS BMT selama ini antara lain:

1. Kerangka pengaturan BMT yang belum lengkap
2. Jaringan kantor yang terbatas
3. Kurangnya pengetahuan dan pemahaman mengenai produk dan jasa perbankan syariah (SDM lemah) sehingga aplikasinya kadang mengecewakan nasabah
4. Institusi pendukung yang belum lengkap dan efektif
5. Dominasi pembiayaan non-bagi hasil
6. Kemampuan untuk memenuhi standar keuangan syariah internasional
7. Persaingan usaha sejenis yang makin meningkat
8. Rendahnya kesadaran dan kepercayaan masyarakat untuk menabung

---

<sup>3</sup> Data diperoleh dari laporan pertanggung jawaban KJKS BMT Fajar dari tahun 2000 hingga 2005

<sup>4</sup> Wawancara Samijo Jarot, Ketua, 26 mei 2005

9. Rendahnya kesadaran anggota dan mitra pembiayaan berkaitan dengan kewajiban membayar/mengembalikan modal sehingga mengakibatkan pembiayaan bermasalah
10. Dukungan pemerintah yang belum memadai dalam pengembangan lembaga keuangan syariah<sup>5</sup>

Sementara kendala pada internal nanabah (pengusaha kecil-menengah) terlihat bahwa *pertama* tingkat kemampuan dan profesionalisme SDM di bidang keuangan rendah; *Kedua* keterbatasan penguasaan teknologi; *Ketiga* struktur permodalan lemah ditambah lagi dengan keterbatasan akses sumber modal karena diasumsikan berisiko tinggi dan profitabilitas rendah dan tidak memiliki colateral (agunan); *Keempat* kurang kemampuan memperluas peluang dan akses besar; *Kelima* kelemahan di bidang organisasi dan manajemen. Sedangkan kendala eksternal antara lain *pertama* kurangnya kepercayaan berbagai pihak terhadap kemampuan usaha kecil; *Kedua* iklim usaha yang kurang kondusif dan sarana dan prasarana yang kurang memadai.

Dengan berbagai kendala KJKS BMT Fajar dapat bertahan, hal ini ditopang dengan faktor SDM yang solid termasuk didalamnya adalah dana dan fasilitas kerja. Untuk tetap eksis dan sehat dalam menjalankan peran dan fungsinya KJKS BMT Fajar selalu memperhatikan dan mengacu pada sistem penilaian kesehatan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia (BI) yang dikenal dengan istilah CAMEL (Capital

---

<sup>5</sup> Laporan pertanggung jawaban tahun 2004, wawancara dengan Edi purnomo, Ali Masykur dan supangat Wibowo, staf AO, 31 mei 2005.

adequacy, Asset quality, Management of risk, Earning ability, dan Liquidity sufficiency). Kelima aspek tersebut adalah modal, kualitas aktiva produktif, manajemen, rentabilitas dan likuiditas.<sup>6</sup>

Pada tahun 2000 BMT Fajar berhasil memperoleh penghargaan sebagai koperasi berprestasi dari Gubernur Lampung. Dan dalam tahun yang sama memperoleh kepercayaan dari PT Permodalan Nasional Madani (PNM) untuk menyalurkan modal kerja bagi usaha produktif dengan konsep bagi hasil. Tahun 2003 BMT Fajar juga berhasil memperoleh kepercayaan dari sebuah lembaga internasional Mercy Corps internasional untuk menyalurkan modal kerja kepada 420 usaha warung cocoran kecil di 5 kecamatan kota Metro, sebesar Rp. 259.700.000,- Ditahun yang sama juga menandatangani surat perjanjian kerjasama antara BMT fajar dengan Baitul Maal Muamalat (BMM) Jakarta untuk menguatkan kelembagaan dan permodalan.<sup>7</sup>



## UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

### A. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* sebagai skim pembiayaan jual-beli, dimana BMT membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menaikkan harga (*mark-up*) untuk mengambil keuntungan. Harga beli

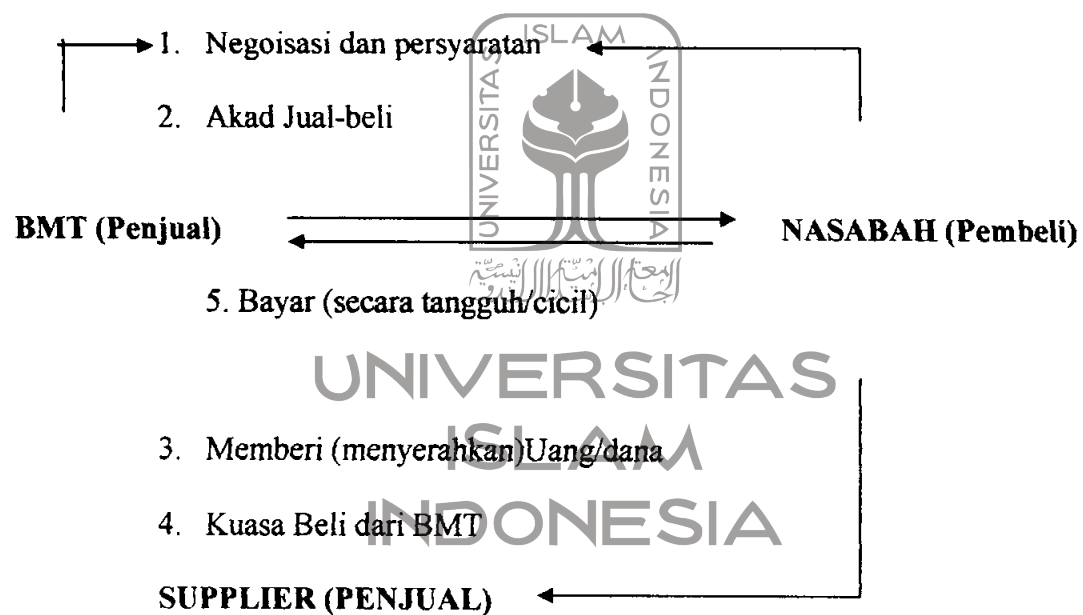
<sup>6</sup> [www/bi/artikle.php](http://www/bi/artikle.php)

<sup>7</sup> Profil Lembaga Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Fajar, tt, 3.

dan nilai keuntungan disampaikan secara transparan kepada nasabah.<sup>8</sup> Pembayaran dapat dilakukan dengan cara angsur/cicil dalam jangka waktu yang telah ditentukan sesuai dengan kesepakatan.<sup>9</sup>

Berikut ini akan dijelaskan kaitannya dengan mekanisme pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada KJKS BMT fajar kota Metro adalah sebagai berikut:

**Gambar skema Mekanisme pembiayaan *Murabahah*<sup>10</sup>**



<sup>8</sup> Pedoman, *Konsep Murabahah*, (Lampung: tt), hal. 1.

<sup>9</sup> Wawancara, Samsul Hadi, Kabag Marketing: 15 Mei 2005.

<sup>10</sup> Wawancara, Edi Purnomo, Staf AO: 3 Juni 2005.

Keterangan skema pembiayaan *murabahah*.

1. Calon nasabah membutuhkan barang namun tidak mempunyai dana tunai, kemudian nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada BMT sehingga terjadilah suatu transaksi antara nasabah dengan pihak BMT. Setelah BMT menilai bahwa nasabah layak untuk dibiayai maka diproses ketahap berikutnya.
2. Setelah proses negoisasi dan terjadi kesepakatan bersama maka terjadilah akad jual-beli dengan nasabah yang disertai penandatng perjanjian jual-beli oleh kedua belah pihak (antara BMT dan nasabah).
3. Kemudian pihak BMT menyerahkan dana kepada nasabah.
4. BMT memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai yang dengan kebutuhan nasabah, BMT meminta bukti pembelian barang dari nasabah.<sup>11</sup> Nasabah selanjutnya membayar kewajiban secara angsuran sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

Dalam praktek mekanisme *murabahah* kerap terjadi dimana nasabah menginginkan pembiayaan dalam bentuk uang bukan barang, yang digunakan untuk menambah modal kerja. Hal seperti ini dapat menimbulkan rekayasa dalam proses *murabahah* dengan dalih agar pembiayaan dapat terealisasi. Misalnya Pak Ali seorang pengusaha kounter HP mengajukan pembiayaan untuk menambah modal usaha sebesar Rp. 15.000.000,- untuk mempermudah terealisasinya maka nasabah diarahkan untuk mengajukan pembiayaan dengan akad *murabahah* dimana nasabah diasumsikan membeli mobil kepada KJKS BMT meski nasabah tidak berminat untuk

<sup>11</sup> Pada prakteknya tidak semua kwitansi diminta atau diserahkan kepada pihak BMT.

membeli mobil. Nasabah menyetujui akad tersebut dengan pembelian mobil seharga Rp. 15.000.000,- dengan disertakan DP sebesar Rp. 6.000.000,-. Kemudian terjadilah transaksi jual-beli antara nasabah dengan KJKS BMT dan nasabah diberi pembiayaan sisa dari DP sebesar Rp. 9.000.000,- dengan akad wakalah.

Biasanya ada syarat dan kelengkapan administrasi yang harus dipenuhi nasabah ketika akan mengajukan pembiayaan. Biasanya BMT hanya akan menyetujui pembiayaan untuk karyawan yang sudah bekerja sebagai karyawan tetap setidaknya selama 1 tahun. Sedangkan untuk pengusaha, BMT hanya mau jika usahanya punya kelengkapan dokumen usaha dan perizinan minimal usahanya telah berjalan 1 tahun. Begitu juga dengan pekerja profesional, ia harus punya sertifikasi yang diperlukan dan izin praktek.<sup>12</sup>

Pada dasarnya, ada beberapa persyaratan dan kelengkapan administrasi yang harus dipenuhi oleh seorang konsumen yang ingin mendapatkan pembiayaan. Tentu saja ini adalah yang umum-umum saja, karena setiap BMT biasanya juga punya kebijakan sendiri yang bisa jadi berbeda-beda.

Dalam pengajuan BMT mengisyaratkan identitas diri dan pasangan seseorang yang sudah berkeluarga, pembiayaan yang diajukan harus atas persetujuan bersama. Maka dokumen yang dibutuhkan diantaranya *pertama*, foto kopi KTP sendiri dan pasangan, surat nikah, kartu keluarga, dan surat persetujuan dari pasangan; *kedua*

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Samsul Hadi, Kabag Marketing, 25 Mei 2005

bukti bekerja dan penghasilan untuk karyawan, dengan melampirkan surat keterangan bekerja atau SK Pengangkatan dari perusahaan beserta slip gajinya.

Sebagai pendukung, juga disertakan foto kopi buku tabungan atau rekening; *Ketiga*

bukti : usaha/praktek : profesi

Untuk pengusaha: SIUP, Domisili, TDP, dll. Untuk pekerja mandiri: Sertifikasi profesi, izin praktek, dll; *Keempat* untuk pembiayaan diatas Rp 10 juta, harus memiliki NPWP. Kecuali karyawan; *Kelima* untuk pembiayaan tertentu, BMT meminta agunan/jaminan tambahan. Sedangkan untuk pembiayaan kendaraan, agunannya cukup kendaraan itu sendiri.<sup>13</sup>



### **B. Objek Pembiayaan Murabahah**

Objek dalam *murabahah* adalah barang yang bebas dari unsur ribawi serta bermanfaat.<sup>14</sup> Praktek pada BMT nasabah dapat berubah niatnya untuk membeli barang yang lain.<sup>15</sup> Misalnya pengajuan untuk renovasi rumah ketika nasabah telah mendapatkan pembiayaan dalam bentuk uang maka si nasabah dapat berubah keinginannya untuk membeli barang tertentu yang tidak sesuai dengan pengajuan dalam permohonan. Hal seperti ini kerap kali terjadi karena KJKS BMT tidak dapat senantiasa mengontrol nasabah apalagi pada mekanisme pembiayaan *murabahah*

<sup>13</sup>Ibid, Supangat Wibowo, Staf AO, 18 Juni 2005

<sup>14</sup> Himpunan Fatwa Dewan Pengawas Syariah Nasional Edisi Kedua, (Jakarta: Dewan Pengawas Syariah Nasional Ulama Indonesia dan BI, 2004), hal. 25.

<sup>15</sup> Wawancara, Samsul Hadi Staf Marketing, 25 Mei 2005.

dengan model *Wakalah* (dimana BMT mewakilkan kepada nasabah untuk pembelian atau pengadaan barang.<sup>16</sup>

Jika ditinjau dari tujuan pengadaan pembiayaan *murabahah* atau objek barang yang diperjual-belikan dapat dikelompokkan sebagai berikut:<sup>17</sup>

1. BMT membiayai pengadaan kebutuhan barang produktif yaitu pengadaan barang untuk kebutuhan produktif (usaha):
  - Kebutuhan barang untuk pengadaan investasi. Misalnya mesin produksi, peralatan produksi, alat angkut, membangun atau renovasi kantor atau perluasan tempat usaha.
  - Kebutuhan barang untuk pengadaan modal kerja. Misalnya untuk pengadaan modal kerja berupa persediaan barang mentah, persediaan barang jadi, menambah etalase dan lain-lain.
2. BMT membiayai untuk pengadaan barang konsumsi dimana pengadaan barang tersebut diperuntukan untuk kebutuhan konsumtif. Misalnya pengadaan kendaraan bermotor, mobil, peralatan rumah tangga, pemilikan rumah, tanah, komputer, peralatan mesin dan lain-lain.

Jika ditinjau dari cara perolehan dan penyerahan barang yang menjadi objek barang yang diperjual-belikan pada pembiayaan *murabahah* dapat dibagi menjadi dua kelompok yaitu:<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> *Ibid.*

<sup>17</sup> *Ibid.*

1. BMT membelikan atau mengadakan suatu barang dari pemasok atau supplier terlebih dahulu kemudian barang dikirim atau diserahkan kepada pembeli atau nasabah. Mekanisme tersebut dijalankan jika BMT mempunyai kerjasama (MOU) dengan pemasok seperti dealer-dealer kendaraan untuk pengadaan kendaraan baru baik kendaraan bermotor, mobil. Toko kula'an sembako, komputer dan peralatan mesin lainnya.<sup>19</sup> Namun untuk pembelian kendaraan bekas atau tanah, BMT tidak bekerja sama dengan pemasok namun dapat dilakukan dengan atau atas informasi dari nasabah terhadap barang tertentu.

Sebagai contoh aplikasi pengadaan pembiayaan *murabahah* dengan mengajukan kendaraan roda dua bermerk Supra Fit untuk keperluan konsumtif senilai Rp 13.629.600.

Selain uang muka, biasanya juga ada biaya tambahan seperti asuransi, provisi, administrasi dan lain sebagainya yang harus ditanggung oleh Adit.

2. BMT mewakili calon nasabah untuk membeli barang sendiri atau dengan kata lain BMT memberikan dana berupa uang kepada nasabah untuk pembelian barang tertentu setelah ditandatanganinya akad jual beli.<sup>21</sup>

---

<sup>18</sup> *Ibid*

<sup>19</sup> *Ibid*, 26 Mei 2005.

<sup>20</sup> Wawancara , Abi Nasabah pembiayaan konsumtif, 27 Mei 2005.

<sup>21</sup> Wawancara, Edi Purnomo, staf AO, 5 Juni 2005.

Mekanisme *murabahah* yang seperti yang tersebut diatas umumnya dilakukan ketika barang yang dibutuhkan nasabah tidak tersedia BMT (baik atas dasar kerjasama dengan pemasok ataupun tidak). Seperti barang investasi (photo copy, percetakan, peralatan mesin) atau pengadaan barang yang jenisnya beragam yang diperuntukan untuk renovasi rumah seperti (semen, besi-besi, batu bata, tenaga kerja dan lain-lain), untuk pengadaan modal kerja dagang dengan berbagai jenis persediaan dan pengadaan barang konsumtif lainnya.<sup>22</sup>

Dalam pembelian barang-barang yang diwakilkan (dengan sistem *wakalah*) tersebut tidak semua nasabah dimintai kwitansi sebagai tanda bukti pembelian terhadap barang-barang yang dibeli. Sehingga nasabah dapat lebih leluasa membelanjakan sesuai dengan kebutuhannya dan jika terdapat sisa dari pembelajarannya maka dapat dipergunakan untuk keperluan lain tanpa sepengetahuan pihak BMT. Contoh aplikasi pengadaan barang pada sebuah warung gerabakan yang mengajukan pembiayaan untuk modal kerja berupa persediaan rokok, aqua, kue, bensin, mie, dan lain-lain dengan harga perolehan sebesar Rp. 5.000.000,00.- dengan jangka waktu 12 bulan.<sup>23</sup> Seorang pengusaha mengajukan pembiayaan untuk keperluan renovasi rumah sebesar Rp.10.000.000,00.-dalam jangka waktu 24 bulan.<sup>24</sup>

Dari kedua contoh permohonan tersebut BMT tidak melakukan kerjasama dengan para pemasok sehingga BMT tidak membeli atau mengadakan barang secara

---

<sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> Wawancara, Latif Naasabah, 23 Mei 2005.

<sup>24</sup> Wawancara, Rati Naasabah, 1 Juni 2005.

langsung dari pemasok, BMT menyerahkan sejumlah uang yang dibutuhkan sesuai dengan permohonan nasabah.<sup>25</sup>

### C. Keuntungan atau Margin (*pricing*) *muarabahah*.

Keuntungan diperoleh BMT dari suatu transaksi jual-beli barang, dengan asumsi harga pokok ditambah *mark-up* yaitu selisih harga jual dikurangi harga beli.

Persyaratan penentuan pengambilan keuntungan atau *margin* pada pembayaran *murabahah* adalah:<sup>26</sup>

1. Keuntungan berupa *margin* yang diminta BMT harus diketahui oleh calon pembeli. BMT harus memberikan informasi kepada calon pembeli tentang harga perolehan barang yang akan diperjual-belikan.
2. Harga jual BMT adalah harga perolehan BMT (biaya angkut, pajak, dan lain-lain) ditambah dengan keuntungan berupa selisih harga jual dengan harga perolehan.
3. Harga jual BMT sifatnya tidak boleh berubah-ubah selama akad atau perjanjian yang telah disepakati bersama antara pihak BMT sebagai penjual dan nasabah selaku pembeli, meskipun suku bunga pasar terjadi perubahan naik-turun.

---

<sup>25</sup> Wawancara, Edi Purnomo, Staf AO, 23 Mei 2005.

<sup>26</sup> Wawancara, Samsul Hadi Kabag Marketing, 28 Mei 2005.

Kebijakan penentuan keutungan pada BMT dilihat dari lamanya jangka waktu dalam *murabahah*. *Murabahah* dengan pembayaran kembali secara sekaligus. Dengan prinsip *murabahah*, BMT akan membeli barang terlebih dahulu, kemudian menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan mengambil sejumlah keutungan yang telah disepakati.

Dalam masa jatuh tempo pembiayaan *murabahah* atau pelunasan pembiayaan, BMT memberi tangguh kepada nasabah untuk melunasi angsurannya selama enam bulan selambat-lambatnya 36 bulan. Sifat pembiayaan *murabahah* ini sifatnya jangka pendek (*short term*) dan dapat ditinjau kembali (*roll-over*) dan biasanya objek pembiayaan *murabahah* untuk kebutuhan modal kerja.

Kebijakan penentuan tarif keutungan untuk pembiayaan *murabahah* (*murabahah* dengan jangka waktu pengembalian 12 bulan) menggunakan tarif keutungan minimal 1,8 persen per bulan dan pengembalian pokok kewajiban atau perolehan diakhir masa pelunasan atau jatuh tempo pembiayaan. Penentuan tarif *margin* efektif ini hanya untuk perhitungan diluar BMT artinya jika interen bisa lebih murah (untuk anggota atau karyawan keutungan yang dimintakan adalah 1,5 persen per bulan)<sup>27</sup>

Berikut ini contoh ilustrasi pengambilan *mark-up* yang di praktekan KJKS BMT Fajar adalah sebanagi berikut:

---

<sup>27</sup> *Ibid.*

Pak Ridwan membutuhkan komputer untuk kuliah putranya, karena tidak mampu membeli dengan harga tunai maka pak Ridwan mengajukan pembiayaan ke BMT dengan skim *murabahah*.

Diketahui harga computer dari suplier Rp. 3.500.000,- *required profit* yang dimintakan BMT kepada pak Ridwan sebesar Rp. 1.050.000,- sehingga harga yang harus dibayar pak Ridwan ke BMT adalah Rp. 4.550.000,- yang dicicil selama 12 bulan sebesar Rp. 379.166.-

#### **D. Jaminan pada pembiayaan *Murabahah***

Pada dasarnya semua pembiayaan yang terdapat pada BMT Fajar menyaratkan adanya anggunan termasuk pembiayaan *murabahah*, minimal jaminan perseorangan (*personal guarantee*) dan jaminan perusahaan (*Public guarantee*) kecuali pinjaman kebajikan (*qardul Hasan*) yang berasaskan sosial. Pinjaman kebajikan tersebut adalah semacam fasilitas pinjaman yang diberikan kepada mereka yang benar-benar membutuhkan dan tergolong ekonomi lemah untuk tujuan produktif dalam rangka mengangkat tingkat keserjahteraan ekonomi. Besarnya nominal dalam pinjaman tersebut BMT tidak meminta keuntungan, hal ini dikarenakan sifatnya sosial walaupun syariah membolehkan peminjam untuk memberikan imbalan sesuai dengan keikhlasan.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Buku Pedoman, Petunjuk operasional, lihat juga KJKS BMT Fajar, *Juttak KJKS*, (Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI, 2004, hal. 2-12.

dari pemberian jaminan. Jika jaminan pokok masih kurang maka BMT meminta jaminan tambahan.<sup>31</sup>



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

---

<sup>31</sup> Wawancara, Abu Bakar, Nasabah pembiayaan *Murabahah*, tanggal 19 Juni 2005.

## BAB V

### PEMBAHASAN PRAKTEK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA BMT FAJAR KOTA METRO LAMPUNG

#### A. Pendahuluan

Dengan prinsip keadilan (*fairness*), keterbukaan (*transparency*), etika (*ethics*) dan keterkaitan transaksi dengan sektor riil, bukan jual-beli uang (*underlying transaction*). Menjadi suatu cirri yang melekat dalam lembaga keuangan syariah termasuk BMT didalamnya.

BMT Fajar sebagai lembaga intermediasi dalam menjalankan tugasnya mempunyai beberapa kekuatan dan kelemahan diantaranya adalah:

Kekuatan atau keunggulannya antara lain:

1. BMT Fajar merupakan salah satu lembaga keuangan terbesar di Lampung dan sudah dikenal dimasyarakat dengan sistem syariah yang dapat dipercaya dan handal .
2. Dapat bersaing dengan lembaga keuangan konvensional dengan memberikan keuntungan dengan sistem bagi hasil.
3. Memberikan keuntungan kompetitif.
4. Memiliki teknologi dan beberapa jaringan yang luas.

Sedangkan kelemahannya yaitu:

1. Terdapat masyarakat yang belum paham dan tidak mau tahu terhadap model ekonomi syariah hal ini terjadi karena asumsi mereka terhadap BMT sama saja dengan bank konvensional

2. Sosialisasi kepada anggota, dan nasabah masyarakat yang belum atau kurang maksimal.

Pada sisi fungsi pelemparan dana BMT Fajar empat tahun terakhir produk dengan skim *murabahah* masih mendominasi mencapai prosentase kurang lebih 80 % dari pelemparan dana.<sup>1</sup> hal ini menjadi suatu hal yang menjadi kontradiksi terhadap ciri khas atau pembeda antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional yang idealnya tidak hanya didominasi oleh *murabahah* tapi juga produk lain seperti bagi hasil yang terdapat pada *musyarakah* dan *mudharabah*. Sebaliknya produk dengan skema bagi hasil mendominasi pada sisi fungsi produk perhimpunan dana seperti tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah* pada tahun 2004.

Hal tersebut menjadi suatu kendala dan tantangan untuk perkembangan lembaga keuangan syariah dimasa yang akan datang. Ditambah lagi dengan persepsi masyarakat khususnya terhadap praktek lembaga keuangan syariah sama saja kalau tidak boleh dikatakan berbeda dengan lembaga keuangan konvensional. Pandangan tersebut dikarenakan penetapan pembiayaan *murabahah* yang harga kreditnya lebih tinggi. Menunjukkan bahwa ada nilai waktu dalam pembiayaan yang mendorong secara tidak langsung pada penilaian waktu pada uang.

Dengan melihat masalah tersebut dibutuhkan strategi serta kebijakan khusus untuk mengembangkan kehidupan BMT yang fair dalam membangun persaingan industri perbankan yang sehat. Selain itu pendekatan harus dilakukan

---

<sup>1</sup> Wawancara, Samjo Jarot Ketua umum 28 Mei 2005 dan Istamar Kabag Operasional tanggal 21 Mei 2005.

berdasarkan situasi dan kondisi, secara bertahap dan berkesinambungan (*gradual and sustainable approach*).

## **B. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah***

Dalam skim ini, terjadi jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang nilainya disepakati kedua belah pihak. Penjual dalam hal ini BMT harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan. Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

Dalam operasionalnya, transaksi *murabahah* harus bermanfaat, sehingga menimbulkan nilai tambah dari setiap pembiayaan. Uang tetaplah sebagai alat tukar karena itu tidak boleh dijadikan komoditas. Setiap transaksi harus spesifik dan transparan. Karena itu, hal yang bersifat meragukan (*gharar*) harus dihindari.

Praktek mekanisme pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar kota Metro belum sepenuhnya bertindak sebagai penjual murni (sesungguhnya) seperti pada industri perdagangan yang menjual barang secara langsung kepada pembeli karena praktek yang dijalankan BMT Fajar tidak memiliki persediaan barang komplit seperti yang dibutuhkan nasabah.

Secara formal bentuk akad atau perjanjian pembiayaan *murabahah* merupakan akad jual-beli antara BMT Fajar selaku penjual dengan nasabah selaku pembeli, namun pada hakekatnya BMT fajar hanya sebatas menawarkan produk pembiayaan kepada calon pembeli yang membutuhkan pendanaan. Fungsi BMT Fajar adalah memfasilitasi suatu kegiatan pengadaan usaha produktif (kebutuhan

usaha maupun untuk keperluan konsumtif (pemenuhan kebutuhan konsumtif), sehingga nama produk pelemparan dana BMT jenis ini bukan produk *murabahah* namun dikenal dengan pembiayaan *murabahah*.<sup>2</sup>

Produk pembiayaan *murabahah* sebagai salah satu ijtihad para ulama menjadi produk alternatif pengganti pinjaman dengan sistem bunga yang terdapat pada lembaga keuangan konvensional.<sup>3</sup>

Istilah pembiayaan digunakan lembaga keuangan syariah dengan alasan bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah riba, maka istilah kredit diganti menjadi pembiayaan. Jika alasan itu digunakan hal tersebut menunjukkan bahwa lembaga keuangan syariah tidak mampu menghapus praktek yang mengarah pada ribawi, dari transaksi mereka akhirnya dipraktekkan dengan berbagai nama dan samaran. Hal ini mengindikasikan bahwa para ekonom Islam belum berhasil mengembangkan suatu pembiayaan yang bebas bunga yang cukup praktis bagi landasan perbankan modern.

Dalam proses mekanisme *murabahah* terdapat indikasi semacam rekayasa dimana nasabah digiring atau diarahkan melakukan pembiayaan akad *murabahah* untuk sekedar memenuhi rukun dan syarat *murabahah*, namun yang sebenarnya terjadi adalah nasabah dari segi hukum tidak sepenuhnya mengerti namun dipaksa untuk mengerti meski samar. Hal ini dilakukan untuk mempermudah

---

<sup>2</sup> Adiwirman Karim, *Analisis Fikih dan Keuangan*, Lihat juga M.Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*.

<sup>3</sup> MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 13.

terrealisasinya dana, dan karena sistem *murabahah* hampir sama dengan sistem kredit pada bank konvensional maka tidak sulit untuk dilakukan.

Praktek semacam itu jelas tidak sesuai dengan konsep yang dibangun dalam lembaga keuangan syariah yang menjunjung tinggi nilai-nilai moral, keadilan, dan keterbukaan. Fenomena tersebut mendorong untuk berijtihad dan melakukan reinterpretasi kontekstual untuk melegalkan transaksi yang secara etika tidak dibenarkan. Dan ini sama halnya dengan suatu transaksi yang meskipun tidak secara eksplisit mengandung elemen bunga tetapi mengarah pada tindakan amoral, ketidakadilan salah satu pihak, ini dapat dianggap sebagai transaksi yang mengarah pada ribawi.

Mekanisme praktek pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar Kota Metro dapat digolongkan menjadi dua model yaitu:

**1. Pembiayaan tipe “A” dimana BMT benar-benar sebagai penjual**

Artinya BMT di sini benar-benar bertindak sebagai pihak yang menjual barang, meski BMT membeli terlebih dahulu kepada pemasok barang. Mekanisme seperti ini yang semestinya diterapkan pada BMT karena benar sesuai dengan aturan main *murabahah*.<sup>4</sup> Seperti digambarkan pada bab empat yang menjelaskan mekanisme pembiayaan *murabahah*.

**2. Mekanisme pembiayaan tipe “B” dimana BMT Fajar selaku penjual mewakilkan kepada nasabah untuk membeli sejumlah barang tertentu**

---

<sup>4</sup> MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 13, Lihat Adiwarmanto Karim, *Analisa Fiqh dan Keuangan*, hal. 160.

sesuai dengan kebutuhan nasabah.<sup>5</sup> Praktek semacam ini hampir tidak ada bedanya dengan mekanisme pemberian pinjaman pada lembaga keuangan konvensional, dimana bank menyerahkan sejumlah uang atau dana untuk keperluan pembelian barang sesuai dengan kebutuhan masing-masing debitur.<sup>6</sup> Perbedaan kedua praktek tersebut seolah-olah hanya pada mekanisme akad atau perjanjian yang digunakan. Pada pembiayaan *murabahah* akad digunakan berdasarkan akad atau perjanjian jual-beli barang sedangkan pada kredit lembaga keuangan konvensional perjanjian yang digunakan adalah bentuk perjanjian pinjam-meminjam antara kreditur dan debitur.

### C. Obyek Barang dalam Pembiayaan *Murabahah*

Salah satu rukun akad *murabahah* adalah adanya obyek barang dimana barang yang diperjual-belikan dan salah satu syarat yang menjadi obyek *murabahah* tersebut harus bermanfaat dan halal.<sup>7</sup> Obyek *murabahah* harus jelas menunjukkan bahwa transaksi pembiayaan *murabahah* berdasarkan transaksi barang yang diperjual-belikan (*under line transaction*).<sup>8</sup>

<sup>5</sup> Dimana akad *murabahah* mendahului wakalah, Wawancara dengan Samijo Jarod Ketua dan Edi staf AO, tanggal 28 Mei 2005. Dalam praktek wakalah dapat terjadi penyimpangan penggunaan pembiayaan yang digunakan untuk pembelian barang tertentu tanpa sepengetahuan BMT. Wawancara, Husni Manajer tanggal 15 Juni 2005.

<sup>6</sup> Hartono Soearjo Praktikyo, *Hutang-piutang*, (Yogyakarta: Mustika Wikasa, 1997), hal. 3.  
 MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, hal. 13, lihat juga Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, III:129, Lihat juga Wahbah Az Auhaili, *al Fiqh...*, hal. 393, Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah waca Ulama dan Cendkiawan*, (Jakarta: BI, 1999), hal. 56.<sup>7</sup>  
 Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah waca Ulama dan Cendkiawan*, (Jakarta: BI, 1999), hal. 56.<sup>8</sup>

Adanya transaksi barang menjadi obyek diperjual-belikan merupakan salah satu ciri pembeda praktek pemberian pinjaman pada lembaga keuangan konvensional yang tidak didukung dengan obyek barang.<sup>9</sup>

Obyek barang pada pembiayaan *murabahah* adalah berupa barang, BMT menyediakan barang yang telah dipesan kemudian diberikan kepada nasabah. Sehingga nasabah pun berhutang kepada BMT karena transaksi hutang barang yang berasal dari transaksi jual-beli tersebut merupakan transaksi sektor riil dimana barang dan jasanya harus riil, bukan hutang uang seperti pada pinjam-meminjam uang tanpa harus didukung penyerahan barang dan jasanya pada praktek perbankan konvensional.<sup>10</sup>

Dalam prakteknya BMT Fajar tidak hanya mendanai pembiayaan dalam sektor riil namun juga pembiayaan konstruksi (seperti semen, pasir, batu daan lain-lain). Dalam pembiayaan sector riil tidak menjadi masalah namun ketika *murabahah* diterapkan pada pembiayaan konstruksi, kurang tidak tepat. Karena harus ada barang yang diperjual belikan, bukan sesuatu yang bentuknya tidak nyata. Jika dicocok-cocokkan dengan menjual beli bahan-bahan konstruksi, BMT akan mendapat kesulitan dalam perincian barang. Kalau memaksakan juga, ada sesuatu yang tidak bisa diperjual belikan, seperti tenaga kerja, dan untuk itu harus digunakan produk lain yaitu *Ijarah* (sewa). Kalau sudah begini artinya *Murabahah* tidak cocok untuk pembiayaan konstruksi. Ada yang lebih cocok, misalnya *Istisna*, yaitu produk syariah lain untuk jual-beli, dimana BMT bertindak

<sup>9</sup> Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah waca Ulama dan Cendkiawan*, (Jakarta: BI, 1999), hal. 56.

<sup>10</sup> *Ibid.*

sebagai pembeli barang yang akan dibangun/ dibuat. Bank membayar secara bertahap kepada kontraktor dan setelah selesai bank menjualnya kepada bohir.<sup>11</sup>

Jika paradigma ini tidak dipegang, maka kecendrungan bankir adalah membuat produk yang lebih dekat dengan produk konvensional. Alasannya sederhana, lebih mudah dihitung, lebih mudah dibandingkan dan jelas ukurannya.

BMT mewakilkan kepada nasabah (diberikan pembiayaan dalam bentuk uang), ketika barang yang dimintakan nasabah tidak terdapat atau sulit dipebuhi. “Dalam model *wakalah* ini *murabahah* mendahului *wakalah*”. Hal semacam ini hampir sama dengan pemberian kredit pada bank konvensional apalagi *murabahah* mendahului *wakalah* hal ini jelas menyalahi aturan dalam *murabahah* dimana barang yang diperjual-belikan belum jelas kepemilikannya.

Dalam fiqh muamalah disebutkan, salah satu syarat sahnya akad jual beli adalah barang yang diperjual-belikan harus dimiliki dan dikuasai oleh penjual. Dengan demikian, menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *bai' al-fudhuli*. Dengan cara perwakilan itu, barang tersebut secara *de syariah* memang pernah dimiliki oleh BMT, namun secara *de facto* wujud bendanya belum pernah dikuasai oleh BMT. Hal semacam ini terkesan bahwa lembaga keuangan syariah sedikit mengakali syariah.

Pada prakteknya pembiayaan *murabahah* dari tahun 2001 sampai akhir 2004 sekitar 50% diwakilkan kepada pembeli untuk membeli barang tertentu yang dibutuhkan<sup>12</sup> artinya nasabah membeli sendiri setelah diberikan fasilitas

---

<sup>11</sup> Lihat Dr. Abdul Halim Ismail, *Islamic Fund Manager*, paper dipresentasikan dalam Lokakarya Ulama tentang Reksadana, Holiday Inn, Jakarta, 29-30 Juli 1997.

<sup>12</sup> Supangat wibowo Staf AO, Tanggal 20 Mei 2005.

pembiayaan dari BMT dengan penandatanganan akad pembiayaan sebelum barang menjadi milik BMT.<sup>13</sup>

Seberapa jauh BMT dapat mengawasi dan memastikan bahwa dana yang diberikan tersebut benar-benar digunakan untuk pengadaan barang sesuai dengan permohonan dalam perjanjian? Apalagi terhadap kebutuhan barang yang jenisnya beragam terutama jenis *murabahah* untuk kebutuhan modal kerja dan keperluan konsumtif. BMT dalam hal ini mempunyai kendala teknis terhadap pengadaan barang karena BMT tidak mempunyai stock barang yang dijual sementara nasabah membutuhkan barang yang bervariasi jenisnya disisi lain SDM BMT masih terbatas.<sup>14</sup>

Bertolak dari pemikiran tersebut diatas, ada baiknya, BMT membentuk semacam *murabahah Center*, yang wujudnya semacam toko grosir seperti Makro, Goro atau hipermarket seperti Carrefour. Sebagai grosir, *murabahah Center* diharapkan bisa mendapatkan harga murah dari produsen, sehingga ketika ia menjual kembali kepada nasabah, harganya bisa di bawah harga pasar. Dengan memiliki toko grosir, artinya barang yang diperdagangkan memang sudah dikuasai oleh pihak BMT saat akad terjadi, sehingga syarat penjualan terpenuhi secara syariah. BMT tinggal membuka counter di tokonya, dan nasabah yang hendak membeli barang dengan akad *murabahah* bisa langsung dilayani.

Jika dilihat dari sisi obyek pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar Kota Metro telah memenuhi rukun *murabahah* dimana terdapat obyek barang yang

<sup>13</sup> Jika BMT hendak mewakili kepada nasabah untuk pembelian barang tertentu dari pihak ketiga, maka jual-beli harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT lihat MUI, Himpunan Fatwa, 1999, hal. 13.

<sup>14</sup> Wawancara, Husni Manager BMT Fajar, 18 Juni 2005.

diperjual-belikan, namun masih juga terdapat beberapa obyek *murabahah* yang belum sepenuhnya terpenuhi seperti obyek transaksi *murabahah* belum jelas syah menjadi milik BMT dan jika BMT mewakilkan kepada nasabah, untuk pembelian barang tertentu yang tidak terdapat dalam bank, akad *murabahah* mendahului *wakalah*.<sup>15</sup>

Dalam hal pembiayaan *murabahah* yang diberikan dalam bentuk uang dapat menimbulkan penyimpangan dalam pendistribusian dana. Data di lapangan ditemukan terdapat nasabah yang melakukan penyimpangan dalam membelanjakan uang yang diterima dari BMT, dimana nasabah membeli barang yang sebenarnya tidak boleh diperjual-belikan yang sudah jelas keharamannya. Hal ini jelas menyalahi syarat obyek dalam jual-beli.

Berdasarkan aplikasi pembiayaan *murabahah*, menurut penulis bahwa terdapat persamaan *murabahah* dengan kredit modal kerja pada lembaga keuangan konvensional diantaranya adalah.

1. Tujuan pembiayaan/pinjaman terhadap pengadaan barang (barang baku ataupun barang dagangan)
2. Waktu pembiayaan menjadi nilai imbangan (*time value of money*)
3. Proses analisa pembiayaan/kredit dan administrasi pembiayaan/kredit
4. Penentuan bunga/*murk-up* berdasarkan perhitungan *cost of fund*.
5. *Murk-up* yang dimintakan tanpa batas sesuai kesepakatan dalam transaksi

Sehingga transaksi pembiayaan *murabahah* tersebut tidak jauh berbeda dengan pemberian pinjaman kredit pada lembaga keuangan konvensional.

---

<sup>15</sup> Majelis Ulama Indonesia, Himpunan Fatwa, hal. 14. Lihat juga wawancara dengan Bapak Samijo Jarot pada halaman 4 bab 6.

#### D. *Mark-Up* (Keuntungan) pada Pembiayaan *Murabahah*

Laba hasil dari transaksi pembiayaan *murabahah* biasanya dikenal dengan istilah *margin* atau *mark-up*. Dimana besarnya keuntungan *murabahah* diperoleh dari biaya produksi atau biaya operasional ditambah dengan keuntungan yang disepakati.<sup>16</sup> Dalam penentuan besarnya *mark-up* *murabahah* ini ditentukan di awal perjanjian (*Pre-determine return*) dan tidak berubah sampai jangka waktu perjanjian *murabahah* selesai dan *mark-up* *murabahah* juga dapat diketahui secara pasti (*Certainly return*).<sup>17</sup>

Dalam perhitungan *mark-up* secara material dan substansial hampir sama dengan perhitungan bunga, besarnya *margin* diperoleh dari hasil akumulasi tarif prosentase keuntungan dibandingkan dengan harga perolehan selama jangka waktu tertentu dan sifatnya tetap dan diperbolehkan karena *margin* diperoleh atas dasar jual-beli yang akan menambah *economic value*.<sup>18</sup> Tarif bunga dihitung dari persentase keuntungan dibanding dengan pokok pinjaman yang dikalikan secara periodic dan terpisah dengan pokok hutang dan tarif bunga dapat berubah secara sepihak selama perjanjian atas otoritas bank.<sup>19</sup>

Sedangkan perhitungan tarif keuntungan atas menggunakan cara perhitungan hampir sama dengan bank konvensional yaitu menggunakan tarif

<sup>16</sup> Adiwarmar Karim, *Analisis Fikih dan Keuangan*, (Jakarta: III T Indonesia, 2003) Hal. 160, Lihat Juga

<sup>17</sup> Achmad Tohirin, *Bank Konvensional dan Bank Islam dalam Perbandingan: Makalah* disampaikan pada seminar Nasional yang diselenggarakan oleh Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, di Yogyakarta, 13 Mei 2000.

<sup>18</sup> *Ibid.*

<sup>19</sup> *Ibid.*

*margin pro rata* (flat) untuk jangka waktu pembiayaan *murabahah* dengan panjang dan tarif setara *margin* efektif untuk pembiayaan *murabahah* dengan jangka waktu pendek. Adanya indikasi bahwa penentuan besarnya keuntungan pembiayaan *murabahah* masih membandingkan pada besarnya suku bunga di lembaga keuangan konvensional. Hal ini yang perlu mendapat perhatian dari praktisi keuangan Islam yang seharusnya tidak mengacu pada suku bunga dan waktu sebagai nilai imbalan seperti pada lembaga keuangan konvensional melainkan mengacu pada perhitungan besarnya keuntungan yang diperoleh dari transaksi pembiayaan *murabahah*.

BMT Fajar dalam menentukan tingkat keuntungan secara tidak langsung masih cenderung mempertimbangkan jangka waktu piutang *murabahah*, misalnya semakin banyak (lama 36 bulan), maka keuntungan yang dimintakan kepada nasabah akumulasi akan lebih besar dari harga pokok dari pembiayaan. Konsep *time value of money* yang diterapkan tersebut tidak dibenarkan dalam perbankan syariah.<sup>20</sup>

Nilai waktu dalam pembiayaan yang mendorong secara tidak langsung pada penilaian waktu pada uang (uang dijadikan sebagai imbalan). Hal ini secara logika menggiring pada kehalalan bunga. Sementara konsep yang dibangun lembaga keuangan Islam adalah uang bukan menjadi faktor dalam menentukan keuntungan karena uang bukanlah barang.

Dengan mengakui nilai waktu dalam transaksi *murabahah* yang seperti ditunjukkan diatas maka hal tersebut hampir tidak berbeda dengan transaksi-

---

<sup>20</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003), hal. 41.

transaksi financial murni dan penolakan hal yang sama dan transaksi-transaksi financial tampak sebagai sikap yang tidak konsisten, yang secara tidak langsung mengarah pada praktek ribawi.

Meski hal ini hanyalah bersifat psikis karena kredit pada bank konvensional besarnya bunga pinjaman tidak dinampakkan secara nominal, sedangkan pada lembaga keuangan syariah jumlah tersebut sudah dinampakkan *akad realisasi murabahah*.<sup>21</sup>

#### F. Jaminan Dalam Pembiayaan *Murahahah*

Dalam penerapan *murahahah* pada BMT Fajar kota Metro mensyaratkan jaminan, untuk menjamin kepentingan keamanan BMT sebagaimana halnya pada lembaga keuangan lain, sebagai salah satu syarat permohonan pembiayaan. Kedudukan obyek jaminan pada pembiayaan *murahahah* awalnya sebagai bentuk komitmen bersama antara BMT sebagai pemberi dana dengan nasabah selaku penerima dana terhadap sesuatu yang telah disepakati bersama, sehingga fungsi jaminan dalam pembiayaan *murahahah* hanya sebagai bentuk komitmen nasabah terhadap bank syariah agar terhindar dari *nasabah yang mempunyai etika bisnis kurang baik*.<sup>22</sup> *Persyaratan permintaan jaminan kepada nasabah pembiayaan murabahah memang diperbolehkan*.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Tazkia isuute, *Pricing dalam Pembiayaan dalam Skema Jual-beli dalam Program Perbankan Syariah*: Makalah disampaikan pada Pendidikan dan Pengembangan SDM Bank Muamalat pada tanggal 17 Mei 1995. hal. 12.

<sup>22</sup> Muhammadiyah Swafi'i Antonio. (Jakarta: bank Indonesia 1999). hal. 125. Lihat juga Adiwarman Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, hal. 106.

<sup>23</sup> Al-Baqarah (2): 283. Lihat juga Pedoman Lembaga Keuangan Syariah. Bah Fatwa, 2000, hal.

meskipun bukan suatu yang menjadi rukun dan syarat dalam *murabahah* yang mutlak harus ada pada jenis transaksi akad *murabahah*.

BMT telah diberi amanah oleh penyandang dana (*investor*) untuk dapat mengoperasikan dana tersebut secara amanah dan profesional. BMT tidak mempunyai tujuan sedikitpun untuk merugikan nasabah, namun juga sebaliknya BMT tidak ingin mendapat kerugian dari transaksi yang dilakukan dengan nasabah, sehingga sedapat mungkin BMT memastikan nasabah untuk benar-benar melakukan transaksi dan untuk menjaga amanah tersebut diperlukan jaminan, jaminan nasabah digunakan untuk menjamin kepentingan keamanan BMT selain itu juga sebagai penguat dan penambah kepercayaan pihak BMT terhadap nasabah.



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

## BAB VI KESIMPULAN

### A. Kesimpulan

Konsep tentang model ekonomi Islam memang merupakan hal yang relatif baru bagi masyarakat Indonesia, termasuk umat Islam Indonesia, meskipun sebenarnya model ekonomi Islam itu sudah lama dimunculkan. Dengan tujuan untuk memberikan solusi kegiatan ekonomi yang menguntungkan dan bebas ribawi. Prinsip *murabahah* dan berbagi untung dengan bagi hasil tersebut sudah dapat dijadikan sebagai solusi alternatif untuk menghidupkan sektor riil dalam dunia perbankan terutama sektor usaha mikro kecil, koperasi, dan menengah yang seharusnya menjadi pusat keberpihakan para perumus dan pengambil kebijakan.

*Murabahah* sebagai salah satu jenis penjualan (jual-beli) dengan pembayaran tunda, merupakan suatu kontrak dagang murni didasarkan pada teks Al-Qur'an dan As-sunah telah di ijinan fiqh. Lembaga keuangan Islam telah banyak menggunakan kontrak *murabahah* dalam aktifitas pembiayaan, barang-barang dilibatkan. Lembaga keuangan syariah telah memperluas cakupan pembiayaan baik non bagi hasil ataupun bagi hasil. Pembiayaan *murabahah* masih menempati posisi tertinggi dari produk pelemparan dana lain dengan memberikan keuntungan yang ditetapkan dimuka dari investasi.

Pembiayaan *murahabah* pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Fajar kota Metro masih memepertimbangkan waktu (*time value of money*) dalam menetapkan keuntungan, ini menjadi suatu hal yang seolah tidak berbeda dengan lembaga keuangan yang berbasis bunga.

Dalam hal jaminan atas pembiayaan yang diajukan bukanlah merupakan suatu hal yang tercela menurut Al-Qur'an dan Sunnah. Jaminan merupakan suatu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak akan dihilangkan, dan untuk menghindari diri dari memakan harta orang dengan cara batil. Jaminan digunakan sebagai motif jaga-jaga bagi BMT ketika nasabah tidak dapat melunasi cicilan utang. Dan BMT berhak mengeksekusi barang atau jaminan pihak ketiga ditambah lagi dengan denda yang ditetapkan (sesuai dengan kebijakan LKS).

## B. Saran

Untuk memelihara perkembangan lembaga keuangan syariah secara teratur dan berkesinambungan, maka sasaran pengembangan perbankan syariah termasuk BMT didalamnya harus diarahkan pada beberapa hal. *Pertama*, meningkatkan manfaat perbankan syariah bagi kesejahteraan masyarakat; *Kedua*, mewujudkan BMT yang sehat, kompetitif, dan efisien; *Ketiga*, menjamin pemenuhan prinsip syariah secara konsisten berdasarkan *mudharabah* (*partnership*); *Keempat*, menjamin penerapan prinsip kehati-hatian (*prudential*) dalam operasional BMT; dan *Kelima*, sistem lembaga keuangan syariah tidak hanya memfokuskan diri untuk menghindari praktik bunga tetapi harus pula

mengimplementasikan semua prinsip syariah dalam kegiatan ekonomi (Islamisasi ekonomi).

*Murabahah* sebagai salah satu akad jual-beli di mana keuntungan telah diketahui dimuka, menjadi suatu hal menarik bagi deposan dan penabung. Karena semakin tinggi *mark-up* yang dimintakan dari nasabah maka semakin besar pula pendapatan lembaga keuangan syariah yang dibagikan kepada penabung dan deposan, akhirnya sumber *murabahah* dapat dipertahankan.

Dan untuk lebih meningkatkan kinerja dalam melayani nasabah ada beberapa hal yang harus diperhatikan yaitu:

1. Agar secara kontinu membenahi sistem operasional, terutama pembiayaan *murabahah* agar benar-benar terhindar dari hal-hal yang mengarah pada unsur ribawi.
2. Suatu hal yang tidak kalah penting adalah memberikan sosialisasi kepada nasabah sehingga mereka dapat mengetahui dan membedakan kelebihan antara BMT dan bank konvensional terutama dari produk yang ditawarkan seperti sistem *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, *rahn*, *salam*, *istishna*, *kafalah*, *qard al hasan* dan lain-lain.
3. Persiapkan tenaga operasional yang profesional dan memiliki sifat (shiddiq/jujur, tabligh/komunikatif/transparan, amanah/accountable, fathonah/cerdas, terampil) dan menjadikan doa, usaha, ibadah, iman ikhlas, ihsan, istiqamah, Islami, introspeksi dan taqwa sebagai prinsip dasar dalam berusaha.

- Abdul Manan, *Islamic Economy, Theory and Practice*, terj M. Nastangin (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf), 1995
- Abdullah Saed, *Islamic Banking and Interest, A Study of The Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*, (Leiden: E. J. Brill), 1996
- Abidin, *Radd al-Muhtar...*, IV:5; al Kasani, *Bada'i as Sana'i...* V: 2000.
- Abu Isa Muhammad ibn Isa Saurah, *Sunan at-Tirmizi*, "Kitab al-Buyu' (12)", Bab ma ja'a fi at-Tujjari wa Tasmiyah an-Nabi Iyyahum", III, (Mekah: al-Maktabah at-Tijariyah Mustafa Ahmad al-Baz), 1958I
- Achamad Tohirin, *Bank Konvensional dan bank Syariah dalam perbandingan*, makalah disampaikan dalam Seminar nasional yang diselenggarakan oleh Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, di Yogyakarta 13 Mei 2000.
- Adiwaran karim, *Analisis Fiqh Dan Keuangan*, (Jakarta: IIT Indonesia), 2003
- Arita Rahmawati, *Kontroversi status keabsahan Murabahah dalam Perbankan Asyariah: Studi Kasus Penerapan Produk BMI Semarang* (Yogyakarta: Tesis Program Pasca Sarjana IAIN), 2000
- Asy-Syafi'i, *al-Umm*, III, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah), 1993
- As-Sam'ani, *Subul as-Salam*, "Kitab al-Buyu'", Bab Syurut al-Bai' wa ma Naha 'anha", (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah), tt
- BIM Institute of Research and Training SDN. BHD, *Konsep Syariah dalam Sistem Perbankan*. (Kuala Lumpur:Perniagaan Rita), 1998
- Buku Pedoman Perusahaan, *Petunjuk Pelaksanaan Pembiayaan, BMT*, tt
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Semarang: Asy Syifa'), tt
- Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada Universitas Press), 1995

Muhammad Ridwan, *Manajemen BMT*, (Yogyakarta: UII Press), 2004

Nasrun Haroen, *Ushl Fiqh*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu), 1997

Nejjatullah Ash Shiddiqi, *Muslim Economic Thinking*, Terjemahan A.M Saifudin,  
*Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta, LIPPM,) 1986

....., *Issues In Islamic banking*, Terj. Asep Hikmat Suhendi (Bandung:  
Pustaka), 1983

Noeng Muhadjir, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Reka Sarasin), 1998

Profil Lembaga, Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Fajar, Metro, tt

Pedoman, *Konsep Murabahah*, Lampung: tt

Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Seta Bandung), 2001

Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam, Dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum  
perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti), 1999

Soeharto dan Lincoln Arsyad, *Metodologi Penelitian Untuk Ekonomi Dan Bisnis*,  
(Yogyakarta: BPFE), 1988

Taqiyuddin an-Nabhani, *an-Nizam al-Iqtisad fi al-Islam*, terj. Magfur Wachd, (Surabaya:  
Risalah Gusti, 1996

Tazkian Institute, *Prinsip-prinsip Perbankan syariah*, Makalah disampaikan pada  
Lokakarya Perbankan Syariah, 14 Mei 1999

....., Tazkia Institute, *Pricing dalam Perbankan Syariah*, Makalah  
disampaikan pada pelatihan dasar Perbankan Syariah, di Graha Insan Cita, Jakarta, 7  
11 Februari 2000

....., *Pricing dalam Pembiayaan dalam Skema Jual-beli dalam  
Perbankan Syariah*: Makalah disampaikan pda Pendidikan dan Pengembangan



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

H.A.R Gibb, *Modern Trends in Islam*, Terj. Machnun Husain, Cet 3 (Jakarta: Rajawali Press), 1992

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonosia), 2004

Ibnu Manzur, *Lisan al-'Arab*, Juz II, (Beirut: Dar al-Fikr), 1990

Ibn Qayyim al-Jauziyah, *I'lam al-Muwaqi'in*, II, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah), 1991

Institute Tazkia, *Prinsip-prinsip Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Tazkia, 2000

Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam* (Bandung: LPPM-UIM), 1998

Karnaen, *Modal* No. 21/ II-Juli 2004.

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, *Jutlak Jasa Keuangan Syariah*, 2004

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama Dan Cendikiawan*, (Jakarta:Bank Indonesia), 1999

Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Mengengah Republik Indonesia, *Jutlak Jasa Keuangan Syariah*, 2004

MUI, *Himpunan Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Yogyakarta:BDW), 1999

....., *Himpunan Fata-fatwa Dewan Syariah Nasional*, 2001

Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Islam*, (Yogyakarta:UUI Press), 2000

....., *Lembaga-lembaga Keuangan Umat (kontemporer)*, (Yogyakarta: STIS), 2000

....., *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN), 2003

Muhammada Syafi'i Antonio, (Jakarta: bank Indonesia), 1999

....., *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendikiawan*, (Jakarta:bank Indonesia), 1999

Muhammad Syarif Surbakti, *Modal* No. 12/ 1 Oktober 2003



Muamalat pada tanggal 17 Mei 1995

Rachmad Syafe'i, *Fiqh Muama'ah* (Bandung: Pustaka Setia, Bnadung), 2001

Sayyid Sabiq, *Fiqh as Sunnah*, Juz III (Libanon: Darul Fikr), 1971

Winarto Surahmat, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito), 1980



UNIVERSITAS  
ISLAM  
INDONESIA

Lampiran

## DAFTAR WAWANCARA

1. Latar belakang berdirinya KJKS BMT Fajar
2. Apa motivasi pendirian KJKS BMT Fajar
3. Siapa yang mendirikan KJKS BMT Fajar
4. Apa pengertian KJKS BMT
5. Apa saja produk-produk yang ditawarkan di KJKS BMT Fajar
6. Produk apa yang paling diminati masyarakat
7. Bagaimana perkembangan produk-produk pembiayaan KJKS BMT Fajar
8. Bagaimana konsep pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Fajar
9. Bagaimana praktek pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Fajar
10. Bagaimana mekanisme pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Fajar
11. Mengapa pembiayaan *murabahah* paling dominan di KJKS BMT Fajar
12. Apa syarat yang harus dipenuhi dalam memperoleh pembiayaan *murabahah*
13. Berapa lama jangka waktu pembiayaan *murabahah* ditetapkan
14. Bagaimana penentuan atau tehnik pengambilan *mark-up* dalam pembiayaan *murabahah*
15. Bagaimana kebijakan BMT jika terjadi kredit macet
16. Bagaimana mekanisme penyelesaian masalah tersebut
17. Apakah pembiayaan *murabahah* menyaratkan jaminan
18. Berapa besar nilai jaminan atau usia jaminan yang dimintakan

19. Sejauh mana intervensi BMT terhadap nasabah
20. Lebih mahal mana tarif keuntungan pembiayaan murabahah dengan kredit pada lembaga keuangan konvensional
21. Bagaimana peran pengurus dalam KJKS BMT
22. Mengapa BMT lebih dikenal masyarakat dengan bank bagi hasil
23. Mengapa penyaluran dana pada BMT dikenal dengan nama pembiayaan sedangkan pada bank konvensional dikenal dengan kredit atau pinjaman
24. Apakah ada sosialisasi dari pihak BMT kepada nasabah dan atau masyarakat
25. Berapa besar biaya yang dianggarkan untuk sosialisasi
26. Sudahkah ada lembaga kontrol di BMT
27. Apa peran BMT dalam pembiayaan *murabahah*
28. Berapa pembiayaan minimal yang dibiayai BMT
29. Adakah pendampingan terhadap nasabah
30. Apakah pihak BMT menjelaskan terlebih dahulu kepada nasabah tentang hal – hal yang ada kaitannya dengan *murabahah*
31. Apakah nasabah secara hukum mengerti hal-hal yang terkait dengan *murabahah*



## PENGAJUAN CALON PEMBIMBING TESIS

Nama : Suraya Mucitaningrum	No. Mhs. : 03913115
Alamat : Sapen GK I 627 Yogyakarta Hp. 0818467366	No. Ujian :

Judul Tesis	<b>TELAAH PEMBIAYAAN MURABAHAH KOPRASI SYARI'AH (Studi Kasus pada Koprasi Jasa Keuangan Syari'ah Metro Lampung)</b>
-------------	---

Permasalahan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana konsep dan aplikasi pembiayaan <i>murabahah</i> pada Koprasi Jasa Keuangan Syari'ah Metro Lampung?</li> <li>2. Apa keuntungan dan kelebihan pembiayaan <i>murabahah</i> tersebut?</li> </ol>
--------------	--

Yogyakarta, 18 April 2005

Mengetahui  
 Kabid. Akademik,

Yang Mengajukan,

(Drs. H. Asmuni, MA.)

(Suraya Mucitaningrum)

### KETERANGAN DARI CALON PEMBIMBING

Dengan ini judul dinyatakan ~~DISETUIJUI / DITOLAK~~

Catatan:

*Bagian kearah koprasi*  
*- Suraya*

Tanggal, 18 April 2005

**Pembimbing,**

Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec.

NB: dibuat rangkap 2

- untuk MSI-UII
- untuk yang bersangkutan



**KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH**

**BMT FAJAR KOTA METRO**

Badan Hukum No. 61/BH/KWK.71/XII/1997 TGL. 15 Desember 1997

No. 518/BH/PAD/003/2002 TGL. 2 Februari 2002

No. 518/001/BH/PAD/D.7.04/II/2005 TGL. 15 Februari 2005

Kantor : Jl. K.H.A. Dahlan No. 14 Metro Pusat

Telp : (0725) 41240 - 50433

E-mail : bmt\_fajar@yahoo.com

**SURAT KETERANGAN**  
**Nomor : 216/KJKS-BMT.F/VI/2005**

**Bismillahirrohmaanirrohiimi**

Pengurus Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Fajar Metro, dengan ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : **Suraya Murcitaningrum**  
No. Pokok Mhs. : **03913115**  
Konsentrasi : **Ekonomi Islam**  
Program : **Pasca Sarjana Universitas Islam Indonesia (UII)**  
Alamat : **Sapen GK I 627 Yogyakarta**  
Dengan Judul : **TELAAH PEMBIAYAAN MUROBAHAH  
STUDI KASUS PADA KJKS BMT FAJAR  
KOTA METRO**

Adalah benar telah mengadakan penelitian mulai dari Tanggal 10 Mei 2005 sampai dengan Tanggal 20 Juni 2005 di Kantor Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Fajar Metro.

Demikian keterangan ini dibuat agar yang berkepentingan maklum, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

**UNIVERSITAS**

**ISLAM**  
Metro, 20 Juni 2005



Pengurus KJKS BMT Fajar Metro,

**Dr. Marsum Ahmadi, M.M**  
Sekretaris