

**INOVASI PRODUK SEBAGAI ALTERNATIF KONVERSI
AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH DENGAN
SISTEM MUSYARAKAH
(Studi Kasus Pada Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Palembang)**

Maidiana Astuti Handayani¹
Email :maidiana.dualima@gmail.com

ABSTRACT

The problem of this study was how to apply the concept of the Murabahah contract of Bank Sumsel Babel Sharia Palembang using the Musyarakah contract. The objective of this study was to apply the concept of the Murabahah contract of Bank Sumsel Babel Sharia Palembang using the musyarakah contract as the Sharia Banking product innovation. This study used descriptive research. It was conducted at PT.Bank Sumsel Babel Sharia Palembang. The data used in this study were primary and secondary data. The techniques for collecting the data were using interviews and documentation. The data analysis used descriptive qualitative method. The result showed that PT.Bank Sumsel Babel Sharia Palembang had not applied the concept of the murabahah financing contract using the musyarakah system, so it was unable to change the customers' perception towards the products offered by the sharia banks. Sharia banks should apply the concept of the murabahah financing contract using the musyarakah system, so the products of sharia bank financing could be the customers' main choice.

Key word : Murabahah financing contract, Musyarakah financing contract.

PENDAHULUAN

Pendahuluan

Dalam pembicaraan sehari-hari, bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dalam deposito. Kemudian juga bank dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkan. Disamping itu bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran seperti pembayaran listrik, telepon, air, pajak, uang kuliah dan pembayaran lainnya.

Undang-undang RI nomor 10 tahun 1998 tentang penyempurnaan Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan merupakan langkah yang baik dalam perkembangan perbankan, terutama bagi perbankan syariah. Disahkannya Undang-undang No.10 Tahun 1998 memberikan peluang bagi perbankan terutama bank-bank konvensional untuk melakukan *dual banking system* terhadap sistem operasionalnya dengan membuka unit usaha syariah (UUS) bahkan mendirikan sendiri badan usaha syariah (BUS). Tidak hanya itu, dengan dikeluarkannya

undang-undang ini telah membuka kesempatan lebih luas bagi bank syariah, baik yang UUS maupun BUS untuk berkembang, bahkan dalam hal pengembangan inovasi produk-produknya.

Maka tidak heran jika perkembangan bank syariah keberadaannya selalu menunjukkan trend yang meningkat. Dari jumlah kuantitas, bila dibandingkan dengan keberadaannya pertama kali di tahun 1992 dengan bank Muamalat sebagai pencetus pertama lahirnya bank syariah, hingga sekarang di tahun 2014 terjadi peningkatan yang cukup bagus dari segi kuantitas.

Dilihat dari keberadaan nasabah bank syariah, menunjukkan data bahwa mereka adalah nasabah yang heterogen. Bukan saja dari kalangan muslim yang sangat taat pada agama dengan alasan religius, bahkan ada nasabah yang biasa dikatakan memiliki religius yang "besebrangan". Syafi'I Antonio (2006: 78) pengantarnya dalam buku syariah marketing mengatakan bahwa salah satu isu yang cukup *controversial* dalam syariah marketing adalah pembagian segmen pasar

1) Dosen Tetap Perguruan Tinggi Tehnokrat Bandar Lampung

syariah menjadi dua segmen besar yakni pasar emosional dan pasar rasional

Antonio (2006: 78) menambahkan, pasar emosional diartikan sebagai kumpulan nasabah pertimbangan halal-haram, didorong oleh kekhawatiran akan praktik riba dan konsiderasi ukhrawi lainnya. Pasar ini tidak atau kurang memperhatikan harga dan kualitas pelayanan. Demikian juga tersediannya *network* yang memadai. Dengan kata lain, pasar ini benar-benar emosional religius: “asal halal”. Disisi lain, adalah pasar rasional. Pasar ini secara umum adalah mereka yang sangat sensitif terhadap perbedaan harga, varietas produk, bonafiditas lembaga atau bank, demikian juga pada layanan. Secara umum, pasar ini berpendapat “boleh syariah dan halal asal kompetitif”.

Terlepas dari benar tidaknya isu itu terjadi dilapangan, bank syariah baik BUS maupun UUS seharusnya senantiasa memperbaiki kinerja, melakukan inovasi, penyiapan SDM yang mampu, dan perbaikan pelayanan sehingga nasabah merasa nyaman jika harus bertransaksi dengan prinsip-prinsip yang ditawarkan oleh bank syariah. Tidak ada yang dirugikan dari kedua belah pihak, dan nasabah “terpuaskan” dengan apa yang sudah ditentukan sehingga bank syariah bukan saja akan menjadi alternatif pilihan, tapi akan menjadi pilihan utama untuk memenuhi jasa perbankan masyarakat.

Pada prinsipnya, bank syari’ah adalah sama dengan perbankan konvensional, yaitu sebagai instrumen intermediasi yang menerima dana dari orang-orang yang surplus dana (dalam bentuk penghimpunan dana) dan menyalurkannya kepada pihak yang membutuhkan (dalam bentuk produk pelemparan dana). Sehingga produk-produk yang disediakan oleh bank-bank konvensional, baik itu produk penghimpunan dana (*funding*) maupun produk pembiayaan (*financing*), pada dasarnya dapat pula disediakan oleh bank-bank syari’ah (Haris, 2007: 12-13).

Jenis produk yang ditawarkan oleh bank syariah secara umum dapat ditelusuri di Aturan perbankan syariah perbankan syariah yang menjelaskan secara global pengakuan dan pengukuran serta penyajian laporan keuangan

produk-produk yang ditawarkan bank syariah. Dewan MUI Menjelaskan lagi produk-produk tersebut lebih terperinci yang terdiri dari produk murabahah, salam, *isthisna’*, mudharabah, musyarakah, dan ijarah. Adanya fatwa Dewan Syariah Nasional MUI di DSN MUI No. 4 sampai 9 semakin mengukuhkan dan menjelaskan

Salah satu produk yang menjadi “primadona” untuk digunakan akadnya dalam transaksi perbankan syariah adalah murabahah. Dari data statistic perkembangan perbankan syariah, terlihat bahwa bentuk pembiayaan murabahah memegang peran penting yang memberikan porsi terbesar dalam penyaluran dana hampir diseluruh bank syariah di Indonesia. Bahkan tidak tanggung-tanggung, pembiayaan ini mendominasi transaksi pembiayaan lebih dari separuh total pembiayaan yang dilakukan bank. Akad murabahah sendiri lebih cenderung pada jenis pembiayaan yang bersifat konsumtif.

Keuntungan yang disepakati kedua belah pihak tersebut selanjutnya lebih dikenal sebagai margin murabahah. Yakni tambahan yang ditetapkan diawal yang presentasinya sama pertahun dan tidak boleh dilakukan perubahan kecuali atas kesepakatan kedua belah pihak. Jadi kewajiban yang harus dipenuhi nasabah terhadap akad pembiayaan murabahah yang dilakukannya adalah membayar angsuran atau cicilan pokok atas hutang murabahanya ditambah dengan margin yang telah ditetapkan tersebut. Margin inilah yang menjadi keuntungan bagi bank.

Tabel 1 Produk Pembiayaan Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Palembang Tahun 2012 (Rp. 000.000,-)

No	Nama Produk	Jumlah Nasabah	Nominal (Rp.)
1	Pemb. Murabahah	1.281	118.900
2	Pemb. Mudharabah	989	66.133
3	Pemb. Qard Haji iB	312	23.712
4	Pemb. Gadai Emas	450	31.210
5	Pemb. Multi Jasa iB	110	10.368
6	Pemb. Musyarakah	80	60.551
Total		3.222	310.760

umber : Bank SumselBabel Syariah Cabang Palembang,2014

Tabel 1 menunjukkan jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah

pada Bank Sumsel Babel Syariah di tahun 2012 sebesar Rp 118.900.916.943. Padahal Bank Syariah menawarkan banyak produk-produk syariah untuk nasabahnya. Tetapi pembiayaan murabahah memegang peranan penting yang memberikan porsi terbesar dalam penyaluran dana. Hal ini dapat terjadi karena beberapa hal, diantaranya adalah karena murabahah adalah pembiayaan investasi jangka pendek, kemudian jika dibandingkan dengan sistem *profit and loss sharing (PLS)*, pembiayaan murabahah cukup memudahkan. Sistem penentuan margin pada perbankan syariah, meskipun dikatakan nilai marginnya tetap dan tidak berpengaruh pada fluktuasi tingkat bunga, namun pada kenyataannya margin yang ditetapkan bank syariah terlihat lebih besar nilainya jika dibandingkan dengan tingkat bunga pada perbankan konvensional. Bahkan seolah-olah penetapan persentase margin tersebut seperti hendak menyamakan dengan tingkat fluktuasi suku bunga di masa depan. Sehingga banyak persepsi negative yang ditunjukkan oleh masyarakat kepada bank syariah. Ketika bank-bank syariah memberikan pembiayaan murabahah dengan harga yang terkesan lebih mahal dari pada bank-bank konvensional.

Tabel 2 Skema perhitungan margin akad pembiayaan murabahah (Rp. 000.000)

Keterangan	Nasabah yang memiliki segi finansial	Nasabah yang tidak memiliki segi non finansial
Harga perolehan	100.000	100.000
Nilai pembiayaan	90.000	90.000
Total pembiayaan dalam jangka waktu 2th	127.000	127.000
Persentase	8.50%	8.50%
Harga jual bank	117.000	117.000
Keuntungan(margin) bank	37.000	37.000
Uang muka	10.000	10.000
Angsuran pendahuluan	40.000	-

Sumber: Bank SumselBabel Syariah Cabang Palembang,2014

Berdasarkan tabel I.2 menunjukkan bahwa nasabah yang datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan adalah mereka yang

mempunyai kebutuhan finansial yang berbeda. Beberapa nasabah mengajukan pembiayaan adalah mereka yang dari segi finansial bukanlah nasabah yang sama sekali tidak memiliki uang. Bisa jadi mereka dari segi finansial dikatakan cukup, dan alasan mereka mengajukan pembiayaan hanya untuk menutupi kekurangan keuangan mereka.

Nasabah yang memiliki segi finansial dikatakan cukup diberlakukan sama dengan nasabah yang sama sekali tidak memiliki segi finansial, namun bank syariah memberlakukan skim pembiayaan yang sama dengan sistem penentuan margin atau bagi hasil yang terkesan ditetapkan dengan persentase tinggi dan nilainya sama. Sehingga pihak nasabah yang memiliki segi finansial dikatakan cukup merasa dirugikan dengan beban bayar yang memberatkan mereka. Tujuan penelitian adalah untuk menerapkan konsep pengenaan akad murabahah pada bank sumsel syariah untuk “dikonversikan” menggunakan akad musyarakah sebagai inovasi pada produk perbankan syariah.

**Kajian Pustaka
Pembiayaan**

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat Wadiah Bank Indonesia (Muhammad, 2004: 183). Mulyadi (2002: 202) pembiayaan adalah dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Sri (2004: 148) pembiayaan merupakan suatu proses pemberian pinjaman atau kredit yang diberikan suatu perusahaan kepada debitur untuk

pemberian barang dan jasa yang akan langsung dikonsumsi oleh konsumen, dan bukan untuk tujuan produksi atau distribusi.

Tujuan Pembiayaan

Muhammad (2004: 183) pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stake holder*, yakni: 1) Pemilik : Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut. 2) Pegawai : Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya. 3) Masyarakat : 4) Pemilik dana : Sebagai pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

Fungsi Pembiayaan

Muhammad (2004: 184) ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya: 1) Meningkatkan daya guna uang 2) Meningkatkan daya guna barang 3) Meningkatkan peredaran uang 4) Menimbulkan kegairahan berusaha 5) Stabilitas ekonomi 6) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional 7) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

Tahap-tahap dalam Pemberian Pembiayaan

Untuk menjadikan organisasi sebagai institusi pencipta kekayaan, diperlukan tahap-tahap dalam pemberian kredit, sebagai berikut:

- 1) Tahap Persiapan Yaitu suatu sistem yang mempersiapkan seperangkat keputusan untuk melakukan tindakan dimasa depan.
- 2) Tahap Analisa Yaitu menganalisis secara benar pelaksanaan dalam pemberian kredit untuk menentukan kekuatan dan kelemahan debitur

- 3) Tahap keputusan Merupakan strategi manajemen yang tidak dapat diabaikan yaitu bagaimana pihak manajemen mengambil keputusan untuk pembiayaan
- 4) Tahap Pelaksanaan Administras yaitu usaha atau kegiatan pimpinan dalam memproses kegiatan keuangan, menggunakan fungsi-fungsi manajemen dan menggerakkan para petugas keuangan
- 5) Tahap Pembinaan. Dalam rangka menyempurnakan pembinaan pegawai akan diusahakan tindak lanjut dari penerbitan pembagian pembedangan. Tugas wewenang dan latihan yang bersifat umum.

Jenis-jenis Produk Bank Syariah

- a) *Al- Mudharabah* adalah perjanjian antara penyedia modal dengan pengusaha. Setiap keuntungan yang diraih akan dibagi menurut rasio tertentu yang disepakati. Resiko kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pihak bank kecuali kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan pengelola, kecurangan, dan penyalahgunaan (nanang, 2013: 95).
- b) *Musyarakah* Konsep ini diterapkan pada model *partnership* dan *Joint Venture*. Keuntungan yang diraih akan dibagi dalam rasio yang disepakati sementara kerugian akan dibagi berdasarkan rasio ekuitas yang dimiliki masing-masing pihak perbedaan mendasar dengan mudharabah adalah dalam konsep ini ada campur tangan pengelolaan manajemennya, sedangkan *musyarakah* tidak ada campur tangan (Syafi'I, 2001: 90).
- c) *Murabahah* Yaitu penyaluran dana dalam bentuk jual beli. Bank akan membelikan barang yang dibutuhkan pengguna jasa kemudian menjualnya kembali ke pengguna jasa dengan harga yang dinaikan sesuai margin keuntungan yang ditetapkan bank dan pengguna jasa dapat mengangsur barang tersebut. Besarnya angsuran flat sesuai akad diawal dan besarnya angsuran sama dengan harga

pokok ditambah margin yang disepakati (Setiawan, 2011: 40).

- d) *Reksa Dana Syariah* Produk investasi ini menjadi alternatif yang baik untuk menggantikan produk perbankan yang pada saat ini dirasakan memberikan hasil yang relatif kecil. Sistem kerja investasi reksa dana hampir mirip dengan bagi hasil (Setiawan, 2011: 11-12).

Jenis Akad Murabahah

Sri (2013: 103-104), Ada jenis-jenis *murabahah*, yaitu:

- 1) *Murabahah* dengan pesanan (*murabahah to the purchase order*) Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya yang tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.
- 2) *Murabahah* tanpa pesanan; *murabahah* jenis ini bersifat tidak mengikat.

Beberapa Ketentuan Umum dalam Murabahah Syafi’I (2001: 105- 106), beberapa ketentuan umum dalam *murabahah* meliputi:

- 1) Jaminan : Jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai’ al- murabahah*, demikian juga dalam *murabahah* KPP si pembeli (penyedia pembiayaan\ Bank) dapat meminta si pemesan (pemohon\ nasabah) suatu jaminan (rahn) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.
- 2) Utang dalam *Murabahah* KPP. Jika pemesan menjual barang tersebut

sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjualan asset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal.

- 3) Penundaan Pembayaran oleh Debitur Mampu. Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utang dalam *al- murabahah* ini. Rasulullah saw pernah mengingatkan pengutang yang mampu tetapi lalai, dalam salah satu haditsnya,” yang melalaikan pembayaran utang (padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan dicemarkan nama baiknya (semacam *black list-pen*)”. Prosedur dan mekanisme penyelesaian sengketa antara bank syariah dan nasabahnya telah diatur melalui Badan Aribtrase Muamalah Indonesia (BAMUI).
- 4) Bangkrut. Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali.

Risiko Bai’ Al-murabahah

Syafi’i (2001: 107), kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- 1) *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) *Fluktuasi* harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- 4) Dijual; karena *bai'al-murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.

Dapat disimpulkan bahwa risiko *ba'i al murabahah* muncul akibat dari *default* atau kelalaian nasabah yang disengaja, fluktuasi harga komparatif, penolakan nasabah terhadap barang yang dikirim oleh bank karena berbagai sebab, dijual karena bersifat jual beli utang maka nasabah bebas melakukan apa pun terhadap asset yang dimilikinya.

Syarat *Bai al- murabahah*

Sri (2013: 177), ada beberapa syarat *bai al- murabahah*. Yaitu:

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalkan saja jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat yang telah dijelaskan tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan sebagai berikut:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.

Jual beli secara *bai al- murabahah* diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tsb tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah

murabahah kepada pemesan pembelian (*murabahah KPP*).

Dapat disimpulkan bahwa syarat *murabahah* ini dikemukakan agar dalam *murabahah* jelas mengenai barang yang diperjual belikan sehingga tidak ada unsure penipuan, ketidakpastian (*gharar*) terhadap barang itu sendiri.

Akad Pembiayaan Musyarakah

Dewan Syariah Nasional MUI mendefinisikan *musyarakah* sebagai akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Akad *musyarakah* merupakan bentuk umum dari usaha bagi hasil. *Musyarakah* biasa dikenal dengan istilah *syirkah* yang berarti kongsi, serikat, atau kerjasama. Akad ini dilandasi keinginan semua pihak untuk bekerja sama meningkatkan nilai asset yang dimiliki bersama-sama. Bentuk kerjasama yang dilakukan dapat diterapkan pada usaha yang baru maupun yang sudah berjalan. (Atik, 2006: 6). Sunarto (2007: 53) akad *musyarakah* adalah akad kerjasama atau percampuran antara dua pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu yang halal dan produktif dengan kesepakatan bahwa keuntungan akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati dan resiko akan ditanggung sesuai porsi kerjasama.

Musyarakah merupakan akad kerja sama diantara para pemilik modal yang mencampurkan modal mereka dengan tujuan mencari keuntungan. Dalam *musyarakah*, para mitra sama-sama menyediakan modal untuk membiayai suatu usaha tertentu dan bekerja sama mengelolah usaha tersebut. Modal yang ada harus digunakan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama sehingga tidak boleh digunakan untuk kepentingan pribadi atau dipinjamkan pada pihak lain tanpa seizin mitra lainnya (Kasmir, 2005: 112). Jadi dapat disimpulkan bahwa *musyarakah* adalah kerjasama yang dilakukan oleh dua orang

pemilik modal atau lebih untuk sebuah usaha yang keuntungan dan kerugiannya ditanggung sesuai dengan kesepakatan bersama.

Manfaat dan Resiko Pembiayaan Musyarakah

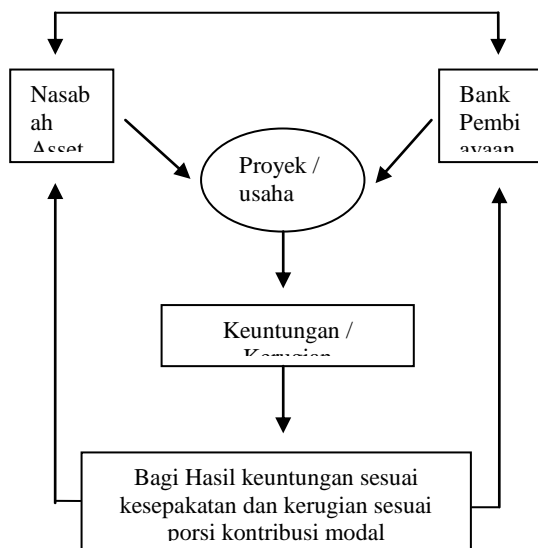
Sri (2013: 200) terdapat beberapa manfaat dan resiko dalam pembiayaan *musyarakah* ini, yaitu:

- a) Manfaatnya : Bank akan menghasilkan peningkatan dalam jumlah tertentu ketika keuntungan usaha nasabah meningkat.
- b) Resikonya 1) Nasabah menggunakan dana itu bukan seperti yang disebut dalam kontrak. 2) Lalai dan kesalahan yang disengaja oleh nasabah 3) Nasabah menyembunyikan keuntungan, apabila

Konsep Pembiayaan Murabahah dan Musyarakah Pada Bank Syariah

Bank syariah menawarkan beberapa pilihan produk untuk nasabah. Pada umumnya jenis produk yang ditawarkan berupa titipan (*wadiah*), bagi hasil (*syirkah*), jual beli (*bai'*), sewa (*al-ijarah*), jasa-jasa (*ja'alah*), tukar-menukar valuta (*sharf*), dan produk-produk lainnya

Gambar 1 Skema Murabahah

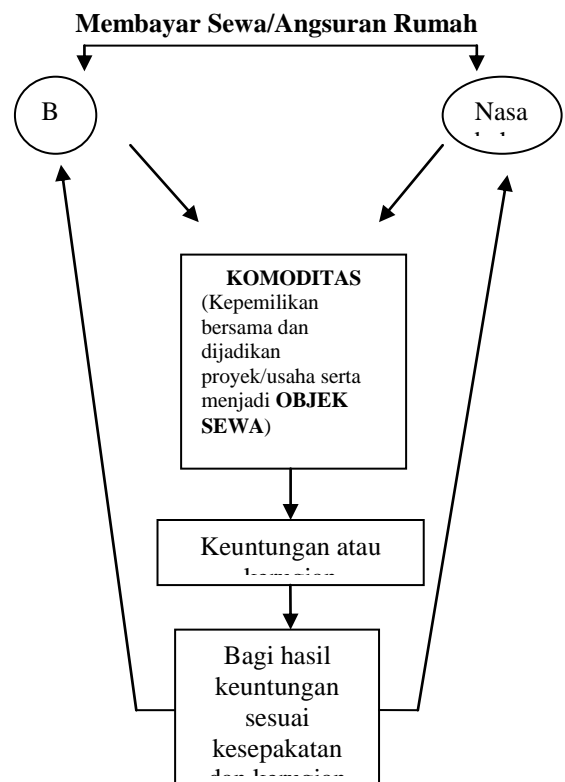


Sumber : Bank Sumsel Babel Syariah Palembang

Konsep Pembiayaan Murabahah dengan Sistem Musyarakah

Konsep ini dapat dijadikan salah satu alternatif. Konsep pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah adalah penggabungan dua skim pembiayaan dalam transaksi pembiayaan. Operasionalisasi pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah ini tetap menggunakan sistem murabahah sebagai akad diawal pembiayaan konsumtif tetapi mengubah model angsuran pembiayaan tersebut dengan sistem musyarakah, yang semula pengembalian atau angsuran dilakukan dengan pembayaran pokok pinjaman ditambah margin dari pembiayaan tersebut menjadi pembayaran angsuran tersebut dengan sistem musyarakah, bahkan dapat dimungkinkan untuk terjadi pemindahan kepemilikan barang dengan sistem *ijarah muntahia bittamlik* (Atik, 2010:19).

Gambar 2 Skema akad pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah



Sumber : Bank Sumsel Babel Syariah Palembang

Atik (2010: 19-22) Konsep pembiayaan murabahah berdasarkan sistem musyarakah, jika harus diterapkan maka skemanya akan menjadi seperti berikut:

1. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan atas kekurangan dananya yang sebesar RP. 60.000.000 atau 60%.
2. Bank menawarkan pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah pada nasabah.
3. Bank memberikan pinjaman kekurangan dana tersebut sebesar RP. 60.000.000, kemudian dilakukanlah pembelian rumah tersebut.
4. Rumah yang sudah dibeli tersebut menjadi kepemilikan bersama antara nasabah dan Bank.
5. Akad kepemilikan bersama atas rumah tersebut, lalu dikonversikan dan dibuatkan akad pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah.
6. Usaha musyarakah yang dilakukan nasabah dan bank tersebut adalah usaha sewa (*leasing*) yang dilakukan oleh nasabah pada bank.
7. Usaha sewa ini dilakukan untuk “mengakhiri” dan menutup angsuran atas pembiayaan nasabah yang 60% atau dana yang RP. 60.000.000.
8. Akad musyarakah terhadap usaha sewa menyewa rumah tersebut berdasarkan pada *ijarah muntahiya bittamlik*. Akad ini akan memindahkan kepemilikan rumah tersebut pada nasabah pada akhir transaksi.
9. Skim ini bertujuan untuk memberikan keringanan bayar pada nasabah, tapi juga tidak menutup mata atas keuntungan yang akan diperoleh oleh bank.
10. Karena usaha sewa tersebut adalah usaha yang dilakukan dan dijalani oleh pihak bank dan nasabah, yang mana dalam hal ini nasabah sebagai penyewa dan bank sebagai “pemilik semu” rumah (karena sebenarnya pemilik atas rumah tersebut adalah kepemilikan bersama karena dana yang digunakan untuk membeli rumah tersebut adalah dana nasabah dan bank, kepemilikan semu disini diistilahkan agar nasabah mampu melunasi pinjaman dana pada bank, dan melakukan pemindahan kepemilikan penuh pada pihak nasabah setelah angsuran atas pinjaman terhadap bank tersebut dilunasi maka tidak dikenakan margin atas pembiayaan murabahah yang dilakukan pada awal akad.
11. Yang dikenakan adalah bagi hasil atas keuntungan transaksi sewa yang dilakukan kedua belah pihak.
12. Nominal sewa dan bagi hasil yang digunakan, ditentukan bersama oleh kedua belah pihak. Nominal sewa disesuaikan dengan kemampuan dan potensi bayar nasabah, sesuaikan juga dengan jangka waktu pelunasan pinjaman tersebut. Untuk skema bagi hasil ditentukan bersama oleh kedua belah pihak dengan ketentuan persentase penyertaan dana.
13. Nasabah berkewajiban untuk membayar angsuran sewa tersebut plus bagi hasil atas bagian bank.
14. Dalam hal ini, nasabah juga memperoleh bagian bagi hasil atas usaha sewa rumah tersebut berdasarkan persentase penyertaan dana.
15. Penetapan nominal sewa dan bagi hasil antara dua pihak yang bertransaksi dapat dilakukan dimuka dengan persentase yang sama tiap bulannya.
16. Akad ini menurut penulis tidak bertentangan dengan syariah dan mampu memberikan jaminan saling ridho antara keduanya, sebab transaksi yang dilakukan adalah transaksi langsung dua pihak tanpa pihak ketiga.
17. Bagian bagi hasil milik nasabah dapat dipotongkan langsung dari angsuran sewa rumah yang dibayarkan penuh pada bank serta menjadi *profit and loss sharing fund deposit*, sebagai simpanan bagi hasil milik nasabah yang nantinya dapat dikurangkan pada beban angsuran yang telah disepakati bersama.
18. Setelah kewajiban pelunasan sewa tersebut selesai, maka kepemilikan rumah dapat berpindah alih kepada nasabah.
19. Perpindahan kepemilikan sewa ini bisa dengan sistem hibah, pelunasan dan perpindahan kepemilikan ditengah-tengah atau di akhir akad sewa sesuai kemampuan bayar nasabah.

20. Penerapan pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah ini tidak hanya dapat diterapkan pada pembiayaan kredit rumah saja, tapi juga bisa untuk pembiayaan murabahah lainnya dengan sistem yang sama.
21. Hal-hal yang belum diatur disini dapat diperjanjikan antara kedua belah pihak, namun tetap pada prinsip saling ridho dan tidak ada salah satu pihak yang dirugikan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian Deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui perhitungan akad pembiayaan murabahah yang presentasinya di tetapkan sama pada Bank Sumsel Babel Syariah di Palembang Dalam memperoleh data dan informasi yang berhubungan dengan masalah penelitian yang dilakukan yakni Bank Sumsel Babel cabang Syariah Palembang yang beralamat di jalan Letkol Iskandar No. 537 Palembang 30129 telp. (0711) 377744 Fax (0711) 374995. Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari instansi melalui wawancara tentang akad pembiayaan itu sendiri. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi yang diteliti melalui dokumen yang ada dan penelitian sebelumnya. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi yaitu dengan melakukan Tanya jawab langsung dengan pegawai Bank Sumsel Babel cab. Palembang yang relevan membantu memberikan informasi yang dibutuhkan dan pengumpulan data berupa dokumen dalam penelitian ini. Teknik analisis data penulisan penelitian yang digunakan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif dikarenakan penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran dari kondisi riil permasalahan serta bagaimana metode penerapan solusinya. Teknik analisis yang digunakan adalah teknik dokumentasi dan wawancara. Teknik

dokumentasi yaitu pengumpulan data, menyusun, mengevaluasi serta menginterpretasikan data yang diperoleh melalui wawancara secara langsung mengenai produk pada Bank Syariah. Kemudian ditarik kesimpulan uraian penjelasan mengenai prosedur dan perhitungan margin akad pembiayaan murabahah pada Bank Sumsel Babel Syariah yaitu mengumpulkan data melalui wawancara secara langsung mengenai produk pada Bank Syariah.

Pembahasan Hasil Penelitian

Setelah menjabarkan hal-hal yang melatar belakangi penelitian, teori-teori yang telah memperkuat penelitian, maupun metode penelitian yang digunakan, maka bab ini akan dipaparkan mengenai hasil dari penelitian. Hasil penelitian tersebut berupa data-data yang ada kaitannya dengan pembiayaan *murabahah*. Data-data tersebut akan digunakan penulis untuk menjawab masalah yang terdapat dalam penelitian sehingga tujuan penelitian ini tercapai.

Pembiayaan murabahah memegang peran penting pada PT. Bank Sumsel Babel Syariah yang memberikan porsi terbesar dalam penyaluran dana. Hal ini dapat terjadi karena beberapa hal, diantaranya adalah karena murabahah adalah pembiayaan investasi jangka pendek, kemudian jika dibandingkan dengan *sistem profit and loss sharing (PLS)*, pembiayaan murabahah cukup memudahkan. Kemudian juga didalam pembiayaan murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga dapat memastikan bahwa bank syariah memperoleh keuntungan yang sebanding dengan bank yang berbasis bunga.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad pembiayaan murabahah pada PT. Bank Sumsel Babel Cabang Syariah Palembang dalam penentuan margin atau bagi hasil yang terkesan ditetapkan dengan persentase tinggi dan nilainya sama. Sistem penentuan margin pada perbankan syariah, meskipun dikatakan nilai marginya tetap dan tidak terpengaruh pada fluktuasi tingkat bunga, namun pada kenyataannya margin yang ditetapkan bank syariah

terlihat lebih besar nilainya jika dibandingkan dengan tingkat bunga pada perbankan konvensional.

Hal ini mengacu pada persepsi – persepsi negatif yang diungkapkan nasabah terhadap pembiayaan yang ditawarkan bank syariah. Dalam skim murabahah yang banyak dijumpai praktiknya dan dilapangan banyak membuat nasabah mengeluhkan hal itu, mengindikasikan bahwa bank sepertinya tidak mau dirugikan dengan transaksi pembiayaan yang dilakukan.

Terlepas benar tidaknya isu itu terjadi dilapangan bank syariah baik BUS (Badan Usaha Syariah) maupun UUS (Unit Usaha Syariah) seharusnya senantiasa memperbaiki kinerja, melakukan inovasi, penyiapan SDM yang mampu, dan perbaikan pelayanan sehingga nasabah merasa nyaman jika harus bertransaksi dengan prinsip-prinsip yang ditawarkan oleh bank syariah. Tidak ada yang dirugikan dari kedua belah pihak, dan nasabah terpuaskan dengan apa yang sudah ditentukan sehingga bank syariah bukan saja akan menjadi alternatif pilihan tetapi menjadi pilihan utama untuk memenuhi jasa perbankan masyarakat.

Solusi yang bisa diberlakukan untuk masalah yang dihadapi tersebut adalah PT. Bank Sumsel Babel Syariah melakukan inovasi produknya dengan cara penggabungan akad pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah. Konsep ini dapat dijadikan salah satu alternatif permasalahan yang dihadapi bank syariah. Konsep pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah adalah penggabungan dua skim pembiayaan antara pembiayaan murabahah dan pembiayaan musyarakah dalam transaksi pembiayaan. Operasionalisasi pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah ini tetap menggunakan sistem murabahah sebagai akad diawal

pembiayaan konsumtif tetapi mengubah model angsuran pembiayaan tersebut dengan sistem musyarakah, yang semula pengembalian atau angsuran dilakukan dengan pembayaran pokok pinjaman ditambah margin dari pembiayaan tersebut menjadi pembayaran angsuran tersebut dengan sistem musyarakah.

Pengaruh inovasi produk terbaru ini berdampak positif dan signifikan terhadap keputusan pembiayaan, artinya jika inovasi produk semakin tinggi akan mempengaruhi tingginya keputusan pembiayaan jual-beli produk pada Bank syariah.

Keuntungan menggunakan pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah ini adalah:

1. Lebih humanis. Tidak ada pihak yang merasa dirugikan karena pembebanan margin dan bagi hasil yang selama ini nasabah klaim sebagai praktik yang tidak ada bedanya dengan bank konvensional.
2. Lebih meringankan beban bayar nasabah jika dibandingkan dengan sistem margin, namun tidak menghilangkan bagian keuntungan Bank.
3. Nasabah tahu seberapa potensi atau kemampuan bayarnya sendiri dan mampu memprediksi sampai sejauh mana dia bisa melunasi angsuran pinjaman dengan sistem sewa tersebut tanpa harus terikat dengan ketentuan periode waktu yang baku.
4. Transparansi jelas.

Secara garis besar perbedaan antara pembiayaan murabahah dan pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3 Perbedaan pembiayaan murabahah dan pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah

Keterangan	ababah	Murabahah dengan Sistem Musyarakah
Akad yang digunakan	Murni murabahah	Murabahah dengan sistem Musyarakah ada proyek sewa didalamnya

Penge mbalia n	Angsuran pokok ditambah margin	Angsuran pokok berupa pembayaran sewa ditambah LPS pada Bank
Penday agunaa n	konsumtif	Konsumtif dan Produktif

Sumber: Peneliti , 2014

Berdasarkan tabel 6 menunjukkan bahwa akad yang akan menjadi bahasan dalam musyarakah ini adalah ijarah. Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu asset dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (ujrah) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan asset itu sendiri. Objek ijarah adalah manfaat penggunaan asset berwujud atau tidak berwujud.

Ijarah yang digunakan dalam sistem musyarakah ini adalah Ijarah muntahiyah bittamlik. Ijarah muntahiyah bittamlik adalah akad sewa menyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa. Perpindahan hak milik ini dapat dilakukan dengan cara hibah, penjualan sebelum akad berakhir sebesar harga yang sebanding dengan sisa cicilan sewa, penjualan pada akhir sewa dengan pembayaran tertentu yang disepakati pada awal akad, serta penjualan secara bertahap sebesar harga tertentu yang disepakati dalam akad.

Berikut diuraikan mengenai kasus nasabah dengan menggunakan sistem :

1. Murabahah

Pak johan datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan, ia ingin membeli mobil yang total pembelian tersebut sebesar Rp. 80.000.000, pihak nasabah dan pihak bank melakukan kesepakatan, pihak bank memberikan pembiayaan Rp 70.000.000, maka pak johan harus memberikan uang muka (DP) sebesar Rp 10.000.000. pihak bank menjual barang tersebut sebesar Rp 90.000.000 dengan margin 8.30% pertahun, maka angsuran yang dilakukan pak johan jika jangka waktunya 1 tahun adalah 7.500.000 perbulan ditambah margin setahun sebesar 7.470.000,-atau

ketika dibayarkan perbulan, nilai marginnya sebesar 622.500,- pembayaran angsuran yang dilakukan pak johan perbulan adalah pokok angsuran dan margin dengan total pembayaran sebesar Rp 8.122.500.

2. Murabahah dengan sistem musyarakah

Pak budi ingin membeli mobil yang total pembelian tersebut sebesar Rp 80.000.000,- harga jual bank sebesar Rp 90.000.000, dari segi finansial, pak budi memiliki 60% dana dari total seluruh nilai kendaraan yang diinginkan, yakni sebesar Rp 54.000.000,- maka kekurangan dana dari pak budi sebesar Rp 36.000.000,- pak budi hendak menutupi kekurangan atas pembelian itu dengan melakukan skema pembiayaan. Pak budi datang ke bank syariah dan mengkomunikasikan keinginannya untuk melakukan pembiayaan.

Jika pembiayaan yang ditawarkan oleh bank adalah pembiayaan skim murabahah dengan sistem musyarakah, bank memberikan pinjaman atas kekurangan dana pak budi tersebut sebesar Rp 36.000.000 kemudian dilakukan pembelian mobil, hak atas mobil menjadi kepemilikan bersama antara bank dan nasabah dimana nasabah sebagai penyewa atas mobil tersebut. Pihak bank memberikan nominal sewa dan bagi hasil ditentukan bersama oleh kedua pihak. Nominal sewa disesuaikan dengan kemampuan dan potensi bayar nasabah, disesuaikan juga dengan jangka waktu pelunasan pinjaman tersebut.

Nasabah berkewajiban untuk membayar angsuran sewa tersebut ditambah bagi hasil atas bagian bank. Penetapan atas nominal sewa dan bagi hasil antara dua pihak dapat dilakukan dimuka dan dengan persentase yang sama tiap bulannya. Bagian bagi hasil yang dimiliki nasabah dapat dipotongkan langsung dari angsuran sewa mobil yang dibayarkannya atau dibayarkan penuh pada bank serta menjadi *profit and loss sharing fund deposit*. Sebagai simpanan bagi hasil milik nasabah yang nantinya dapat dikurangkan pada beban angsuran yang telah disepakati bersama antara pihak bank dan pihak nasabah. Perpindahan

kepemilikan sewa ini bisa dengan cara hibah, pelunasan dan perpindahan kepemilikan di tengah-tengah atau diakhir akad sewa disesuaikan kemampuan bayar nasabah.

Dari kedua pembiayaan tersebut ternyata pembiayaan akad murabahah dengan sistem musyarakah lebih dapat menguntungkan kedua belah pihak antara nasabah dan pihak bank. Akad ini tidak bertentangan dengan syariah dan mampu memberikan saling ridho antara keduanya, sebab transaksi yang dilakukan adalah transaksi langsung dua pihak tanpa pihak ketiga. Karena akad yang digunakan atas mobil tersebut adalah akad sewa, maka sudah pasti nominal sewa itu nilainya tetap. Persentase bagi hasil yang dilakukanpun bersifat tetap karena kondisi mobil yang dijadikan usaha adalah aktiva tetap sehingga untuk fluktuasi terjadinya laba atau rugi atas usaha sewa tersebut relatif kecil.

Setelah dilakukan analisis dengan menggunakan murabahah dengan musyarakah lebih menguntungkan :

1. Bagi Pihak Bank
 - 1) Dengan adanya inovasi produk tersebut tidak menghilangkan bagian keuntungan Bank.
 - 2) Menguntungkan Bank, karena masyarakat akan berminat atas pembiayaan tersebut dan menjadi pilihan alternatif untuk meninggalkan transaksi dengan perbankan konvensional.
2. Bagi pihak nasabah
 - 1) Lebih meringankan beban bayar nasabah.
 - 2) Nasabah tahu seberapa potensi atau kemampuan bayarnya sendiri dan mampu memprediksi sampai sejauh mana dia bisa melunasi angsuran pinjaman dengan sistem sewa tersebut tanpa harus terikat dengan ketentuan periode waktu yang baku.

Simpulan

Setelah menganalisis produk akad pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah, dapat disimpulkan bahwa pada produk pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah dapat

diterapkan PT. Bank Sumsel Babel Syariah Cabang Palembang sebagai inovasi terbaru karena produk akad pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah ini tidak menghilangkan atas keuntungan bank, sedangkan dari pihak nasabah juga tidak merasa di beratkan atas beban bayar.

DAFTAR PUSTAKA

- Adimarwan Karim. 2009. **Bank islam: Analisis fiqh dan keuangan**. Jakarta: Rajawali Pers.
- Atik Emilia. 2010. **Reformulasi Akad Pembiayaan Murabahah dengan Sistem Musyarakah sebagai Inovasi Produk Perbankan Syariah**: Simposium Nasional Akuntansi XIII Purwokerto 2010)
- Dewan Syariah Nasional. Majelis ulama indonesia. 2006. **Himpunan fatwa dewan syari'ah nasional**. Cv gaung persada.
- Helmi Haris. 2007. **Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi pembiayaan Perbankan Syariah)**. Jurnal ekonomi islam La-Riba: vol.1 No.1.2007.
- Kasmir. 2005. **Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya**. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Lidya Oktora. 2009. **Pengaruh Margin Bagi Hasil terhadap Jumlah Investasi (Mudharabah, Musyarkah, Murabahah) pada Bank Syariah di Kota Palembang**: Penelitian tidak diterbitkan. Palembang: Program studi akuntansi. Universitas Muhammadiyah Palembang. (Tidak Dipublikasikan)
- Mirawati .2009. **Persepsi dan Perilaku Masyarakat terhadap Pembiayaan Murabahah**: Penelitian tidak diterbitkan.Palembang: Program studi akuntansi. Universitas Muhammadiyah Palembang. (Tidak Dipublikasi).
- Nur Indriantoro dan Bambang Supomo. 2002, **Metodelogi Penelitian**, Erlangga, Jakarta.

- Puspa Pesona. 2009. **Analisis Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah, dan Murabahah. Hubungannya dengan profitabilitas Bank Umum Syariah:** Penelitian tidak diterbitkan. Palembang: Program studi akuntansi. (tidak dipublikasikan).
- Republika <http://bataviase.co.id>. (online). 20 april 2014. Lima BUS Baru Pada 201 Artikel dari.
- Sayyid Sabiq. 2008. **Fikih Sunnah.** Penerbit Pena
- Sri Nurhayati. 2013. **Akuntansi Syariah di Indonesia.** Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Sri Susilo. 2000. **Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.** Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiono. 2012. **Metode Penelitian Bisnis,** Alfabeta, Bandung.
- Sunarto Zulkifli. 2007. **Panduan Praktik Transaksi Perbankan Syariah.** Jakarta: Zikrul Hakim.
- Syafi'I Antonio. 2001. **Bank Syariah dari Teori ke Praktik.** Jakarta: Gema Insani Press.
- Wiroso. 2005. **Jual Beli Murabahah.** UII Press, Yogyakarta.