

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Perbankan Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Istilah “Bank” berasal dari kata Italia “Banco” yang berarti “kepingan papan tempat buku” atau sejenis meja. Kemudian penggunaannya lebih diperluas untuk menunjukkan “meja” tempat penukaran uang, yang digunakan oleh para pemberi pinjaman dan para pedagang valuta di Eropa, pada abad pertengahan untuk memamerkan uang mereka. Dari sinilah awal mula timbulnya perkataan bank. Kisah diatas mungkin benar, karena urusan bank dimasa lampau diambil alih oleh para penukar uang. Banco atau meja para pengusaha bank pada abad pertengahan akan dimusnahkan oleh khalayak ramai jika ia gagal menjalankan fungsinya dan dari sinilah timbulnya istilah “bangkrut”.¹

Menurut ensiklopedi Islam, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lau lintas pembayaran serta peredaran yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah islam. Berdasarkan rumusan tersebut, bank islam berarti bank yang cara beroperasinya didasarkan pada tata cara bermuamalat secara islam, yakni mengacu pada ketentuan yang mengatur hubungan manusia dengan manusia, baik hubungan pribadi maupun perorangan dengan masyarakat.²

Pada awalnya penerapan sistem perbankan syariah, pembentukan lembaga keuangan syariah, serta penciptaan produk-produk syariah dalam sistem keuangan

¹Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta,1994),h.1.

²Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu,2012),h.49.

dimaksudkan untuk menciptakan suatu kondisi bagi umat islam agar melaksanakan semua aspek kehidupannya. Termasuk aspek ekonominya dengan berlandaskan pada Al-Qur'an dan As-Sunnah. Saat ini, sistem perekonomian islam mengalami perkembangan yang cukup pesat dan menjadi objek kajian dan penelitian kalangan barat. Sistem syariah dewasa ini telah terintegritasi dan berinteraksi dengan sistem perekonomian dunia. Sistem perbankan syariah tidak lagi hanya dimonopoli dan diklaim sebagai sistem perbankan negara-negara Islam.³

2. Kegiatan Usaha Bank Syariah

Berdasarkan peraturan Bank Indonesia nomor:62/24/PBI/2004 tanggal 14 Oktober 2004 tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, kegiatan usaha bank syariah dapat dibedakan sebagai berikut:⁴

- a) Penghimpunan dana atau disebut juga *funding* adalah kegiatan penarikan dana atau penghimpunan dana atau penghimpunan dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan investasi berdasarkan prinsip syariah. Bentuk-bentuk simpanan berdasarkan prinsip syariah dapat disebutkan sebagai berikut:⁵
1. Giro berdasarkan prinsip *Al-Wadi'ah*.
 2. Tabungan berdasarkan prinsip *Al-Wadi'ah* atau *Al-Mudharabah*.
 3. Deposito berjangka berdasarkan prinsip *Al-Mudharabah*.

³Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia,2005),h.408.

⁴ *Ibid*

⁵ *Ibid.*

- b) Penyaluran dana. Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:⁶
1. Transaksi Pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli. Prinsip yang digunakan adalah *murabahah*, *salam* dan *istishna*.
 2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa. Prinsip yang dapat digunakan adalah *ijarah*.
 3. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan untuk mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil. Prinsip yang digunakan adalah *musyarakah* dan *mudharabah*.
- c) Jasa Perbankan. Produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru'* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena, itu bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi. Jasa perbankan golongan ini yang bukan termasuk akad *tabarru'* adalah akad *sharf* yang merupakan akad pertukaran uang dengan uang dan *ujr* yang merupakan bagian dari *ijarah* (sewa) yang dimaksudkan untuk mendapatkan upah (*ujroh*) atau *fee*.⁷

⁶ Ahmad Rodoni & Abdul Hamid, *op.cit.*, h.22-23.

⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali pers, 2006), h.128-129.

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah berasal dari kata ribh yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan. menjual barang secara *murabahah* berarti menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu.⁸ Jual beli secara *murabahah* secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahibul al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al-mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.⁹

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁰ harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*). kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.¹¹

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan

⁸ Dimyauddin Djuwaini, *Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h.103.

⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h.136.

¹⁰ Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *loc cit.*

¹¹ Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *loc. cit.*

menjadi bagian harta atas barang yang dijual.¹² Karena dalam definisinya disebut adanya “Keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹³ Penjual dan pembeli dalam melakukan jual beli hendaknya berlaku jujur, berterus terang, dan mengatakan yang sebenarnya, jangan berdusta sebab sumpah dan dusta itu menghilangkan keberkahan jual beli.¹⁴

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).¹⁵

2. Landasan Hukum Murabahah

Di dalam Al-Qur'an atau pun hadist tidak ada ayat yang langsung menjadi rujukan untuk landasana hukum murabahah. tetapi yang ada adalah ayat tentang jual beli. Diantaranya .

1. Al-Qur'an

Terdapat dalam surah An-Nisa (4) : 29, yang berbunyi :



¹² Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid *Op.cit.*, h.23

¹³ Adiwarmam A. Karim, *Bank Islam Analisa Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2013), cet. Ke-9, h.113.

¹⁴ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), h.79.

¹⁵ Adiwarmam A. Karim, *loc.cit.*

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

Surat Al-Baqarah ayat 275 :

Artinya: orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

2. Hadist

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

Artinya :“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).¹⁶

3. Rukun Dan Syarat Murabahah

1. Rukun Murabahah

Adapun rukun *murabahah* menurut Veithzal Rivai adalah sebagai berikut:¹⁷

- a. Ba’iu (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual.
- b. Musytari(pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- c. Mabi’ (barang yang diperjualbelikan)
- d. Tsaman (harga barang)
- e. Ijab qabul (pernyataan serah terima)

2. Syarat Murabahah

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi *murabahah* meliputi hal-hal sebagai berikut:¹⁸

¹⁶ Muhammad bin Yazid Abu Abdullah Khuzwaini, Sunan Ibnu Majah, (Beirut: Darul Fikr), Juz 2, h.68.

¹⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo,2008),h.148.

¹⁸ Mardani, *op.cit.*, h.137

1. Jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki. Artinya, keuntungan dan risiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
2. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli suatu komoditas, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat transaksi.
3. Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan, baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat *murabahah*.
4. Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.

Secara umum tujuan adanya semua syarat tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan diantara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari jual beli *gharar* dan lain-lain.¹⁹

4. Aplikasi Murabahah Dalam Perbankan

a. Penerapan Murabahah.

Murabahah merupakan salah satu dari akad/kontrak yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi waktu maupun jumlah sehingga ketika

¹⁹ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.79.

mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, jumlah dan waktunya telah pasti dan sudah ditentukan di awal yang formulanya, harga pokok ditambah dengan harga perolehan barang (biaya-biaya lain dalam memperoleh barang) ditambah dengan margin yang disepakati.²⁰

Dalam pelaksanaannya di bank syariah, bank membelikan terlebih dahulu barang yang dibutuhkan nasabah. Bank melakukan pembelian barang kepada supplier yang ditunjuk oleh nasabah atau bank, kemudian bank menetapkan harga jual barang tersebut berdasarkan kesepakatan bersama nasabah. Nasabah dapat melunasi pembelian barang tersebut dengan cara sekaligus atau mengangsur.²¹

Istilah Pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, 'saya percaya' atau saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang berarti kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.²²

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk ke masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan, atau pengolahan barang (produksi). Pelaku bisnis dalam menjalankan bisnisnya sangat membutuhkan sumber modal. Jika pelaku tidak memiliki modal secara cukup, maka ia akan berhubungan dengan pihak lain, seperti bank, untuk mendapatkan suntikan dana, dengan melakukan pembiayaan.²³

²⁰ Nurnasrina, *Perbankan Syariah I*, (Pekanbaru: Suska Press, 2012), h.150-151.

²¹ Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Loc.cit*.

²² Veithzal Rivai, *op.cit*, h.3

²³ Veithzal Rivai, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h.681.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.²⁴

Murabahah KPP (kepada pemesan pembelian) umumnya dapat diterapkan pada produk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui letter of credit (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya. Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan *al-murabahah* secara berkelanjutan (roll over/evergreen) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, *al-murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (one short deal).²⁵ Kebutuhan modal kerja usaha perdagangan untuk membiayai barang dagangan dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual dengan akad *murabahah*. Dengan berjual beli, kebutuhan modal pedagang terpenuhi dengan harga tetap, sementara bank syariah mendapat keuntungan margin tetap dengan meminimalkan resiko.²⁶

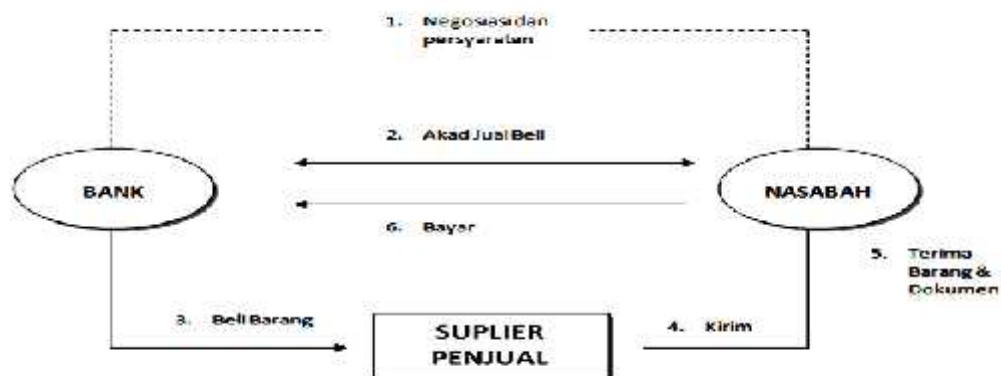
²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: kencana, 2011), h.106.

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.106.

²⁶ Ascarya, *op.cit.*, h.125.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicil.²⁷

Secara umum, aplikasi perbankan dari *ba'i al murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini.



Sumber : Muhammad Syaifi Antonio

Keterangan :

²⁷ *Ibid.*

1. Bank dan nasabah melakukan negosiasi. Nasabah akan menjelaskan barang yang diinginkannya. Dan pihak bank akan akan menjelaskan harga barang dan keuntungan yang akan diperoleh bank.
2. Jika setuju, pihak bank dan nasabah melakukan akad *murabahah*. Bank boleh meminta jaminan sebagai bukti keseriusan nasabah.
3. Bank akan memesan kepada suplier untuk membeli barang secara tunai. Dengan kriteria barang yang diinginkan nasabah.
4. Pihak suplier akan memberikan barang yang diinginkan nasabah.
5. Pihak nasabah menerima barang yang diinginkannya.
6. Setelah barang dan dokumen diterima maka pihak nasabah melakukan pembayaran kepada pihak bank dengan cara tunai atau pun cicil.

b.Prinsip Dasar Pemberian Pembiayaan.

Sebelum fasilitas pembiayaan diberikan, maka bank syariah harus merasa yakin bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar akan kembali. Penilaian tersebut diperoleh dari hasil analisa dengan menggunakan prinsip 5C yaitu:

2) Character.

Character menggambarkan watak dan keperibadian calon debitur. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon debitur, tujuannya adalah untuk mengetahui bahwa calon debitur mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar sampai dengan lunas. Bank ingin mengetahui bahwa calon

debitur mempunyai karakter yang baik, jujur dan mempunyai komitmen terhadap pelunasan kredit yang akan diterima dari bank.²⁸

3) Capacity.

Analisis terhadap capacity ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu kredit. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon debitur tersebut. Kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran kembali kredit yang diberikan oleh bank. Semakin baik kemampuan keuangan calon debitur, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas kreditnya, artinya dapat dipastikan bahwa kredit tersebut dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.²⁹

4) Capital.

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Dari kondisi di atas bisa dinilai apakah layak calon pelanggan diberi pembiayaan, dan beberapa besar plafon pembiayaan yang layak diberikan.³⁰

5) Colleteral

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan.

²⁸ Ismail, *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, 2010), h.112.

²⁹ *Ibid.*

³⁰ Kasmir, *op.cit.*, h. 105.

Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.³¹

6) Condition Of Economy.

Yaitu situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi usaha calon debitur dikemudian hari. pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan usaha calon pelanggan.³²

³¹ *Ibid.*

³² Veithzal Rivai, *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada), h.219