

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Murabahah

##### 1. Pengertian *Murabahah*

Produk *murabahah* adalah salah satu model pembiayaan dengan memakai prinsip jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli, atau sebagai dana talangan. Karakteristiknya adalah penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. kemudian dibayarkan secara mengangsur (Abdullah & Chee, 2012). Dan pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama. Jangka waktu pembiayaan tersebut tidak dapat dirubah oleh salah satu pihak. Bila terdapat perubahan waktu, maka perubahan ini harus disetujui oleh lembaga keuangan maupun nasabah terlebih dahulu (Maesaroh, 2018).

##### 2. Dasar Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Dasar hukum pembiayaan *murabahah* didasarkan pada QS. Al-Baqarah ayat 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*Artinya :Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui (Qs. Al-Baqarah: 280).*

Firman Allah Qs. Al-Baqarah: 283

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴾

*Artinya :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 (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan (Qs. Al-Baqarah: 283).*

### **3. Rukun dan syarat Pembiayaan Murabahah**

#### **a. Rukun Murabahah**

- 1) Pihak yang berakad: penjual dan pembeli
- 2) Objek yang diakadkan: Barang yang diperjualbelikan dan harga
- 3) Sighat/ Akad: Serah (Ijab) dan Terima (Qabul)

#### **b. Syarat Murabahah**

- 1). Pihak yang berakad:
  - a). Sebagai keabsahan suatu perjanjian (akad) para pihak harus cakap hukum.
  - b). Sukarela (ridho), tidak dalam keadaan terpaksa/ dipaksa dan tidak di bawah tekanan.

2). 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 pihak yang berakad.
- c). Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
- d). Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.

3). Sighat:

- a). Harus jelas dan disebutkan secara spesifik (siapa) para pihak yang berakad.
- b). Antara ijab qabul (serah terima) harus selaras dan transparan baik dalam spesifikasi barang (penjelasan fisik barang) maupun harga yang disepakati (memberitahu biaya modal kepada pembeli).
- c). Tidak mengundang klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang (Haryoso, 2017).

**4. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan *Murabahah***

a. Bagi Lembaga

Manfaatnya adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b. Bagi Anggota

Manfaat bagi anggota adalah memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan. Anggota dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian (Liana, 2018)

#### **5. Risiko Pembiayaan *Murabahah***

Risiko yang mungkin timbul dari pembiayaan *murabahah*:

- a. Kelalaian yang sengaja tidak membayar angsuran
- b. Terjadinya fluktuasi harga barang komparatif, bank tidak dapat merubah harga setelah barang telah dibeli oleh pihak bank.
- c. Adanya penolakan barang yang telah dibelikan oleh bank, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi (Liana, 2018)

#### **6. Jenis Pembiayaan *Murabahah***

Adapun jenis pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh KSPPS Mitra Muamalah sebagai berikut:

##### **a. Pembiayaan Modal Kerja**

Pembiayaan yang diajukan oleh anggota untuk memenuhi dan meningkatkan produksi, maupun menyediakan jasa. Modal kerja adalah modal yang digunakan oleh perusahaan dalam jangka waktu pendek yang berupa persediaan dagang, pembelian barang baku, untuk menggaji karyawan dalam sebuah perusahaan.

##### **b. Pembiayaan Investasi**

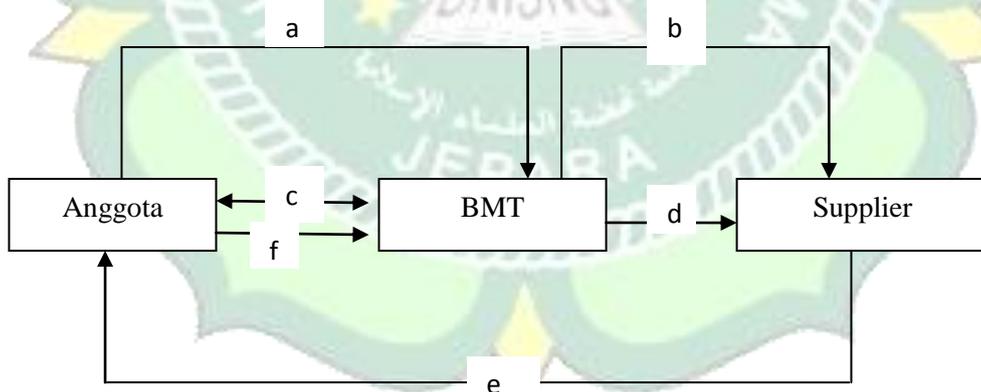
Pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat

hubungannya dengan hal tersebut. Misalnya untuk pembelian mesin produksi, untuk membangun gedung atau pabrik yang baru.

c. Pembiayaan Konsumtif

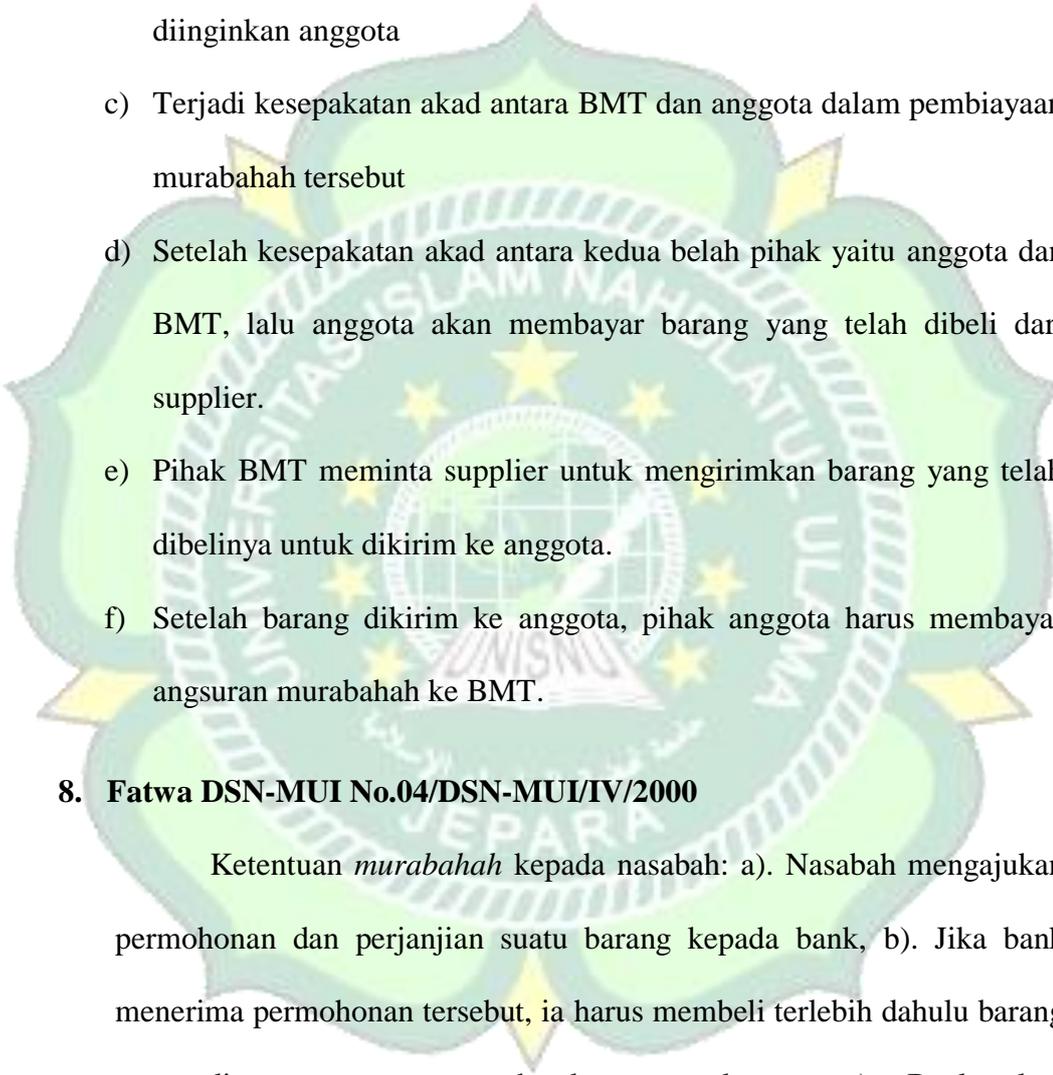
Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan dalam jangka waktu sesaat maupun dalam jangka waktu yang panjang. Pembiayaan konsumtif misalnya seperti untuk pembelian motor, mobil, rumah dan untuk membiayai sekolah. Pembiayaan ini masih sangat mendominasi di Indonesia dikarenakan pembiayaan ini berkaitan dengan kebudayaan orang Indonesia yaitu gemarkonsumsi. Orang-orang lebih senang melakukan pembiayaan ini dikarenakan risikonya tidak terlalu besar. Selain itu jaminannya juga dapat menggunakan BPKB dari barangnya (Liana, 2018).

**7. Skema Pembiayaan Murabahah**



Gambar 2.1 Skema pembiayaan *murabahah*

Keterangan:

- 
- a) Anggota datang ke BMT untuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, setelah itu pihak bank akan menganalisa dan memproses anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut.
  - b) BMT akan membelikan barang yang dibutuhkan atau diinginkan anggota ke *supplier*. Barang yang dibeli sesuai dengan kriteria yang diinginkan anggota
  - c) Terjadi kesepakatan akad antara BMT dan anggota dalam pembiayaan *murabahah* tersebut
  - d) Setelah kesepakatan akad antara kedua belah pihak yaitu anggota dan BMT, lalu anggota akan membayar barang yang telah dibeli dari *supplier*.
  - e) Pihak BMT meminta *supplier* untuk mengirimkan barang yang telah dibelinya untuk dikirim ke anggota.
  - f) Setelah barang dikirim ke anggota, pihak anggota harus membayar angsuran *murabahah* ke BMT.

#### **8. Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000**

Ketentuan *murabahah* kepada nasabah: a). Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian suatu barang kepada bank, b). Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu barang yang dipesannya secara sah dengan pedagang, c). Bank akan menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membeli barang tersebut sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati, d). Dalam hal ini, bank boleh meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. e). Jika nasabah

menolak membeli barang tersebut, biaya *riil* bank harus dibayar dari uang muka tersebut. f). Jika uang muka kurang dari kerugian bank, pihak bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah, g). Dalam hal ini, uang muka menjadi kontrak urun sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1). Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harganya, (2). Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank batas maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya. (Liana, 2018).

Berikut ini adalah Faktor-faktor yang mempengaruhi margin murabahah: a). Target Laba. Laba merupakan keuntungan yang dihasilkan perbankan syariah. Laba dari suatu perbankan syariah dapat dilihat dari laporan laba rugi. Target laba dalam hal ini dapat diproksi dengan menggunakan *return on asset* (ROA). Menurut penelitian (Dewi, 2017) target laba dapat digunakan untuk menentukan harga jual pembiayaan murabahah, b). Biaya *Overhead*. Komponen biaya yang diperhitungkan dalam biaya overhead oleh bank konvensional adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam kegiatan menghimpun dana dari berbagai sumber yang menjadi beban rugi/laba antara lain beban personalia, beban administrasi dan umum serta beban lainnya. Dalam akuntansi perbankan syariah imbalan bagi hasil yang diberikan kepada pemilik dana dengan prinsip murabahah, bukan beban bank syariah karena besar kecilnya sangat tergantung dari pendapatan yang

diterima sehingga dalam perhitungan biaya overhead juga tidak di perkenankan untuk di perhitungkan, c). Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga. Secara umum, prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah dapat diterapkan dalam empat akad utama yaitu *al- musyarakah*, *almudharabah*, *al- muzara'ah* dan *al-musaqah*. Namun prinsip yang paling banyak digunakan adalah *al- musyarakah*, *al-mudharabah*. Bagi hasil ini juga akan diberikan kepada pemilik dana pihak ketiga (DPK) yaitu pemilik dana tabungan maupun pemilik dana deposito sebagai imbal hasil karena mereka meinvestasikan dananya di perbankan syariah, d). Pembiayaan. Pembiayaan adalah kegiatan operasi utama bank syariah dalam menghasilkan pendapatan. Terdapat beberapa produk pembiayaan yang menjadi sumber penghasilan utama bank syariah, diantaranya pembiayaan dengan prinsip jual beli yaitu murabahah dan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yaitu mudharabah dan musyarakat (Rahma, 2016).

## **B. Muqasah**

### **1. Kebijakan Muqasah**

Menurut Hasbullah yang dikutip oleh Majid bahwa kata kebijakan adalah terjemah dari kata "*policy*" dalam bahasa inggris yang berarti mengurus masalah atau kepentingan umum, sehingga penekanannya bertuju kepada tindakan atau produk (Madjid, 2018).

Kebijakan adalah suatu rangkaian konsep dan asas yang menjadi pedoman serta dasar rencana dalam pelaksanaan suatu pekerjaan, kepemimpinan, dan cara bertindak. Istilah ini dapat diterapkan pada

pemerintahan, organisasi dan kelompok sektor swasta, serta individu. Kebijakan berbeda dengan peraturan dan hukum. Jika hukum dapat memaksakan atau melarang suatu perilaku (misalnya suatu hukum yang mengharuskan pembayaran pajak penghasilan), kebijakan hanya menjadi pedoman tindakan yang paling mungkin memperoleh hasil yang diinginkan (KPKRI, 2016).

Menurut Remy Sjahdeini, *Al Muqasah* (perjumpaan utang) adalah terjadinya pengguguran hutang. Hal tersebut terjadi misalnya, apabila seseorang menjual barang beserta tambahan dengan pembeli sejumlah RP 220.000,- tetapi penjual tidak menerima uang sejumlah itu. Dalam istilah KUH Perdata, *al-muqasah* tidak lain adalah perjumpaan atau kompensasi (Sjahdeini, 2014: 288).

Kata *muqasah* dapat diartikan sebagai suatu pengurangan. Dalam praktik perbankan syariah, *muqasah* dapat diartikan sebagai pemberian potongan atau keringanan dikenakan pada margin keuntungan bank atas transaksi jual beli yang dilakukan oleh nasabah dengan pihak bank syariah melalui akad *murabahah* (Liana, 2018).

## 2. Fatwa DSN-MUI

### a. Fatwa No.23/DSN-MUI/III/2002

Fatwa DSN-MUI No.23/DSN-MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan pembiayaan *Murabahah* yaitu: 1). Jika nasabah dalam transaksi *Murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan

syarat tidak diperjanjikan dalam akad, 2). Besarnya potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS (DSN-MUI, Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002, Potongan Pelunasan dalam Murabahah, 2002).

**b. Fatwa DSN-MUI NO.46 DSN-MUI/II/2005**

Fatwa DSN-MUI No.46/DSN-MUI/III/2005 tentang potongan tagihan *murabahah* yaitu : 1). LKS boleh memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran kepada nasabah dalam transaksi (akad) *murabahah* yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran, 2). Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan LKS, 3). Pemberian potongan tidak boleh diperjanjikan di dalam akad (DSN-MUI, NO. 46/DSN/MUI/II/2005 Potongan Tagihan Murabahah, 2005)

Berdasarkan penjelasan Fatwa DSN-MUI di atas diperoleh informasi bahwa besaran potongan yang diberikan atas ketiga kondisi yaitu: pelunasan dipercepat, pembayaran tepat waktu, dan penurunan kemampuan membayar diserahkan sepenuhnya kepada kebijakan perbankan syariah. Artinya, berapapun besaran potongan yang diberikan tergantung kepada perbankan syariah itu sendiri. Bahkan terdapat di dua kemungkinan yaitu dapat diberikan potongan dan tidak diberikannya potongan karena terlihat jelas dari kata “boleh” memberikan potongan sebagaimana keterangan fatwa DSN-MUI di “atas”. Dengan demikian, potongan margin (*muqasah*) tersebut

dihukumi sunnah atau wajib dilakukan. Dengan catatan tidak boleh diperjanjikan di awal akad.

### 3. Sumber Hukum dan Dalil-Dalil Al-Qur'an

Dalil yang digunakan dalam menetapkan *Muqasah* dalam Firman Allah QS. al-Ma'idah ayat 2:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ...

Artinya : "... dan tolong-menolonglah dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa...." (QS. al-Ma'idah: 2)

Hadist Nabi riwayat al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dishahihkan oleh Ibnu Hibban :

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

Artinya : Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu hanya boleh dilakukan dengan kerelaan kedua belah pihak (DSN-MUI, Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002, Potongan Pelunasan dalam Murabahah, 2002).

Hadis Nabi riwayat al-Thabrani dalam al-Kabir dan al-Hakim dalam al-Mustadrak yang menyatakan bahwa hadis ini shahih sanadnya :

روى ابنُ عباسٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ لَمَّا أَمَرَ بِإِخْرَاجِ بَنِي النَّضِيرِ جَاءَهُ نَاسٌ مِنْهُمْ، فَقَالُوا: يَا نَبِيَّ اللهِ، إِنَّكَ أَمَرْتَ بِإِخْرَاجِنَا وَلَنَا عَلَى النَّاسِ دُيُونٌ لَمْ تَحِلَّ، فَقَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ: ضَعُوا وَتَعَجَّلُوا (رواه الطبرني والحاكم في المستدرک وصححه)

Artinya :*Ibnu Abbas meriwayatkan bahwa Nabi Saw. ketika beliau memerintahkan untuk mengusir Bani Nadhir, datanglah beberapa orang dari mereka seraya mengatakan: “Wahai Nabiyallah, sesungguhnya Engkau telah memerintahkan untuk mengusir kami sementara kami mempunyai piutang pada orang-orang yang belum jatuh tempo” Maka Rasulullah saw berkata: “Berilah keringanan dan tagihlah lebih cepat”* (DSN-MUI, Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002, Potongan Pelunasan dalam Murabahah, 2002).

Kaidah fiqh:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

Artinya :*“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya* (DSN-MUI, Nomor: 23/DSN-MUI/III/2002, Potongan Pelunasan dalam Murabahah, 2002).

### C. BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*)

*Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) sebenarnya adalah lembaga swadaya masyarakat yang didirikan dan dikembangkan oleh masyarakat. Terutama sekali pada awal berdiri, biasanya dilakukan dengan menggunakan sumber daya, termasuk dana atau modal dari masyarakat setempat itu sendiri. Landasan hukum Lembaga Keuangan Mikro atau yang biasa disebut LKM.

bedasarkan pasal 27 ayat (2) serta pasal 3 ayat (1) dan ayat (4) UUD 1945. LKM adalah Lembaga yang emberikan jasa keuangan bagi pengusaha mikro dan masyarakat. Jenis LKM ada berbagai macam bentuk. Salah satunya adalah *Maal Wa Tamwil* secara etimologis, istilah “*Baitul Maal*” berarti ‘rumah uang’, sedangkan “*baiut tamwil*” mengandung pengertian “rumah pembiayaan”. Sehingga dikatakan bahwa *Baitul Maal Waat tamwil* (BMT) merupakan suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha non profit,

seperti zakat, infaq dan sedekah. Adapun *baitul tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial (Dewi, 2017).

Dengan keadaan tersebut keberadaan BMT setidaknya mempunyai beberapa peran, yaitu:

1. Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi nonsyariah. Aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam. Hal ini bisa dilakukan dengan pelatihan-pelatihan mengenai cara-cara bertransaksi yang Islami, misalnya, supaya ada bukti dalam transaksi, dilarang curang dalam menimbang barang, jujur terhadap konsumen, dan sebagainya.
2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil. BMT harus bersikap aktif menialankan tungsi sebagai Lembaga Keuangan Syariah misalnya dengan jalan pendampingan, pembinaan penyuluhan, dan pengawasan terhadap usaha-usaha nasabah atau masyarakat umum.
3. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dangan segera (Imaniyati, 2010: 83-85).