

BAB III

TINJAUAN TEORITIS

A. Pengertian Peranan

Peranan berasal dari kata peran. Peran artinya sebagai kumpulan harapan yang terencana dari seseorang yang mempunyai status tertentu dalam masyarakat.¹ Dan pengertian peranan di dalam (Kamus Besar Bahasa Indonesia), “peranan adalah bagian dari tugas utama yang harus dilaksanakan”. Seseorang dikatakan telah berperan apabila dia telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya. Peran dan kedudukan adalah dua hal yang tidak dapat dipisah-pisahkan karena yang satu tergantung pada yang lain dan sebaliknya seseorang dapat dikatakan berperan jika ia telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan status sosialnya dalam masyarakat.²

Adapun Peranan yang dimaksud disini adalah upaya-upaya yang dilakukan pengurus BMT UGT Sidogiri dalam meningkatkan usaha pedagang kaki lima pasar kodim Pekanbaru. Sebagai salah satu lembaga keuangan, pengurus BMT bukan hanya sekedar melaksanakan kegiatan menawarkan produk-produknya untuk menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, tapi BMT juga berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, terutama dalam meningkatkan usaha kecil yang berada disekitar lingkungan salah satunya usaha-usaha yang terdapat di pasar kodim Pekanbaru.

¹ Pater Salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2011), Cet, ke-1, h. 1132.

²²www.ras-eko.com.pengertian peranan. Diakses, Senin. 17 November 2014

B. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang berasal dari kata dagang yaitu perniagaan, kegiatan menjual dan membeli, dan pedagang yaitu orang yang mencari nafkah dengan berdagang.³ Kaki lima adalah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang-barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain dan berjualan di trotoar, di depan ruko dan di tepi jalan.⁴

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan yang seharusnya diperuntukkan untuk pejalan kaki (*pedestrian*). Ada pendapat yang menggunakan istilah PKL untuk pedagang yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga "kaki" Bondan (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki yang seindah dan seindah ceker ayam).

Menghubungkan jumlah kaki dan roda dengan istilah kaki lima adalah pendapat yang mengada-ada dan tidak sesuai dengan sejarah. Pedagang bergerobak yang 'mangkal di pinggir jalan adalah fenomena yang cukup baru (sekitar 1980-an), sebelumnya PKL didominasi oleh pedagang pikulan (penjual cendol, pedagang kerak telur) dan gelaran (seperti tukang obat jalanan). Salah kaprah terus berlangsung, hingga saat ini istilah PKL juga digunakan untuk semua pedagang yang bekerja di pinggir jalan, termasuk para

³Daryanto, *Kamus Bahasa Indonesia Lengkap*, (Surabaya : PT Apollo, 1997), Cet. ke-1, h. 148.

⁴www, Muslimdaily, net/artikel/.../asal-usul-istilah-pedagang-kaki-lima. Diakses Pada Tanggal 31 Maret 2015.

pemilik rumah makan yang menggunakan tenda dengan mengkooptasi jalur pejalan kaki maupun jalur kendaraan bermotor.

Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintahan waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter. Sekian puluh tahun setelah itu, saat Indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan. Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang menjadi pedagang kaki lima. Padahal jika merunut sejarahnya, seharusnya namanya adalah pedagang lima kaki.

Di beberapa tempat, pedagang kaki lima dipermasalahkan karena mengganggu para pengendara kendaraan bermotor, menggunakan badan jalan dan trotoar. Selain itu ada PKL yang menggunakan sungai dan saluran air terdekat untuk membuang sampah dan air cuci. Sampah dan air sabun dapat lebih merusak sungai yang ada dengan mematikan ikan dan menyebabkan eutrofikasi. Tetapi PKL kerap menyediakan makanan atau barang lain dengan harga yang lebih, bahkan sangat, murah daripada membeli di toko. Modal dan biaya yang dibutuhkan kecil, sehingga kerap mengundang pedagang yang hendak memulai bisnis dengan modal yang kecil atau orang kalangan ekonomi lemah yang biasanya mendirikan bisnisnya di sekitar rumah mereka.

Pedagang kaki lima, kaki lima adalah sebuah akronim dari kanan kiri lintas manusia, dimana dalam melakukan usahanya mereka selalu berada di

sekitar kerumunan manusia. Peristiwa seperti unjuk rasa, karnaval, ulang taun partai politik, konser musik outdoor, tujuh belasan (hari kemerdekaan) dan peristiwa-peristiwa lainnya yang banyak melibatkan manusia. Pedagang kaki lima sebenarnya indikator dalam pertumbuhan ekonomi di tiap negara, mereka berperan cukup berarti dari pertumbuhan ekonomi. Pedagang kaki lima sebenarnya sangat di rindukan oleh kaum urban di saat hari-hari tertentu, terlebih menjelang hari raya idul fitri/lebaran. kebanyakan pelaku usaha seperti ini mudik ke daerah nya masing-masing pada hari besar tersebut.⁵

C. Tujuan Pembinaan pedagang kaki lima

Untuk menciptakan pedagang kaki lima yang tertib dilakukan pembinaan, tujuan pembinaan pedagang kaki lima sebagai berikut :

1. Untuk menjaga kebersihan pasar, seperti membuang sampah pada tempatnya dan menciptakan lingkungan yang sehat.
2. Untuk meningkatkan usaha pedagang pasar dengan cara memberikan arahan pengembangan jaringan dan promosi.
3. Untuk menertibkan pedagang pasar dan membuat pasar itu terlihat tertata rapi.
4. Untuk menciptakan lingkungan yang harmonis antara sesama pedagang kaki lima disekitarnya.
5. Untuk memberikan informasi mengenai keuntungan dan resiko dari setiap tindakan dan perilaku apabila mereka menuruti atau bahkan melakukan tindakan pelanggaran.⁶

⁵<http://id.wikipedia.org/.../arti-pedagang-kaki-lima>.

⁶[www.Syamsuhilal, blogspot, com/.../upaya-penataan-dan-pembinaan-pedagang](http://www.Syamsuhilal.blogspot.com/.../upaya-penataan-dan-pembinaan-pedagang). Diakses Pada Tanggal 31 Maret 2015.

6. Untuk mengembangkan usaha serta cerdas untuk membuat strategi pemasaran untuk menjajakan dagangannya.
7. Untuk memberikan daya dukung berusaha melalui pemberian legalitas perizinan pemanfaatan sarana tempat usaha.
8. memberikan kesempatan berusaha bagi pedagang kaki lima (PKL) melalui penetapan lokasi sesuai dengan peruntukannya
9. menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha (PKL) menjadi usaha ekonomi mikro yang tangguh dan mandiri.

Adapun ruang lingkup dari penataan dan pembinaan pedagang kaki lima (PKL) sebagai berikut :

1. Pendataan.
2. Perencanaan penyediaan ruang bagi kegiatan sektor informal.
3. Fasilitas akses permodalan.
4. Penguatan kelembagaan.
5. Pembinaan dan pembimbingan teknis.
6. Fasilitasi kerjasama antar daerah.
7. Mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha.

Adapun Bupati/Walikota dalam melakukan penataan PKL memakai cara:

1. Pendataan PKL meliputi identitas, lokasi, jenis tempat usaha baik yang bersifat tidak bergerak (berpindah-pindah tempat) maupun bergerak, bidang usaha dan modal usaha.
2. Pendaftaran PKL baik untuk PKL lama maupun baru yang nantinya kepada setiap PKL yang sudah terdaftar dan memenuhi persyaratan dasar penerbitkan Tanda Daftar Usaha (TDU) diberikan TDU;

3. Penetapan lokasi PKL yang dapat bersifat permanen dan sementara;
4. Pemindahan PKL dan penghapusan lokasi PKL bagi PKL yang menempati lokasi yang tidak sesuai dengan peruntukan. Dan
5. Peremajaan lokasi PKL pada lokasi binaan yang dimaksudkan untuk meningkatkan fungsi prasarana, sarana dan utilitas kota.

Dalam pemberdayaan PKL, Gubernur melakukan:

1. Fasilitasi kerjasama antar kabupaten/kota di wilayahnya; dan
2. Pembinaan dan supervisi pemberdayaan PKL yang dilaksanakan oleh Bupati/Walikota.

Sedangkan Bupati/Walikota melakukan pemberdayaan PKL antara lain melalui:

1. Peningkatan kemampuan berusaha;
2. Fasilitasi akses permodalan;
3. Fasilitasi bantuan sarana dagang;
4. Penguatan kelembagaan;
5. Fasilitasi peningkatan produksi;
6. Pengolahan, pengembangan jaringan dan promosi; dan
7. Pembinaan dan bimbingan teknis.⁷

D. Pengertian *Murabahah*

1. Secara Bahasa

Murabahah atau disebut juga *bai' bitsmanil ajil*. Kata *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), sehingga *murabahah* berarti saling

⁷<http://pasarkutradisonal.blogspot.com/pemerintah-bina-dan-pemberdayaan-PKL.html>.

menguntungkan, secara sederhana *murabahah* berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati. Jual beli *murabahah* adalah pembelian oleh satu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan.

Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate profit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh). *Murabahah* adalah suatu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi *muamalah tijariyah* (interaksi suatu bisnis).⁸

2. Secara Istilah

Pengertian *murabahah* menurut para ulama fiqh yaitu :

- a. Pembiayaan *murabahah* menurut Ulama Maliki adalah biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.
- b. Pembiayaan *murabahah* menurut Ulama Syafi'i adalah biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.
- c. Pembiayaan *murabahah* menurut Ulama Hanafi adalah membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli,

⁸ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta : PT Kencana Prenada Group, 2012), Cet. ke-1, h. 136-137.

namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.

- d. Pembiayaan *murabahah* menurut Ulama Hambali adalah semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.⁹

Menurut Nurul Ichsan Hasan, *murabahah* dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam *murabahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut, keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase. Jika seseorang melakukan penjualan komoditi/barang dengan harga *lump sum* tanpa memberi tahu berapa nilai pokoknya, maka bukan termasuk *murabahah*, walaupun ia juga mengambil keuntungan dari penjualan tersebut, penjualan ini disebut *musawamah*.¹⁰

Menurut Ismail, *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan¹¹.

⁹ Adiwarmman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2013), Cet. ke-9, h. 114.

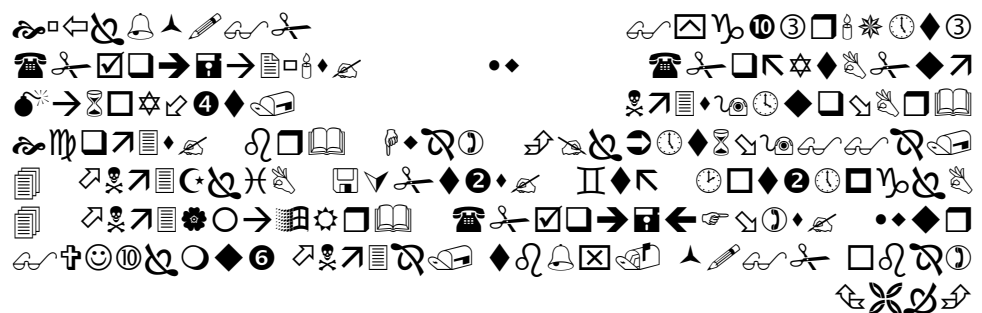
¹⁰ Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah (Sebuah Pengantar)*, (Jakarta : PT Referensi GP Press Group, 2014), Cet. ke-1, h. 230-231.

¹¹ Ismail,, *Perbankan Syariah*, (Surabaya : PT. Kencana Prenada Media Group , 2011), Cet. ke-1, h. 138.

Di dalam fiqih Islam *murabahah* menggambarkan suatu jenis penjualan. Dalam transaksi *murabahah*, penjual sepakat dengan pembeli untuk menyediakan suatu produk, dengan ditambah jumlah keuntungan tertentu di atas biaya produksi. Di sini penjual mengungkapkan biaya sesungguhnya yang dikeluarkan dan berapa keuntungan yang hendak diambilnya, pembayaran dapat dilakukan saat penyerahan barang atau ditetapkan pada tanggal tertentu yang disepakati.¹²

Semua definisi tersebut mempunyai satu pemahaman yang sama bahwa *murabahah* merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan yang disepakati, dalam hal ini penjual harus terlebih dahulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya.¹³

Jual beli dapat dilakukan atas dasar suka sama suka.¹⁴, sebagaimana firman Allah SWT di dalam QS. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi :



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara

¹²Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, (Jakarta : PT Ghalia Indonesia, 2009), Cet. ke-1, h. 95.

¹³ Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta : PT Rajawali Pers, 2014), Cet. ke-3, h. 222.

¹⁴ Syafi'i Jafri, *Fiqih Muamalah*, (Pekanbaru : Suska Press, 2008), Cet. ke-1, h. 45.

kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Kemudian jual beli juga dapat didefinisikan perjanjian tukar menukar benda/barang yang mempunyai nilai secara suka rela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian/ketentuan yang telah dibenarkan oleh syari'i dan disepakati.¹⁵

Semua definisi tersebut mempunyai satu pemahaman yang sama bahwa *murabahah* merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan yang disepakati, dalam hal ini penjual harus terlebih dahulu

E. Rukun *Murabahah*

Murabahah merupakan salah satu transaksi jual beli, dengan demikian rukunnya sama dengan rukun jual beli menurut Mazhab Hanafi rukun jual beli adalah adanya ijab dan Kabul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan ijab dan qabul. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik, baik itu berupa perkataan maupun suatu perbuatan. Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun jual beli ada 4 yaitu “orang yang menjual, orang yang membeli, sighat, dan barang atau sesuatu yang diakadkan”. Keempat rukun ini mereka sepakati dalam setiap jenis akad. Rukun jual beli menurut Ascarya, rukun *murabahah* terdiri dari :

¹⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002), Cet ke-1, h. 69.

1. Pelaku Akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musyari'* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akad membeli barang.
2. Objek Akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan tsaman (harga).
3. *Sighat*, yaitu ijab dan qabul.¹⁶

F. Syarat Murabahah

1. Penjual hendaknya menyatakan modal yang sebenarnya bagi barang yang hendak dijual.
2. Pembeli setuju dengan keuntungan yang ditetapkan oleh penjual sebagai imbalan dari harga perolehan/harga beli barang, yang selanjutnya menjadi harga jual barang secara *murabahah*.
3. Sekiranya ada ketidakjelasan/ketidakcocokan masalah harga jual barang maka pihak pembeli boleh membatalkan akad yang telah dijalankan, sehingga bubarlah jual beli secara *murabahah* tersebut.
4. Barang yang dijual secara *murabahah* bukan barang ribawi.¹⁷

Bai'i al-murabahah banyak manfaatnya salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah, selain itu sistem ini juga sangat sederhana, hal itu memudahkan penanganan administrasinya di lembaga keuangan syariah.¹⁸

G. Dasar Hukum Murabahah

¹⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2007), Cet. ke-1, h. 82.

¹⁷ Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : PT Sinar Grafika, 2012), Cet. ke-1, h. 112.

¹⁸ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : PT Alfabeta, 2010), Cet. ke-1, h. 44 - 45.

Ada beberapa landasan syariah dalam melakukan transaksi *Murabahah* dalam sebagai berikut :

1. Al-quran

Dalil yang menjadi landasan dari pembiayaan *Murabahah* ini terdapat dalam QS. Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi :



Artinya : “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan, dan jika kamu menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.

2. Al-Hadis

Sedangkan landasan hadist yang mendasari transaksi *murabahah* ini adalah hadist yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, yaitu :

عَنْ صُهَيْبِ بْنِ رَافِعٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ
الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, وَالْمُقَارَضَةُ, وَخَلْطُ الْبُرِّ بِاللَّحْمِ لِشَعِيرِ اللَّبَيْتِ, لَا لِلْبَيْعِ

Artinya : “Dari suhaib ar-Rutni r.a Rasulullah SAW bersabda, tiga hal di dalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh *muqaradah (mudharabah)*, dan mencampur gandum dengan tepung gandum untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual.” (H.R Ibnu Majah).

3. Ijma’

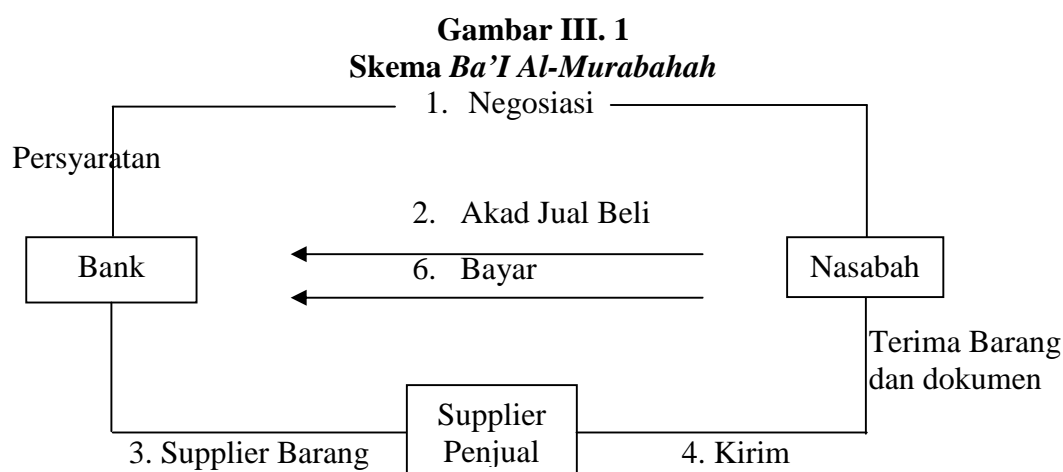
Abdullah Saeed, bahwa Al-Quran tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan *murabahah*, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian dan perdagangan. Demikian juga, tidak ada hadist yang memiliki acuan langsung kepada *murabahah*. Karena nampaknya tidak ada acuan langsung kepadanya dalam al-quran

atau hadist yang diterima umum, para ahli hukum membenarkan *murabahah* berdasarkan landasan lain.¹⁹

Ulama Marghiani, membenarkan keabsahan *murabahah* berdasarkan bahwa “syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli ada dalam *murabahah*, dan juga karena orang memerlukannya.” Faqih dari mazhab Nawawi cukup menyatakan boleh tanpa ada penolakan sedikit pun”.²⁰

H. Aplikasi *Ba'i Al-Murabahah*

Aplikasi *Ba'i Al-Murabahah* dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut:



Sumber : Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, 2007, h.107

Skema diatas dapat dijelaskan bahwa jika penjual dan pembeli ingin melakukan transaksi *Murabahah*, maka terlebih dahulu melakukan negosiasi di dalam masalah pemesanan barang oleh pembeli, dan juga setelah itu mereka

¹⁹Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*, (Yogyakarta : PT Pustaka Pelajar, 2003), Cet. ke-1, h. 139.

²⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : PT UPP AMP YKPN 2005), Cet. ke-1, h. 120.

harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang bersangkutan dengan transaksi *Murabahah* yang mana persyaratan-persyaratan itu antara lain :

Pembeli, penjual, akad jual-beli, harga barang, dan barang ketika penjual dan pembeli akan melakukan transaksi jual-beli *murabahah* ini, maka telah terjadi lah suatu akad jual-beli. Penjual kemudian akan memberikan barang kepada penyedia barang untuk kemudian akan dikirimkan ke pembeli. Setelah itu sipenjual juga akan menerima pembayaran dan pembelian barang tersebut. Maka dengan demikian telah terjadi transaksi *Murabahah*, dari teknis *Murabahah* merupakan akad penyediaan barang berdasarkan akad jual-beli, dimana penjual menyerahkan barang yang dibutuhkan pembeli (nasabah) dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati pada saat akad terjadi.

Ciri Dasar Kontrak *Murabahah* adalah sebagai berikut :

1. Harga asli barang dan batas laba (mark-up) harus ditentukan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
2. Yang dijual barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
4. Pembayaran ditangguhkan.²¹

I. Manfaat Dan Risiko Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* memberikan banyak manfaat, salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat

²¹ Adi warman A Karim, *perbankan Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2013), Cet. ke-1, h. 93.

sederhana dan mudah penanganan administrasinya. Namun memiliki risiko yang harus diantisipasi antara lain :

1. Default atau kelalaian, dalam hal kelalaian nasabah terkadang sengaja tidak membayar angsuran bukan karena tidak mampu melainkan karena lalai.
2. Fluktuasi harga kompetitif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank memberikan kepada nasabah, artinya bank tidak dapat mengubah harga jual tersebut.
3. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab, misalnya karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Hal itu dapat diantisipasi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Bila bank telah mendatangi kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
4. Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun termasuk untuk menjualnya, jika terjadi demikian, risiko untuk default akan besar.²²

J. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN)

Dewan Syari'ah Nasional menetapkan aturan tentang murabahah sebagaimana tercantum dalam fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 04 DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 sebagai berikut :

²².Muhammad Syafi'i Antonio, *Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta : PT. Gema Insani ,2001), Cet. ke-1, h. 106.

1. Bank dan Nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dari riba.
2. Barang yang diperjual belikan 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 hal 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.²³

K. Perbedaan *Murabahah* Dengan Kredit Konvensional

1. *Murabahah*

²³ Abdul Shomad, *Hukum Islam Penormaan Prinsip Syariah Dalam Hukum Indonesia*, (Jakarta : PT Kencana Prenada Media Group, 2012), Cet. ke-2, h. 166.

Murabahah adalah suatu penyediaan dana dari suatu lembaga keuangan syariah kepada nasabah untuk membeli barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli (nasabah) dan pembeli (nasabah) membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang telah disepakati dan tidak menggunakan bunga.²⁴

2. Kredit Konvensional

Pengertian kredit konvensional menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.²⁵

Perbedaan *Murabahah* Dengan Kredit Konvensional yaitu :

- a. Didalam pembiayaan jual beli *murabahah* barang sebagai objek, namun nasabah berhutang barang, bukan berhutang uang. sedangkan kredit konvensional uang sebagai objek, nasabah berhutang uang.
- b. Didalam pembiayaan jual beli *murabahah* Sektor moneter terkait dengan sektor riil, sehingga menyentuh langsung sektor riil, sedangkan kredit konvensional sektor moneter dan riil terpisah, tidak ada keharusan mengaitkan sektor moneter dan riil.
- c. Didalam pembiayaan jual beli *murabahah* merupakan pertukaran barang dengan uang, sedangkan kredit konvensional pertukaran uang dengan uang.

²⁴ Bank Indonesia, *Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia*, (Jakarta : Bank Indonesia, 2013), h. 4.1.

²⁵ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, ,2002), Cet. ke-1, h. 102.

- d. Didalam pembiayaan Jual beli *murabahah* Keuntungan tidak berubah, sedangkan kredit konvensional bunga dapat berubah sesuai tingkat bunga.
- e. Didalam pembiayaan jual beli *murabahah* jika nasabah tidak mampu membayar tidak ada denda, sedangkan kredit konvensional menerapkan denda/bunga.
- f. Didalam pembiayaan jual beli *murabahah* Jika nasabah dinilai mampu, tetapi tidak bayar, dikenakan denda untuk mendidik, dana nya untuk sosial, bukan pendapatan bank, sedangkan kredit konvensional denda/bunga berbunga cenderung menzalimi/eksploitasi, tidak mendidik dan denda bunga menjadi pendapatan bank.
- g. Didalam pembiayaan jual beli *murabahah* transaksinya sah, halal, dan penuh berkah, sedangkan kredit konvensional tidak sah, haram, dan jauh dari berkah serta mendapat laknat.²⁶

²⁶Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta : PT Kencana Prenada Media Group, 2010), Cet. ke-1. h. 45.

