

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK *MURABAHAH*

(Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)



Oleh:

**Arna Asna Annisa, S.Pd.
NIM.: 08913108**

T E S I S

**Diajukan kepada Program Pascasarjana Magister Studi Islam
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
guna Memperoleh Gelar Magister Studi Islam**

**YOGYAKARTA
2012**

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK *MURABAHAH*

(Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)



Oleh:

**Arna Asna Annisa, S.Pd.
NIM.: 08913108**

**Pembimbing:
Drs. Yusdani, M.Ag.**

T E S I S

**Diajukan kepada Program Pascasarjana Magister Studi Islam
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
guna Memperoleh Gelar Magister Studi Islam**

**YOGYAKARTA
2012**



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

PENGESAHAN

Nomor: 387/PS-MSI/Peng./III/2012

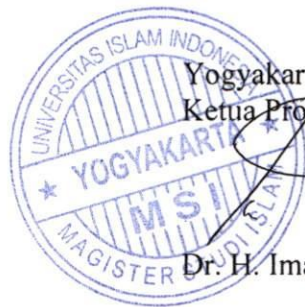
TESIS berjudul : **PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK MURABAHAH
(Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)**

Ditulis oleh : Arna Asna Annisa

N. I. M. : 08913108

Konsentrasi : Ekonomi Islam

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



Yogyakarta, 1 Maret 2011
Ketua Program

Dr. H. Imam Effendi, MA



PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER STUDI ISLAM (S2)
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Nama : Arna Asna Annisa
Tempat/tgl lahir : Salatiga, 30 Januari 1986
N. I. M. : 08913108
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK MURABAHAH (Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)**

Ketua : Drs. H. Syarif Zubaidah, M.Ag (.....)

Sekretaris : Dr. H. Imam Effendi, MA (.....)

Pembimbing : Drs. YUSDANI, M.Ag (.....)

Penguji : Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH., M.Hum (.....)

Penguji : Drs. H. Asmuni MA (.....)

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 23 Pebruari 2012

Pukul : 11.00–12.00 WIB

Hasil / Nilai : **88,00 / A**



Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana MSI UII

Dr. H. Imam Effendi, MA



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

NOTA DINAS

No. : 990/PS-MSI/ND/II/2012

TESIS berjudul : **PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK MURABAHAH**
(Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)

Ditulis oleh : Arna Asna Annisa

NIM : 08913108

Konsentrasi : Ekonomi Islam

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



Yogyakarta, 20 Pebruari 2012

Ketua Program



M. Imam Effendi, MA

PERSETUJUAN

TESIS berjudul : PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK *MURABAHAH* (Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)

Ditulis oleh : Arna Asna Annisa

N. I. M. : 08913108

Konsentrasi : Ekonomi Islam

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



Yogyakarta, 27 Januari 2012
Pembimbing

Drs. Musdani, M.Ag.

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

PERSEMBAHAN

Untukmu...

Al Qowam Sujatmika Dwi Atmaja dan Ibuku Siti Zulaikah. Terima kasih atas doa-doa disepertiga malammu. Hanya ridho dan senyummu yang ingin kusaksikan. Sungguh, jarak ini mengajarkan rindu...

Almeera Prudent Atmaja, senyum dan kecupanmu adalah nikmat luar biasa dalam hidup Bunda. Semoga engkau tumbuh menjadi jundi sholehah Nak...

Bapak-Ibu mertua yang begitu memahami aktivitas ini, terima kasih.

DR. Faqih Nabhan (candt) dan Ema Nur Setiawati A.Md, Nafiatul Umami Ph. D (candt) dan Sufyan Tsauri M.Ag, kalian tahu perjuangan ini dan terimakasih atas dukungannya.

Bapakku H. Masykur Ridwan, sungguh seluruh dedikasi akan ilmu ini terinspirasi atas keikhlasanmu untuk 'berbagi'. Terima kasih, semoga pintu langit terbuka dan menyampaikan pesan ini untukmu...

هـ	Hā'	<i>h</i>	-
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	Yā'	<i>y</i>	-

II. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعاقدين	Ditulis	<i>muta'aaqidayn</i>
عدة	Ditulis	'iddah

III. Ta' Marbūṭah di akhir kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	<i>.hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan, bila kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

b. Bila *ta' marbūṭah* diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الأولياء	ditulis	<i>karāmah al-auliyā'</i>
----------------	---------	---------------------------

c. Bila *ta' marbūṭah* hidup atau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطر	ditulis	<i>zakāt al-ḥiṭr</i>
------------	---------	----------------------

IV. Vokal Pendek

-----	<i>faṭḥah</i>	ditulis	<i>a</i>
-----	<i>kasrah</i>	ditulis	<i>i</i>
-----	<i>dammah</i>	ditulis	<i>u</i>

V. Vokal Panjang

1.	<i>Faṭḥah + alif</i> جهلية	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>jāhiliyah</i>
----	-------------------------------	--------------------	------------------------------

2.	<i>Faṭḥah</i> + <i>ya'</i> mati تنسى	ditulis ditulis	<i>ā</i> <i>tansā</i>
3.	<i>Kasrah</i> + <i>ya'</i> mati كريم	ditulis ditulis	<i>ī</i> <i>karīm</i>
4.	<i>dammah</i> + <i>wawu</i> mati فروض	ditulis ditulis	<i>ū</i> <i>furūd</i>

VI. Vokal Rangkap

1.	<i>Faṭḥah</i> + <i>ya'</i> mati بينكم	ditulis ditulis	<i>ai</i> <i>bainakum</i>
2.	<i>Faṭḥah</i> + <i>wawu</i> mati قول	ditulis ditulis	<i>au</i> <i>qaul</i>

VII. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

VIII. Kata Sandang *Alif* + *Lam*

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)-nya.

السماء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

IX. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
أهل السنة	ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد:

Segala puji dan syukur terucap kehadirat Allah SWT, Sang Maha Pemberi Nikmat, Sang Maha Berkuasa atas apa yang terjadi di alam semesta, dan Sang Maha Berkehendak atas umat-umatNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Penetapan Harga Jual Produk *Murabahah* (Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)”. Penyusunan tesis ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan penyelesaian program pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak tesis ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Edy Suandi Hamid, M.Ec, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Dr. Drs. H. Dadan Muttaqien, SH., M. Hum, selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Dr. H. Imam Effendi, MA selaku Ketua Program Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Drs. H. Syarif Zubaidah, M. Ag, selaku Sekretaris Program Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Drs. Yusdani M.Ag selaku Dosen Pembimbing. Terimakasih atas bimbingan, diskusi dan bantuan, serta waktu yang diberikan kepada penulis.
6. Seluruh Dosen Magister Studi Islam yang berkenan untuk berbagai ilmu pengetahuan.

ABSTRAK

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK MURABAHAH

(Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)

Oleh: Arna Asna Annisa, S.Pd.

NIM.: 08913108

Penelitian dalam tesis ini bertujuan untuk mendeskripsikan pelaksanaan transaksi produk murabahah di BMT RAMA Salatiga, metode penentuan dan penerapan harga jual produk murabahah, serta kebijakan BMT dalam menjalankan usahanya agar sesuai syariah.

Penelitian ini menggunakan desain kualitatif dan bersifat deskriptif. Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah yuridis-normatif. Subjek dalam penelitian ini adalah manajer BMT RAMA Salatiga sebagai penanggungjawab operasional produk pembiayaan murabahah dan nasabah pembiayaan murabahah yang menggunakan produk ini di BMT RAMA. Data penelitian diperoleh melalui metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan analisis data deskriptif-interpretatif melalui reduksi data, klasifikasi data, penafsiran data, display data dan penarikan kesimpulan. Pemeriksaan keabsahan data dilakukan dengan mengadakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan transaksi murabahah belum dilaksanakan sebagaimana mestinya. Akad wakalah yang digunakan BMT seharusnya menempatkan nasabah sebagai wakil BMT untuk mendapatkan barang, baru kemudian akad ditandatangani. Hal ini untuk menghindari jual beli gharar dan proses inilah yang seharusnya membedakan dengan transaksi kredit di bank konvensional. Dalam penetapan harga jualnya, BMT RAMA menggunakan komponen resiko pembiayaan, cost of fund, biaya operasional, target laba tahun ini, target pembiayaan tahun ini, dan posisi persaingan. Penggunaan komponen cost of fund berdampak pada bunga yang harus turut dipertimbangkan dalam margin murabahah. Hal ini jelas menyalahi aturan dalam fatwa MUI No. 1 tahun 2004 yang telah mengharamkan bunga karena termasuk riba. Sedangkan pengawasan dari DPS sendiri pun masih sangat lemah.

Kata Kunci: BMT, murabahah, harga jual, bunga

ABSTRACT

PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK MURABAHAH (Studi Kasus di BMT RAMA Salatiga)

By: Arna Asna Annisa, S.Pd.

NIM.: 08913108

This thesis is entitled Selling Price Regulation of Murabahah Product (Case Study at BMT RAMA Salatiga). The objectives of this research are to describe 1) the execution of murabahah transaction at BMT RAMA Salatiga, 2) the method in deciding and applying the selling price of murabahah product, and 3) the policy of BMT on conducting its business based on Islamic principles.

This research applied descriptive qualitative design and was conducted based on normative-judicial approach. The subjects of the research were the manager of BMT RAMA Salatiga, who was the person in charge of murabahah product operations, and the costumers of BMT RAMA who were involved in murabahah transactions. The research data were collected by observation, interview, and documentation. In analyzing the data, the researcher applied descriptive-interpretative data analysis with data reduction, data classification, data interpretation, data display, and conclusion. Eventually, trustworthiness was achieved by applying triangulation by sources.

The results show that the execution of murabahah transaction has not been applied well. Basically, wakalah aqad should place the costumer as the representative of BMT to get goods before the aqad is signed. It is applied in order to prevent gharar and to draw a distinction between syariah and conventional banking. In regulating its funding product BMT RAMA considers some components such as risks of fund, cost of fund, operational cost, annual profit target, annual funding target, and competition rates. However, the cost of fund component has the consequence of interests which need to be considered in determining murabahah margin. This consequence is absolutely inapropriate with MUI instruction no. 1 year 2004, which forbids interests because of its belonging to riba. Unfortunately, the DPS assistance is still insufficient on this matter.

Key word: BMT, murabahah, price of sale, interest

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN TIM PENGUJI.....	iii
NOTA DINAS.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	vii
KATA PENGANTAR.....	x
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR TABEL.....	xviii
	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan	6
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI	
A. Telaah Pustaka	8
B. Kerangka Teori	12
1. Wacana Tentang BMT	12
2. <i>Al Murabahah</i>	20
3. Riba dan Bunga Bank	38
4. Ketentuan Penetapan Harga Jual	53

BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	67
B. Sifat Penelitian	67
C. Pendekatan Penelitian	67
D. Waktu dan Tempat Penelitian	68
E. Subjek Penelitian	68
F. Pengumpulan Data	70
G. Jenis Data	71
H. Instrumen Penelitian	72
I. Pengolahan Data	72
J. <i>Flow Chart</i>	73
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Profil BMT RAMA Salatiga	75
B. Pembiayaan <i>Murabahah</i>	87
1. Perkembangan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	87
2. Pelaksanaan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	89
3. Prosedur Penentuan Harga	92
4. Pengembangan dan Pengawasan Usaha	95
BAB V ANALISIS HASIL PENELITIAN	
A. Pelaksanaan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	98
B. Prosedur Penentuan Harga	106
C. Pengembangan dan Pengawasan BMT	111
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	114
B. Saran	115
DAFTAR PUSTAKA	116
LAMPIRAN	119
CURRICULUM VITAE	143

DAFTAR GAMBAR

2.1	Aplikasi Akad dalam Bank Syariah.....	16
2.2	Skema Asli <i>Murabahah</i>	30
2.3	Skema Pengembangan <i>Murabahah</i>	30
2.4	<i>Benchmark</i> untuk Menentukan ‘Illah Riba	51
3.1	<i>Flow chart</i> Penelitian	74
4.1	Struktur Organisasi BMT RAMA	81
5.1	Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT RAMA Salatiga	105



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR TABEL

2.1	Jenis-jenis Riba.....	44
2.2	Letak Haramnya Riba	52
4.1	Pemanfaatan Pembiayaan Nasabah	89
4.2	Tabel Angsuran Akad <i>Murabahah</i>	94
4.3	Jumlah Koperasi dan Anggota Koperasi Kota Salatiga	95
5.1	Daftar Tingkat Bunga Kredit Bank Tahun 2011.....	112



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi Islam identik dengan berkembangnya lembaga keuangan syari'ah. Salah satu filosofi dasar ajaran Islam dalam kegiatan ekonomi dan bisnis, yaitu larangan untuk berbuat curang dan dzalim. Semua transaksi yang dilakukan oleh seorang muslim haruslah berdasarkan prinsip rela sama rela (*antaraddin minkum*), dan tidak boleh ada pihak yang menzalimi atau dizalimi. Prinsip dasar ini mempunyai implikasi yang sangat luas dalam bidang ekonomi dan bisnis, termasuk dalam praktek perbankan.

Fatwa Bunga Bank Haram dari MUI menjadikan banyak bank konvensional melirik dan membuka unit usaha syari'ah.¹ Maka sebagai sebuah solusi, bank (lembaga keuangan) syari'ah memformulasikan sistem interaksi kerja yang dapat menghindari aspek-aspek negatif dari sistem kerja bank konvensional, salah satunya melalui produk-produk yang dikeluarkan.

Seiring dengan kondisi di atas, lembaga keuangan syari'ah yang ruang lingkupnya mikro yaitu *Baitul māl wattamwil* (BMT) juga semakin menunjukkan eksistensinya. Seperti halnya bank syari'ah, kegiatan BMT adalah melakukan penghimpunan (prinsip *wadhiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan *ijarah*) kepada masyarakat.² Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*, *salam*, ataupun *istishna*.

¹ Wiroso, *Jual beli Murobahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. 1.

² Asmi Nur Siwi Kusmiyati, "Risiko Akad dalam Pembiayaan *Murabahah* pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)", *La Riba*, Vol. I, No. 1 (2007), hal 28.

Sedangkan *murabahah* sendiri merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam transaksi jual beli. Dari beberapa hasil survey menunjukkan bahwa bank syari'ah menerapkan produk *murabahah* kurang lebih tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka. Islamic Development Bank (IDB) sendiri selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen (73%) dari seluruh pembiayaannya adalah *murabahah*.³ Bahkan berdasarkan statistik perbankan syari'ah Direktorat Perbankan Syari'ah yang dikutip oleh Wiroso, sampai pada awal tahun 2004 penyaluran dana secara *murabahah* mencapai 70,81%.⁴

Menurut Choudury, dominannya pembiayaan *murabahah* terjadi karena pembiayaan ini memiliki kecenderungan risiko yang lebih kecil dan lebih mengamankan bagi *shareholder*.⁵ Namun begitu, mekanisme pembiayaan *murabahah* ini bukannya tanpa kritikan. Para ilmuwan muslim sendiri berpendapat bahwa bank-bank syari'ah dalam menjalankan kegiatan usahanya ternyata bukannya meniadakan bunga dan membagi resiko, tetapi tetap mempertahankan praktek pembebanan bunga, namun dengan label 'Islam'.⁶ Abdullah Saeed melontarkan kritik terhadap *murabahah* bahwa justru dari sudut pandang ekoonomi, memang tidak ada perbedaan yang mendasar antara *mark up* dengan bunga. Perbedaan keduanya hanyalah menyangkut soal hukum antara kontrak hutang piutang dalam bunga dan kontrak jual beli dalam *mark up*. Lebih

³ Anita Rahmawaty, "Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk *Murabahah* dalam Perbankan Syari'ah di Indonesia", *La Riba*, Vol. I, No. 2 (2007), hal. 188-189.

⁴ Wiroso, *Jual.*, hal. 9.

⁵ Asmi Nur Siwi Kusmiyati, *Risiko.*, hal. 28

⁶ Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia* (Jakarta:Pustaka Utama Grafiti, 1999), hal.117.

jauh lagi, Saeed mengemukakan bahwa teoritisasi perbankan syari'ah dari tahun 1940-an sampai akhir 1970-an tidak membayangkan perbankan syari'ah sebagai perbankan berbasis *mark up*, tetapi mereka mengandaikan perbankan syari'ah sebagai perbankan berbasis PLS (*Profit and Loss Sharing*) dengan menggunakan konsep *musyarakah* dan *mudharabah*. Siddiqi dalam karyanya *Banking Without Interest* dengan tegas menyatakan untuk menghapus instrument *murabahah* dari perbankan syari'ah.⁷

Kondisi tersebut dapat terlihat dalam penentuan harga jual produk *murabahah*. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa lembaga keuangan syari'ah yang menggunakan akad *murabahah* dalam menjual barang, tetap menggunakan prinsip *cost of fund* yang merupakan landasan kekejaman kredit dalam perbankan konvensional. Pada proses penentuan harga jualnya, bank syari'ah masih bergantung kepada beberapa faktor layaknya bank konvensional, yaitu suku bunga yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dan pemindahan beban keuntungan bagi pihak bank, pemilik modal, serta nasabah penyimpan.⁸ Padahal kita ketahui bahwa bunga bank diharamkan sesuai fatwa MUI no. 1 tahun 2004 karena bunga dianggap hal yang ribawi.

Kecenderungan yang sama terjadi pada BMT. Lingkup usaha yang mikro, menjadikan BMT mesti eksis sebagai sebuah industri.⁹ Karena itu persaingan baik dengan perbankan syari'ah maupun perbankan konvensional

⁷ Anita Rahmawaty, *Ekonomi*, hal. 193.

⁸ Muhamad Abduh, "*Memperluas Pasar Bank Syari'ah dengan Formula Baru Akad Murabahah*", dikutip dari images staticians81.multiply.com, diakses pada 1 September 2011.

⁹ Industri yaitu mengolah barang dengan menggunakan sarana dan peralatan. Industri jasa berarti industry dibidang jasa. Lihat Umi Chulsum, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Surabaya:Kashiko, 2006), hal.300. BMT tergolong usaha dalam bidang jasa.

menjadi hal nyata, dimana mereka juga bersaing dengan produk dan metode yang digunakan. Sedangkan dalam tubuh BMT sendiri telah melekat prinsip-prinsip syari'ah¹⁰ yang harus dijalankan. Dalam operasionalnya, kesyari'ahan tersebut diatur melalui fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang Jual Beli *Murabahah*.

Kota Salatiga yang berpenduduk 174.234 jiwa dengan luas wilayah 5.678,11 HA, memiliki potensi ekonomi yang menonjol. Dengan jumlah koperasi aktif sebanyak 136 buah dan jumlah anggota koperasi sebanyak 42.165 orang, juga ada 17 lembaga keuangan bank dan bukan bank pada tahun 2010¹¹ menjadi indikator bahwa kota Salatiga memiliki sektor ekonomi yang cukup bergeliat. BMT RAMA sendiri yang masuk dalam kelompok Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah (KSPS) terletak di jantung kota Salatiga, lokasinya yang tepat ditengah pasar membuat BMT ini dekat dengan nasabah dengan latar belakang pedagang yang notabene mereka juga dekat dengan lembaga keuangan yang menggunakan bunga sebagai persyaratan permodalan. BMT RAMA sendiri memiliki aset Rp. 1,5 M dengan jumlah yang dilayani sebanyak 1.500 orang. Sebuah tantangan untuk BMT RAMA agar tetap mampu menjalankan amanah syari'ah namun tetap eksis sebagai salah satu industri jasa dan bersaing dengan lembaga keuangan lain yang berbasis bunga yang ribawi sesuai prinsip syari'ah.

¹⁰ Prinsip syari'ah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syari'ah, antara lain pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan keuntungan (*murabahah*) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*). Lihat Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 pasal 1 ayat (3) dalam Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1998 Nomor 182.

¹¹ <http://www.pemkot-salatiga.go.id/Data/Info/Bappeda/ProfilDaerahSalatiga2010.pdf>, diakses pada 11 September 2011.

Berangkat dari realitas penyaluran dana khususnya produk pembiayaan *murabahah* sebagaimana tersebut diatas, kiranya cukup menarik untuk dikaji dan dianalisa praktek penetapan harga jual produk *murabahah* di BMT RAMA Salatiga.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, persoalan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana pelaksanaan transaksi produk *murabahah* pada BMT RAMA Salatiga.
2. Bagaimana metode dan penerapan penentuan harga jual produk *murabahah* di BMT RAMA Salatiga ditinjau dari prinsip syari'ah.
3. Bagaimana kebijakan BMT RAMA Salatiga untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syari'ah.

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan maksud dan tujuan untuk menjelaskan sekaligus menganalisa transaksi produk *murabahah* di BMT RAMA Salatiga dalam hal sebagai berikut;

1. Praktek transaksi pembiayaan *murabahah* pada BMT RAMA Salatiga.
2. Metode dan penerapan penentuan harga jual produk *murabahah* yang di BMT RAMA Salatiga ditinjau dari prinsip syari'ah.

3. Kebijakan BMT RAMA Salatiga untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syari'ah.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan mampu memberi kontribusi dalam proses evaluasi kinerja Lembaga Keuangan Syari'ah, khususnya BMT. Sehingga baik para akademisi maupun praktisi mampu memformulasikan sistem transaksi ekonomi yang adil dan jauh dari hal ribawi. Selain itu, penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk pengembangan penelitian dan dasar atau acuan penelitian lain.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi BMT

Sebagai masukan bagi BMT untuk selalu melakukan kegiatannya sesuai prinsip syari'ah dan menjauhkan dari transaksi ribawi.

b. Bagi Peneliti

Menambah ilmu dan pengetahuan tentang seluk beluk penetapan harga dalam produk *murabahah* dan mengetahui sejauh mana BMT melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip syari'ah.

E. Sistematika Pembahasan

Agar pembahasan dalam tesis ini lebih terarah dan sistematis, maka diperlukan sistematika yang dibagi menjadi beberapa pokok bahasan. Bab I yang

merupakan bab pendahuluan memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan. Jika bab pertama telah menjelaskan permasalahan mendasar penelitian, maka Bab II mengemukakan tentang telaah pustaka, dan kerangka teori. Bab ini membahas tentang gambaran umum mengenai BMT, produk-produknya, riba dan bunga bank serta ketentuan penetapan harga jual.

Bab III merupakan pendeskripsian hasil penelitian yang menyajikan laporan penelitian untuk memperjelas kondisi lapangan. Bab IV berisi tentang hasil penelitian. Dilanjutkan Bab V yang menganalisa tentang hasil penelitian. Analisa kualitatif berperan menjelaskan kenyataan yang dijumpai di lapangan berupa data sekaligus keterangan dan penjelasan pelaku BMT maupun keterkaitannya dengan bangunan teoritis yang melandasi.

Sedangkan sebagai penutup Bab VI terdiri dari kesimpulan dan saran. Didalamnya disajikan secara singkat jawaban atas permasalahan yang mendorong diadakannya penelitian ini.

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Telaah Pustaka

Banyak tulisan yang mengupas tentang sistem perbankan yang masih belum bebas dari bunga, seperti Firmansyah dalam penelitiannya yang berjudul “Evaluasi Metode Penentuan Harga Jual Beli *Murabahah* di BMT Berkah Madani” mengupas tentang bagaimana kebijakan penentuan harga jual beli *murabahah* yang dilakukan BMT Berkah Madani. Dalam penelitian yang menggunakan metode deskriptif ini, dia menemukan bahwa dalam penentuan harga jual produk *murabahah*, BMT masih menyandarkannya pada suku bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah penyimpan.¹²

Sutan Remi Sjahdeni dengan karyanya “Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia”. Didalamnya dikupas tentang jasa-jasa perbankan Islam, diantaranya tentang jual beli *murabahah*. Beliau berpendapat bahwa transaksi *murabahah* dalam perbankan yang terpenting adalah perjanjian yang harus dibuat secara jelas dengan ditentukan adanya dua bentuk transaksi, yaitu transaksi pembelian barang oleh pihak bank kepada supplier dan transaksi pembelian barang oleh nasabah kepada pihak bank.¹³

¹² Firmansyah,, “Evaluasi Penerapan Metode Penetapan Harga Jual Beli *Murabahah* (Studi Kasus pada BMT Berkah Madani)”, *Skripsi*, Jakarta: STEI SEBI, 2007, hal.iv.

¹³ Sutan Remy Sjahdeni, *Perbankan.*, hal. 68.

Tesis Ma'ruf Amari mahasiswa MSI UII, yang berjudul “Penetapan Harga Dalam Perspektif Islam” membahas tentang intervensi pemerintah terhadap penetapan harga. Kemudian buku dari A. A Islahi yang berjudul “Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah”, sebagian pembahasan yang ditulis membahas tentang harga yang adil, mekanisme pasar dan regulasi harga.¹⁴

Karya lain yang secara praktis menggambarkan Bank Islam berikut konsep operasional beserta lembaga keuangan di Indonesia, diantaranya Mervyn K Lewis dan Latifa M Algaoud dalam karyanya “Islamic Banking” yang telah diterjemahkan oleh Burhan Wirasubrata dengan judul buku “Perbankan Syari’ah, Prinsip, Praktek dan Prospek” di dalamnya dijelaskan model pembiayaan *murabahah* sebagai suatu skim pembiayaan yang sah menurut Islam karena bank memperoleh barang terlebih dahulu untuk dijual dengan mendapat keuntungan.¹⁵

Wildan Tojibi yang melakukan penelitian dengan judul “Tinjauan Yuridis terhadap Transaksi *Murabahah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Yogyakarta” mengungkapkan bahwa transaksi *murabahah* yang disertai wakalah pada BMI cabang Yogyakarta belum sesuai dengan prinsip syari’ah karena ketika akad dilaksanakan, barang belum menjadi milik bank. Sedangkan dalam penyelesaian sengketa, BMI lebih mengedepankan penyelesaian sengketa non litigasi melalui BASYARNAS.¹⁶

¹⁴ A.A.Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Surabaya:PT Bina Ilmu, 1997), hal.85-123.

¹⁵ Mervyn K Lewis dan Latifa M Algaoud, *Islamic Banking*, alih bahasa Burhan Wirasubrata, Cet. II, (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2005), hal. 83.

¹⁶ Wildan Tojibi, “Tinjauan Yuridis terhadap Transaksi *Murabahah* pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Yogyakarta”, *Tesis*, Yogyakarta: MSI UII, 2007, hal xix.

Murabahah dalam perspektif fiqh dan sistem perbankan Islam telah dikupas oleh Ubay Harun. Dalam kesimpulannya, dijelaskan bahwa *murabahah* merupakan salah satu bentuk *bai' al amanah* dan *bai' at tauliyyah*, yakni menjual barang dengan harga pokok tanpa mengambil keuntungan apapun, serta *bai' al wadhi'ah*, yaitu menjual barang dengan harga jual dibawah harga pokok. Penerapan *murabahah* dalam perbankan syari'ah diartikan sebagai akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan barang, dan dari transaksi inilah bank mendapat keuntungan.¹⁷

Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia telah mengeluarkan buku tentang "Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah". Di dalam bagian bab buku tersebut diuraikan tentang operasional perbankan syari'ah mulai dari pengumpulan dana sampai dengan penyaluran dana kepada masyarakat. Kemudian dijelaskan juga tentang produk-produknya termasuk dalam masalah jual beli *murabahah*. Di dalam praktek jual beli *murabahah*, bank membelikan terlebih dahulu barang yang dibutuhkan oleh nasabah kepada pemasok yang telah ditunjuk, kemudian bank menetapkan harga jual barang tersebut berdasarkan kesepakatan bersama.¹⁸

Jurnal internasional yang cukup menarik berjudul "An Economic Explication of the Prohibitin of Riba in Classical Islamic Jurisprudence" tulisan Mahmoud A. El Gamal mencoba mengupas tentang posisi bunga. Bahwasanya pembatasan riba tidak hanya tentang eksploitasi, bahwa bunga tidak semua riba,

¹⁷ Ubay Harun, "*Murabahah* dalam Perspektif Fiqh dan Sistem Perbankan Islam", *Hukum Islam*, Vol. V, No. 3 (2006), hal. 355.

¹⁸ Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Bank Syari'ah: Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*, (Jakarta: Djambatan, 2004), hal. 76.

dan bahwa tidak semua riba itu adalah bunga.¹⁹ Adhiwarman A Karim memunculkan karyanya yang diberi judul “Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan”, yang telah mengupas bagaimana hakekat dan filosofi dari pembentukan akad-akad syari’ah dengan mengemukakan teori pertukaran dan percampuran, suatu teori yang harus dipahami dengan baik, karena dari teori tersebut pembentukan dan pengembangan akad-akad syari’ah dilakukan, kemudian dijelaskan juga tentang produk dan jasa bank syari’ah, pembiayaan *murabahah* dan *istisna’*, *ijarah* dan *ijarah muntahiyah bit tamlik* (IMBT) serta *mudharabah*. Beliau berkesimpulan bahwa jual beli *murabahah* adalah merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual (dalam praktek perbankan adalah pihak bank) dan pembeli (nasabah).²⁰

Bahkan sebuah karya yang lebih spesifik membahas tentang *murabahah* telah ditulis oleh Wirosi dalam bukunya yang berjudul “Jual Beli *Murabahah*”. Buku tersebut dalam pembahasannya telah menelaah dan menjabarkan masalah transaksi jual beli *murabahah* dengan cara memberikan contoh-contoh dan ilustrasi tentang pelaksanaan transaksi jual beli *murabahah* sesuai dengan prinsip syari’ah yang berlaku.²¹

Tesis yang disusun oleh Muslim dengan judul “Prediksi Sengketa Pembiayaan *Murabahah*” menggambarkan bahwa akad (perjanjian) yang potensi melahirkan sengketa adalah akad *murabahah* yang menggunakan perjanjian baku

¹⁹ <http://www.ruf.rice.edu/~elgamal>, diakses pada 1 September 2011.

²⁰ Adhiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Cet.3, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2006), hal. ix.

²¹ Wirosi, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal. vi.

dan diprediksi akan terjadi titik singgung kewenangan antara Basyarnas dan Pengadilan Agama sebagai lembaga yang berwenang mengadili sengketa dalam pembiayaan *murabahah*.²² Tesis lain dari Akhbarudin yang berjudul “Implementasi *Murabahah* pada BMT Amanah di Kecamatan Galur Kabupaten Kulonprogo” menyimpulkan bahwa praktik *murabahah* yang dilakukan BMT Amanah merupakan transaksi jual-beli secara angsuran dalam bentuk perjanjian tertulis dimana BMT sebagai penjual barang dan nasabah sebagai pembeli barang serta BMT mewakilkan kepada nasabah dalam pembelian barangnya.²³

Anita Rahmawaty mencermati tentang tinjauan pelaksanaan *murabahah* dalam perbankan syari'ah. Disimpulkan olehnya, bahwa perbankan perlu menjadi institusi yang lebih manusiawi, mampu membuat orang memiliki akses kepada dana berdasarkan syarat-syarat yang manusiawi dan biaya yang pantas. Hal itu didasarkan pada temuannya dalam analisis literatur, bahwa perbankan syari'ah melakukan *mark up* dalam penetapan harga pada produk *murabahahnya*.²⁴

Berdasarkan pada tinjauan kepustakaan yang telah peneliti lakukan di atas, belum ada yang secara spesifik membahas tentang penetapan harga jual pada produk *murabahah* di BMT, khususnya di BMT Rama Salatiga. Untuk itu kiranya pembahasan ini layak penulis kaji dalam suatu penelitian.

B. Kerangka Teori

1. Wacana tentang BMT

²² Muslim, “Prediksi Sengketa Pembiayaan *Murabahah*”, *Tesis*, Yogyakarta: MSI UII, 2007, hal xiv.

²³ Akhbarudin, “Implementasi *Murabahah* pada BMT Amanah di Kecamatan Galur Kabupaten Kulonprogo”, *Tesis*, Yogyakarta: MSI UII, 2007, hal xviii.

²⁴ Anita Rahmawaty, *Ekonomi*, hal. 201-202

a. Pengertian BMT

BMT merupakan singkatan dari *Baitul māl wattamwil*. BMT terdiri dari dua istilah yaitu *baitul māl* dan *baitul tamwil*. Apabila diterjemahkan dalam bahasa Indonesia berarti rumah uang dan rumah pembiayaan. *Baitul māl* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh* serta menjalankan sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial.²⁵

Pada awal konsepnya, BMT mempertegas ciri utamanya sebagai lembaga yang berorientasi bisnis dan bukan lembaga sosial. Akan tetapi ia bergerak juga untuk penyaluran dan penggunaan *zakat*, *infaq*, dan *sadaqoh*; ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya, milik bersama masyarakat kecil-bawah dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik seseorang atau orang dari luar masyarakat itu.²⁶

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem *syari'ah*. Peran ini menegaskan

²⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, Cet. 2, Yogyakarta Ekonisia, 2004, hal 96. Lihat juga Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syari'ah*, Cet.1, Yogyakarta, UII Press, 2002 hal 64, Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Māl Wattamwil*, Yogyakarta, UII Press, 2004, hal 16. Secara istilah pengertian *baitul māl* adalah lembaga keuangan berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa *zakat*, *infak*, *shodaqoh* (ZIS) berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan al-Qur'an dan sunnah Rasul-Nya, dan pengertian dari *baitul tamwil* adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan (simpanan) maupun deposito dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip *syari'ah* melalui mekanisme yang lazim dalam dunia perbankan.

²⁶ PINBUK, *Pedoman Cara Pembentukan BMT*, (Jakarta, PT. Bina Usaha Indonesia, tt), hal. 4-5.

arti penting prinsip-prinsip syari'ah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba kekurangan baik di bidang ilmu pengetahuan atau materi, maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

b. Asas dan Dasar Hukum BMT

BMT berasaskan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945 serta berlandaskan syari'ah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan/koperasi, kebersamaan, kemandirian, dan profesionalisme.²⁷

Tujuan dari BMT adalah untuk menyediakan dana murah dan cepat guna pengembangan usaha kecil bagi anggotanya. BMT juga bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.²⁸

Pada awalnya BMT adalah sebuah organisasi informal dalam bentuk Kelompok Simpan Pinjam (KSP) atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yaitu suatu lembaga yang melakukan penghimpunan dana dari anggota dan diperuntukkan bagi anggota. Oleh karenanya, maka BMT harus tunduk pada Undang-undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian dan PP Nomor 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha

²⁷ PINBUK, *Modul Pelatihan Pengelola Baitut Tamwil* (Jakarta, PINBUK, tt). Hal 2-3.

²⁸ *Ibid*

simpan pinjam oleh koperasi.²⁹ Juga dipertegas oleh KEP.MEN Nomor 91 tahun 2004 tentang Koperasi Jasa keuangan syari'ah. Undang-undang tersebut sebagai payung berdirinya BMT (Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah). Meskipun sebenarnya tidak terlalu sesuai karena simpan pinjam dalam koperasi khusus diperuntukkan bagi anggota koperasi saja, sedangkan didalam BMT, pembiayaan yang diberikan tidak hanya kepada anggota tetapi juga untuk diluar anggota atau tidak lagi anggota jika pembiayaannya telah selesai.³⁰

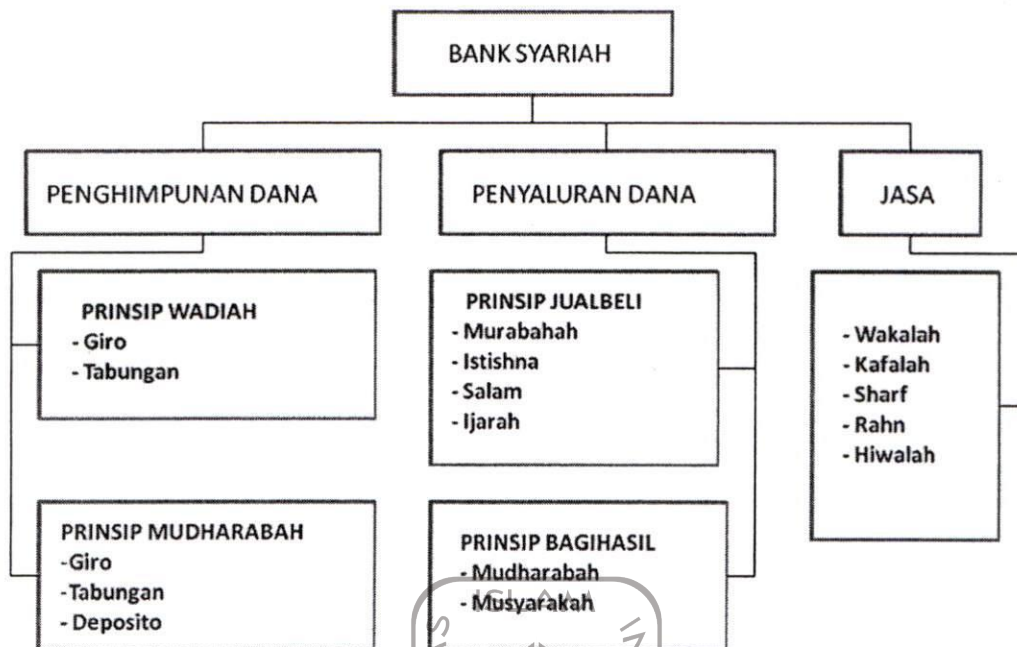
Peraturan operasional bank syari'ah berdasarkan undang-undang Perbankan Nomor 7 tahun 1992 dengan ketentuan pelaksanaannya seperti PP Nomor 71 tahun 1992 tentang BPR serta PP Nomor 72 tahun 1992 yang mengatur mengenai bank dengan prinsip bagi hasil. Kemudian Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tersebut telah diganti dengan Undang-undang Nomor 10 tahun 1998.³¹

c. Produk dan Jasa BMT

²⁹ Baihaqi Abd. Madjid (Ed), *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah : Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT*, (Jakarta, PINBUK, 2000), hal. 85-91.

³⁰ *Ibid*, hal 92.

³¹ Umi Pujiastuti, *Pendirian dan Pengelolaan BMT di Lingkungan Pondok Pesantren*, (Jakarta, Depag, 2000), hal.6.



Gambar 2.1 Aplikasi Akad dalam Bank Syari'ah

Sumber: Muhammad, Materi Perkuliahan Lembaga Perekonomian Islam

Jenis-jenis layanan melalui produk BMT pun tidak jauh berbeda dari jenis layanan bank syari'ah. Rinciannya sebagai berikut:

□ Sistem jual beli

1) *Ba'i Bitsaman Ajil*

Penjualan barang kepada anggota dengan mengambil keuntungan (margin) yang diketahui dan disepakati bersama, pembayaran dilakukan dengan cara mengangsur.

2) *Murabahah*

Penjualan barang kepada anggota dengan mengambil keuntungan (margin) yang diketahui dan disepakati bersama, pembayaran dilakukan dengan cara jatuh tempo/sekaligus.

3) *Ba'i as-Salam*

Penjualan hasil produksi (komoditi) yang terlebih dahulu dipesan anggota dengan kriteria tertentu yang sudah umum. Anggota harus membayar uang muka kemudian barang dikirim belakangan (setelah jadi).

4) *Jual beli Istisna'*

Penjualan hasil produksi (komoditi) pesanan yang didasarkan kriteria tertentu (yang tidak umum) anggota boleh membayar pesanan ketika masih dalam proses pembuatan/setelah barang itu jadi dengan cara sekaligus/mengangsur.

5) *Ijaroh*

Pembelian suatu barang yang dilakukan dengan cara sewa terlebih dahulu setelah masa sewa habis maka anggota membeli barang sewa tersebut.³²

□ Sistem Bagi Hasil

1). *Musyarokah*

Kerjasama penyertaan modal dan masing-masing menentukan jumlahnya sesuai kesepakatan bersama yang digunakan untuk mengelola suatu usaha/proyek tertentu.

Pada prinsipnya dalam pembiayaan *musyarokah* tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan, Lembaga Keuangan Syari'ah dapat meminta jaminan. Kerugian harus dibagi antara para anggota secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.

³² *Ibid*, hal. 168-169.

Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan *musyarokah* akan tetapi kesamaan porsi kerja bukanlah merupakan syarat. Seorang mitra boleh melaksanakan kerja lebih banyak dari lainnya dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya. Hal ini dapat dijadikan dasar dalam penentuan nisbah dimana anggota BMT sebagai pengelola usaha mendapatkan porsi yang lebih tinggi.

2). *Mudharabah*

Pemberian modal kepada anggota yang mempunyai skill untuk mengelola usaha/proyek yang dimilikinya. Pembagian bagi hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan. Modal 100 % dari *shohibul māl*, tidak terdapat jadwal angsuran, bagi hasil tidak ditetapkan dimuka dan sifatnya tidak tetap, tergantung fluktuasi keuntungan yang diperoleh.

BMT sebagai penyanggah dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib*/anggota melakukan kesalahan yang disengaja, lalai/menyalahi perjanjian. Dalam akad ini biaya operasional dibebankan kepada *mudharib*.³³

□ Sistem Jasa

1). *Qardh*

Pemberian pinjaman untuk kebutuhan mendesak dan bukan bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman sesuai dengan jumlah yang ditentukan

³³ *Ibid*, hal 170-171

dengan cara angsur atau tunai. Contohnya untuk biaya rumah sakit, biaya pendidikan, biaya tenaga kerja.

2). *Al-Wakalah*

Pemberian untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu. Penerima kuasa mendapat imbalan yang ditentukan dan disepakati bersama.

3). *Al-Hawalah*

Penerimaan pengalihan utang/piutang dari pihak lain untuk kebutuhan mendesak dan bukan bersifat konsumtif. BMT sebagai penerima pengalihan utang/piutang akan mendapatkan *fee* dari pengaturan pengalihan (*management fee*).

4). *Rahn*

Pinjaman dengan cara menggadaikan barang sebagai jaminan utang dengan membayar jatuh tempo. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhum*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*). Barang jaminan adalah milik sendiri (*rahin*), untuk itu hendaknya *rahin* bersedia mengisi surat pernyataan kepemilikan.

5). *Kafalah*

Pemberian garansi kepada anggota yang akan mendapatkan pembiayaan (pelaksanaan suatu usaha/proyek) dari pihak lain. BMT mendapatkan *fee* dari anggota sesuai dengan kesepakatan bersama.³⁴

³⁴ *Ibid*, hal 171-174.

2. *Al Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Menurut terminologi ilmu fiqh, *murabahah* adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.³⁵ Sedangkan dalam kamus istilah keuangan dan perbankan syari'ah yang diterbitkan oleh direktorat perbankan syari'ah, Bank Indonesia mengemukakan: *bai murabahah* (البيع المرابحة), jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Sedangkan dalam glosari himpunan fatwa Dewan Syari'ah Nasional dijelaskan bahwa *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba.³⁶

Jual beli *murabahah* termasuk jual beli secara amanat (kepercayaan) dimana pembeli mempercayai perkataan penjual tentang harga pertama tanpa ada bukti dan sumpah, sehingga harus terhindar dari khianat dan prasangka buruk. Sistem jual beli sendiri terdiri dari tiga bentuk, yaitu *murabahah*, *tauliyah*, dan *wadhi'ah*. *Murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan. *Tauliyah* adalah jual beli dengan harga pertama tanpa adanya penambahan atau pengurangan. *Wadhi'ah* adalah jual

³⁵ Abdullah Al Muslihdan Shalah Ash Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Daul Haq, 2004), hal. 198.

³⁶ Wiroso, *Produk Perbankan Syari'ah*, (Jakarta:LPFE Usakti, 2009), hal.161-162.

beli dengan harga jual lebih rendah dari harga pertama.³⁷ Dalam pembahasan selanjutnya, penulis hanya akan membatasi pada jual beli *murabahah*.

b. *Murabahah* dalam Perspektif Fiqh

Al-Qur'an sebagai sumber hukum utama tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski disana ada beberapa acuan tentang jual beli, laba, rugi, dan juga tentang perdagangan. Demikian pula dalam hadis, tampaknya tidak ada hadis yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*.

Imam Malik dan Imam Syafi'i mengatakan bahwa jual beli *murabahah* itu sah menurut hukum walaupun Abdullah Saeed mengatakan bahwa pernyataan ini tidak menyebutkan referensi yang jelas dari hadis.³⁸

Menurut al-Kaff, seorang kritikus kontemporer tentang *murabahah*, bahwa para fuqaha terkemuka mulai menyatakan pendapat mereka mengenai *murabahah* pada awal abad ke-2 H. Karena tidak ada acuan langsung kepadanya dalam al-Qur'an atau dalam hadis yang diterima umum, maka para ahli hukum harus membenarkan *murabahah* berdasarkan landasan lain. Diantaranya praktek perekonomian orang-orang Madinah, bahwasanya penduduk Madinah telah berkonsensus akan legitimasi orang yang membeli pakaian disebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati. Imam Syafi'i menyatakan

³⁷ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Muamalah Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Bank Muamalat Indonesia), hal.5-8

³⁸ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga, Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*, Terj. Muhammad Ufuqul Mubin, et. al, (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2003), hal.137.

pendapatnya bahwa jika seseorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: “belikan sesuatu untukku dan aku membelikan sesuatu itu untuknya, maka transaksi demikian ini adalah sah”.³⁹

Sebagai landasan umum praktek *murabahah* ini mengacu pada ayat dan hadis berikut;

1. Q.S Al Baqarah : 275

“..dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..”⁴⁰

2. Q. S An Nisa : 29

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.....”⁴¹

3. HR. Ahmad, Al Bazzar, Ath-Thabrani⁴²

“Pendapat yang paling afdhal adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur”

4. Dari Suab ar Rumi ra, bahwa Rosulullah bersabda: tiga perkara didalamnya terdapat keberkatan (1) menjual dengan pembayaran tangguh (*murabahah*), (2) *muqaradhah* (nama lain dari *mudharabah*), (3) mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah bukan untuk diperjualbelikan.⁴³

Wahbah az-Zuhaili memberikan definisi *murabahah* yaitu

البيع بمثل الاول مع زيادته

³⁹ *Ibid*, hal. 138.

⁴⁰ Departemen Agama RI., *Al-Quran dan Terjemahnya* (Bandung: CV Penerbit Ciponegoro, 2006), hal. 47.

⁴¹ *Ibid*, hal. 83.

⁴² Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2008), hal. 58-59.

⁴³ *Ibid*.

“jual beli dengan harga awal ditambah keuntungan”⁴⁴

Wahbah az-Zuhaili mengatakan bahwa dalam jual beli *murabahah* itu disyaratkan beberapa hal, yaitu:⁴⁵

1. Mengetahui harga pokok

Dalam jual beli *murabahah* disyaratkan agar mengetahui harga pokok atau harga asal, karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.

2. Mengetahui keuntungan

Hendaknya margin keuntungan juga diketahui oleh si pembeli, karena margin keuntungan tersebut termasuk dari harga. Sedangkan mengetahui 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.

Ada beberapa pendapat ulama mengenai praktek *murabahah* di perbankan syari'ah, antara lain.⁴⁶

1. *Murabahah* ini bukan jual beli melainkan *hilah* dengan tujuan mengambil riba.
2. *Murabahah* merupakan jual beli 'inah yang diharamkan Islam.
3. *Murabahah* merupakan *bai' atani fi bai'ah*.
4. *Murabahah* merupakan jual beli barang yang belum dimiliki.

⁴⁴ Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh al Islam wa Adillatuh*, diterjemahkan oleh Ubay Harun, (Yogyakarta: Hukum Islam, 2006), hal. 345. Lihat juga Ibn Rusyd, *Bidayatul Mujtahid* jilid III., Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* jilid 12 hal. 83.

⁴⁵ *Ibid.*, hal.705.

⁴⁶ Ubay Harun, *Murabahah.*, hal. 347-349.

Pendapat pertama: *murabahah* bukanlah jual beli melainkan *hilah*⁴⁷ dengan tujuan untuk mengambil riba. Ada sebagian ulama berpendapat bahwa tujuan *murabahah* adalah untuk memperoleh riba dan menghasilkan uang sebagaimana yang dilakukan oleh bank-bank konvensional. Gambarannya sebagai berikut: secara hakiki, pembeli datang ke bank untuk mendapatkan uang pinjaman dan bank tidak membeli barang kecuali dengan maksud untuk menjual kepada pembeli secara kredit. Yang demikian itu bukanlah tujuan jual beli.⁴⁸

Pendapat kedua, *murabahah* merupakan jual beli '*inah*. '*Inah* berarti pinjaman. Seorang pedagang menjual barangnya dengan harga kredit, kemudian barangnya itu dibelinya lagi dari debitur dengan harga lebih murah. Definisi lain mengatakan bahwa jual beli '*inah* adalah seorang menjual sesuatu kepada orang lain dengan harga bertempo, lalu sesuatu itu diserahkan kepada pihak pembeli, kemudian penjual itu membeli kembali barangnya tadi sebelum harganya diterima dengan harga yang lebih rendah dari pada harga jualnya tadi.

Tidaklah dibenarkan menjual sesuatu dengan harga kredit atau membeli dari pembelinya secara kontan dengan harga lebih murah sebelum penjual pertama menerima pembayarannya. Karena jika yang dimaksud untuk beralih agar dapat menerima barang seketika dan menjualnya dengan harga yang lebih mahal beberapa hari kemudian, maka tidak diragukan lagi bahwa perbuatan semacam ini adalah riba.

⁴⁷ Term *hilah* dalam fiqh diidentifikasi sebagai upaya mencari legitimasi hukum untuk suatu kepentingan dengan tujuan-tujuan ekstra. Tujuan ekstra dalam konteks tersebut diartikan sebagai kepentingan khusus yang tidak memiliki kaitan langsung dengan kepentingan khusus yang tidak memiliki kaitan langsung dengan hakikat aturan yang ditentukan oleh hukum syariat. Lihat Joseph Schacht, *The Encyklopaedia of Islam*, (Leiden: E. J. Brill, 1986), hal. 510.

⁴⁸ Anita Rahmawati, "Kontroversi Konsep *Murabahah* dalam Perbankan Syari'ah dan Aplikasinya di BMI Semarang", *Tesis*, Yogyakarta: UII, 2000, hal. 76.

Pendapat ketiga, *murabahah* adalah *bai' atanai fi bai'ah*. Ibnu Ruslan dalam *syarah as Sunan* menafsirkan bahwa *bai' atanai fi bai'ah* adalah seseorang meminjamkan satu dinar kepada orang lain selama sebulan dengan ketentuan dibayar satu takar gandum. Kemudian setelah datang waktu yang ditentukan dan gandum itu telah dimintanya, maka orang meminjamkan itu berkata: “juallah gandum ini kepada saya dengan tempo pembayaran selama dua bulan yang akan saya bayar dengan dua takar.⁴⁹

Pendapat keempat, *murabahah* adalah jual beli barang yang belum dimiliki. Al-Baghawi berkata: termasuk jual beli yang fasid adalah menjual sesuatu yang belum dimiliki, misalnya menjual burung yang lepas tidak ada harapan pulang kembali.⁵⁰

c. Aplikasi *Murabahah* pada Perbankan Syari'ah

Dalam SOP KJKS, pembiayaan *murabahah* disebut sebagai piutang *murabahah*, yaitu tagihan atas transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin⁵¹) yang disepakati oleh pihak penjual (koperasi) dan pembeli (anggota, calon anggota, koperasi lain, dan atau anggotanya) dan atas transaksi jual beli tersebut yang mewajibkan anggota untuk melunasi kewajibannya sesuai jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran imbalan berupa margin keuntungan yang disepakati dimuka sesuai akad.⁵²

⁴⁹ *Ibid.*, hal. 90

⁵⁰ *Ibid.*, hal. 91

⁵¹ Margin adalah keuntungan yang diperoleh koperasi atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya. Lihat SOP KJKS hal. 8.

⁵² *Ibid.*

Dengan kata lain, dalam perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabahnya tersebut dengan menambahkan suatu *mark up* atau margin keuntungan.

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syari'ah, pada prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan *mark up*. Ciri dasar kontrak pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:⁵³

- Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas *mark up* harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang
- Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- Pembayaran ditangguhkan.

Adapun rukun *murabahah* dalam perbankan adalah sama dengan fiqh dan dianalogikan dalam praktek perbankan sebagai berikut:⁵⁴

1. Penjual (*ba'i*) dianalogikan sebagai bank.
2. Pembeli (*musytari*) dianalogikan sebagai nasabah.
3. Barang yang diperjualbelikan (*mabi'*), yaitu jenis pembiayaan seperti pembiayaan investasi.
4. Harga (*tsaman*) dianalogikan sebagai pricing atau plafond pembiayaan.

⁵³ Abdullah Saeed, *Islamic Banking And Interest, A Study Of Prohibition Of Riba And Its Contemporary Interpretation*, (leiden:E.J Brill, 1996), hal. 77.

⁵⁴ *Ibid.*

5. *Ijab qobul* dianalogikan sebagai akad atau perjanjian, yaitu pernyataan persetujuan yang dituangkan dalam akad perjanjian.

Sedangkan syarat *murabahah* adalah sebagai berikut:⁵⁵

1. Penjual memberitahu biaya barang kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Kontrak harus bebas riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Sedangkan dalam SOP KJKS, rukun dan syarat *murabahah* adalah sebagai berikut;⁵⁶

- Rukun *murabahah*

1. Pihak yang berakad:
 - a. Penjual
 - b. Pembeli
2. Obyek yang diakadkan:
 - a. Barang yang diperjualbelikan
 - b. Harga
3. Sighat/akad:
 - a. Serah (*ijab*)

⁵⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah bagi Bankir & Praktisi Keuangan*, (Jakarta:Bank Indonesia kerjasama Tazkia Institute, 1999), hal.137.

⁵⁶ http://www.smecca.com/Files/Dep_Pembiayaan/8_SOP_KJKS.pdf hal. 86, diakses pada 5 Oktober 2011.

- b. Terima (qabul)
- Syarat murabahah
- i. Pihak yang berakad:
 - a. Sebagai keabsahan suatu perjanjian (akad) para pihak harus cakap hukum
 - b. Sukarela dan tidak di bawah tekanan (terpaksa/dipaksa)
 - ii. Obyek yang diperjualbelikan:
 - a. Barang yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang dilarang (haram), dan bermanfaat serta tidak menyembunyikan adanya cacat barang
 - b. Merupakan hak milik penuh yang berakad
 - c. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli
 - d. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
 - iii. Sighat:
 - 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.

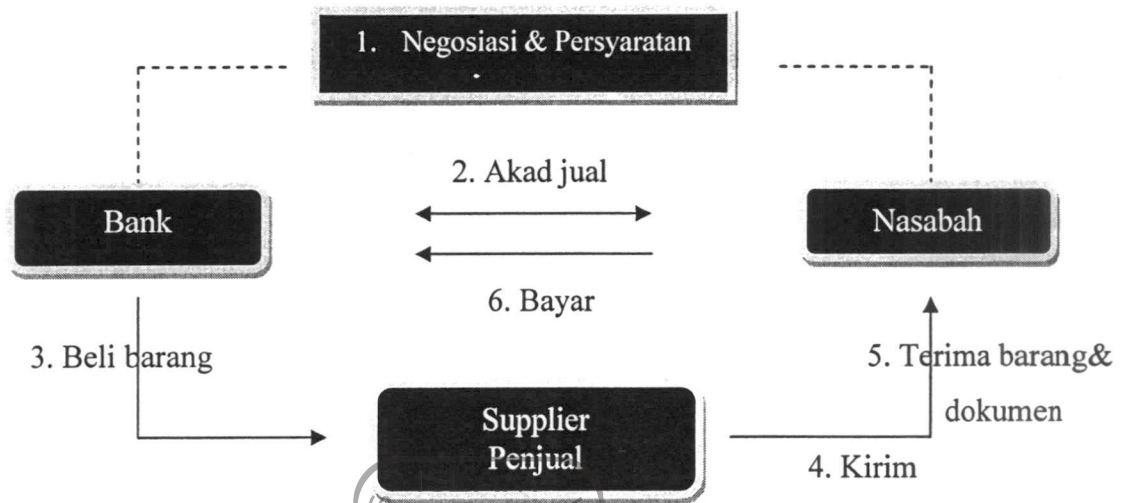
Dalam bukunya, Wiroso mencoba menggambarkan transaksi *murabahah* ini sebagai transaksi jual beli yang terkandung unsur barang (cara dan syarat penyerahan barang) dan pembayaran (cara dan syarat pembayaran). Alur transaksinya adalah sebagai berikut:

1. Antara pembeli dan penjual melakukan negosiasi tentang barang yang akan dibeli, syarat pembayaran dan syarat penyerahan barangnya. Penjual memberitahukan harga perolehan barang, maka timbul kesepakatan yang tercantum dalam akad *murabahah*.
2. Barang yang akan diperjualbelikan menjadi milik penjual dan sudah ada dalam penguasaan penjual (supaya tidak timbul *gharar*). Setelah akad disepakati dilakukan penyerahan barang dari penjual kepada pembeli.
3. Cara pembayaran dilakukan sesuai kesepakatan, baik secara tunai atau secara tangguh yaitu dengan cara cicilan/angsuran.⁵⁷

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

⁵⁷ Wiroso, *Produk*, hal. 162-163.

Skema asli penyaluran dana *murabahah*



Gambar 2.2 Skema Asli *Murabahah*

Sumber: Muhammad Syafi'i Antonio, 1999

Skema pengembangan *murabahah*



Gambar 2.3 Skema Pengembangan *Murabahah*

Sumber: Penjelasan Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000

Dalam skema pengembangan ini, terjadi jika pihak bank ingin mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (suplier), maka kedua pihak harus menandatangani kesepakatan agensi (*agency contract*), dimana pihak bank memberikan otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya guna membeli komoditas dari pihak ketiga atas nama bank, dengan kata lain, nasabah menjadi wakil dari bank untuk membeli komoditas. Kemudian nasabah membeli komoditas tersebut dan kepemilikannya hanya sebatas sebagai agen dari pihak bank. Selanjutnya nasabah memberikan informasi kepada bank bahwa ia telah membeli komoditas, kemudian pihak bank menawarkan komoditas tersebut kepada nasabah, dan terbentuklah kontrak jual beli dan komoditas kemudian pindah menjadi milik nasabah.

Secara teknis, beberapa landasan dalam operasional *murabahah* adalah sebagai berikut;⁵⁸

1. Musyawarah dan kesepakatan. Dua hal ini menjadi dasar awal bertransaksi. Masing-masing pihak memiliki hak dan kewajiban yang sama, serta bersama menjaga amanah dana masyarakat. Berikut beberapa dasarnya;

- a. Q.S Asy Syuura:38

“dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarah antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezki yang Kami berikan kepada mereka”.⁵⁹

⁵⁸ Muhammad, *Model.*, hal. 59-62.

⁵⁹ Departemen Agama RI., *Al-Quran.*, hal. 487.

- b. Dari Abu Said Al Hudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: “sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka”. (HR. Al Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hiban).⁶⁰
- c. Dari Abdullah Ibnu Harits dari Hakim Ibnu Hizam berkata: Rasulullah SAW bersabda: “penjual dan pembeli sama-sama bebas menentukan jual belinya selagi keduanya belum berpisah, jika keduanya jujur dan berterus terang, maka jual beli mereka akan diberkati Allah, tetapi jika saling mendustai dan curang, maka berkah dalam jual beli mereka itu akan terhapus”.⁶¹
2. Jaminan. Hal ini diperlukan untuk memperkecil resiko yang merugikan pihak bank dan untuk melihat kemampuan nasabah dalam menanggung pembayaran kembali atas pembiayaan yang diterima dari bank. Berikut beberapa dasarnya;
- a. Q.S Al Baqarah:283
- “jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang), akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...”⁶²
- b. Dari Aisyah bahwasannya Nabi SAW pernah membeli bahan makanan dari seorang Yahudi dengan utang dan beliau memberikan baju besinya sebagai jaminan. (HR. Bukhori, Muslim dan Nasa’i).⁶³
- c. Dari Abu Hurairah r.a berkata bahwa Rasulullah bersabda: “siapapun yang bangkrut (*mufliis*), lalu kreditornya mendapatkan barangnya sendiri pada si bangkrut, maka kreditor itu lebih berhak untuk menarik kembali barangnya itu daripada lainnya” (HR. Bukhari, Muslim, Tirmidzi, Nasa’i, dan Ibnu Majah).⁶⁴

⁶⁰ Muhammad, *Model.*, hal. 60

⁶¹ *Ibid.*

⁶² Departemen Agama RI., *Al-Quran.*, hal. 49.

⁶³ Muhammad, *Model.*, hal. 61

⁶⁴ *Ibid.*

3. Dokumentasi. Hal ini menjadi salah satu syarat transaksi/pengikatan antara nasabah dengan bank. Berikut beberapa landasannya;

a. Q.S Al Baqarah:282

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada utangnya. jika yang berutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. ...”⁶⁵

b. Dari Amru bin Said, dari bapaknya r.a berkata bahwa Rosulullah bersabda: “orang-orang yang telah sanggup untuk membayar kewajibannya, tetapi dilalaikannya juga, bolehlah orang merampas hartanya dan menyiksanya (memasukkannya ke penjara)”. (HR. Abu Daud dan Nasai).⁶⁶

Fatwa-fatwa yang berkaitan dengan *murabahah* yaitu;

1. Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000; Ketentuan tentang *murabahah*.
2. Fatwa DSN No. 13/DSN-MUI/IX/2000; Uang muka *murabahah*.
3. Fatwa DSN No. 16/DSN-MUI/IX/2000; Diskon *Murabahah*.
4. Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IX/2000; sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran.
5. Fatwa DSN No. 23/DSN-MUI/III/2002; Potongan pelunasan dalam *murabahah*.

⁶⁵ Departemen Agama RI., *Al-Quran* ., hal. 48.

⁶⁶ Muhammad, *Model.*, hal. 62.

6. Ketentuan ganti rugi (ta'widh) lihat hal. 22 PBI 7/46.

d. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam jual beli *murabahah*

1. Aspek teknis⁶⁷

a. Tujuan jual beli

Akad *murabahah* digunakan oleh bank untuk memfasilitasi nasabah melakukan pembelian kebutuhan akan;

- Barang konsumsi seperti rumah, alat transportasi, alat-alat rumah tangga (tidak termasuk renovasi atau proses membangun)
- Pengadaan barang dagangan
- Bahan baku atau bahan pembantu produksi (tidak termasuk proses produksi)
- Barang modal seperti mesin
- Barang lainnya yang sesuai syariah dan disetujui bank.

b. Bank

- Bank diperbolehkan menentukan supplier atas barang yang dibeli oleh nasabah.
- Bank menerbitkan *purchase order* dan *delivery order* sesuai kesepakatan dengan nasabah kepada supplier agar barang tersebut dikirimkan kepada nasabah.

⁶⁷ *Ibid.*

- Bank akan mentransfer uang pembelian barang langsung kepada penjual/supplier.
- Proses pengadaan barang harus dilakukan oleh pihak bank.
- Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank maka terlebih dahulu dibuat akad wakalah.

c. Nasabah

- Nasabah harus cakap hukum
- Mempunyai kemampuan untuk membayar

d. Harga jual bank

- Ketentuan harga jual bank ditetapkan pada awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama jangka waktu pembayaran angsuran, termasuk jika dilakukan perpanjangan.
- Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- Apabila nasabah memberikan uang muka (*urbun*), maka uang muka tersebut diperlakukan sebagai pengurang utang nasabah (piutang *murabahah*). Namun demikian, akad jual beli yang dibuat antara bank dengan nasabah tetap berpedoman kepada harga jual awal yang telah disepakati.
- Bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah.

e. Jangka waktu

Jangka waktu *murabahah* ditentukan oleh kebijakan bank dalam bentuk SK direksi.

f. Denda kepada nasabah

Bank berhak mengenakan denda kepada nasabah yang tidak dapat memenuhi kewajiban piutang *murabahah* dengan ketentuan antara lain:

- Adanya unsur kesengajaan yaitu nasabah mempunyai dana tetapi tidak melakukan pembayaran piutang *murabahah*
- Adanya unsur penyalahgunaan dana
- Pengenaan denda harus dituangkan dalam surat penawaran (*offering letter*) dan akad baik *ta'zir* maupun *ta'widh*
- Pengakuan denda dapat berupa *ta'zir* dan atau *ta'widh*

g. Potongan

Apabila setelah akad pemasok memberikan potongan harga atas barang yang dibeli oleh bank dan telah dijual kepada nasabah, maka potongan harga tersebut menjadi hak nasabah.

- h. Bank dapat memberi potongan harga (*muqossah*) apabila nasabah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.

i. Komisi

Dalam hal pemasok memberikan komisi atas pembelian barang oleh bank, maka menjadi hak bank.

j. Jaminan

Bank dapat meminta jaminan atas piutang *murabahah* kepada nasabah.

k. Lain-lain

- Nasabah dapat dibebani biaya administrasi dan biaya lainnya seperti biaya notaris, asuransi, dll.
- Apabila dikemudian hari nasabah ternyata tidak mempunyai kemampuan untuk membayar, maka penyelesaiannya diputuskan oleh komite penyaluran dana.

2. Aspek administrasi⁶⁸

a. Dokumen-dokumen yang diperlukan

- Surat persetujuan prinsip
- Akad jual beli
- Perjanjian pengikatan jaminan
- Surat permohonan realisasi *murabahah*
- Tanda terima uang untuk akad wakalah
- Tanda terima barang yang ditandatangani nasabah

b. Realisasi penyaluran dana

Transaksi jual beli *murabahah* akan dicairkan setelah akad ditandatangani dan bank telah menerima dokumen bukti transaksi dan penyerahan barang dari supplier kepada nasabah selaku wakil bank. Harga pembelian barang kepada supplier tersebut dibayarkan

⁶⁸ *Ibid.*

langsung oleh bank kepada supplier, sedang nasabah (pembeli) menandatangani tanda terima barang yang dibeli dari bank dengan pembayaran secara tangguh.

c. Kewajiban nasabah

- Bank berhak meminta dan memperoleh surat kuasa dari nasabah untuk mendebet rekening nasabah pada bank guna pembayaran kewajiban (angsuran) pada setiap saat kewajiban jatuh tempo.
- Jika nasabah melakukan pembayaran uang muka, maka kewajiban nasabah adalah sebesar harga jual dikurangi dengan uang muka (uang muka sebagai pengurang piutang kepada nasabah, dan tidak diperkenankan sebagai angsuran pertama).
- Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut, yaitu sebesar harga jual barang. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

3.Riba dan Bunga Bank

a. Pengertian Riba

Riba secara etimologi berarti زيادة (tambahan) kepada sesuatu, النمو (tumbuh dan berkembang). Pada dasarnya riba tidak bermakna negatif,

akan tetapi seperti dalam maknanya yaitu tambahan secara mutlak. Dalam Al-Qur'an (Q.S Al Baqarah: 276), riba juga dipakai dalam shodaqoh (ویری الصدقات), bahwa Allah menumbuhkembangkan shodaqoh. Jadi riba bisa bermakna positif dan atau negatif.⁶⁹

Dalam pandangan fuqaha, riba merupakan kelebihan harta dalam suatu kegiatan muamalah dengan tidak ada imbalan atau gantinya. Artinya tambahan terhadap modal uang yang timbul akibat suatu transaksi utang piutang yang harus diberikan kepada pemilik uang pada saat utang jatuh tempo.

Riba seperti ini berlaku luas dikalangan Yahudi sebelum datangnya Islam. Sebelum dan pada awal masuknya Islam, masyarakat Arab telah melakukan kegiatan muamalah dengan cara seperti ini. Berikut unsur-unsur riba;⁷⁰

- a. Adanya tambahan/kelebihan dari jumlah pokok pinjaman.
- b. Penentuan tambahan/kelebihan dari jumlah pokok pinjaman.
- c. Tawar menawar atau persetujuan terhadap syarat tambahan/kelebihan itu ditentukan terlebih dahulu yaitu ketika kontrak/akod pinjaman dilakukan.

b. Hukum Riba

- a. Larangan riba yang ada dalam al-Qur'an, diturunkan melalui 4 tahapan, yaitu:

⁶⁹ Muhammad Sa'id Al Asymawi, "Riba wal Faidah", alih bahasa Khilmi Dzulqornain, *Tugas Resume Fiqh Muamalah*, Yogyakarta, 2009, hal. 1.

⁷⁰ *Ibid.*, hal. 8-9.

Tahap 1: Allah memberikan penilaian negatif terhadap riba. Hal ini terdapat dalam Q. S Ar-Rum: 39. Ayat ini diturunkan di Mekah ketika ada kegiatan keagamaan dan memungut sumbangan atas dasar untuk mendapatkan rahmat dari Allah.

“dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya).”⁷¹

Tahap 2: Alquran menggambarkan riba sebagai sesuatu yang buruk. Allah memberikan kecaman yang keras kepada orang Yahudi yang memakan riba. Tergambar dalam praktek yang dilakukan oleh kalangan masyarakat Yahudi. Hal ini dijelaskan dalam Q. S An-Nisa:

161

“dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih.”⁷²

Tahap 3: Allah mengharamkan riba yang bersifat berlipat ganda dengan larangan yang sangat tegas seperti dalam Q.S Ali Imran: 130

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”⁷³

Yang dimaksud riba di sini ialah riba *nasi'ah*. Menurut sebagian besar ulama bahwa riba *nasi'ah* itu selamanya haram, walaupun tidak

⁷¹ Departemen Agama RI., *Al-Quran.*, hal. 408.

⁷² *Ibid.*, hal. 103.

⁷³ *Ibid.*, hal. 66.

berlipat ganda. Riba ini umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah.

Tahap 4: Allah mengharamkan riba secara total dengan segala bentuk riba dalam Q.S Al Baqarah: 275- 279

b. Larangan riba dalam hadís

Keharaman riba juga terdapat dalam hadís Rasulullah SAW, diantaranya yaitu:

- Hadís Rosullullah dari Abu Hurairah yang diriwayatkan Muslim tentang tujuh dosa besar, diantaranya adalah memakan riba.⁷⁴
- Rasulullah bersabda "ingatlah bahwa semua riba yang diamalkan pada masa jahiliyah dihapuskan dari amalanmu. Kamu berhak mengambil modal yang kamu berikan, niscaya kamu tidak menzalimi dan dizalimi..." (HR. Muslim).⁷⁵
- Jabir berkata bahwa Rosullullah mengutuk orang yang menerima riba, orang yang membayarnya, orang yang mencatatnya, dan dua orang saksi, kemudian beliau bersabda, "mereka itu sama". (HR. Muslim).⁷⁶
- Dari Abu Hurairah r.a, Nabi bersabda "pada malam mi'raj saya telah bertemu dengan orang yang perutnya besar seperti rumah, didalamnya dipenuhi ular-ular yang kelihatan dari luar, lalu saya bertanya kepada Jibril, siapakah mereka? Jibril menjawab, mereka adalah orang-orang yang memakan riba" (HR. Ibnu Majah).⁷⁷
- Diriwayatkan oleh Abu Said al Khudri bahwa Rosullullah SAW bersabda, "emas hendaklah dibayar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung dengan tepung, garam dengan garam, bayaran harus dari tangan ke tangan. Barang siapa yang memberi tambahan atau meminta tambahan, sesungguhnya ia

⁷⁴ Muhammad Sa'id Al Asymawi, "Riba wal Faidah", alih bahasa Khilmi Dzulqornain, *Tugas Resume Fiqh Muamalah*, Yogyakarta, 2009, hal. 4.

⁷⁵ *Ibid.*

⁷⁶ *Ibid.*

⁷⁷ *Ibid.*

telah berurusan dengan riba. Pemberi dan penerima sama-sama bersalah” (HR. Muslim).

Hadis sejenis diriwayatkan ‘Ubadah bin Shomit dengan lafaz tambahan “jika saling berbeda jenis maka juallah semaumu selama *yadan bi yadin* (kontan)”⁷⁸

c. Beberapa organisasi yang mengharamkan bunga karena dianggap riba, yaitu:⁷⁹

1) **Majelis Ulama Indonesia** dengan fatwa MUI No.1 Tahun 2004 Tentang Bunga. Bahwa praktek pembungaan uang saat ini telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada zaman Rasulullah SAW, yakni riba nasi’ah. Dengan demikian, praktek pembungaan uang ini termasuk salah satu bentuk riba, dan riba haram hukumnya.

2) **Majelis Tarjih Muhammadiyah**

Majelis Tarjih Sidoarjo tahun 1968 pada nomor b dan c:

- Bank dengan sistem riba hukumnya haram dan bank tanpa riba hukumnya halal.

- Bunga yang diberikan oleh bank-bank milik negara kepada para nasabahnya atau sebaliknya yang selama ini berlaku, termasuk perkara *mutasyabihat*.

⁷⁸ Ada yang menafsirkan bahwa hadiś tersebut melarang riba karena melarang penundaan. Karena pada jual beli diwajibkan serah terima ditempat yang sama (kontan).

⁷⁹ Ahmad Sarwat, Hukum Bunga Bank Tidak Haram?, Dikurip dari <http://mediamuslim.blogdetik.com/pabochech/3/hukum-bunga-bank-tidak-haram/>, diakses pada tanggal 3 Oktober 2011.

3) **Lajnah Bahtsul Masail Nahdlatul Ulama**

Ada dua pendapat dalam Bahtsul Masail di Lampung tahun 1982. Pendapat yang pertama mengatakan bahwa bunga bank adalah riba secara mutlak dan hukumnya haram. Yang kedua berpendapat bunga bank bukan riba sehingga hukumnya boleh. Pendapat yang ketiga, menyatakan bahwa bunga bank hukumnya syubhat.

4) **Organisasi Konferensi Islam (OKI)**

Semua peserta sidang OKI yang berlangsung di Karachi, Pakistan bulan Desember 1970 telah menyepakati dua hal: Praktek bank dengan sistem bunga adalah tidak sesuai dengan syari'ah Islam. Perlu segera didirikan bank-bank alternatif yang menjalankan operasinya sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

5) **Mufti Negara Mesir**

Keputusan Kantor Mufti Mesir konsisten sejak tahun 1900 hingga 1989 menetapkan haramnya bunga bank dan mengkategorikannya sebagai riba yang diharamkan.

6) **Konsul Kajian Islam**

Ulama-ulama besar dunia yang terhimpun dalam lembaga ini telah memutuskan hukum yang tegas terhadap bunga bank sebagai riba. Ditetapkan bahwa tidak ada keraguan atas keharaman praktek pembungaan uang seperti yang dilakukan bank-bank konvensional. Di antara 300 ulama itu tercatat nama seperti Syeikh Al-Azhar, Prof. Abu Zahra, Prof. Abdullah Draz, Prof. Dr. Mustafa Ahmad

Zarqa', Dr. Yusuf Al-Qardlawi. Konferensi ini juga dihadiri oleh para bankir dan ekonom dari Amerika, Eropa dan dunia Islam.

c. Macam-macam Riba

Menurut Muhammad, riba tergolong menjadi 3 yaitu sebagai berikut;

Tabel 2.1 Jenis-jenis Riba

Tipe Riba	Faktor Penyebab	Cara Menghilangkan Faktor Penyebab
Riba <i>fadl</i>	<i>Gharar (uncertain to both parties)</i>	Kedua belah pihak harus memastikan faktor berikut: 1) kuantitas; 2) kualitas; 3) harga; 4) waktu penyerahan
Riba <i>nasi'ah</i>	Return tanpa risiko, pendapatan tanpa biaya	Kedua belah pihak membuat kontrak yang merinci hak dan kewajiban masing-masing untuk menjamin tidak adanya pihak manapun yang mendapatkan return tanpa menanggung risiko, atau menikmati pendapatan tanpa menanggung biaya
Riba <i>jahiliyah</i>	Memberi pinjaman sukarela secara komersial, karena setiap pinjaman yang mengambil manfaat adalah riba	Jangan mengambil manfaat apapun dari akad kebaikan (<i>tabarru</i>) Kalaupun ingin mengambil manfaat maka gunakan akad bisnis (<i>tijarah</i>), bukan akad kebaikan (<i>tabarru</i>)

Sumber: Muhammad, Materi Perkuliahan Lembaga Perekonomian Islam MSI UII

1) Riba *an-Nasi'ah*

Riba *an-Nasi'ah* yaitu kelebihan atas piutang yang diberikan orang yang berutang kepada pemilik modal ketika waktu yang disepakati jatuh tempo. *Nasi'ah* berasal dari kata *nasa'a* yang artinya tertunda, ditangguhkan, menunggu, dan mengacu kepada waktu dimana peminjam harus membayar pinjaman sebagai gantinya atas premi atau tambahan tersebut seperti yang termaktub dalam surat Al-Baqarah ayat 275. Apabila pada waktunya sudah jatuh tempo ternyata orang yang berutang tidak sanggup membayar utang dan kelebihannya, maka waktunya bisa diperpanjang dan jumlah utang bertambah pula. Kelebihan salah satu barang, sejenis atau tidak yang dibarengi dengan penundaan pembayaran pada waktu tertentu termasuk riba *an-Nasi'ah*.⁸⁰

Dahulu orang-orang fakir miskin terpaksa berutang untuk mendapat bahan makanan hingga terjadi penundaan berulang-ulang atas utang mereka karena tidak mampu membayar. Dan pada akhirnya terjadilah perbudakan disebabkan ketidakmampuan membayar utang. Sebelum turun ayat riba, Nabi pun pernah memperbudak seseorang karena utangnya.⁸¹

Larangan terhadap riba *an-Nasih* dapat diartikan untuk jumlah yang akan diterima nantinya dari hasil pinjaman tersebut sebagai imbalan yang tidak diperbolehkan dalam Islam. Dasar larangan diatas tegas, keras, mutlak, dan jelas. Tidak ada tempat berdebat mengenai aturan tersebut

⁸⁰ Veithzal Rivai dan Andi Buchari, *Islamic Economics*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), hal. 504-508.

⁸¹ Muhammad Sa'id Al Asymawi, *Riba.*, hal. 6.

bahwa riba itu mengacu kepada usury⁸² dan bukan bunga, karena Rosul pun melarang untuk menerima bingkisan sekecil apapun sebagai ganti imbalan yang dapat memberikan nilai tambahan tertentu terhadap pinjaman yang diberikan.

2) Riba *Fadl*

Riba *fadl* yaitu riba yang berlaku dalam jual beli yang didefinisikan oleh ulama Fiqh dengan kelebihan pada salah satu harga sejenis (*mitsaliyah*⁸³) yang diperjualbelikan dengan ukuran syarak. Yang dimaksud ukuran syarak disini adalah timbangan atau takaran tertentu. Jual beli seperti ini hanya berlaku dalam *al-muqoyadah* (barter) dimana barang dinilai dengan barang bukan dengan nilai uang. Riba *fadl* ini berhubungan dengan transaksi perdagangan.

Ulama Fiqh berbeda pendapat dalam menetapkan 'illah (penyebab/alasan hukum) keharaman riba *fadl* dan riba *an nasi'ah*. Menurut ulama mazhab Hanafi dan salah satu riwayat Imam Ahmad bin Hanbal, riba *fadl* ini hanya berlaku dalam timbangan atau takaran harta yang sejenis, bukan terhadap nilai harta. Apabila yang dijadikan ukuran adalah nilai harta maka kelebihan yang terjadi tidak termasuk riba *fadl*.

⁸² Usury dipersamakan dengan interest, lihat <http://www.koperasisyari'ah.com/pengertian-bunga/>, diakses pada 20 November 2011.

⁸³ Barang *mitsaliyah* adalah barang yang memiliki unsur sejenis. Jenis barang *mitsaliyah* ini ada 6, yaitu emas, perak, gandum, tepung, kurma, dan garam. Apabila terjadi pertukaran barang tersebut maka tergolong dalam riba jahiliyah dan hal ini tidak ada kaitannya dengan pertukaran uang karena memang pada masa Nabi hanya mengenal jenis praktek ini. Adapun sistem uang baru digunakan pada masa khalifah Umawiyah Abdul Malik bin Marwan (646-705 H). Pada masa Nabi fungsi uang tidak seperti saat ini. Melainkan emas Romawi dan perak Yaman adalah sebagai komoditas dan bukanlah alat tukar menukar. Diambil dari Muhammad Sa'id Al Asymawi, "Riba wal Faidah", alih bahasa Khilmi Dzulqornain, *Tugas Resume Fiqh Muamalah*, Yogyakarta, 2009, hal. 4.

Menurut mereka, dalam berjual beli, prinsip keadilan dan keseimbangan harus ada, lebih lanjut ulama mazhab Hanafi mengatakan bahwa dasar keharaman riba *fadl* ini dititikberatkan kepada *az-Zariah* yaitu menutup segala kemungkinan yang membawa kepada riba yang berakibat mudharat bagi umat manusia. Adapun '*illah* dalam keharaman riba *an-Nasi'ah* menurut ulama mazhab Hanafi adalah kelebihan pembayaran dari harga barang yang ditunda pembayarannya pada waktu tertentu.⁸⁴

Ulama mazhab Maliki dan Syafi'i berpendirian bahwa '*illah* keharaman riba *fadl* pada emas dan perak adalah disebabkan keduanya merupakan harga dari sesuatu.⁸⁵ Oleh sebab itu, apapun bentuk emas dan perak, apabila sejenis, tidak boleh diperjualbelikan dengan cara menghargai yang satu lebih banyak dari yang lain. Dalam menetapkan '*illah* riba *an-Nasi'ah* dan riba *fadl* pada benda-benda jenis makanan, terdapat perbedaan pendapat ulama mazhab Maliki dengan Syafi'i. menurut ulama mazhab Maliki dalam riba *an-Nasi'ah*, '*illah* pada benda jenis makanan yang sama maka harus satu takaran, seimbang, dan adil.

Adapun '*illah* pada riba *fadl* menurut ulama mazhab Maliki adalah makanan pokok dan tahan lama, sekalipun ulama mazhab Maliki tidak membatasi waktu yang dimaksud. Sedangkan menurut ulama mazhab Syafi'i, '*illah* riba pada jenis makanan adalah semata-mata karena benda itu bersifat makanan, baik makanan pokok, ringan, maupun makanan

⁸⁴ Muhammad Sa'id Al Asyawi, *Riba.*, hal. 6.

⁸⁵ *Ibid.*

untuk obat.⁸⁶ Apabila kelebihan pembayaran pada jenis makanan ini dibarengi dengan tenggang waktu maka menjadi riba *an-Nasi'ah*, sedangkan apabila tidak dikaitkan dengan tenggang waktu, kelebihan harga dari salah satu benda sejenis yang diperjualbelikan menjadi riba *fadh*. Menurut ulama mazhab Az-zahiri, riba itu tidak ada 'illahnya, hal ini sejalan dengan prinsip mereka yang menolak mencari-cari 'illah suatu hukum yang ditetapkan Allah dan Rosul.

Berkaitan dengan riba *fadh*, Rosulullah bahkan melarang dan menganjurkan agar barang yang ingin ditukarkan dijual terlebih dahulu untuk mendapatkan uang sehingga dapat digunakan untuk membiayai kebutuhan hidup. Penggunaan nilai uang dapat digunakan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya pertukaran yang tidak adil.

d. Tinjauan atas Bunga Bank

Bunga dalam bahasa Inggris disebut *usury* dan *interest*. Menurut pemikir Islam, *usury* adalah bunga yang dibayarkan terhadap pinjaman untuk kegiatan konsumsi, sedangkan *interest* adalah pinjaman untuk kegiatan produksi. Keduanya merupakan pinjaman dengan tambahan. Jadi pada hakekatnya *interest* dan *usury* merupakan dua konsep yang serupa, yaitu keuntungan yang diharapkan oleh pemberi pinjaman atas peminjaman uang atau barang (*mutuum*), yang sebenarnya barang atau uang tersebut apabila tidak ada unsur tenaga kerja tidak akan

⁸⁶ *Ibid.*

menghasilkan apa-apa. Jadi sekali lagi, *usury* muncul akibat proses peminjaman dan bukan akibat jual beli.⁸⁷

Bila ditinjau dari segi fiqh, menurut Qardhawi bunga bank sama dengan riba yang hukumnya jelas-jelas haram.⁸⁸ Suatu sistem ekonomi Islam harus bebas dari bunga (riba). Hanya sistem ekonomi Islam yang dapat menggunakan modal dengan benar dan baik, karena dalam sistem ekonomi kapitalis dijumpai bahwa manfaat keuntungan yang dicapai hanya bisa dicapai oleh segelintir orang saja.

Dr. Mustafa Omar Mohammed dari IIUM dalam tulisannya di Republika menyatakan bahwa *'illah* dalam hal pelarangan riba adalah perkara *ats-Tsawabit* dan *al-Mutaghayyirat*. Beliau mencoba mengkritisi tentang alasan bahwa riba dilarang karena sifat eksploitasinya. Bahwa ketika memang riba dilarang karena eksploitasi, maka baik itu persentasenya kecil atau besar harus konsisten dilarang.⁸⁹

Lebih lanjut Beliau tegaskan bahwa termasuk riba baik apabila itu jual beli, pinjaman maupun transaksi lainnya, dimana jika seseorang tidak mendapat pengembalian yang setara. Karena itulah Beliau mengkritisi apa yang dilakukan oleh Muhammad Yunus, pemilik Grameen Bank yang menggunakan bunga dengan alasan persentase yang digunakan kecil sehingga dinilai tidak riba. Dengan analogi yang seperti itu, artinya bisa saja kemudian bank konvensional yang berbunga rendah diperbolehkan

⁸⁷ <http://www.koperasisyari'ah.com/pengertian-bunga/>, diakses pada 15 November 2011

⁸⁸ Yusuf Qardhawi, *Bai' al-Murabahah li al-Aamir bi Asy-Syira' Kama Tajriyah al-Masharif al-Ilmiyah*, (Maktabah Wahbah: 1987).

⁸⁹ Mustafa Omar Mohammed, "Meninjau Ulang *'illah* dari Riba", *Republika* (22 desember 2011), hal. 24.

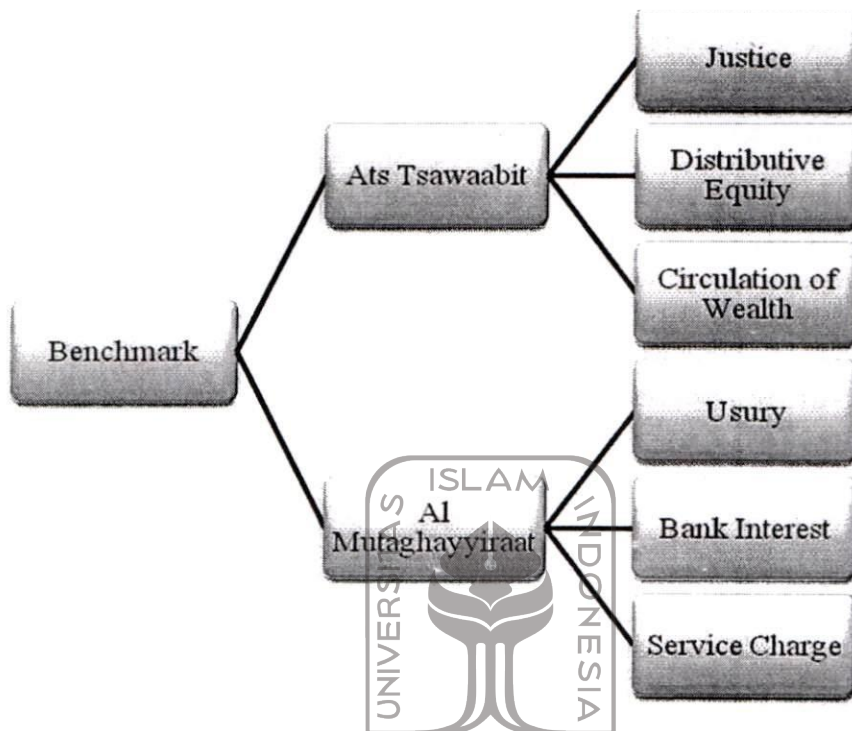
secara syar'i. Maka beliau mencoba memberikan gambaran baru tentang 'illah riba yang bersumber dari Q.S Ar Rum ayat 39 dimana Allah membandingkan riba dengan zakat. Pada praktiknya, riba mentransfer harta kekayaan kaum fakir kepada pemilik modal, sedangkan zakat meningkatkan harta kekayaan negara karena mentransfer harta kekayaan orang kaya kepada kaum fakir sehingga mengurangi ketidakseimbangan pendapatan.⁹⁰

Prinsip utama dari penjabaran ayat diatas adalah perputaran kekayaan dan persamaan distribusi. Dalam konteks riba kemudian *ats-Tsawaabit* yang ada adalah nilai pokok seperti keadilan, kebajikan, kesamaan distribusi dan lainnya yang dapat menentukan apakah sebuah transaksi dapat melibatkan riba atau tidak. Sementara itu, *al-Mutaghayyiraat* yang ada adalah definisi operasional dari riba yang berubah sejalan dengan waktu dan tempat. Hal ini dikarenakan definisi operasional dari riba akan terus berubah, semisal hari ini kita memiliki bunga sebagai salah satu bentuk dari riba yang tidak ada sebelum abad ke-12 di Itali ketika konsep bank konvensional mulai diperkenalkan.⁹¹

Sebagai gambaran, berikut skemanya;

⁹⁰ *Ibid.*

⁹¹ *Ibid.*



Gambar 2.4 *Benchmark* untuk Menentukan 'Illah Riba

Sumber: Mustafa Omar Mohammed, *Republika* 22 Desember 2011

Dalam Q.S Al Kahfi: 23-24 dapat dijelaskan bahwa pemastian akan sesuatu hal itu dilarang. Dengan adanya praktek perbungaan dalam perbankan konvensional nampak jelas dari kaca mata syari'ah bahwa hal itu haram hukumnya. Bunga yang ditetapkan dan berlaku terhadap segala transaksi akan membuat aliran investasi terbelat, artinya terhambatnya aliran dana yang seharusnya mampu menciptakan kesejahteraan

masyarakat. Seperti apa yang ditulis oleh Muhammad, letak haramnya riba adalah sebagai berikut:⁹²

Tabel 2.2 Letak Haramnya Riba

Point Pembeda	Riba	Jual Beli
Kelebihan	Ada - bunga	Ada – laba
Ditetapkan	Dimuka	Dibelakang
Unsur Pemastian	Ada	Tidak ada
Efek Ekonomi	Menurunkan agregat supply	Meningkatkan agregat supply

Sumber: Muhammad, Materi Perkuliahan Lembaga Perekonomian Islam MSI UII

Dalam konteks lembaga keuangan, dasar-dasar pengelolaan BMT dengan sistem syari'ah tidak menggunakan bunga sebab bunga adalah riba. Menurut Wahbah Zuhaili, bunga itu termasuk riba *nasi'ah* karena adanya kelebihan uang tanpa imbalan dari pihak penerima dengan menggunakan tenggang waktu. Sifat bunga itu merupakan kelebihan dari pokok utang yang tidak ada imbalan bagi orang yang berpiutang dan sering menjurus kepada sifat berlipat ganda apabila utang tidak dibayar tepat waktu. Komitmen ini berdasarkan pada pengertian dalam Q.S. 2 :278-279, 2 : 275-276, 3:130, 4:29, dan 30:39. Apalagi setelah MUI, dalam

⁹² Muhammad, *Materi Mata Kuliah Lembaga Perekonomian Islam MSI UII*, Yogyakarta, 2011.

Rakernas di Jakarta Desember 2004, menyatakan fatwanya bahwa bunga bank haram hukumnya sebab bunga bank adalah riba. Seiring dengan gagasan Islamisasi perbankan, maka BMT pun menjadikan prinsip bagi hasil sebagai pedoman pengganti sistem bunga.

Menurut Muhammad Ridwan, penegasan hal diatas diketahui dari permulaan pendirian bank syari'ah dan kemudian BMT. Hingga sekarang ini penilaian bahwa bunga adalah riba mungkin cenderung berkembang kepada pandangan bahwa riba itu adalah bunga. "Sistem bunga" dinyatakan mempunyai dampak buruk berupa pertentangan dengan nilai akidah oleh karena perolehan keuntungan yang ditetapkan dimuka tanpa mengindahkan untung atau rugi dari usaha yang dibiayai dengan uang pinjaman; pertentangan dengan nilai keadilan yang terjadi pada peminjaman baik produktif maupun konsumtif; penyebab kejahatan moral berupa terbentuknya sifat rakus kehartaan, egoisme atau individualisme, hilangnya persaudaraan sosial dan sifat saling mengasihi, dan melemahnya etos kerja di sektor riil oleh karena pembungaan uang; penyebab kebencian dan permusuhan sesama dan penyebab kejahatan ekonomi yaitu penciptaan tingginya harga jual dan ekonomi biaya tinggi untuk pinjaman produktif dan penurunan daya beli masyarakat gara-gara pinjaman konsumtif dengan sistem bunga.⁹³

4. Ketentuan Penetapan Harga Jual

⁹³ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul- Maal wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta, UII Press, 2003), hal.33-34.

a. Tinjauan Tentang Harga

Dalam transaksi jual beli, harga memegang peranan penting untuk sebuah produk. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan oleh sebuah perusahaan kepada pasar tentang produk atau merknya.

Menurut Basu Swastha, harga ialah jumlah uang yang digunakan di dalam pertukaran suatu barang. Sehingga harga dapat didefinisikan sebagai jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Berdasarkan definisi di atas dapat diketahui bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual⁹⁴. Sementara harga menurut Kotler yaitu satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan; unsur-unsur lainnya menghasilkan biaya.⁹⁵

Pada umumnya harga ditetapkan melalui negosiasi antara pembeli dan penjual. Menetapkan satu harga untuk semua pembeli merupakan gagasan yang relatif modern yang muncul bersama perkembangan eceran berskala besar pada akhir abad ke 19.⁹⁶ Banyak ahli ekonomi mengandaikan bahwa konsumen itu “siap terima harga” dan menerima harga begitu saja sebagaimana diberikan⁹⁷.

⁹⁴ Basu Swastha dan Irawan, *Menejemen Pemasaran, Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2008), hal. 241, lihat juga Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua*, (Yogyakarta: BPEF, 2008), hal. 271-271

⁹⁵ Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2009), hal. 77.

⁹⁶ *Ibid*, hal. 78, lihat juga Indriyo, hal. 272

⁹⁷ Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran, Edisi 12 Jilid 2*, (Indonesia: Indeks), hal. 80

Dalam ekonomi Islam siapapun boleh berbisnis, namun demikian dia tidak boleh mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Konsep harga dalam Islam sedikit banyak merujuk pada penerapan harga yang adil (*thaman al-mithl* atau *qimah al-adl*)⁹⁸. *Qimah al-adl* digunakan oleh Rasulullah SAW dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak, di mana budak ini akan menjadi orang yang merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil (H.R Sahih Muslim). Digunakan pula oleh Umar bin Khattab dan Ali bin Abi Thalib, ketika menetapkan nilai baru atas *diyah*, setelah nilai dirham turun sehingga harga –harga naik (Ibn Hambal).⁹⁹

Tokoh yang mengupas tentang harga adil ini adalah Ibnu Taimiyyah. Pasar yang bersaing sempurna dapat menghasilkan harga yang adil bagi penjual maupun pembeli. Harga yang adil akan mendorong para pelaku pasar untuk bersaing dengan sempurna.

Lebih lanjut dalam pandangan Ibnu Taimiyyah, adil bagi para pedagang berarti barang-barang dagangan mereka tidak dipaksa untuk dijual pada tingkat harga yang dapat menghilangkan keuntungan normal mereka.¹⁰⁰ Harga adil adalah harga yang terjadi secara bebas–kompetitif atau tidak terdistorsi–antara penawaran dan permintaan (*antaradin minkum*).

⁹⁸ Arif Hoetoro, *Ekonomi Islam Pengantar Analisis Kesejahteraan dan Metodologi*, (Malang: BPFE UNIBRAW, 2007), hal. 126

⁹⁹ Muhammad, *Materi Perkuliahan Lembaga Perekonomian Islam*.

¹⁰⁰ A. A. Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1997), hal. 85-

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Seorang ilmuwan bernama Dan Scotus, mengatakan bahwa harga yang adil merupakan harga yang dikenakan berdasarkan biaya pembelian, pengangkutan, penyimpanan dan kompensasinya untuk industri, biaya buruh dan biaya yang terkandung di dalam barang itu sampai ke pasar. Ia menambahkan bahwa harga yang adil adalah harga yang dapat mendorong seseorang memenuhi kebutuhan keluarganya secara layak. Ini berarti bahwa harga harus meliputi biaya dan keuntungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pedagang itu.¹⁰¹

Di dunia bisnis ekonomi Islam, margin atau bagi hasil adalah komposisi utama untuk harga yang dilempar kepada konsumen. Sedangkan menurut Muhammad, faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil antara lain:¹⁰²

- Komposisi pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nota bene nisbah nasabah tidak setinggi pada deposito, maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar berasal dari deposito.

- Tingkat persaingan

¹⁰¹ *Ibid.*, hal. 90

¹⁰² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), hal. 205-206.

Jika tingkat kompetisi kuat, porsi keuntungan tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

- Resiko pembiayaan

Untuk pembiayaan pada sektor yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding yang beresiko sedang apalagi kecil.

- Jenis nasabah

Yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima-misal usahanya besar dan kuat-bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan pembiayaan kepada para nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

- Kondisi perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom/peak-puncak, resesi, dan depresi. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak merugi pun sudah bagus, keuntungan sangat tipis.

- Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Secara kondisional, hal ini (*spread bank*) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga resiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud.

Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan mempengaruhi pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

c. Penetapan Margin Keuntungan

Seperti yang disampaikan Ibnu Taimiyah, bahwa keuntungan merupakan salah satu motivasi utama dalam perdagangan. Keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sementara keuntungan yang terlalu rendah akan membuat lesu perdagangan.

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, bank syari'ah harus dapat menghitung dan memisahkan *real costs* dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan margin. Namun demikian, pada kenyataannya margin keuntungan pada transaksi jual beli masih di *benchmark* terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang *benchmark* biaya perolehan dan handling kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan margin.¹⁰³

Bank syari'ah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah

¹⁰³ Ahmad Buchori, dkk., *Standarisasi Akad Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2004), hal. 51-52

(*amount*), maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahiya bi tamlik*, *salam*, dan *istishna'*.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase yang ditetapkan per tahun, apabila perhitungan margin secara harian maka ditetapkan jumlah hari dalam setahun 360 hari, sedangkan jika bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi dari tim ALCO (Asset Liabilities Committe) Bank Syari'ah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:¹⁰⁴

- 1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR), yaitu tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syari'ah yang ditetapkan dalam ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.
- 2) *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR), yaitu tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung yang terdekat.
- 3) *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), yaitu biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

¹⁰⁴ Adiwarman Karim, *Bank*, hal. 253-254

- 4) *Overhead cost*, yaitu biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Dalam persoalan ketentuan jumlah keuntungan dalam syari'ah, tidak ada dalil yang langsung merujuk tentang hal itu, sehingga apabila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat. Namun demikian, agama melarang mengambil keuntungan yang sangat berlebihan, karena itu suatu bentuk eksploitasi dan kezaliman terhadap orang lain.

Berikut Ketetapan Majelis Ulama Fiqh tentang pembatasan keuntungan:¹⁰⁵

- Umat bebas melakukan kegiatan jual beli
- Tidak ada standarisasi keuntungan tertentu yang mengikat pedagang
- Banyak dalil yang diajarkan syari'ah terkait dengan hal-hal yang diharamkan
- Pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standarisasi harga kecuali kalau melihat adanya ketidakberesan di pasar dan ketidakberesan harga yang dibuat-buat

¹⁰⁵ Muhammad, *Materi Perkuliahan Lembaga Perekonomian Islam*.

Pendapat sebagian ulama tentang ketentuan keuntungan yang dibolehkan oleh syara' yaitu:¹⁰⁶

- Seperenam dari harga beli
- Sepertiga dari harga beli
- Prosentasi keuntungan yang masuk akal (kebiasaan yang berlaku menurut orang-orang yang berpengalaman)

Islam melarang eksploitasi seorang pedagang terhadap pembeli yang tidak mengetahui harga barang (*mustarsil*). Apabila seorang pedagang menaikkan harga karena memanfaatkan ketidaktahuan pembeli mengenai harga barang maka kenaikan harga ini seperti memakan riba.¹⁰⁷

d. Metode Penentuan Harga Jual di Bank Syari'ah

Beberapa metode penentuan *return* pembiayaan adalah sebagai berikut:¹⁰⁸

- *Mark up pricing*, yang menjadikan biaya produksi sebagai komponen utamanya
- *Target return pricing*, yaitu penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapat tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investment (ROI)*.

¹⁰⁶ *Ibid.*

¹⁰⁷ *Ibid.*

¹⁰⁸ *Ibid.*

- *Perceived value pricing*, yaitu penentuan harga dengan tidak menggunakan variable harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga pokok pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
- *Value pricing*, yaitu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi.
- *Going rate pricing*, yaitu kebijakan penentuan harga dengan menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*).



Penentuan harga dalam pembiayaan di lembaga keuangan syari'ah sekarang ini lazimnya menggunakan metode *going rate pricing*. Adapun alasannya karena lembaga keuangan syari'ah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu mereka juga berkeinginan untuk mendapatkan nasabah yang bersifat *floating customer*.

Meskipun demikian penentuan harga jual pada produk bank syari'ah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syari'ah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan pada *target return pricing* maupun *mark up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.¹⁰⁹

- 1) Penerapan *target return pricing* untuk pembiayaan syari'ah

¹⁰⁹ Muhammad, *Manajemen.*, hal. 137-138.

Lembaga keuangan syari'ah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti (*natural certainty contract*), dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti (*natural uncertainty contract*).

Jika pembiayaan yang dilakukan dengan akad NCC, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate (rpr)*.

$$rpr = n.v$$

dimana n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = jumlah transaksi dalam satu periode

Sedangkan jika pembiayaan dilakukan dengan akad NUC, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate (epr)*. Dimana *epr* diperoleh berdasarkan,

- Tingkat keuntungan rata-rata pada industry sejenis
- Pertumbuhan ekonomi
- Dihitung dari nilai *rpr* yang berlaku di bank yang bersangkutan

Perhitungannya yaitu:

Nisbah bank = $epr / \text{expected return bisnis yang dibiayai} \times 100\%$

Actual return bank = nisbah bank + *actual return bisnis*

2) Penerapan *mark up pricing* dalam pembiayaan syari'ah

Metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *restricted investment account* (RIA) atau *mudharabah muqayyadah*. Hal ini karena akad *mudharabah muqayyadah* adalah akad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

Rumusannya adalah sebagai berikut;

Harga jual bank = harga beli bank + (waktu x cost recovery)

Cost recovery = $\frac{\text{+ keuntungan}}{\text{(pembiayaan/estimasi total pembiayaan) x estimasi biaya operasional 1 tahun}}$

Mark up/profit margin = persentase x pembiayaan

Margin dalam % = $\frac{\text{cost recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga barang di toko}} \times 100\%$

Cost recovery adalah bagian dari estimasi biaya operasi bank syari'ah yang dibebankan kepada harga beli/total pembiayaan.

e. Angsuran Harga Jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.¹¹⁰

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau

¹¹⁰ *Ibid.*

sewa berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna'*, dan *ijarah* disebut sebagai piutang.

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:¹¹¹

1) Metode margin keuntungan menurun (*sliding*)

Yaitu perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

2) Metode keuntungan rata-rata

Yaitu margin keuntungan yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

3) Metode keuntungan flat

Yaitu perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

4) Metode keuntungan annuitas

Yaitu margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian

¹¹¹ *Ibid.*, hal. 255-256

pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan desain kualitatif agar peneliti dapat mengamati pelaksanaan transaksi *murabahah* dan mengetahui metode penentuan harga produk *murabahah* yang diterapkan di BMT RAMA Salatiga secara komprehensif dan mendalam.

B. Sifat Penelitian

Penelitian ini menggunakan sifat deskriptif karena ingin mengungkap dan selanjutnya menjelaskan tentang pelaksanaan transaksi *murabahah* beserta kelengkapannya serta tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis. Dalam penelitian ini peneliti bermaksud untuk mengetahui landasan konseptual dan aplikatif dalam penentuan harga harga jual pada produk *murabahah* di BMT RAMA Salatiga.

C. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis-normatif dan sosiologis dengan tujuan untuk membuat gambaran atau deskripsi tentang pelaksanaan transaksi *murabahah* di BMT RAMA Salatiga secara obyektif dengan menelaah asas-asas hukum yang berlaku

seperti fatwa-fatwa DSN dan juga melihat asas-asas yang berlaku di kehidupan masyarakat sehari-hari.

D. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di Kantor BMT RAMA yang berlokasi di Komplek Masjid Al Muttaqien Pasar Raya Salatiga jalan Jenderal Sudirman No. 21 A Salatiga. Waktu penelitian dilaksanakan selama 2 bulan yaitu sejak bulan November sampai dengan Desember 2011.

E. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah BMT RAMA Salatiga, sedangkan objek yang diteliti adalah 1) Bagaimana pelaksanaan transaksi produk *murabahah* pada BMT RAMA Salatiga, 2) Bagaimana metode dan penerapan penentuan harga jual produk *murabahah* di BMT RAMA Salatiga ditinjau dari prinsip syari'ah, 3) Bagaimana kebijakan BMT RAMA Salatiga untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syari'ah

Dari subjek tersebut, peneliti mengambil sampel menggunakan cara *key person* (orang kunci) yaitu manajer BMT RAMA. Peran orang-orang kunci dilapangan bagi peneliti adalah sangat penting karena dari bantuan dan petunjuk merekalah peneliti mendapatkan informasi relevan dengan tujuan yang hendak diteliti.

Melalui *key person* ini peneliti diharapkan mendapat informasi mengenai unsur-unsur penetapan harga jual produk *murabahah* di BMT, lalu bagaimana kebijakan BMT menentukan harga jual agar terhindar dari praktik riba.

Selain *key person*, data penelitian juga diambil dari nasabah yang menggunakan produk *murabahah* di BMT RAMA Salatiga dan juga DPS (Dewan Pengawas Syari'ah) untuk melihat bagaimana praktik pengawasan agar secara operasional BMT tetap dalam jalur syari'ah. Pengambilan sampel nasabah dalam penelitian ini menggunakan teknik *Non Random (Non Probability) Sampling*, yaitu: pengambilan sampel bukan secara acak atau random adalah pengambilan sampel yang tidak didasarkan atas kemungkinan yang dapat diperhitungkan, tetapi semata-mata hanya berdasarkan kepada segi-segi kepraktisan belaka.

Sedangkan teknik penentuan besarnya sampel menggunakan *Purposive Sampling* yaitu: pengambilan sampel yang didasarkan pada suatu pertimbangan tertentu yang dibuat oleh peneliti sendiri, berdasarkan pada ciri atau sifat-sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya. Dalam penelitian ini nasabah yang dijadikan responden diambil berdasarkan : 1) Nasabah baru dalam pembiayaan *murabahah*, 2) Nasabah lama dalam pembiayaan *murabahah*, 3) Nasabah dengan pembiayaan tertinggi, 4) Nasabah dengan pembiayaan terendah, 5) Nasabah dengan pendidikan terendah, 6) Nasabah dengan pendidikan tertinggi.

F. Pengumpulan Data

a. Metode interview

Metode interview (wawancara) dalam penelitian ini merupakan metode untuk mengumpulkan data primer karena melalui metode wawancara tersebut, data diperoleh dari subjek penelitian melalui serangkaian tanya jawab sesuai dengan pokok permasalahan. Metode *interview* atau wawancara ini mempunyai kedudukan yang utama sebagai metode pengumpulan data dalam penelitian.

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara bebas terpimpin yang merupakan perpaduan antara teknik terpimpin dengan teknik tidak terpimpin. Dalam *interview* bebas terpimpin, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan bebas tetapi masih terpimpin karena adanya *interview guide* sebagai pedoman untuk mengontrol relevan tidaknya isi *interview* sehingga pertanyaan-pertanyaan selalu diarahkan pada pokok permasalahan.

Proses *interview* dilakukan kepada manajer, nasabah produk *murabahah*, dan anggota DPS BMT RAMA Salatiga. Dimana wawancara kepada manajer untuk menggali sisi operasional yang diharapkan BMT seperti apa, sedangkan wawancara kepada nasabah berfungsi untuk melihat kondisi lapangan senyatanya, karena diasumsikan dari sisi BMT dan nasabah bisa saja kondisinya berbeda. Wawancara yang dilakukan kepada DPS digunakan untuk melihat

bagaimana proses penjaminan bahwa operasional BMT sesuai syari'ah khususnya untuk proses akad dan penetapan harga *murabahah*.

b. Metode dokumentasi

Metode ini digunakan untuk memperoleh data yang diperoleh dengan sumber pada dokumentasi antara lain catatan, laporan tertulis, dokumen produk *murabahah* serta akad perjanjian. Selain itu juga untuk melihat data perkembangan keuangan BMT RAMA. Sedangkan untuk mengevaluasi, dibutuhkan data pembanding berupa fatwa DSN, dan beberapa literatur.

Peneliti juga melakukan observasi tidak langsung dengan mengamati peristiwa yang telah terjadi melalui dokumen yang telah ada seperti mengamati foto, rekaman, catatan peristiwa. Observasi bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan penetapan harga jual pada produk *murabahah* di BMT melalui dokumen-dokumen yang sudah dikumpulkan oleh peneliti berkaitan dengan pelaksanaan transaksi *murabahah* dan juga metode penetapan harga jual.

G. Jenis Data

Jenis data pada penelitian ini ada dua yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data primer

Data primer yang diperoleh adalah dengan wawancara bersama manajer BMT, nasabah produk *murabahah*, dan juga DPS BMT RAMA yang telah ditetapkan sebagai sampel penelitian.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah dokumentasi kegiatan di BMT yang terkait dengan penetapan harga jual produk *murabahah*.

H. Instrumen penelitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati.¹¹² Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan instrumen pembantu yang berupa alat tulis, alat rekam, kamera, pedoman observasi dan pedoman wawancara dalam mengadakan proses pengambilan data baik dalam proses wawancara maupun dalam proses observasi.

I. Pengolahan Data

a. Pemeriksaan keabsahan data

Untuk mendapatkan keabsahan data yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka data yang ada terlebih dahulu perlu dilakukan pemeriksaan keabsahan data. Pelaksanaan teknik keabsahan data didasarkan pada kriteria tertentu, antara lain validitas internal/kebenaran data.

Dalam penelitian ini, teknik pemeriksaan data menggunakan teknik triangulasi sumber.¹¹³ Triangulasi adalah teknik pemeriksaan

¹¹² Sugiyono., *Metode.*, hal. 97

¹¹³ Teknik triangulasi sumber dilakukan dengan cara:

- a. Membandingkan data hasil wawancara dengan data dokumen yang berkaitan.
- b. Membandingkan data hasil wawancara terhadap subjek penelitian dengan hasil observasi.

keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.¹¹⁴

Seperti dalam penelitian ini, hasil wawancara yang dilakukan kepada 3 sumber yaitu manajer, nasabah dan DPS dicek hasil wawancaranya masing-masing sambil dicek juga dengan data yang dimiliki BMT seperti form akad *murabahah*, kuitansi pembelian, form serah terima barang, data keuangan, dan sebagainya.

b. Teknik analisis data

Setelah data diperoleh maka tahap berikutnya adalah mengolah data atau menganalisis data. Dalam menganalisis data menggunakan non statistik, yaitu analisis deskriptif, artinya dari data yang diperoleh dalam penelitian dilaporkan apa adanya kemudian dianalisis secara deskriptif. Langkah-langkahnya sebagai berikut; reduksi data, klasifikasi data, penafsiran data, display data, dan terakhir adalah pengambilan kesimpulan.¹¹⁵ Hasil teknik analisis data ini ada dalam lampiran.

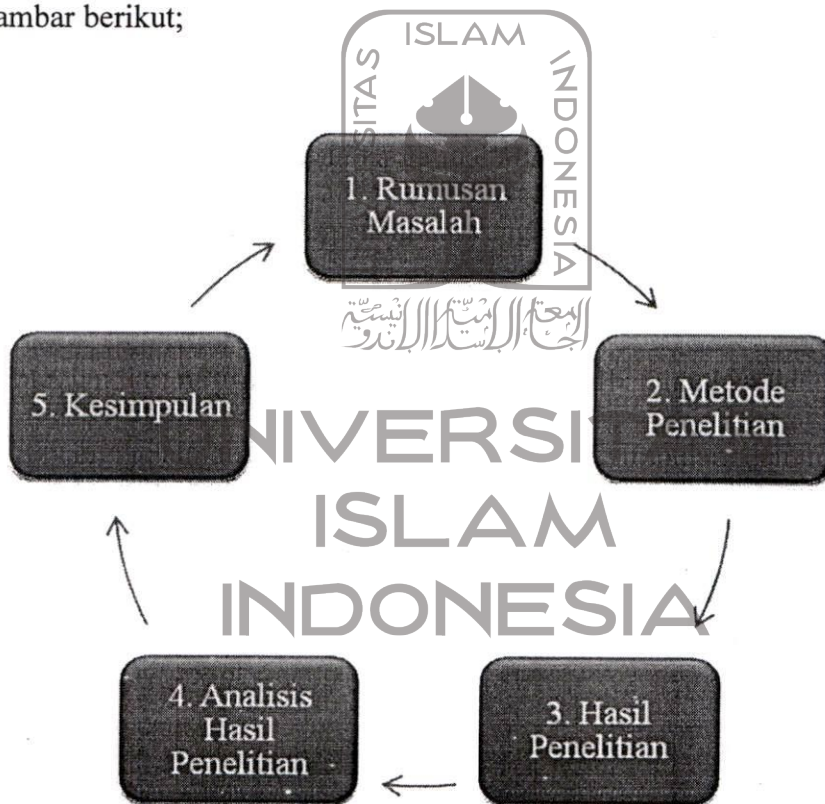
J. Flow Chart

c. Membandingkan data dokumentasi yang dibutuhkan dalam penelitian dengan hasil observasi
(Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), hal. 330.)

¹¹⁴ *Ibid.*

¹¹⁵ *Ibid.*, hal. 190

Rumusan masalah yang muncul sebagai awal dilakukannya penelitian tentang penerapan harga jual *murabahah* ini, melatar belakangi peneliti membuat metode penelitian yang mampu mengungkap fakta di BMT RAMA Salatiga, yang kemudian dituangkan dalam hasil penelitian. Kemudian dari hasil tersebut dianalisis dan diperbandingkan dengan teori-teori yang telah disusun untuk bisa ditarik kesimpulan dan menjawab rumusan masalah yang ada. Alur penelitian ini dapat dilihat melalui gambar berikut;



Gambar 3.1 *Flow Chart* Penelitian

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil BMT RAMA Salatiga

1. Sejarah Berdirinya BMT RAMA Salatiga

Salatiga merupakan kota yang memiliki keragaman, baik dari segi agama maupun penduduk. Akan tetapi sektor ekonomipun berjalan dengan kompetitif, hal itu terlihat dari munculnya usaha-usaha baik dari warga muslim maupun non muslim. Dari sektor perekonomian, kaum non muslim di kota Salatiga memegang peranan penting, terbukti penguasaan industri hulu hingga hilir didominasi oleh kaum non muslim.

Melihat kondisi tersebut, para cendekiawan dan pengusaha muslim tergugah untuk mengembangkan usaha kaum muslim Salatiga dengan mendirikan BMT RAMA yang tujuan utamanya meningkatkan taraf hidup masyarakat, khususnya dalam pemberdayaan umat melalui pembinaan sistem perekonomian berbasis sistem syari'ah.

Berdirinya BMT RAMA pada akhir tahun 2001 diawali dengan berkumpulnya 20 orang yang terdiri dari pengurus, calon pengelola, dan masyarakat sekitar yang dipimpin oleh Bapak H. Zahroni dibawah naungan Yayasan Al Muttaqin. Dengan modal awal sebesar Rp. 10.000.000,00 berdirilah BMT RAMA sebagai solusi lembaga keuangan untuk masyarakat kecil dan gurem

serta menengah untuk mengatasi kesulitannya dalam pengembangan usaha melalui penyaluran pinjaman yang tidak menggunakan sistem bunga.¹¹⁶

Dengan menindaklanjuti terbitnya Akta Notaris tanggal 31 Januari 2007 tentang pengesahan badan hukum No.. 518/BH/XVI.31/1/2007 yang sebelumnya dengan nama BMT RAMA menjadi Koperasi Simpan Pinjam Syari'ah (KSPS) RAMA. Namun masyarakat lebih mengenal KSPS RAMA sebagai BMT RAMA. Pada tanggal 1 Oktober 2007 dilakukan serah terima pengelolaan KSPS RAMA yang diwakili oleh Bapak H. Zahroni kepada pengurus KSPS RAMA Drs. Sutrisna, M.Pd, selanjutnya pada tanggal yang sama dilakukan pengangkatan manajer dengan surat keputusan No. P.02/RAMA/X/2007 kepada Bapak Fahih Nabhan, M.M untuk bisa menjalankan operasional BMT RAMA.¹¹⁷

Ketetapan status badan hukum ini semakin meyakinkan RAMA untuk meningkatkan kinerja operasional dan keuangan sebagai perwujudan peran ditengah-tengah masyarakatnya.

Kantor operasional BMT RAMA berada di Komplek Masjid Al Muttaqin Pasar Raya Salatiga Jalan Jenderal Sudirman No. 21 A Salatiga. Lokasi ini sangat strategis karena berada pada jantung perekonomian kota Salatiga, mudah dijangkau dan memiliki potensi yang besar. Kondisi ini sangat memudahkan bagi BMT RAMA untuk melakukan penyaluran pembiayaan pada anggota maupun calon anggota.

Sebagai lembaga intermediasi BMT RAMA senantiasa berusaha menyalurkan dana masyarakat kepada anggota dan calon anggota yang potensial

¹¹⁶ Profil BMT RAMA Salatiga(Salatiga: BMT RAMA, 2005), hal. 5

¹¹⁷ *Ibid.*

dan dapat diandalkan. Persyaratan dan uji kelayakan senantiasa dilakukan pengkajian secara teliti dan penuh tanggung jawab sehingga pembiayaan yang dilakukan benar-benar tidak menimbulkan masalah dikemudian hari. Sistem dan prosedur operasional pembiayaan dibangun secara profesional sehingga dapat diyakinkan bahwa setiap pembiayaan telah melalui standar kerja yang handal.

2. Visi dan Misi serta Sistem Kerja BMT RAMA

- 1) BMT RAMA mencanangkan visinya untuk menjadi lembaga keuangan yang mandiri dalam rangka menghantarkan masyarakat yang diridhoi Allah SWT.
- 2) Misi BMT RAMA adalah membentuk lembaga yang profesional, amanah, jujur, dan adil untuk membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat luas, khususnya dalam sumber daya ekonomi umat.
- 3) Sistem Kerja yang dimiliki BMT RAMA adalah sebagai berikut;
 - BMT dikelola dengan manajemen profesional dan Islami.
 - Dikelola dengan sistem syariah
 - Administrasi pembukuan dan prosedur perbankan.
 - Aktif menjemput bola, beranjang sana dan berprakarsa.
 - Pengelola dipilih dari pribadi yang berbudi tinggi, jujur, amanah, dan terlatih.¹¹⁸

3. Produk dan Jasa BMT RAMA

¹¹⁸ *Ibid.*, hal. 6.

Jenis produk yang ditawarkan BMT RAMA terbagi dua dalam bentuk simpanan dan pembiayaan untuk memenuhi tuntutan dan perkembangan adalah sebagai berikut:

1) Dalam bentuk simpanan¹¹⁹

- a. Simpanan pokok adalah simpanan yang dilakukan satu kali sebagai bentuk partisipasi penyertaan anggota dan dapat diambil jika ingin keluar dari keanggotaan.
- b. Simpanan wajib adalah simpanan yang dilakukan setiap bulan, sebagai kontribusi keaktifan anggota. Anggota yang aktif akan mendapat layanan prima dan menguntungkan.
- c. SIRELA (Simpanan Sukarela) yang berakad *wadiah yadh dhamanah*, yaitu simpanan titipan murni dari ta'mir masjid atau kelompok pengajian atau perorangan sebagai dana zakat, infaq dan sedekah atau lainnya yang sepadan dengan itu. Dana yang dititipkan akan dikelola oleh BMT RAMA dan nasabah akan mendapatkan bonus dengan nisbah bagi hasil. Penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan setiap waktu selama jam kerja.
- d. SISUKA (Simpanan Sukarela Berjangka) adalah investasi yang berakad *mudharabah mutlaqah* dimana BMT RAMA memiliki kewenangan penuh untuk mengelola sesuai dengan prinsip syari'ah. Atas produk ini penyimpan akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan.

¹¹⁹ Sumber dari brosur yang dikeluarkan oleh BMT RAMA Salatiga.

- e. SIQURBAN (Simpanan untuk Qurban) adalah sarana mempermudah berqurban sesuai tuntunan Islam berdasar akad *wadiah yadh domanah*. Simpanan ini khusus untuk pelaksanaan idul qurban dimana setorannya dapat dilakukan harian atau mingguan dan pengambilan dananya dilakukan pada waktu akan melakukan ibadah qurban.
- f. SIMPRESTASI (Simpanan Pelajar Berprestasi) adalah sarana dalam mempersiapkan dan memantapkan pendidikan. Sama halnya dengan simpanan yang lain, simpanan pendidikan inipun dapat dibayarkan secara harian atau mingguan tetapi pengambilannya hanya dapat diambil pada waktu saat menjelang kebutuhan yang berkaitan dengan masalah-masalah pendidikan dan disesuaikan dengan kesepakatan sebelumnya.

2) Dalam bentuk pembiayaan¹²⁰

Untuk menjangkau umat sampai pada lapisan paling bawah, dalam bidang pembiayaan BMT RAMA mengembangkan produknya melalui produk-produk berikut;

a) Jual Beli (*murabahah*)

Yaitu penyediaan barang modal dan atau barang konsumtif oleh BMT RAMA kepada peminjam. Atas dasar akad ini BMT akan mendapatkan keuntungan yang besarnya dihitung atas dasar

¹²⁰ *Ibid.*

kesepakatan. Ada kalanya jual beli ini diawali dengan akad sewa beli (*ijarah*).

b) Bagi Hasil (*mudharabah-musyarakah*)

Yaitu penyediaan modal usaha atas dasar kemitraan dan patungan modal (*musyarakah*) atau dapat juga semua permodalan dari BMT RAMA (*mudharabah*). Atas akad ini, BMT RAMA akan mendapatkan bagi hasil sesuai dengan proporsi (nisbah) yang disepakati.

c) Jasa (*Hiwalah-Ar-Rahn- Kafalah*)

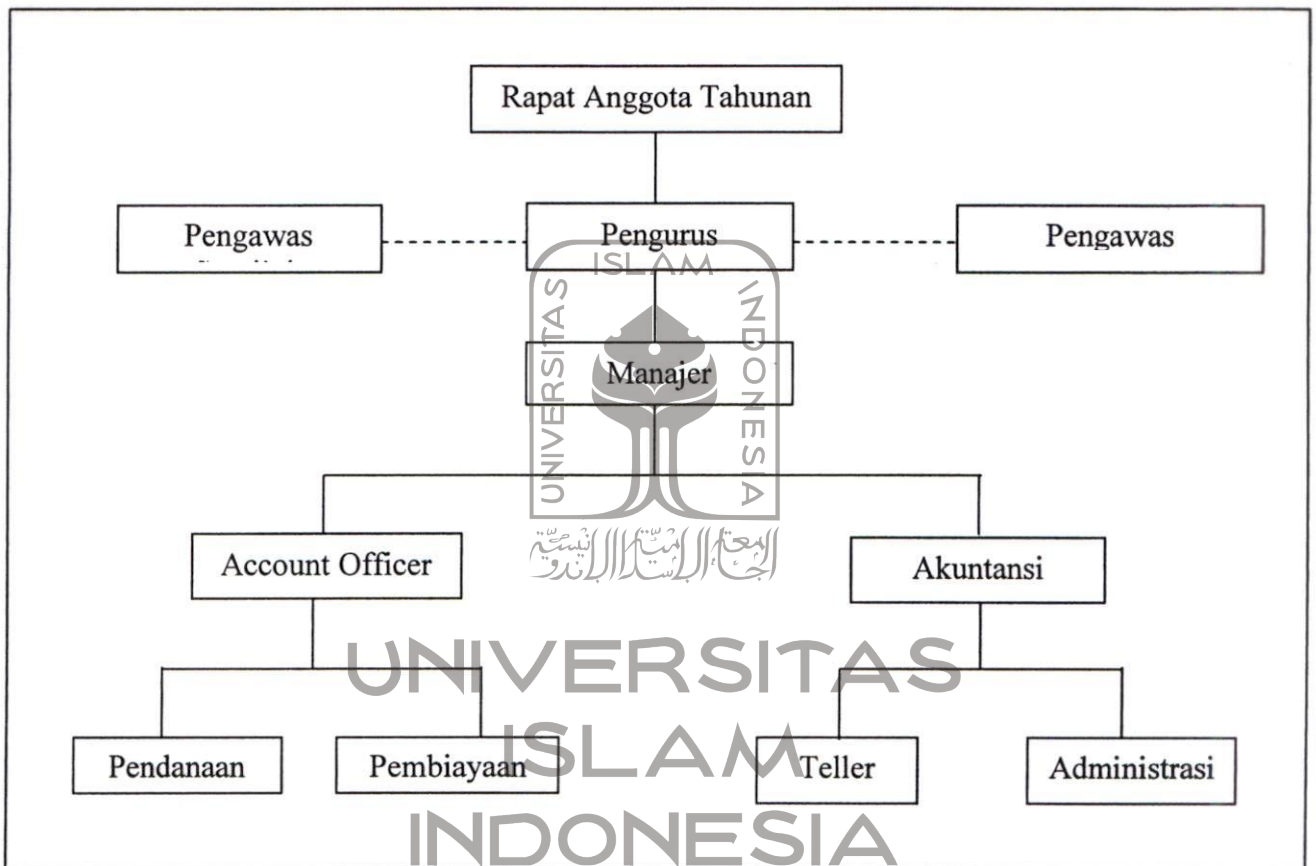
Yaitu produk jasa talangan dana yang dibutuhkan sangat cepat sementara piutang nasabah ditempat lain belum jatuh tempo (*hiwalah*). BMT RAMA juga akan mengembangkan produk gadai syari'ah (*Ar-Rahn*) dalam hal ini BMT RAMA akan berperan sebagai penjamin atas usaha nasabah terhadap pihak lain (*Kafalah*). Atas akad ini, BMT RAMA akan mendapatkan *fee* manajemen yang besarnya tergantung dari kesepakatan.

d) Kebajikan (*Al-Qardh- Al-Qardhul Hasan*)

Yaitu peminjam kebajikan yang pokoknya harus kembali disebut *Al-Qard*. Sedangkan dana yang bisa tidak kembali disebut *Al-Qardhul Hasan*. *Al-Qardh* sumber dananya dapat berasal dari dana produktif maupun sosial (ZIS), tetapi *Al-Qardhul Hasan* dananya hanya bersumber dari dana sosial (ZIS). Namun BMT RAMA baru

mengembangkan produk *Al-Qardh*. Atas akad ini BMT RAMA akan mendapatkan *fee* atau infaq yang besarnya tidak ditentukan.

4. Struktur Organisasi dan Susunan Kepengurusan BMT RAMA



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT RAMA Salatiga

Sumber: BMT RAMA Salatiga

Keterangan:

----- : garis konsultatif

————— : garis komando

Fungsi dan tugas tiap bagian dalam struktur diatas dapat diuraikan sebagai berikut;¹²¹

1) Rapat Anggota Tahunan (RAT)

RAT adalah forum tertinggi BMT yang wajib dihadiri oleh setiap anggota yang dalam pelaksanaannya diatur dalam AD-ART.

2) Dewan Pengawas Syari'ah

Pengawas Syari'ah bertugas memberikan masukan kepada pengurus BMT serta menjadi wakil dari anggota dalam melaksanakan hasil keputusan musyawarah tahunan. Landasan kerja dewan ini berdasarkan fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN).

3) Dewan Pengawas Manajemen

Dewan pengawas Manajemen merupakan representasi anggota terutama berkaitan dengan operasional kerja pengurus. Masa kerja pengawas sama dengan pengurus. Anggota dewan pengawas manajemen dipilih dan disahkan dalam musyawarah anggota tahunan. Setiap anggota BMT memiliki hak yang sama untuk dipilih menjadi dewan pengawas manajemen. Fungsi dan peran utamanya meliputi :

- mewakili anggota dalam memberikan pengawasan terhadap kerja pengurus terutama berkaitan dengan pelaksanaan keputusan musyawarah tahunan;
- memberikan saran, nasehat, dan usulan kepada pengurus;

¹²¹ Profil BMT RAMA Salatiga., hal. 9-13

- mempertanggungjawabkan hasil kerja pengawasannya kepada anggota dalam musyawarah tahunan.

4) Pengurus

Pengurus adalah mandataris seluruh anggota yang bertanggungjawab penuh pada pelaksanaan program pencapaian tujuan BMT. Selain itu melaksanakan keputusan rapat anggota, mengajukan rancangan rencana kerja dan anggaran pendapat/belanja BMT, menyelenggarakan rapat anggota, mempertanggungjawabkan laporan keuangan serta memantau dan mensurvei pelaksanaan kegiatan BMT.

5) Pengelola

Pengelola merupakan satuan kerja yang dibentuk oleh dewan pengurus. Mereka merupakan wakil pengurus dalam menjalankan fungsi operasional keseharian. Ia bertanggungjawab kepada pengurus dan jika diminta dapat memberikan penjelasan kepada anggota dalam musyawarah anggota. Satuan kerja pengelola dipimpin oleh manajer atau direktur diusulkan oleh pengurus dan ditetapkan dalam musyawarah tahunan. Namun demikian, pengurus dapat mengusulkan diadakan musyawarah bersama pengawas untuk memberikan dan mengganti direksi atau manajer, jika nyata-nyata manajer/direktur telah melanggar aturan BMT.

Satuan kerja pengelola dapat terdiri minimal: manajer, pembukuan, marketing dan kasir. Dalam tahap awal dan dalam permodalan yang masih sangat terbatas, fungsi pemasaran dapat dirangkap oleh

manajer, sehingga strukturnya hanya terdiri dari manajer, kasir dan pembukuan.

Berikut susunan kepengurusan BMT RAMA Salatiga.¹²²

- Pembina : 1. Kepala Dinas Koperasi dan UKM Salatiga
 2. PINBUK Salatiga
 3. Ketua Yayasan Al Mutaqien Pasar Raya II Salatiga
 (H Zahroni)
- Pengawas : 1. H Mugiyono
 2. H Mizharudin Thoif
 3. H Hawari
 4. H Rinto Wiguno
 5. Ahmad Sultoni, M.Ag
- Pengurus : Ketua : Drs Sutrisno, MPd
 Sekretaris : Faqih Nabhan, MM
 Bendahara : Tri Hartomo
- Manajer : Faqih Nabhan, MM
- Karyawan :
1. Ema Nur Setiawati, A.Md
 2. Ade Nursetyanto, A.MdI
 3. Zulfa Saiban, A.MdI
 4. Faidh Ahmad, SE

¹²² *Ibid.*, hal. 3.

5. Alfana Rahman, A.MdI
6. Win Setyawati, A.Md
7. Ninik Hidayati, SE
8. Malikha
9. Anik Budiyati Khomisah, A.Amd.I
10. Agus Khoirul Anwar
11. Ngatno

5. Kondisi Nasabah dan Keuangan

Sejak berdiri tahun 2001 hingga sekarang, BMT RAMA mengalami perkembangan yang cukup membanggakan. Hal ini dapat dilihat dari jumlah nasabah, total asset dan lain sebagainya yang setiap tahun mengalami peningkatan.

Pada tahun 2011 KSPS RAMA mengalami perkembangan sebagai berikut:¹²³

1. Peningkatan aset dari Rp. 834.383.779,- menjadi Rp. 1.176.786.271,- (meningkat Rp. 342.402.492,- atau 41%).
2. Pembiayaan meningkat dari Rp. 478.540.315,- menjadi Rp. 654.991.315,- (meningkat Rp. 176.451.000,- atau 37%).
3. Kewajiban jangka pendek meningkat dari Rp. 504.718.660,- menjadi Rp. 803.655.831,- (meningkat Rp. 298.937.171,- atau 59,2%).
4. Kewajiban jangka panjang meningkat dari Rp. 299.500.000,- menjadi Rp. 315.400.000,- (meningkat Rp. 15.900.000,- atau 5,3%).

¹²³ Sumber dari laporan manajer pada RAT BMT RAMA Salatiga.

Selain itu ada beberapa perkembangan lainnya;

1) Perkembangan Nasabah

Jumlah anggota BMT RAMA sebanyak 392 orang, sedangkan jumlah masyarakat yang mampu dilayani hingga Desember 2011 sebanyak 1.523 orang.¹²⁴

2) Perkembangan Profil Keuangan

Perkembangan keuangan pada BMT RAMA dari tahun ke tahun terus meningkat. Berdasarkan data RAT tahun 2011, permodalan BMT meliputi berikut ini;¹²⁵

a. Modal Sendiri

- Simpanan Pokok : Rp. 15.515.000,00
- Simpanan Wajib : Rp. 21.098.500,00
- Cadangan Koperasi : Rp. 8.793.119,00
- SHU : Rp. 12.323.821,00
- **Jumlah Modal sendiri : Rp. 57.730.440,00**

b. Modal Luar.

- Kewajiban Lancar : Rp. 803.655.831,00
- Kewajiban Jangka Panjang : Rp. 315.400.000,00
- **Jumlah Modal Luar : Rp. 1.119.055.831,00**

c. **Jumlah Asset (a + b) : Rp. 1.176.786.271,00**

¹²⁴ *Ibid.*

¹²⁵ *Ibid.*

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Perkembangan Pembiayaan *Murabahah*

Sejak awal munculnya dalam transaksi muamalah, akad *murabahah* ini tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang, dimana pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang ia inginkan kecuali lewat seorang perantara atau ketika pembeli tidak mau susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga ia mencari jasa seorang perantara. Dari usaha inilah si perantara mendapat komisi. Kaitannya dengan hal tersebut diatas, jual beli dalam Islam merupakan bentuk muamalah dalam pengertian yang khusus. Asas *tadabul manafi'* artinya menyatakan bahwa segala bentuk kegiatan muamalah harus memberikan keuntungan dan manfaat bersama bagi pihak-pihak yang terlibat. Hal ini merupakan kelanjutan dari prinsip *at-ta'awun* sehingga asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antara individu atau pihak-pihak dalam rangka saling memenuhi kebutuhannya masing-masing demi kesejahteraan bersama.¹²⁶

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli yang bersifat amanah dimana jual beli barang tersebut pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Di BMT RAMA sendiri pembiayaan ini sudah ada sejak BMT ini berdiri.

Pada mulanya perkembangan pembiayaan dengan akad *murabahah* ini begitu banyak yang berminat karena kemudahan yang diberikan pihak BMT

¹²⁶ Juhaya S Praja, *Filsafat Hukum Islam*, (Bandung: LPPM-UIB, 1998), hal. 113.

sendiri. Karena diawal BMT RAMA belum memiliki sistem yang kokoh, BMT belum bisa mengontrol setiap dana yang dikeluarkan. Banyak nasabah yang menunggak pembayaran dan dana yang diberikan kepada nasabah tidak kembali. Hal ini disebabkan juga karena pada awal tahun pendiriannya, BMT ini juga menerapkan sistem syari'ah yang notabene masih baru dikalangan masyarakat. Oleh karenanya beberapa tahun terakhir, BMT memperketat nasabah yang mau mengajukan pembiayaan dengan akad *murabahah* ini.

Pada awal berdirinya BMT RAMA, produk-produk yang ditawarkan kepada nasabah begitu kompleks. Namun begitu banyak catatan atas pelaksanaan akad-akadnya. Hal yang sama terjadi pada proses selama akad-akad itu berlangsung. Ketidaksiuaian akad dengan operasional sering terjadi, akibatnya baik nasabah dan BMT tidak memiliki pedoman yang bisa dijadikan dasar hukum untuk menyelesaikan berbagai sengketa.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada manajer BMT RAMA didapati bahwa sebelumnya BMT RAMA dalam kondisi hampir koleps karena keuangan yang tidak rapi, banyak pembiayaan yang tidak kembali, banyak nasabah yang mangkir dari kewajibannya, dan para karyawan yang juga disorientasi atas kerja-kerja di BMT RAMA.¹²⁷

Latar belakang kondisi yang seperti disebutkan diatas, membuat manajer BMT memilih kebijakan untuk menjadikan produk *murabahah* sebagai produk andalan BMT RAMA Salatiga. Pertimbangan ini dilakukan karena akad *murabahah* dianggap sebagai akad paling minim mengandung

¹²⁷ Wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak FN selaku manajer BMT RAMA Salatiga tanggal 19 November 2011 pukul 20.00 di rumah.

resiko. Selain itu dengan akad *murabahah*, kewajiban BMT sebatas sampai barang diterima oleh nasabah, selanjutnya adalah kewajiban beralih kepada nasabah untuk mengangsur atas pinjamannya kepada BMT.

Tabel 4.1 Pemanfaatan Pembiayaan Nasabah

No.	Sektor Ekonomi	Prosentase
1.	Perdagangan	52,05%
2.	Pertanian	17,87%
3.	Industri	1,62%
4.	Konsumtif	28,46%

Sumber: BMT RAMA, 2011

Mulai berdirinya pada tahun 2001 sampai dengan data ini diambil, BMT RAMA memiliki 292 nasabah produk pembiayaan *murabahah*. Yang dari kesemuannya memiliki latar belakang usia, pekerjaan yang berbeda-beda dan tentunya memiliki kepentingan berbeda-beda atas produk *murabahah*, mulai dari pembiayaan Rp. 300,000,- sampai dengan Rp. 100.000.000,-¹²⁸

2. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah*

Sebagai lembaga keuangan syari'ah yang memiliki visi sebagai lembaga yang profesional, maka BMT RAMA pun menuangkan aturan-aturan dasarnya dalam sebuah SOP yang berlaku internal maupun eksternal. Hal ini dimaksudkan agar BMT RAMA selalu konsisten dalam jalur syari'ah. Hal yang sama berlaku pula untuk pembiayaan *murabahah*. Sebagai sebuah

¹²⁸ *Ibid.*

standar dalam pelaksanaan operasional bagi karyawan yang akan mengurus proses pembiayaan *murabahah* nasabahnya.

Berdasarkan wawancara dan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, BMT RAMA menggunakan akad *murabahah* dengan metode *wakalah*. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan agar barang-barang yang diajukan oleh nasabah memiliki spesifikasi yang sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah, hal ini pun akan lebih mempersingkat waktu dan proses karena tidak akan ada komplain dari nasabah terkait ketidakcocokan atas spesifikasi barang. Dalam hal kepraktisan menjadi pertimbangan pula bagi BMT.

Standar operasional bagi nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT RAMA adalah sebagai berikut:¹²⁹

- Nasabah datang ke BMT RAMA dengan niat untuk mengajukan pembiayaan.
- Oleh bagian pembiayaan, nasabah ditawarkan untuk maksud apa dan skema jenis akad yang akan digunakan, apabila jual beli barang maka akad yang ditawarkan adalah *murabahah*.
- Nasabah mengisi form pengajuan pembiayaan *murabahah* yang juga menginformasikan tentang persyaratan yang harus dipenuhi.
- Begitu nasabah melengkapi persyaratan, pihak BMT melakukan pengecekan dan survei atas jaminan yang diajukan oleh nasabah.

¹²⁹ Hasil wawancara kepada manajer BMT RAMA dan hasil observasi langsung atas pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada 21 November 2011.

- Pihak BMT, yang terdiri dari manajer dan bagian pembiayaan melakukan rapat komite untuk menentukan apakah nasabah tersebut layak diberikan pembiayaan atau tidak.
- Jika BMT meng-ACC, maka nasabah diminta datang sendiri ke BMT untuk dijelaskan apa-apa yang menjadi hak dan kewajiban kedua pihak. Hal ini untuk menegaskan agar tidak ada paksaan dari pihak BMT atas apa-apa yang disepakati.
- Jika sepakat, nasabah menandatangani akad *murabahah* dengan sistem *wakalah*.
- BMT memberi dana kepada nasabah untuk dibelanjakan sesuai yang memang menjadi kebutuhannya.
- Nasabah tinggal menunaikan kewajibannya untuk mengangsur kepada BMT sesuai kesepakatan waktu dan nominal angsuran.

Lebih detil lagi dijelaskan oleh manajer BMT bahwa persyaratan yang harus dipenuhi calon nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah* adalah foto copy identitas, foto copy kartu keluarga, rekening listrik 2 bulan terakhir, slip gaji, dan surat atas jaminan. Jaminan yang menggunakan sertifikat tanah akan di saksikan notaris untuk legalitasnya. Setiap menyepakati akad dengan nasabah, BMT selalu melibatkan saksi dalam penandatanganannya.

Bagi nasabah yang baru, maka setiap ada yang disetujui pembiayaannya, mereka otomatis menjadi anggota BMT RAMA. Begitu dana

turun, pengelolaannya akan diserahkan kepada nasabah. Asumsinya, BMT mempercayai nasabah bahwa penggunaan dananya akan dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhan yang diajukan nasabah kepada BMT. Baru kemudian nasabah berkewajiban mengangsur kepada BMT sesuai dengan nominal yang disepakati sampai kewajiban itu selesai, yang terdiri dari angsuran pokok, margin, dan simpanan wajib sebagai konsekuensi menjadi anggota BMT. Begitu selesai, nasabah memiliki alternatif untuk meneruskan keanggotaannya di BMT atau menyelesaikannya, dengan catatan bahwa simpanan pokok dan simpanan wajibnya dapat diambil. Ini adalah salah satu strategi dari BMT untuk memperbanyak anggota.¹³⁰



3. Prosedur Penentuan Harga

Dalam usahanya untuk menjadi lembaga keuangan yang berkembang, BMT RAMA selalu melakukan evaluasi dalam kinerjanya. Salah satunya berkenaan dengan margin yang didapat dari transaksi jual beli *murabahah*. dalam penjelasan yang diberikan manajer BMT kepada penulis, didapatkan bahwa kinerja tahun sebelumnya menjadi pokok dari penyusunan segala kebijakan, tak terkecuali perkara penetapan harga jual.¹³¹

Lebih khusus untuk *murabahah*, penentuan harganya langsung dari pihak suplier. Sedangkan BMT lebih pada penghitungan margin dari dana pembiayaan yang diturunkan. Hal ini karena BMT menerapkan *wakalah*

¹³⁰ Wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak FN selaku manajer BMT RAMA Salatiga tanggal 19 November 2011 pukul 20.00 di rumah.

¹³¹ *Ibid.*

dalam akad *murabahahnya*, dimana BMT hanya memiliki peran sampai ketika dana diturunkan kepada nasabah. Margin itu sendiri didapatkan dari komposisi *cost of fund*,¹³² biaya yang harus dikeluarkan BMT untuk survey dan semacamnya (*overhead cost*), resiko pembiayaan, target laba, serta kompetisi dengan lembaga keuangan lain dimana pesaing utama bagi BMT RAMA untuk sekarang adalah bank-bank *plecit* dan BRI.¹³³ Pertimbangan ini diambil agar BMT tetap bisa bertahan tapi juga tidak memberatkan nasabah-nasabahnya sehingga mereka akan setia menjadi nasabah BMT RAMA.

Lebih lanjut dijelaskan oleh manajer BMT, bahwa BMT harus realistis atas perkembangan sektor keuangan diluar sana, bahwa pesaing mereka juga memiliki strategi-strategi untuk menarik nasabah, bisa dalam bentuk persentase bunga yang lebih rendah, atau mudahnya prosedur pencairan dana. Karena itulah margin yang ditetapkan BMT sebesar 1,5%-2% pun harus menyesuaikan kondisi. Dalam penentuan persentase margin, AO BMT RAMA menanyakan kepada nasabah kesanggupan atas persentase tersebut. Disana ada tawar menawar antara pihak BMT dan nasabah. Namun jika ada nasabah yang tidak bisa memberikan margin minimal 1,5%, maka BMT tidak bisa menerima pengajuan pembiayaan karena hal itu dianggap tidak akan bisa menutupi segala pengeluaran BMT.¹³⁴

¹³² *Cost of fund* adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan dana, yang terdiri dari bunga simpanan, biaya promosi dan biaya hadiah. Lihat Suhardjono hal. 303 atau Dahalan Siamat hal. 122.

¹³³ Wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak FN selaku manajer BMT RAMA Salatiga tanggal 19 November 2011 pukul 20.00 dirumah.

¹³⁴ *Ibid.*

Dalam proses penurunan dana, nasabah yang baru akan dimintai pembayaran simpanan pokok sebesar Rp. 20.000,- yang sifatnya sekali dibayarkan selama dia menjadi anggota BMT dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,- yang menjadi beban setiap bulan sebagai konsekuensi dari keanggotaannya di BMT. Selain itu, nasabah masih dibebani biaya administrasi 3% dari total pembiayaan yang diturunkan.¹³⁵

Angsuran yang diterapkan oleh BMT RAMA adalah dengan metode *flat rate*¹³⁶ karena pertimbangan bahwa akan memudahkan nasabah dalam mengingat beban yang harus diangsur setiap bulannya ke BMT.

Berikut contoh penghitungannya,

Pak Kelik mengajukan pembiayaan untuk pembelian mobil second seharga Rp. 40.000.000,-. Margin keuntungan yang disepakati adalah 2% selama 12 bulan, maka perhitungannya adalah:

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan jual beli} &= 2\% \times \text{Rp. } 40.000.000 &= \text{Rp. } 800.000 \\ &= \text{Rp. } 800.000 \times 12 &= \text{Rp. } 9.600.000 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp. } 49.600.000,- \end{aligned}$$

Tabel 4.2 Angsuran Akad *Murabahah*

Angsuran ke-	Sisa Pembiayaan	Angsuran Pokok	Angsuran Margin	Jumlah
1	36.666.666,67	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
2	33.333.333,34	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
3	30.000.000,01	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
4	26.666.666,68	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
5	23.333.333,35	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
6	20.000.000,02	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33

¹³⁵ *Ibid.*

¹³⁶ *Flat rate* adalah metode pembebanan bunga dalam perbankan dimana cicilan bunga dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama sampai pembayarannya selesai.

7	16.666.666,69	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
8	13.333.333,36	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
9	10.000.000,03	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
10	6.666.666,67	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
11	3.333.333,37	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33
12	0.04	3.333.333,33	800.000	4.133.333,33

Jadi angsuran perbulannya:

$$\text{Rp. 4.133.333,33,-} + \text{Rp. 10.000,-} = \text{Rp.4.143.333,33,-}$$

dan pada saat penurunan dana Pak Kelik dikenai biaya administrasi

sebesar:

$$3\% \times \text{Rp. 40.000.000} = \text{Rp. 1.200.000.}$$



4. Pengembangan dan Pengawasan Usaha

Dari segi persaingan usaha, BMT RAMA memiliki cukup banyak pesaing yang memiliki skala usaha selevel. Diakui memang di Salatiga lembaga keuangan yang berbadan hukum KJKS jumlahnya masih bisa dihitung dengan jari, namun lembaga-lembaga keuangan yang sifatnya masih konvensional dan dalam operasionalnya berbasis bunga, jumlahnya sangat banyak dan cukup menguasai masyarakat. Tercatat ada 17 bank konvensional dan 136 koperasi aktif yang secara nyata siap menjadi pesaing BMT RAMA.¹³⁷

4.3 Jumlah Koperasi dan Anggota Koperasi Kota Salatiga

No	Koperasi	Jumlah					Anggota				
		2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010

¹³⁷ <http://www.pemkot-salatiga.go.id/Data/Info/Bappeda/ProfilDaerahSalatiga2010.pdf>, diakses pada 11 September 2011

1	Koperasi aktif	107	110	110	131	136	28.864	30.261	30.261	31.434	42.165
2	Koperasi tidak aktif	36	37	37	37	37	9.711	9.711	7.911	6.522	6.522
3	Induk koperasi	-	1	1	1	1	-	-	-	-	-
4	Koperasi primer	141	143	146	147	173	38.575	39.972	39.972	40.379	48.197
5	KUD	1	1	1	1	1	841	841	841	639	639
6	Koperasi sekunder	1	1	1	1	1	15	15	15	15	15

Sumber: <http://www.pemkot-salatiga.go.id/Data/Info/Bappeda>

Sebagai sebuah usaha, maka BMT RAMA pun harus pintar-pintar memutar otak agar mampu bertahan dalam persaingan usaha. Sejumlah 12 titik pasar di kota Salatiga menjadi targetan perluasan pasar BMT RAMA. Selain itu, BMT bekerja sama dengan koperasi-koperasi pegawai dan sekolah untuk pengadaan barang-barang kebutuhan seperti laptop, ATK, dan sebagainya. Harapannya, selain mampu meningkatkan masukan, juga dapat meningkatkan jaringan dan pangsa pasar.

Dalam hal pengawasan usaha, maka BMT pun memiliki perangkat struktur seperti Dewan Pengawas Syari'ah (DPS) dan Pengawas Manajemen. DPS diduduki oleh dua orang, keduanya mempunyai latar belakang sebagai kyai dan pengusaha.¹³⁸ Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti, latar belakang pendidikan mereka tidak secara spesifik berhubungan dengan ilmu muamalah atau yang berkaitan dengan aktivitas BMT. Jika melihat

¹³⁸ Wawancara yang dilakukan peneliti kepada DPS BMT RAMA Salatiga tanggal 9 Januari 2012 pukul 10.00 di rumah.

pertimbangan dari BMT, mereka diangkat sebagai DPS lebih karena faktor kesenioran.

Dalam tugas yang diberikan BMT, DPS memiliki peran untuk mengesahkan produk-produk BMT dan mengevaluasi produk-produk tersebut. Sedangkan pengawas manajemen, memiliki peran untuk mengawasi keuangan dan pengelolaan usahanya.¹³⁹ Dari wawancara yang dilakukan kepada manajer dan DPS, para pengawas akan melakukan koordinasi dengan BMT dua kali dalam setahun, yaitu menjelang RAT dan pada pertengahan tahun. Hal itupun bersamaan dengan koordinasi dengan seluruh pengawas yang lain dan pengurus-pengurus BMT. Baik DPS maupun pengawas manajemen bertanggungjawab ke RAT. Sepanjang itu, komunikasi hanya murni bersifat koordinasi, artinya tidak ada tindakan khusus dari DPS akan penyimpangan yang mungkin dilakukan secara operasional syari'ah dari pengelola BMT.

UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

¹³⁹ *Ibid.*

BAB V

ANALISIS HASIL PENELITIAN

A. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah*

Sebelum melakukan penelitian, penulis mengunjungi beberapa BMT yang akan dijadikan obyek penelitian. Lokasi dan tantangan yang sempat penulis ketahui ketika survei di BMT RAMA menjadi poin menarik bagi penulis untuk menjadikan BMT RAMA sebagai obyek penelitian.

Kantor yang berada di kompleks masjid pasar utama Salatiga menjadikan BMT RAMA sebagai rujukan sentral pembiayaan bagi nasabah yang membutuhkan. Hal tersebut seiring dengan maksud pendirian BMT yang didesain untuk bermitra dengan usaha-usaha mikro yang tidak bisa dijamah oleh perbankan, baik konvensional maupun syari'ah. Selama ini perbankan masih kesulitan untuk mengalirkan dananya ke usaha mikro, hal ini karena jenis usaha ini dinilai kurang ekonomis untuk mendapatkan pembiayaan dari bank. Belum lagi karena berbagai kendala seperti masalah agunan, serta kondisi keuangan yang dinilai kurang memenuhi syarat.

Selama ini demi menjaga konsistensi lembaga keuangan yang mengatasnamakan Islam di Indonesia terutama pada level BMT, sangat mendesak untuk mengembangkan pertukaran pandangan mengenai kemampuan produk-produk keuangan mereka sebagai satu kesatuan dalam kerangka pengganti sistem bunga, yang seharusnya lebih mampu membentuk keadilan ekonomi. Upaya itu adalah kebutuhan dalam kerangka menghilangkan kelemahan lembaga keuangan

Islam karena tidak nyangkutnya teori dengan praktik atau antara ilmu dengan kenyataan.¹⁴⁰

Dalam pembiayaan, fungsi dan layanan BMT tidak berbeda dengan bank syari'ah. BMT juga menjadi penyandang dana bagi pengusaha yang datang kepadanya untuk mengajukan permohonan dana. Besar kecil dana dalam permohonan pengusaha itu pada akhirnya mendapatkan ketetapan dari pihak BMT.

Akad *murabahah* merupakan suatu bentuk akad jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah Islamiyah, oleh karena dalam pelaksanaannya disamping harus memenuhi aspek ekonomi, harus memenuhi juga aspek syari'ah, artinya dalam setiap realisasi pembiayaan *murabahah* harus tetap berpedoman pada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar* dan *riba* serta bidang usaha yang *halal*),¹⁴¹ yang berarti juga harus memenuhi rukun dan syarat sahnya akad jual beli. Jika hal itu tidak terpenuhi, hendaknya akad tersebut *maukuf* atau dihentikan¹⁴² dan jika akad tetap dilaksanakan, maka akad dianggap batal dan tidak sah.

Murabahah yang telah ada sejak BMT RAMA ini berdiri menjadi produk favorit tidak hanya bagi nasabah tapi juga bagi BMT sendiri. Hal ini dipilih

¹⁴⁰ Lihat pencermatan Kuntowijoyo, seputar perkembangan sejarah umat dalam *Muslim tanpa Masjid*, (Bandung, Mizan, 2001) hal 102 dan dalam keseuruhan gagasan ilmu sosial profetiknya. Disamping itu kelemahan mendasar sistim perbankan Islam adalah tidak tahan kritik baik dalam teori maupun praktik.

¹⁴¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hal.16.

¹⁴² Tim Counterpart PT Bank Muamalat Indonesia, *Fiqh Muamalat Perbankan Syari'ah, Kapita Selektu Al Fiqhu Al Islam Wa 'Adillatuhu* oleh Dr. Wahbah Zuhaili, (Jakarta: 6 Juni 1999), hal. 1/49.

karena *murabahah* termasuk akad *natural certainty contracts* yang memberikan keuntungan yang pasti. Dari wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada Bp. FN selaku manajer BMT, kondisi penyaluran dana sekarang didominasi oleh akad *murabahah* ini. Lebih lanjut dijelaskan karena produk *murabahah* ini dianggap sebagai produk dengan akad paling simpel baik bagi nasabah maupun bagi pihak BMT sendiri. Selain karena perikatannya hanya berupa jual beli, persyaratan dan proses selama akad berlangsung pun lebih sederhana dibandingkan dengan misalnya akad *mudharabah* yang menuntut adanya pengawasan yang terus menerus atas usaha yang dilakukan nasabah agar tidak ada kecurangan dalam prakteknya. Bahkan menurut peneliti, ada kecenderungan bahwa setiap nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan akan di arahkan ke pembiayaan *murabahah*. Hal ini peneliti dapatkan dari proses observasi ketika ada nasabah yang datang ke BMT, oleh AO langsung ditawarkan pembiayaan *murabahah*, dan karena kebanyakan nasabah belum cukup tahu jenis-jenis produk BMT, maka nasabah mengikuti saja apa yang disarankan pihak BMT.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada 6 nasabah sebagai responden, didapati bahwa secara dasar mereka mengetahui tentang makna pembiayaan *murabahah*. Namun begitu ketika diberikan beberapa pertanyaan pancingan untuk mendalami pemahaman mereka tentang akad *murabahah*, ternyata tidak sesuai dengan makna *murabahah* yang sesungguhnya. Hal itu nampak dari uraian-uraian dibawah ini.

Dari responden-responden tersebut juga bisa diketahui bahwa memang produk yang mendominasi BMT RAMA adalah produk *murabahah*. Rata-rata

mereka memilih produk ini karena disarankan oleh pihak BMT karena prosedurnya yang lebih sederhana. BMT menanyakan maksud kedatangan nasabah, lalu memberikan alternatif produk *murabahah* yang bisa digunakan oleh nasabah.¹⁴³

Ada berbagai kalangan yang menggunakan akad *murabahah* ini. Karena lokasinya yang berada di sentral pasar, para pedagang cukup mendominasi pengguna pembiayaan *murabahah* ini selain juga nasabah dengan latar belakang pekerjaan guru, PNS, distributor, kontraktor. Mulai nominal pembiayaan Rp. 300.000,- hingga Rp. 100.000.000,- pernah dilayani oleh BMT RAMA. Sedangkan produk-produk yang diajukan juga berbagai macam mulai dari berbagai barang dagangan, laptop, motor, mobil, dan lain-lain.

Dalam *murabahah*, ada beberapa ketentuan yang harus dilaksanakan oleh BMT. Berkaitan dengan prosedur pembiayaan *murabahah*, dari 6 responden yang diwawancara, memberikan 5 jawaban berbeda untuk poin ini. Prosedur mulai dari mengisi formulir dan mengumpulkan persyaratan menjadi jawaban yang dipilih oleh dua responden, yaitu sebanyak 33,33%.¹⁴⁴ Sedangkan yang lain memiliki pendapat yang berbeda-beda. Mengenai persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah, informasi yang didapat dari manajer BMT RAMA sudah menerapkan hal yang sesuai dengan SOP KJKS poin legalitas pembiayaan. Teknik pengecekan triangulasi yang dilakukan oleh peneliti pun juga menghasilkan hal yang sama. Dalam SOP KJKS, dijelaskan bahwa untuk pembiayaan perseorangan,

¹⁴³ Sumber dari hasil wawancara kepada 6 responden yang dilakukan dalam waktu yang berbeda-beda sejak bulan November-Desember 2011.

¹⁴⁴ Angka tersebut didapat dari hasil reduksi data yang dilakukan peneliti atas jawaban-jawaban responden. Lebih jelasnya ada dalam lampiran.

persyaratan yang harus dipenuhi adalah foto copy KTP suami-istri, Foto copy kartu keluarga, foto copy rekening listrik/telpon/PAM, dan bagi usaha yang sudah memiliki SIUP/TDP/NPWP juga wajib menyerahkan salinannya.¹⁴⁵

Seperti yang sudah peneliti tuliskan dalam bab sebelumnya, dalam prosedur pembiayaan *murabahah*, dana akan diturunkan begitu akad telah disepakati kedua pihak dan telah ditandatangani masing-masing.

Akad wakalah dijadikan sebagai pilihan BMT atas pembiayaan *murabahah* ini. Namun begitu peneliti dalam lebih lanjut, ada yang ganjil dengan prosedur akad wakalah yang digunakan dalam BMT ini. Berdasarkan dokumen-dokumen yang peneliti ketahui, juga observasi dan wawancara kepada manajer dan nasabah, diketahui bahwa nasabah yang seharusnya nantinya akan membeli barang sebagai wakil dari BMT tidak melakukan hal tersebut.

Dalam kajian teori yang telah penulis lakukan, ada beberapa ketentuan yang ini menjadi catatan untuk BMT RAMA. Misalnya tentang akad yang sudah ditandatangani walau barang belum dimiliki atau belum dalam penguasaan oleh BMT. Seharusnya jika akadnya wakalah, penandatanganan akad dilakukan setelah nasabah membeli barang, kemudian barang diserahkan ke BMT (karena status nasabah sebagai wakil BMT sudah selesai) barulah akad ditandatangani. Proses yang ada sebelum akad dilakukan adalah hanya menyepakati ketentuan-ketentuan umumnya.

Menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syari'ah karena termasuk *bai' al fuduli*. Para ulama klasik telah memberikan alasan secara

¹⁴⁵ http://www.smecca.com/Files/Dep_Pembiayaan/8_SOP_KJKS.pdf hal. 86, diakses pada 5 Oktober 2011.

rinci mengenai pelarangan tersebut. Akan tetapi beberapa ulama modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *murabahah* jenis ini dimana ‘belum ada barang’ berbeda dengan ‘menjual tanpa kepemilikan barang’.¹⁴⁶

Dalam ketentuan pertama butir 9 fatwa DSN No. 4/DSN-MUI/IV/2000 disebutkan bahwa “jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang dibeli, jadi secara prinsip barang tersebut menjadi milik bank”. Barulah kemudian barang itu diserahkan kepada nasabah. Jadi jelas bahwa tidak diperkenankan melakukan akad jual beli jika memang tidak ada barangnya.

Salah satu resiko yang akan ditanggung oleh BMT terkait pembiayaan *murabahah* adalah resiko yang timbul dari barang yang dijual kepada nasabah. Ketika membeli barang yang diminta oleh nasabahnya, maka secara teoritis BMT menanggung resiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Padahal dalam Islam, konsumen berhak menolak barang jual beli yang memang cacat atau tidak sesuai dengan yang diminta.¹⁴⁷ Oleh karena itu, BMT bisa saja menetapkan biaya asuransi dalam klausul akad yang dibuat dengan nasabah.

Dalam peristiwa di BMT RAMA, seolah-olah BMT tidak ingin direpotkan dengan proses nasabah mendapatkan barang yang dia butuhkan. Hal ini sesuai pendapat Bp. Ad bahwa BMT mempercayakan sepenuhnya penggunaan dana yang dicairkan oleh BMT tanpa ada proses pengawalan atau pengawasan terhadap

¹⁴⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank.*, hal. 104.

¹⁴⁷ Konsep ini dikenal dengan istilah *khiyar*, yaitu hak yang dimiliki orang yang melakukan kontrak untuk memilih yang terbaik diantara dua hal, melanjutkan akad atau membatalkan akad. Hikmah disyariatkannya *khiyar* adalah membuktikan dan mempertegas adanya kerelaan dari pihak yang terikat dalam perjanjian dalam rangka menghindari perselisihan.

dana tersebut. Hal ini menjadi catatan tambahan bagi BMT RAMA karena jika kondisinya memang begitu adanya, hal ini tidak jauh beda dengan kredit-kredit di bank konvensional. Di bank konvensional hanya tahu penyerahan dana saja tanpa adanya pengecekan atas penggunaan dana yang diterima nasabah. Dalam lembaga keuangan konvensional disebut sebagai kredit investasi. Sikap jujur yang seharusnya menjadi bagian dari edukasi oleh BMT kepada nasabah harus diperketat melalui pendampingan, karena sangat memungkinkan dana tersebut digunakan untuk hal-hal yang tidak sesuai syari'ah.

Praktek tersebut jelas secara aturan telah melanggar SOP KJKS, fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 butir 9 tentang penguasaan barang yang secara prinsip harus menjadi milik bank dan semua hal yang mengatur tentang *murabahah*. Jelas disebutkan disana bahwa persyaratan pembiayaan *murabahah* yang berkenaan dengan obyek yang diperjualbeikan adalah bahwa barang merupakan hak milik penuh yang berakad.¹⁴⁸ Alasan agar lebih sederhana prosesnya atau agar kedua pihak yaitu pihak BMT dan pihak nasabah tidak repot serta agar barang sesuai spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah, tidak bisa dijadikan alasan untuk merubah alur yang memang seharusnya ada. Jika BMT masih melakukan seperti sekarang ini, maka hal itu tergolong jual beli *gharar* karena dalam jual-beli tersebut barang tidak bisa diserahkan kepada nasabah, bahkan termasuk jual beli *fasid*. Hal ini masih sama persis dengan pemberian kredit di lembaga keuangan konvensional.

¹⁴⁸ http://www.smecda.com/Files/Dep_Pembiayaan/8_SOP_KJKS.pdf hal. 86, diakses pada 5 Oktober 2011

Selanjutnya mengenai salah satu ketentuan dalam *murabahah* bahwa harga pokok harus disampaikan kepada nasabah, mayoritas responden sebesar 66,67% dalam wawancara peneliti menyatakan bahwa harga pokok disampaikan. Akan tetapi begitu dipancing dengan pertanyaan lebih dalam lagi, maksud pernyataan bahwa harga pokok disampaikan adalah bahwa para nasabah mengetahui harga pokok itu langsung dari dealer atau toko tempat mereka membeli kebutuhan tersebut bukan karena usaha dari BMT.

Secara skematis proses *murabahah* dengan akad wakalah di BMT RAMA bisa digambarkan sebagai berikut:¹⁴⁹



Gambar 5.1 Prosedur Pembiayaan *Murabahah* di BMT RAMA Salatiga

BMT RAMA harus lebih berani untuk mengambil risiko pembiayaan karena di dalam Fiqh Muamalat keuntungan boleh diperoleh dengan adanya *risk sharing* dan juga investasi yang bersifat bagi hasil dan partnership sehingga jelaslah besarnya potensi dan peranan BMT terhadap pengembangan ekonomi terutama pada sektor riil.

¹⁴⁹ Disaring dari berbagai sumber informasi dan observasi berbagai dokumen serta hasil wawancara kepada para responden selama proses penelitian berlangsung.

B. Prosedur Penentuan Harga

Dalam hal penentuan harga, tentunya ada beberapa komponen yang menjadi pertimbangan BMT untuk menetapkannya. Di BMT RAMA sendiri menjadikan resiko pembiayaan, *cost of fund*, biaya operasional, target laba tahun ini, target pembiayaan tahun ini, dan posisi persaingan sebagai faktor-faktor penentu harga yang akan dilempar ke nasabah. Hal itu diwujudkan dalam margin keuntungan yang dibandrol antara 1,5% - 2%. Kondisi perekonomian dari waktu ke waktu menjadikan BMT RAMA rutin mengevaluasi pijakan margin diatas, hal ini agar supaya mereka tetap berkembang tanpa meninggalkan sifat sosial seperti yang dijelaskan oleh Bp. FN. Beberapa responden menjawab bahwa tingkat margin hanya disosialisasikan oleh BMT tanpa membuka ruang tawar menawar, sedangkan sebagian lagi menjawab bahwa BMT memberikan ruang tawaran atas margin yang mereka ajukan.

Dalam wawancara yang dilakukan dengan manajer, dipastikan bahwa BMT melakukan ruang dialog untuk menetapkan margin keuntungan bersama dengan pihak nasabah, BMT mengukur kemampuan nasabah. Lebih lanjut dijelaskan bahwa memang BMT memiliki standar minimal atas margin tersebut, artinya bagi nasabah yang menawar margin dibawah 1,5% maka pengajuan pembiayaannya akan ditolak BMT. Kondisi ini bisa saja terjadi karena dari pengamatan oleh peneliti, orientasi dari BMT masih dominan *profit oriented*. Artinya mereka harus memprioritaskan untuk mendapatkan laba atas segala transaksi-transaksi mereka. Terbukti dari berbagai nasabah yang mengajukan pembiayaan, BMT

mengarahkan untuk menggunakan akad *murabahah*, karena pertimbangan resiko yang paling kecil diantara akad-akad yang lain, seperti akad *qardhul hasan* yang begitu minim di BMT RAMA ini.¹⁵⁰ Selain itu, BMT tidak perlu ikut campur dalam manajemen usaha nasabah.

Menarik untuk diperdalam tentang penggunaan *cost of fund* sebagai salah satu komposisi dari penetapan margin di BMT RAMA. *Cost of fund* (COF) adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank atas dana nasabah yang ditempatkan, yaitu berupa persentase bunga yang diberikan kepada nasabah setiap bulannya, untuk setiap rekening yang dimiliki oleh nasabah. COF inilah yang kemudian menjadi salah satu elemen saat bank menentukan kebijakan besaran suku atas pembiayaan yang dikeluarkan bank. Untuk itu BMT harus selalu dalam kondisi untung agar mampu memenuhi *cost of fund* tersebut. Penentuan *cost of fund* sendiri ditentukan salah satunya adalah dari besaran SBI (Sertifikat Bank Indonesia) yang dikeluarkan oleh BI. Karena BI pun juga berkepentingan untuk mengatur likuiditas yang beredar ditengah masyarakat, karena dengan instrumen inilah BI bisa mengendalikan tingkat inflasi.¹⁵¹ Metode ini disebut dengan istilah *going rate pricing*.¹⁵²

Sama halnya dengan apa yang ditulis Muhammad Abduh, di BMT RAMA pun juga terjadi. Sebagai dampak langsung atas digunakannya flukuasi tingkat suku bunga yang berlaku dipasar dan kepastian bagi hasil kepada pemilik modal

¹⁵⁰ Informasi ini didapat dari dokumen alokasi peyaluran dana BMT RAMA hingga Desember 2011.

¹⁵¹ Muhammad Abduh, "Memperluas Pasar dan Meningkatkan Pendapatan Bank Syari'ah", dikutip dari [images staticians81.multiply.com](http://images.staticians81.multiply.com) diakses 1 Desember 2011

¹⁵² *Going rate pricing* adalah metode penentuan harga dengan menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan. Lihat Muhammad, *Materi Perkuliahan*.

penyertaan dan nasabah penyimpan, maka akan ada beban marjinal minimal yang tidak dapat ditawarkan lagi oleh calon nasabah kepada pihak bank, dalam hal ini BMT. Konsep seperti ini dikenal sebagai *cost of fund* pada perbankan konvensional, dimana operasional bank lebih dominan bertumpu pada selisih keuntungan.

Oleh karena itu, semakin terlihat jelas bahwa dari sisi praktek penentuan harga jual barang pada akad *murabahah* masih timpang dengan aturan Islam. Besar ataupun kecil, para nasabah pembiayaan-khususnya *murabahah* menerima beban bagi hasil atas keuntungan nasabah penyimpan dan pemilik saham yang seharusnya ditanggung oleh bank baik ketika untung ataupun rugi.

Salah satu yang menjadi dasar kesalahan sehingga menerapkan konsep *cost of fund* adalah pemahaman yang keliru bahwa sebuah BMT harus selalu mendapatkan keuntungan. Selain akan memberatkan nasabah pembiayaan, menjanjikan bahwa suatu usaha akan selalu untung juga dilarang dalam Islam. Sebab adakalanya suatu usaha itu mendapatkan keuntungan, namun adakalanya juga menderita kerugian. Yang paling utama adalah berpegang pada prinsip tidak melakukan judi, penipuan, zalim serta terbebas dari riba.

Dijadikannya tingkat suku bunga sebagai acuan penetapan margin bisa jadi merupakan implikasi dan keinginan BMT untuk bisa berkompetisi dengan lembaga keuangan konvensional disamping memang merupakan implikasi dari keinginan BMT untuk mendapatkan customer yang bersifat *floating customer*. Kondisi tersebut sebenarnya bukanlah tidak baik, tapi yang harus menjadi perhatian adalah kenyamanan pihak-pihak yang terlibat aktivitas perbankan dalam

hal ini nasabah. Dalam masalah perolehan keuntungan dalam dunia bisnis, Ibnu Khaldun telah mengatakan bahwa keuntungan kecil tapi selalu berkesinambungan lebih baik daripada untung besar tapi sesaat. Sejalan dengannya, M. Quraish Shihab mengatakan bahwa interaksi yang memberi untung sedikit tapi berkali-kali lebih baik daripada untung yang banyak tapi hanya sekali atau dua tiga kali.

Dalam wawancara yang dilakukan peneliti, manajer menyebutkan bahwa BMT harus bersaing dengan lembaga keuangan lain, termasuk bank konvensional, maka BMT pun menjadi wajar ketika memasukkan unsur bunga dalam komponen harga jual *murabahah*.¹⁵³ Padahal sebagai sebuah pedoman, fatwa MUI No. 1 tahun 2004 telah mengharamkan bunga, karena hal itu termasuk riba. Pengharaman ini didasarkan pada adanya penetapan hasil yang dilakukan pihak bank diawal transaksi. Hal ini mengingkari prinsip bahwa hasil usaha muncul bersama resiko.

Bukti lain yang semakin menguatkan tentang penggunaan bunga dalam perhitungan harga jual *murabahah* adalah ketika nasabah hanya bisa menawar margin minimal 1,5%, jika nasabah tidak sanggup, maka AO BMT tidak akan melanjutkan proses pembiayaan.¹⁵⁴ Itu artinya, BMT memang memiliki standar keuntungan yang harus didapat, sedangkan faktor 'membantu' masih menjadi hal yang jarang dilakukan BMT. Dalam hal ini, maka termasuk dari riba *nasi'ah* karena ada kelebihan atas piutang yang diberikan, karena secara praktek *murabahah*, BMT RAMA pada prinsipnya mempraktekkan utang-piutang, bukan jual-beli dalam akad *murabahah* ini.

¹⁵³ Hasil wawancara dengan manajer BMT RAMA pada tanggal 1 Desember 2011.

¹⁵⁴ *Ibid.*

Dampak langsung yang muncul ketika memahami bahwa margin keuntungan harus diambil dalam persentase adalah bagaimana menentukan proses perhitungan harga jual dan angsurannya sehingga dapat mengakomodasi aspek syari'ah sekaligus didalamnya. Akhirnya BMT memilih metode *flat rate* karena dianggap persentase marjin selalu tetap. Hal ini diperjelas dari hasil para responden yang menjawab 100% bahwa nilai angsuran mereka tetap untuk tiap bulannya.

Dimasukkannya unsur simpanan wajib dan simpanan pokok ke dalam nilai angsuran nasabah pembiayaan *murabahah* masih bisa ditolerir karena memang dasar hukum BMT RAMA adalah Koperasi. Namun, ketidaktransparanan dalam menetapkan biaya administrasi sebesar 3% dari total pembiayaan membuat banyak pertanyaan bagi penulis. Harusnya komponen biaya bisa dijelaskan lebih gamblang karena memang itu secara rasional bisa dibebankan kepada nasabah. Sedangkan hemat penulis, seharusnya tidak ada perbedaan biaya administrasi baik untuk pembiayaan Rp. 300.000,- maupun Rp. 100.000.000,-. Mereka bisa saja sama-sama menggunakan 1 materai, 1 kali survei, biaya notaris, dan lain-lain. Dalam hemat penulis, hal ini termasuk *mark up* yang akan menjadi dana *syubhat* bagi arus keuangan BMT RAMA.

Satu hal yang cukup menarik dalam kaitannya dengan penetapan harga jual adalah munculnya kesan eksploitatif dari LKS karena harga yang dilempar ke nasabah terlalu tinggi. Hal ini disebabkan karena tidak adanya aturan yang mengatur tentang berapa margin yang bisa dan boleh diambil oleh LKS. Tak ada satu instansi pun yang membuat peraturan ini. Hal ini yang membedakan dengan

lembaga keuangan konvensional, dimana mereka memiliki BI yang mengatur tingkat suku bunga di pasaran.

C. Pengembangan dan Pengawasan BMT

Secara spesifik, tidak ada usaha dari pihak BMT untuk secara total melepaskan kegiatan operasionalnya dari bunga bank. Wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada general manager dan manager operasional sama-sama mempertegas bahwa menjadikan unsur bunga sebagai *benchmark* dalam penetapan harga jual adalah sebuah keniscayaan.

Persaingan dengan lembaga keuangan lain yang juga menawarkan berbagai keuntungan membuat BMT RAMA harus memutar otak untuk bisa survive. Bank-bank 'plecit' yang sangat dekat dengan nasabah mereka membuat BMT RAMA harus memiliki strategi untuk bersaing, diantaranya adalah persentase yang jauh lebih kecil dari mereka, tempat yang bersih dan nyaman, serta pelayanan yang professional. Karena mereka menyadari walau bank-bank 'plecit' tersebut menetapkan bunga sebesar 3%,¹⁵⁵ namun mereka cenderung memiliki kemudahan dalam prosedur penurunan dana pinjaman. Namun ketika melihat lebih luar dan membandingkan dengan lembaga keuangan yang lain, hal ini perlu ditinjau ulang karena persentase itu pun juga dimiliki oleh lembaga keuangan lain seperti BPR, BPRS, maupun bank-bank yang lebih besar. Dalam penelusuran yang dilakukan oleh peneliti, didapatkan bahwa bank-bank konvensional memiliki tingkat bunga yang lebih kecil, walau memang catatannya

¹⁵⁵ Hal ini diketahui peneliti dari investigasi ke lembaga terkait yang lokasinya tepat di depan BMT RAMA Salatiga.

adalah mereka menerapkan persyaratan yang ketat untuk nasabah yang akan mengajukan kredit, sehingga ini menjadi keuntungan bagi BMT.

Tabel 5.1 Daftar Tingkat Bunga Kredit Bank Tahun 2011

No	Bank	Rata-rata SBDK (%)	Kredit Korporasi (KK) (%)	Kredit Ritel (KR) (%)	KPR (%)	Non KPR (%)
1	BCA	8,91	9,0	10,50	7,50	8,64
2	BII	10,76	10,59	11,43	10,67	10,37
3	BTN	10,92	10,56	10,68	11,08	11,38
4	Permata	11,06	10,75	11	12	10,50
5	Panin	11,32	11,25	11,25	11,75	11,75
6	CIMB Niaga	11,35	11,10	11,50	11,30	11,50
7	Mandiri	11,68	10,50	12,50	11,25	12,50
8	BRI	11,76	10,22	12,86	11,07	12,92
9	Danamon	12,1	11	12	12,25	12,49
10	BNI	12,17	10,75	12	11,80	13,15

Sumber: <http://finance.detik.com/read/2011/12/09/105031/1786825/5/>, diakses pada 12 Desember 2011

Dalam menjalankan usahanya, BMT RAMA diawasi oleh DPS dan Pengawas Manajemen. Namun sejauh apa yang digali oleh peneliti, peran mereka masih sangat terbatas. Keterlibatan dalam pengawasan yang hanya dua kali dalam setahun, masih sangat jauh dari kebutuhan yang seharusnya. Bahkan dari wawancara yang dilakukan oleh peneliti, tidak ada tindakan yang secara tegas tergambar dari aktivitas pengawas jika ada pelanggaran yang dilakukan, baik secara manajerial maupun atas prinsip-prinsip syari'ahnya.¹⁵⁶

Pola komunikasi yang dibangun antara BMT dan DPS yang begitu terbatas, sangat memungkinkan bahwa secara pelaksanaan sangat rawan akan

¹⁵⁶ Hal ini diketahui peneliti dari wawancara yang dilakukan pada 1 Desember 2011.

adanya penyimpangan. Sedangkan pengawas manajemen dan DPS pun hanya bertanggungjawab pada anggota melalui RAT.¹⁵⁷

Dalam hal pengawasan eksternal, BMT RAMA juga di audit oleh auditor eksternal dan dari Dinas Koperasi. Auditor eksternal lebih banyak mengkaji tentang bagian keuangan, sedangkan Dinas Koperasi mengkaji tentang manajemen dan perangkat yang dibuat BMT, seperti visi misi, SOP, prosedur, likuiditas, aturan-aturan pembiayaan, dan sebagainya. Dari keduanya tidak ada yang mensupervisi tentang pelaksanaan kegiatan BMT dari sisi kesyari'ahan.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

¹⁵⁷ *Ibid.*

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sebagai penutup dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan tentang pelaksanaan pembiayaan *murabahah* beserta penetapan harga jual di BMT RAMA Salatiga adalah sebagai berikut;

1. BMT RAMA menggunakan akad *murabahah* dengan *wakalah* sebagai akad untuk pembiayaan-pembiayaan yang diajukan nasabah. Dalam pelaksanaannya, akad *murabahah* yang dipraktekkan BMT RAMA tidak sesuai dengan prosedur dalam SOP KJKS dan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 karena akad jual beli dilakukan sebelum barang secara prinsip dalam penguasaan BMT atau tidak dimiliki oleh BMT.
2. Dalam hal penetapan harga jual produk *murabahah*, BMT RAMA menggunakan faktor-faktor berikut sebagai pertimbangannya; resiko pembiayaan, *cost of fund*, biaya operasional, target laba tahun ini, target pembiayaan tahun ini, dan posisi persaingan. Dalam unsur *cost of fund* dapat dijelaskan bahwa BMT RAMA memang menggunakan faktor bunga sebagai komposisi harga jual produk *murabahah* mereka. Dan hal ini bertentangan dengan fatwa MUI No. 1 tahun 2004 tentang pengharaman bunga juga fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 butir satu. Ditambah dengan biaya administrasi sebesar 3% yang dibebankan pada nasabah

yang dalam hemat penulis, hal ini termasuk *mark up* yang tidak rasional yang akan menjadi dana *syubhat* bagi arus keuangan BMT RAMA.

3. Dalam usaha menghindari bunga bank sebagai hal yang jelas ribawi, BMT RAMA belum memiliki sikap tegas dan jelas. Dari pengawasan DPS pun tidak cukup optimal dengan hanya dilibatkan dua kali dalam setahun dan hanya bersifat koordinasi. Selain itu, tidak ada pengawasan dari pihak manapun tentang aktivitas syari'ah di BMT.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan diatas, maka saran yang diajukan adalah agar DPS memiliki peran penting dan signifikan dalam setiap operasional BMT, khususnya berkenaan dengan prinsip syari'ah yang dijalankan di BMT, tidak hanya pada pelaksanaan akad, tetapi juga akuntansi syariahnya. Sehingga jika DPSnya memahami peran dan fungsinya, maka pengawasan ke BMT akan berjalan, dan aktivitas BMT pun akan sesuai syari'ah.



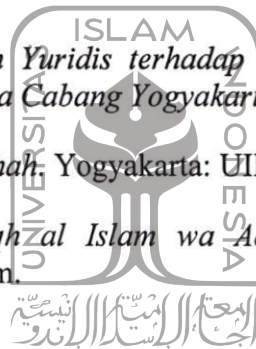
UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

DAFTAR PUSTAKA

- Akhbarudin. 2007. *Implementasi Murabahah pada BMT Amanah di Kecamatan Galur Kabupaten Kulonprogo*. Yogyakarta: MSI UII.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. *Bank Syari'ah bagi Bankir & Praktisi Keuangan*. Jakarta: Bank Indonesia kerjasama Tazkia Institute.
- Asymawi, Muhammad Sa'id. 2009. *Riba wal Faidah* alih bahasa Khilmi Dzulfornain, *Tugas Resume Fiqh Muamalah*, Yogyakarta.
- Buchori, Ahmad, dkk. 2004. *Standarisasi Akad Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Departemen Agama RI. 2006. *Al-Quran dan Terjemahnya*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro.
- Firmansyah. 2007. *Evaluasi Penerapan Metode Penetapan Harga Jual Beli Murabahah (Studi Kasus pada BMT Berkah Madani)*. Jakarta: STEI SEBI.
- Harun, Ubay. 2006. *Murabahah dalam Perspektif Fiqh dan Sistem Perbankan Islam*, Yogyakarta: *Hukum Islam*.
- <http://puskopsyahjogja.blogspot.com/>, diakses pada 3 Oktober 2011.
- http://www.smecca.com/Files/Dep_Pembiayaan/8_SOP_KJKS.pdf hal. 86, diakses pada 5 Oktober 2011
- <http://www.pemkot-salatiga.go.id/Data/Info/Bappeda/ProfilDaerahSalatiga2010.pdf>, diakses pada 11 September 2011.
- <http://www.ruf.rice.edu/~elgamal>, diakses pada 1 September 2011.
- <http://mediamuslim.blogdetik.com/pabochech/3/hukum-bunga-bank-tidak-haram/>, diakses pada tanggal 3 Oktober 2011.
- [images staticians81.multiply.com](http://images.staticians81.multiply.com), diakses pada 1 September 2011.
- Islahi, A.A. 1997. *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Surabaya: PT Bina Ilmu.
- Karim, Adhiwarman A. 2006. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Cet.3. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- Kusmiyati, Asmi Nur Siwi. 2007. *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)*. Yogyakarta: La Riba.
- Lewis, Mervyn K dan Latifa M Algaoud. 2005. *Islamic Banking*, alih bahasa Burhan Wirasubrata, Cet. II. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta.
- Madjid, Baihaqi Abd. (Ed). 2000. *Paradigma Baru Ekonomi Kerakyatan Sistem Syari'ah : Perjalanan Gagasan dan Gerakan BMT*. Jakarta: PINBUK.
- Moleong, Lexy J. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif* . Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Dana Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Muslim. 2007. *Prediksi Sengketa Pembiayaan Murabahah*. Yogyakarta: MSI UII.
- PINBUK. *Pedoman Cara Pembentukan BMT*. Jakarta: PT. Bina Usaha Indonesia.
- Praja, Juhaya S. 1998. *Filsafat Hukum Islam*. Bandung: LPPM-UIB.
- Pujiastuti, Umi. 2000. *Pendirian dan Pengelolaan BMT di Lingkungan Pondok Pesantren*. Jakarta: Depag.
- Rahmawaty, Anita. 2007. *Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syari'ah di Indonesia* Yogyakarta: La Riba.
- Ridwan, Muhammad, 2003. *Manajemen Baitul- Maal wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta, UII Press.
- Rivai , Veithzal dan Andi Buchari. 2009. *Islamic Economics*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Saeed, Abdullah. 2003. *Bank Islam dan Bunga, Studi kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*, Terj. Muhammad Ufuqul Mubin, et. al, Cet. 1. Yogyakarta:Pustaka Pelajar.
- Schacht, Joseph. 1986. *The Encyklopaedia of Islam*. Leiden:E. J. Brill.
- Sjahdeini, Sutan Remi. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta:Pustaka Utama Grafiti.
- Soedrajat, Setyo. 2004. *Manajemen Pemasaran Jasa Bank* . Jakarta:PT Ikril Mandiri Abadi.

- Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah Deskripsi dan Ilustrasi*, Cet. 2, Yogyakarta: Ekonisia.
- Sugiyono. 2001. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Swastha, Basu dan Irawan .2008. *Menejemen Pemasaran, Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Tim Counterpart PT Bank Muamalat Indonesia. 1999. *Fiqh Muamalat Perbankan Syari'ah, Kapita Selekt Al Fiqhu Al Islam Wa 'Adillatuhu* oleh Wahbah Zuhaili. Jakarta.
- Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia. 2004. *Bank Syari'ah: Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*. Jakarta: Djambatan.
- Tojibi, Wildan. 2007. *Tinjauan Yuridis terhadap Transaksi Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Yogyakarta*. Yogyakarta: MSI UII.
- Wiroso. 2005. *Jual beli Murobahah*. Yogyakarta: UII Press.
- Zuhaili, Wahbah. 2006. *al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*, oleh Ubay Harun. Yogyakarta: Hukum Islam.



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

LAMPIRAN



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK MANAJER

1. Kapan berdirinya BMT Rama Salatiga?
2. Apa yang melatar belakangi berdirinya BMT Rama Salatiga?
3. Apa visi dan misi BMT Rama Salatiga dan bagaimana struktur organisasi di BMT Rama Salatiga serta siapa saja personilnya?
4. Apa saja produk yang ditawarkan oleh BMT Rama Salatiga?
5. Dalam hal penyaluran dana dalam masyarakat, produk apa saja yang paling mendominasi?
6. Apakah produk murabahah termasuk salah satu yang mendominasi?
7. Sampai dengan saat ini, berapa persentase penyaluran produk murabahah dari keseluruhan penyaluran dana ke masyarakat?
8. Bagaimana BMT Rama Salatiga mendeskripsikan pembiayaan murabahah?
9. Apa saja yang menjadi dasar operasional pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
10. Bagaimana alur pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh BMT Rama Salatiga?
11. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh BMT Rama Salatiga? (persyaratan untuk nasabah, ketentuan dari BMT, dll)
12. Bagaimana bentuk akad murabahah antara BMT Rama Salatiga dengan nasabah?
13. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah tersebut? apakah harga pokok barang disampaikan pada nasabah?
14. Bagaimana pertimbangan BMT Rama Salatiga dalam menetapkan harga jual produk murabahah?
15. Apa sajakah yang menjadi dasar penetapan harga jual produk murabahah di BMT Rama Salatiga?
16. Bagaimana BMT Rama Salatiga mengkomunikasikan harga jual produk murabahah kepada nasabah?
17. Bagaimana usaha BMT Rama Salatiga dalam bersaing dengan lembaga keuangan lain dalam hal pembiayaan berbasis barang modal?
18. Bagaimana usaha BMT Rama Salatiga mematuhi fatwa MUI No.1 Tahun 2004 Tentang Bunga dalam pembiayaan murabahah ini?
19. Siapa sajakah pihak yang melakukan pengawasan atas operasional BMT Rama Salatiga?
20. Bagaimana proses pengawasan yang dilakukan oleh DPS?
21. Apa saja yang menjadi tugas DPS di BMT Rama Salatiga?

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK NASABAH

1. Menurut Anda apakah pembiayaan murabahah itu?
2. Mengapa Anda memilih pembiayaan murabahah?
3. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
4. Apa sajakah persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
5. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah?
6. apakah harga pokok barang disampaikan pada Anda?
7. Apakah Anda tahu komposisi margin BMT terdiri dari apa saja?
8. Bagaimana penentuan margin keuntungan BMT? apakah ada proses tawar menawar dengan Anda atau BMT langsung sosialisasi?
9. Kapan akad dilaksanakan?
10. Siapa sajakah yang terlibat dalam pembuatan kesepakatan akad? adakah keterlibatan pihak ketiga seperti notaris?
11. Apa saja yang disepakati dalam akad?
12. Apa saja yang harus Anda bayarkan kepada BMT? Dan kapan?
13. Apakah Anda tahu dari mana perhitungan angsuran yang Anda bayarkan tiap bulan?
14. Apakah nilai angsuran Anda tetap setiap bulannya?
15. Berdasarkan pengalaman Anda bertransaksi, apakah menurut Anda BMT RAMA sama dengan bank-bank lain yang menggunakan bunga? kenapa?

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK DPS

1. Berapa jumlah DPS di BMT RAMA Salatiga?
2. Apa saja background aktivitas para DPS?
3. Apa saja tugas DPS?
4. Bagaimana proses pengawasan yang dilakukan DPS ke BMT RAMA?
5. Apa saja yang diawasi oleh DPS? Apakah termasuk operasional, manajemen, dan keuangan?
6. Bagaimana pola komunikasi BMT RAMA dengan DPS?(selalu berkantor setiap hari atau hanya melakukan kunjungan sewaktu-waktu atau hanya melalui telpon)
7. Bagaimana penindakan dari DPS jika terjadi kesalahan?
8. Apakah DPS mendapat kompensasi dari kegiatannya di BMT?

Lampiran 2

Kutipan Wawancara

Wawancara dengan ibu An

1. Menurut Anda apakah pembiayaan murabahah itu?
J: pemberian modal yang akadnya jual beli.
2. Mengapa Anda memilih pembiayaan murabahah?
J: lebih mudah prosedurnya dan sesuai syari'ah.
3. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
J: mengisi dan melengkapi formulir pengajuan, nanti kita dihubungi mereka.
4. Apa sajakan persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
J: fotocopy KTP suami, KK, jaminan, slip gaji, sama rekening listrik.
5. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah?
J: saya datang ke BMT langsung gak boleh diwakilkan.
T: setelah itu Bu?
J: ya nanti disana kita dijelaskan macam-macam lalu tandatangan persetujuan, terus dana kita cair.
T: barang sudah di BMT belum bu?
J: kita beli sendiri barangnya di dealer
6. Apakah harga pokok barang disampaikan pada Anda?
J: iya
T: dari piha BMT atau dealernya yang menyampaikan?
J: ya dealernya mba, kita kan belinya di dealer
7. Apakah Anda tahu komposisi margin BMT terdiri dari apa saja?
J: tidak tahu
8. Bagaimana penentuan margin keuntungan BMT?apakah ada proses tawar menawar dengan Anda atau BMT langsung sosialisasi?
J : ada, kita boleh nawar ke mereka.
9. Kapan akad dilaksanakan?

J: saya tanda tangan sebelum saya beli barang

T: jadi bukan BMT yang membelikan barang?

J: bukan.

10. Siapa sajakah yang terlibat dalam pembuatan kesepakatan akad? adakah keterlibatan pihak ketiga seperti notaris?

J: BMT sama kita

11. Apa saja yang disepakati dalam akad?

J: waktu pinjaman, harga, syarat-syarat, sanksi

12. Apa saja yang harus Anda bayarkan kepada BMT? Dan kapan?

J: biaya administrasi, sama bagi hasilnya setiap ngangsur. Setiap kita bias ngangsur, biasanya 1 bulan sekali.

13. Apakah Anda tahu dari mana perhitungan angsuran yang Anda bayarkan tiap bulan?

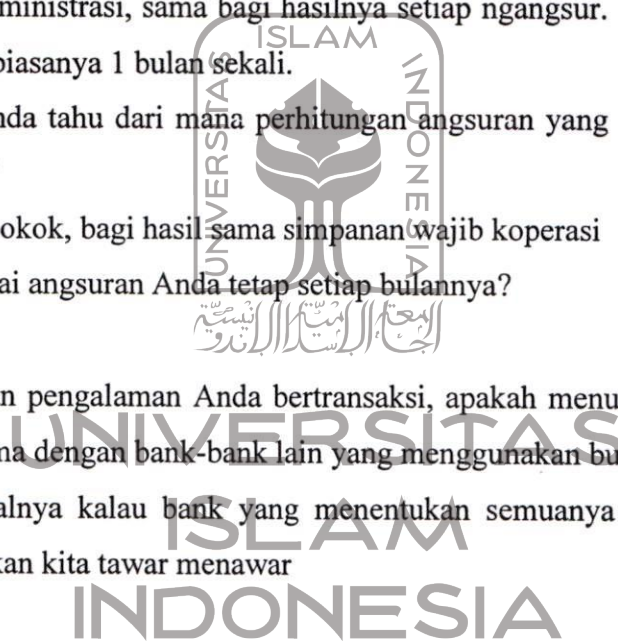
J: itu tadi, pokok, bagi hasil sama simpanan wajib koperasi

14. Apakah nilai angsuran Anda tetap setiap bulannya?

J: iya

15. Berdasarkan pengalaman Anda bertransaksi, apakah menurut Anda BMT RAMA sama dengan bank-bank lain yang menggunakan bunga? kenapa?

J: tidak, soalnya kalau bank yang menentukan semuanya mereka, kalau BMT sini kan kita tawar menawar



Wawancara dengan Ibu Mu

1. Menurut Anda apakah pembiayaan murabahah itu?
J: jual beli mba sama ditambah keuntungan
2. Mengapa Anda memilih pembiayaan murabahah?
J: soalnya simple dan fleksibel
T: fleksibel gimana bu?
J: ya gak repot
3. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
J: saya ngisi formulir sama ngumpulin syarat-syarat
4. Apa sajakan persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
J: fotocopy KTP, KK, jaminan, rekening listrik, survey BMT
5. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah?
J: ya kedua pihak saling sepakat sama persetujuannya
T: itu datang langsung?
J: iya
6. apakah harga pokok barang disampaikan pada Anda?
J: iya tentu, soalnya kita pakai jual beli jadi harus tahu harga dasarnya
7. Apakah Anda tahu komposisi margin BMT terdiri dari apa saja?
J: kurang tahu
8. Bagaimana penentuan margin keuntungan BMT? apakah ada proses tawar menawar dengan Anda atau BMT langsung sosialisasi?
J: mereka menentukan sendiri
9. Kapan akad dilaksanakan?
J: sebelum saya beli barang
T: uangnya dari Anda atau BMT?
J: ya BMT, setelah tanda tangan kan uangnya kita terima
10. Siapa sajakah yang terlibat dalam pembuatan kesepakatan akad? adakah keterlibatan pihak ketiga seperti notaris?

J: saya diajak ke notaris

T:ibu agunannya apa?

J:tanah

11. Apa saja yang disepakati dalam akad?

J:jumlah sama harga barangnya, ketentuan jual beli, lama angsuran, harga pokok

12. Apa saja yang harus Anda bayarkan kepada BMT? Dan kapan?

J:simpanan pokok,simpanan wajib, simpanan sukarela saat realisasi dana, bagi hasil, sama denda

T:ibu pernah kena denda

J:pernah lupa mbayar lebih dari seminggu

13. Apakah Anda tahu dari mana perhitungan angsuran yang Anda bayarkan tiap bulan?

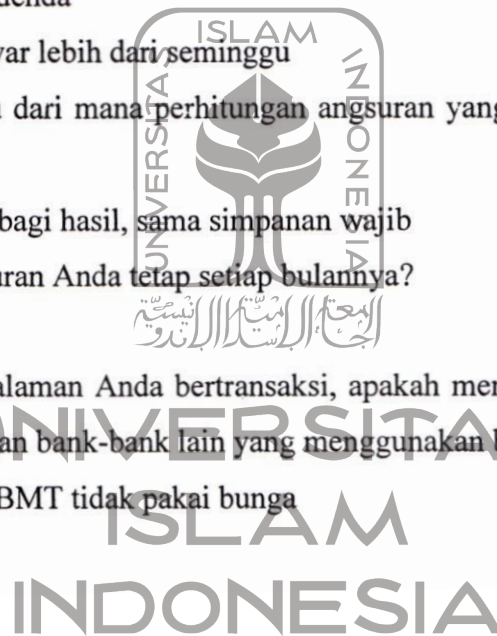
J:angsuran pokok, bagi hasil, sama simpanan wajib

14. Apakah nilai angsuran Anda tetap setiap bulannya?

J:iya

15. Berdasarkan pengalaman Anda bertransaksi, apakah menurut Anda BMT RAMA sama dengan bank-bank lain yang menggunakan bunga?kenapa?

J: tidak, karena di BMT tidak pakai bunga



Wawancara dengan Bp Ad

1. Menurut Anda apakah pembiayaan murabahah itu?

J: beli barang

2. Mengapa Anda memilih pembiayaan murabahah?

J: katanya lebih mudah dibanding lainnya

T: menurut siapa pak?

J: BMT sendiri

3. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?

J: ngisi formulir, terus disurvei, habis itu mereka rapat dulu bias cair tidak dana saya

4. Apa sajian persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?

J: fotocopy KK sama KTP, surat nikah, jaminan, rekening listrik, air sama telpon

5. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah?

J: pokonya mereka percaya dana yang dikasih ke kita untuk beli barang

6. apakah harga pokok barang disampaikan pada Anda?

J: tidak

7. Apakah Anda tahu komposisi margin BMT terdiri dari apa saja?

J: tidak

8. Bagaimana penentuan margin keuntungan BMT? apakah ada proses tawar menawar dengan Anda atau BMT langsung sosialisasi?

J: mereka langsung kasih harga saja

T: bapak tidak menawar?

J: tidak

9. Kapan akad dilaksanakan?

J: sebelum saya beli barang

10. Siapa sajakah yang terlibat dalam pembuatan kesepakatan akad? adakah keterlibatan pihak ketiga seperti notaris?

J:shohibul mal sama mudharib

11. Apa saja yang disepakati dalam akad?

J:mudharib, banyaknya dana kita, harga, tanggal pembayaran, potongan-potongan, jaminan

12. Apa saja yang harus Anda bayarkan kepada BMT? Dan kapan?

J:angsuran bulanan, simpanan wajib, kadang sama denda kalau saya telat

13. Apakah Anda tahu dari mana perhitungan angsuran yang Anda bayarkan tiap bulan?

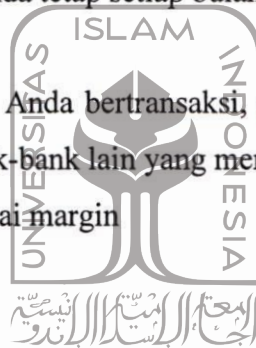
J:tidak

14. Apakah nilai angsuran Anda tetap setiap bulannya?

J:ya

15. Berdasarkan pengalaman Anda bertransaksi, apakah menurut Anda BMT RAMA sama dengan bank-bank lain yang menggunakan bunga?kenapa?

J: tidak soalnya BMT pakai margin



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Wawancara dengan ibu. Li

1. Menurut Anda apakah pembiayaan murabahah itu?
J: akad jual beli ditambah sama keuntungan BMT
2. Mengapa Anda memilih pembiayaan murabahah?
J: karena itu yang paling sesuai syari'ah
3. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
J: mengisi formulir, sama melengkapi persyaratan dari mereka
4. Apa sajakah persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?
J: fotocopy KTP kita sama suami, fotocopy KK, fotocopy jaminan, rekening listrik, sama slip gaji
5. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah?
J: kedua pihak sudah tahu isinya, lalu dating untuk menyepakati
6. apakah harga pokok barang disampaikan pada Anda?
J: iya, soalnya biar ada keterbukaan
7. Apakah Anda tahu komposisi margin BMT terdiri dari apa saja?
J: kurang tahu
8. Bagaimana penentuan margin keuntungan BMT? apakah ada proses tawar menawar dengan Anda atau BMT langsung sosialisasi?
J: BMT kasih harga, mereka menanyakan kita keberatan gak
9. Kapan akad dilaksanakan?
J: sebelum barang dibeli
10. Siapa sajakah yang terlibat dalam pembuatan kesepakatan akad? adakah keterlibatan pihak ketiga seperti notaris?
J: saya, orang BMT, saksi
11. Apa saja yang disepakati dalam akad?
J: barang apa jenisnya, syarat-syarat BMT, besarnya angsuran, waktu, sama sanksi
12. Apa saja yang harus Anda bayarkan kepada BMT? Dan kapan?
J: biaya administrasi, simpanan pokok, simpanan wajib, bagi hasilnya

13. Apakah Anda tahu dari mana perhitungan angsuran yang Anda bayarkan tiap bulan?

J: angsuran pokok, bagi hasil, simpanan wajib

14. Apakah nilai angsuran Anda tetap setiap bulannya?

J: ya

15. Berdasarkan pengalaman Anda bertransaksi, apakah menurut Anda BMT RAMA sama dengan bank-bank lain yang menggunakan bunga? kenapa?

J: ada bedanya, kalau bank lain mereka tentukan sendiri, kalau di BMT bias menawar



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Wawancara dengan Bp. Mh

1. Menurut Anda apakah pembiayaan murabahah itu?

J: jual beli barang

2. Mengapa Anda memilih pembiayaan murabahah?

J: disarankan BMT

3. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?

J: dibacakan akad jual beli lalu disepakati tapi sebelumnya harus melengkapi persyaratan

4. Apa sajian persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?

J: KTP, KK, rekening listrik, slip gaji, jaminan

5. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah?

J: melengkapi persyaratan, lalu BMT silaturahmi ke tempat saya, lalu pembacaan akad, lalu terjadi pembiayaan

6. apakah harga pokok barang disampaikan pada Anda?

J: tidak

7. Apakah Anda tahu komposisi margin BMT terdiri dari apa saja?

J: tidak

8. Bagaimana penentuan margin keuntungan BMT? apakah ada proses tawar menawar dengan Anda atau BMT langsung sosialisasi?

J: dari BMT langsung

9. Kapan akad dilaksanakan?

J: sebelum saya membeli barang

T: bukan BMT yang membelikan barang?

J: bukan

T: berarti saat akad barang belum dimiliki Anda ataupun BMT ya?

J: iya, wong belum dibeli

10. Siapa sajakah yang terlibat dalam pembuatan kesepakatan akad? adakah keterlibatan pihak ketiga seperti notaris?

J:penjual sama pembeli. mungkin ada notaries kalau diinginkan

11. Apa saja yang disepakati dalam akad?

J:simpanan, bagi hasil, angsuran, jangka waktu, eksekusi dana turun

12. Apa saja yang harus Anda bayarkan kepada BMT? Dan kapan?

J:bagi hasil sama pokok

13. Apakah Anda tahu dari mana perhitungan angsuran yang Anda bayarkan tiap bulan?

J: kesepakatannya tadi

14. Apakah nilai angsuran Anda tetap setiap bulannya?

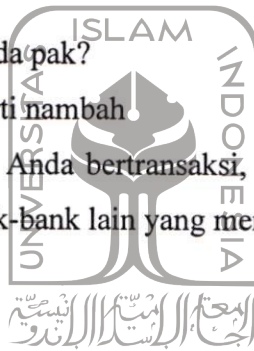
J:tergantung keadaan

T:maksudnya berbeda-beda pak?

J:kalah terlambat ya berarti nambah

15. Berdasarkan pengalaman Anda bertransaksi, apakah menurut Anda BMT RAMA sama dengan bank-bank lain yang menggunakan bunga?kenapa?

J:ya, gak jauh beda



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Wawancara dengan Bp. Zf

1. Menurut Anda apakah pembiayaan murabahah itu?

J: jual beli

2. Mengapa Anda memilih pembiayaan murabahah?

J: yang paling bisa saya pahami

3. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?

J: mengisi form terus kita didatangi BMT, lalu kita dihubungi apa bisa atau tidak

4. Apa sajakah persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Rama Salatiga?

J: KTP, KK, jaminan, gaji, semua fotocopy

5. Bagaimana teknis pelaksanaan akad murabahah?

J: kita ditanya mau beli apa, lalu diproses BMT, kalau dana turun kita beli barang

6. apakah harga pokok barang disampaikan pada Anda?

J: iya, kita tahu, soalnya kita mewakili BMT beli barang

T: jadi siapa yang menyampaikan harga pokoknya Pak?

J: ya tokonya

7. Apakah Anda tahu komposisi margin BMT terdiri dari apa saja?

J: kurang tahu

8. Bagaimana penentuan margin keuntungan BMT? apakah ada proses tawar menawar dengan Anda atau BMT langsung sosialisasi?

J: tidak ditentukan BMT jadi tidak ada tawar menawar

9. Kapan akad dilaksanakan?

J: setelah barang ditentukan oleh nasabah

T: barangnya sendiri sudah dimiliki BMT pak?

J: ya tidak, kita beli sendiri

10. Siapa sajakah yang terlibat dalam pembuatan kesepakatan akad? adakah keterlibatan pihak ketiga seperti notaris?

J: notaries

11. Apa saja yang disepakati dalam akad?

J: jangka waktu, jaminan, sanksi, harga pokok

12. Apa saja yang harus Anda bayarkan kepada BMT? Dan kapan?

J: biaya administrasi, simpanan-simpanan, angsuran bulanan, sama denda kalau terlambat

13. Apakah Anda tahu dari mana perhitungan angsuran yang Anda bayarkan tiap bulan?

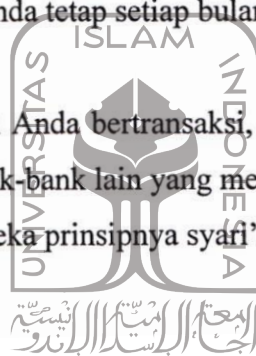
J: angsuran pokok, simpanan wajib sama bagi hasil

14. Apakah nilai angsuran Anda tetap setiap bulannya?

J: ya

15. Berdasarkan pengalaman Anda bertransaksi, apakah menurut Anda BMT RAMA sama dengan bank-bank lain yang menggunakan bunga? kenapa?

J: tidak sama, karena mereka prinsipnya syari'ah



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

Lampiran 3

Reduksi Data

Hasil wawancara dengan Ibu Li

No	Hasil Wawancara
1	Akad jual beli ditambah sama keuntungan BMT
2	Karena itu yang paling sesuai syari'ah
3	Mengisi formulir, sama melengkapi persyaratan dari mereka
4	Fotocopy KTP kita sama suami, fotocopy KK, fotocopi jaminan, rekening listrik, sama slip gaji
5	Kedua pihak sudah tahu isinya, lalu dating untuk menyepakati
6	Iya, soalnya biar ada keterbukaan
7	Kurang tahu
8	BMT kasih harga, mereka menanyakan kita keberatan gak
9	Sebelum barang dibeli
10	Saya, orang BMT, saksi
11	Barang apa jenisnya, syarat-syarat BMT, besarnya angsuran, waktu, sama sanksi
12	Biaya administrasi, simpanan pokok, simpanan wajib, bagi hasilnya
13	Angsuran pokok, bagi hasil, simpanan wajib
14	Ya
15	Ada bedanya, kalau bank lain mereka tentukan sendiri, kalau di BMT bias menawar

Hasil wawancara dengan Ibu An

No	Hasil Wawancara
1	Pemberian modal yang akadnya jual beli
2	Lebih mudah prosedurnya dan sesuai syari'ah
3	Mengisi dan melengkapi formulir pengajuan, nanti kita dihubungi mereka
4	Fotocopy KTP suami, KK, jaminan, slip gaji, sama rekening listrik
5	Dating langsung-penjelasan BMT-persetujuan-dana cair
6	Ya
7	Tidak tahu
8	Ada
9	Sebelum beli barang
10	BMT sama kita
11	Waktu pinjaman, harga, syarat-syarat, sanksi
12	Biaya administrasi, sama bagi hasilnya setiap ngangsur. Setiap kita bias ngangsur, biasanya 1 bulan sekali
13	Pokok, bagi hasil sama simpanan wajib koperasi
14	Iya
15	Tidak

Hasil wawancara dengan Ibu Mu

No	Hasil Wawancara
1	Jual beli mba sama ditambah keuntungan
2	Simple dan fleksibel
3	Ngisi formulir sama ngumpulin syarat-syarat
4	Fotocopy KTP, KK, jaminan, rekening listrik, survey BMT
5	Kedua pihak saling sepakat sama persetujuannya
6	Iya
7	Kurang tahu
8	Mereka menentukan sendiri
9	Sebelum saya beli barang
10	Saya diajak ke notaris
11	Jumlah sama harga barangnya, ketentuan jual beli, lama angsuran, harga pokok
12	Simpanan pokok, simpanan wajib, simpanan sukarela saat realisasi dana, bagi hasil, sama denda
13	Angsuran pokok, bagi hasil, sama simpanan wajib
14	Iya
15	Tidak

Hasil wawancara dengan Bp Ad

No	Hasil Wawancara
1	Beli barang
2	Lebih mudah dibanding lainnya
3	Ngisi formulir, terus disurvey, habis itu mereka rapat dulu bisa cair tidak dana saya
4	Fotocopy KK sama KTP, surat nikah, jaminan, rekening listrik, air sama telpon
5	Pokonya mereka percaya dana yang dikasih ke kita untuk beli barang
6	Tidak
7	Tidak
8	Mereka langsung kasih harga saja
9	Sebelum saya beli barang
10	Shohibul mal sama mudharib
11	Mudharib, banyaknya dana kita, harga, tanggal pembayaran, potongan-potongan, jaminan
12	Angsuran bulanan, simpanan wajib, kadang sama denda kalau saya telat
13	Tidak
14	Ya
15	Tidak

Hasil wawancara dengan Bp Mh

No	Hasil Wawancara
1	Jual beli barang
2	Disarankan BMT
3	Dibacakan akad jual beli lalu disepakati tapi sebelumnya harus melengkapi persyaratan
4	KTP, KK, rekening listrik, slip gaji, jaminan
5	Melengkapi persyaratan, lalu BMT silaturahmi ke tempat saya, lalu pembacaan akad, lalu terjadi pembiayaan
6	Tidak
7	Tidak
8	Dari BMT langsung
9	Sebelum saya membeli barang
10	Penjual sama pembeli. Mungkin ada notaries kalau diinginkan
11	Simpanan, bagi hasil, angsuran, jangka waktu, eksekusi dana turun
12	Bagi hasil sama pokok
13	Kesepakatannya tadi
14	Tergantung keadaan
15	Ya

Hasil wawancara dengan Bp Zf

No	Hasil Wawancara
1	Jual beli
2	Yang paling bisa saya pahami
3	Mengisi form terus kita didatangi BMT, lalu kita dihubungi apa bisa atau tidak
4	KTP, KK, jaminan, gaji, semua fotocopy
5	Kita ditanya mau beli apa, lalu diproses BMT, kalau dana turun kita beli barang
6	Iya, kita tahu, soalnya kita mewakili BMT beli barang
7	Kurang tahu
8	Tidak ditentukan BMT jadi tidak ada tawar menawar
9	Setelah barang ditentukan oleh nasabah
10	Notaries
11	Jangka waktu, jaminan, sanksi, harga pokok
12	Biaya administrasi, simpanan-simpanan, angsuran bulanan, sama denda kalau terlambat
13	Angsuran pokok, simpanan wajib sama bagi hasil
14	Ya
15	Tidak sama

Lampiran 4

Display Data

a. Pengetahuan responden terhadap pembiayaan murabahah

No	Pemahaman murabahah	Frekuensi	Prosentase
1	Tahu	6	100%
2	Tidak tahu	0	0%

b. Prosedur pengajuan pembiayaan murabahah

No	Prosedur pengajuan pembiayaan	Frekuensi	Prosentase
1	Mengisi formulir-menunggu keputusan	1	16,67%
2	Mengisi formulir-mengumpulkan persyaratan	2	33,33%
3	Mengisi formulir-survey BMT-ditentukan keputusannya	1	16,67%
4	Dibacakan akad jual beli-melengkapi persyaratan-kesepakatan bersama	1	16,67%
5	mengisi form-di survey BMT-hasilnya dihubungi BMT	1	16,67%

c. Persyaratan pengajuan pembiayaan murabahah

No	Persyaratan pembiayaan	Frekuensi	Prosentase
1	Fotocopy KTP, fotocopy Kartu Keluarga, fotocopy agunan, fotocopy slip gaji	1	16,67%
2	KTP, KK, rekening listrik, slip gaji, jaminan	1	16,67%
3	Fotocopy KTP nasabah dan suami, Fotocopy KK, Fotocopy jaminan, rekening listrik, slip gaji	2	33,33%
4	fotocopy KK dan KTP, surat nikah, jaminan, rekening listrik, air sama telpon	1	16,67%
5	fotocopy KTP, KK, jaminan, rekening listrik, survey BMT	1	16,67%

u. Teknis pelaksanaan akad

No	Teknis pelaksanaan akad	Frekuensi	Prosentase
1	Dating langsung	5	83,33
2	Dating-dijelaskan oleh BMT-tandatangan	1	16,67%

e. Penyampaian harga pokok barang

No	Penyampaian harga pokok	Frekuensi	Prosentase
1	Disampaikan	4	66,67%
2	Tidak disampaikan	2	33,33%

f. Komposisi margin BMT

No	Komposisi margin BMT	Frekuensi	Prosentase
1	Tahu	0	0%
2	Tidak tahu	6	100%

g. Penentuan margin keuntungan BMT

No	Penentuan margin	Frekuensi	Prosentase
1	Ditentukan BMT	3	50%
2	Ditawarkan BMT	3	50%

h. Waktu pelaksanaan akad

No	Waktu pelaksanaan akad	Frekuensi	Prosentase
1	Setelah barang dalam penguasaan BMT	0	0%
2	Sebelum barang dalam penguasaan BMT	6	100%

i. Pihak yang terlibat dalam pembuatan akad

No	Pihak yang terlibat dalam akad	Frekuensi	Prosentase
1	Nasabah dan BMT	1	16,67%
2	Nasabah, notaries, BMT	2	33,33%
3	Shohibul maal dna mudharib	1	16,67%
4	Nasabah, BMT, saksi	1	16,67%
5	Penjual, pembeli	1	16,67%

j. Isi akad

No	Isi akad	Frekuensi	Prosentase
1	jangka waktu, jaminan, sanksi, harga pokok	1	16,67%
2	simpanan, bagi hasil, angsuran, jangka waktu, eksekusi dana turun	1	16,67%
	jenis barang, syarat-syarat BMT, besarnya angsuran, waktu, sama sanksi	1	16,67%
	mudharib, banyaknya dana kita, harga, tanggal pembayaran, potongan-potongan, jaminan	1	16,67%
	jumlah sama harga barangnya, ketentuan jual beli, lama angsuran, harga pokok	1	16,67%
	waktu pinjaman, harga, syarat-syarat, sanksi	1	16,67%
	angsuran bulanan, simpanan wajib	1	16,67%

k. Komposisi angsuran

No	Komposisi angsuran	Frekuensi	Prosentase
1	angsuran pokok, simpanan wajib sama bagi hasil	4	66,67%
2	Tidak tahu	2	33,33%

l. Nilai angsuran

No	Nilai angsuran	Frekuensi	Prosentase
1	Tetap	6	100%
2	Tidak tetap	0	0%



دewan Syariah Nasional MUI

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Masjid Istiqlal Kamar 12 Taman Wijaya Kusuma, Jakarta Pusat 10710

Telp.(021) 3450932 Fax. (021) 3440889

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

Tentang
MURABAHAH

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syari'ah Nasional setelah

- Menimbang :
- bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli;
 - bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari'ah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba;
 - bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang Murabahah untuk dijadikan pedoman oleh bank syari'ah.

Mengingat :

- Firman Allah QS. al-Nisa' [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ...

"Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu..."

- Firman Allah QS. al-Baqarah [2]: 275:

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

"...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...."

- Firman Allah QS. al-Ma'idah [5]: 1:

... يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

"Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...."

- Firman Allah QS. al-Baqarah [2]: 280:

وَأَنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ...

“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan...”

5. Hadis Nabi SAW.:

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

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

6. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلنَّيْتِ لَا لِلنَّبْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

7. Hadis Nabi riwayat Tirmidzi:

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلِحَ حَرَامٌ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا (رواه الترمذي عن عمرو بن عوف).

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf).

8. Hadis Nabi riwayat jama'ah:

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ...

“Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman...”

9. Hadis Nabi riwayat Nasa'i, Abu Dawud, Ibu Majah, dan Ahmad:

لِيُالْوَاجِدِ يُحِلُّ عَرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ.

“Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya.”

10. Hadis Nabi riwayat `Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

أَنَّهُ سَأَلَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْعُرْبَانِ فِي الْبَيْعِ فَأَحَلَّهُ
 “Rasulullah SAW. ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.”

11. Ijma' Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara Murabahah (Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, juz 2, hal. 161; lihat pula al-Kasani, *Bada'i as-Sana'i*, juz 5 Hal. 220-222).

12. Kaidah fiqh:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Memperhatikan : Pendapat peserta Rapat Pleno Dewan Syaria'ah Nasional pada hari Sabtu, tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H./1 April 2000.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : FATWA TENTANG MURABAHAH

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua

: Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

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

Ketiga

: Jaminan dalam Murabahah:

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

Keempat

: Utang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

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

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah:

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



Ketua,


Prof. KH. Ali Yafie

Sekretaris,


Drs. H.A. Nazri Adlani

**UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA**

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Arna Asna Annisa
 NIM : 08913108
 Konsentrasi : Ekonomi Islam
 Tempat, Tanggal Lahir: Salatiga, 30 Januari 1986
 Alamat : Ngentak Sari Rt 01 Rw 04 Pulutan Sidorejo Salatiga
 Orang Tua :
 Ayah : H. Masykur Ridwan BA.
 Pekerjaan : -
 Ibu : Hj. Siti Zulaikah
 Pekerjaan : Wiraswasta
 Alamat : Ngentak Sari Rt 01 Rw 04 Pulutan Sidorejo Salatiga
 Suami : Sujatmika Dwi Atmaja
 Anak : Almeera Prudent Atmaja
 Pendidikan :
 1. TK Raudhatul Athfal (1992)
 2. MI Maarif Pulutan (1998)
 3. SMP N 1 Salatiga (2001)
 4. SMA N 1 Salatiga (2004)
 5. Srata Satu (S1) Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (2008)
 6. Srata Dua (S2) Konsentrasi Ekonomi Islam FIAI MSI UII Yogyakarta
 Riwayat Pekerjaan :
 1. Editor Buku Ajar Grasindo
 2. Wakil Manajer Koperasi IKA UNY
 3. Co Owner Kamila Salon Muslimah