

ANALISIS PENERAPAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH: STUDI KASUS DI BMT KABUPATEN SITUBONDO DAN JEMBER

Misbahul Ali & Achmad

Universitas Ibrahimy Sukorejo Situbondo

memesaly78@gmail.com / amamat75@gmail.com

Murabaha are the most widely used Syariah financial institution in channeling financing, both banking and non-bank. But in practice there are various forms of application, including is using two contracts at once (murabaha bil wakalah). This form raised the judgment that murabahah 'alleged' practice is similar to ma'dum selling practices and mark-up-based financing as in conventional banks. This paper aimed to determine the levels of BMT Salafiyah Situbondo and BMT NU Jember adherence to the concept of Fiqh and Fatwa DSN-MUI in the application of murabahah financing. In conclusion, that the two BMTs have three alternative forms of murabahah financing in accordance with the concept of Fiqh and Fatwa DSN-MUI, although the way of purchasing goods and deliveries is done directly or indirectly. This compliance is driven by a passion for maintaining the blessing of business revenue earned by BMTs.

Kata Kunci: murabahah, lembaga keuangan mikro, BMT

Pendahuluan

Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia diawali dengan terbitnya UU Nomor 7/1992 tentang Perbankan, yang memberi peluang bagi bank umum untuk menjalankan operasional bisnisnya dengan sistem bagi hasil. Pada tahun 1992 inilah berdiri bank syariah pertama, Bank Muamalah Indonesia (BMI). Kemudian di tahun 1998, pemerintah menyempurnakan kebijakan *dual banking system* melalui UU Nomor 10/1998 tentang Perbankan sebagai Perubahan atas UU Nomor 7/1992. Eksistensi bank syariah menjadi semakin kokoh sejak terbitnya UU Nomor 21/2008 tentang Perbankan Syariah, yang didalamnya mengatur secara lebih terperinci mulai dari hal perizinan, tata

kelola, sampai pembinaan dan pengawasannya.

Dukungan regulasi dan adanya Fatwa MUI Nomor 1 Tahun 2004 yang menegaskan keharaman bunga bank, mendorong bank syariah di Indonesia berkembang cukup pesat (Wirosa, 2005: 1). Dari data Statistik Perbankan Syariah (SPS) per Desember 2016, diketahui bahwa jumlah Bank Umum Syariah pada saat ini mencapai 13 BUS, Unit Usaha Syariah sebanyak 21 UUS, dan 167 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Dengan total aset sebesar Rp. 254,184 triliun, meningkat 19,1% dari nilai aset pada akhir tahun 2015 (Otoritas Jasa Keuangan RI, 2016).

Seiring dengan pertumbuhan tersebut, lembaga keuangan mikro yaitu *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) juga mulai menunjukkan eksistensinya. BMT yang

semula merupakan lembaga yang menjalankan kegiatan penghimpunan, pengelolaan dan penyaluran zakat, infaq dan shadaqah, dari *muzakki* kepada para *mustahiq* dengan menitik-beratkan pada aspek sosial. Kemudian berkembang ke arah pemberdayaan ekonomi *mustahiq* maupun usaha kecil, sehingga terbentuk *baitul tamwil* yang berkonsentrasi pada pembinaan dan pengembangan usaha kecil berdasarkan prinsip syariah. Saat ini, BMT dikenal sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) (Mulyaningrum, 2009: 1). Jadi secara konsep, BMT memainkan dua peran sekaligus, yaitu menjalankan aktivitas sosial dan bisnis.

Dalam menjalankan usahanya, selain harus mematuhi peraturan yang ditetapkan pemerintah, LKMS juga harus memperhatikan aturan dan norma-norma Islam. Khususnya bebas dari bunga (*riba*), bebas dari kegiatan spekulatif nonproduktif seperti perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*), menerapkan prinsip berkeadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal (Ascarya dan Diana Yumanita, 2005: 4).

Dalam Peraturan OJK nomor 62/POJK.05/2015, tentang Perubahan atas Peraturan OJK nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro, disebutkan bahwa kegiatan usaha penghimpunan Simpanan bagi LKM yang berdasarkan Prinsip Syariah, dapat dilakukan dengan menggunakan akad *wadiah*, *mudharabah*, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan disetujui OJK. Sedangkan dalam kegiatan usaha penyaluran Pembiayaan, dapat dilakukan dengan akad *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, *salam*, *istishna*, *ijarah muntahiya bit tamluk* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan disetujui OJK. Disamping itu, LKM dapat melakukan kegiatan jasa pemberian konsultasi dan pengembangan usaha dengan menggunakan akad *ijarah*

atau *ju'alah*, serta kegiatan penerimaan pinjaman dengan akad *qard*, *mudharabah*, atau *musyarakah*.

Untuk LKMS berbentuk Koperasi, dalam Peraturan Menteri Koperasi dan UKM nomor 14/Per/M.KUKM/IX/2015, disebutkan bahwa penghimpunan dana anggota dapat menggunakan akad *mudharabah*, *wadiah*, dan *hibah*. Sedangkan penyaluran dana dalam bentuk Pembiayaan dapat dilakukan melalui:

- A. Prinsip bagi hasil dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah*;
- B. Prinsip jual beli dengan akad *murabahah*, *istishna*, dan *salam*,
- C. Prinsip imbalan dengan akad *ijarah*, *ijarah muntahiya bittamluk*, *kafalah bil ujarah*, dan *rahn*; serta
- D. Prinsip pinjam meminjam berdasarkan akad *qardh*.

Dari sekian alternatif akad penyaluran dana tersebut, pembiayaan berdasarkan akad *murabahah* menempati posisi teratas dari akad lainnya. Melampaui jumlah dana yang disalurkan melalui *mudharabah* dan *musyarakah* dengan prinsip bagi hasil, yang semula menjadi "ciri utama" dari lembaga keuangan syariah dibanding bank konvensional. Hal ini dapat dilihat dari beberapa hasil riset empirik dan data Statistik Perbankan Syariah yang dilansir Otoritas Jasa Keuangan. Dimana pembiayaan *murabahah* pada akhir Desember 2016 telah mencapai Rp.139,575 triliun atau 56,3% dari total dana yang disalurkan 13 BUS dan 21 UUS. Bahkan selama lima tahun terakhir, pembiayaan *murabahah* berada pada ranking terbesar, dengan pertumbuhan pembiayaan mencapai 58,6% dari tahun 2012 (lihat tabel berikut).

Tabel 1. Pembiayaan BUS dan UUS Berdasarkan Jenis Akad

No	Komponen	2012	2013	2014	2015	2016	%
1	Mudharabah	12.023	13.625	14.354	14.820	15.292	6,2%
2	Musyarakah	27.667	39.874	49.336	60.717	78.421	31,6%
3	Murabahah	88.004	110.565	117.371	122.111	139.536	56,3%
4	Salam	-	-	-	-	-	0%
5	Istishna'	376	582	633	770	878	0,4%
6	Ijarah	7.345	10.481	11.620	10.631	9.150	3,7%
7	Qardh	12.090	8.995	5.965	3.951	4.731	1,9%
Jumlah		147.505	184.122	199.279	213.000	248.008	

Diantara faktor pendorong yang menjadikan pembiayaan *murabahah* begitu dominan di lembaga keuangan syariah, yaitu risiko pembiayaan yang relatif lebih kecil dibanding akad-akad lainnya, mudah dalam perhitungan dan manajemennya, serta bersifat *certainly profit*, yaitu tingkat keuntungan yang didapat relatif pasti dan bersifat konstan (Lathif, 2016: 5). Tidak mengandung unsur ketidak-pastian sebagaimana pada sistem bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*). Selain itu, pembiayaan *murabahah* memiliki banyak kesamaan dengan pola pembiayaan kredit, sehingga mudah diterima/dipahami masyarakat (Nasution, 2009: 56).

Secara sederhana, *murabahah* dapat diartikan sebagai akad jual beli barang, dengan harga jual sebesar biaya perolehan dan ditambah pendapatan yang disepakati, dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2007: 102). Inilah yang menjadi ciri khas dari *murabahah*, yaitu adanya pengungkapan mengenai biaya perolehan yang sebenarnya. Sehingga akad *murabahah* juga disebut dengan jual beli bersifat *amanah*. Sebagai akad jual beli, maka *murabahah* memiliki rukun dan syarat sebagaimana akad jual beli. Seperti adanya persyaratan yang mengharuskan barang yang diperjual-belikan secara prinsip telah dimiliki/dikuasai pihak penjual.

Keharusan adanya barang yang secara prinsip telah menjadi milik bank (penjual),

ditegaskan dalam Fatwa DSN-MUI nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*. Dimana bank atau LKMS diharuskan membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri. Pembelian ini harus sah dan bebas dari riba. Meski dalam pelaksanaannya nanti akan diwakilkan kepada nasabah untuk membeli sendiri dari pihak ketiga. Dalam Surat Edaran Bank Indonesia nomor 10/14/DPbS tahun 2008, dinyatakan bahwa barang yang menjadi obyek jual beli *murabahah* harus diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya.

Permasalahannya, LKMS sebagai lembaga penyedia jasa keuangan, bisa menemui kesulitan untuk melakukan penyediaan barang secara langsung. Karena LKMS harus menyiapkan gudang persediaan sebagai tempat penyimpanan barang-barang yang masih dalam proses negoisasi. Kendala lain yang bisa muncul, pihak LKMS belum tentu memiliki relasi suplier yang lengkap untuk memenuhi segala macam kebutuhan nasabah. Sebaliknya, nasabah bisa saja memiliki relasi suplier yang dapat menyediakan barang dengan harga lebih murah dari yang ditawarkan LKMS. Ditambah risiko-risiko lain yang berhubungan dengan barang, seperti kebutuhan pemeliharaan barang, risiko kerusakan, masalah ketidak-sesuaian spesifikasi, dan masalah sejenis lainnya.

Kesulitan-kesulitan inilah yang diduga mendorong beberapa LKMS

melakukan modifikasi dalam skema penerapan pembiayaan *murabahah*, yaitu dengan menerapkan dua akad sekaligus, *murabahah bil wakalah*. Tetapi dampak tidak langsungnya, baik perbankan syariah maupun LKMS, dinilai telah mempraktekkan jual beli yang dilarang yaitu jual beli *ma'dum* atau jual beli barang yang tidak ada pada penjual (Fahadil Amin Al-Hasan, 2017). Sehingga ada yang menyebut bahwa LKMS telah melakukan penyimpangan secara legal syar'i (Sulaiman :Vol. II No. II, 2014: 1). *Murabahah* lebih terlihat sebagai pembiayaan berbasis *mark-up* yang memiliki karakteristik memberikan profit yang pasti dan ditetapkan dimuka, yang mirip dengan keuntungan yang berlaku dalam sistem bunga, sistem yang sejak awal justru berniat akan dianulir oleh ekonomi syariah.

Berangkat dari paparan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kepatuhan BMT Salafiyah Situbondo dan BMT NU Jember terhadap konsep Fiqh dan Fatwa DSN-MUI dalam penerapan pembiayaan *murabahah*.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif sebagai sebuah proses penyelidikan untuk memahami masalah sosial atau masalah manusia berdasarkan pada penciptaan gambar holistik yang dibentuk dengan kata-kata, melaporkan pandangan informan secara terperinci, dan disusun dalam sebuah latar ilmiah (Creswell, 2013).

Peneliti sebagai instrument utama dalam mengumpulkan dan analisis data. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan analisis terhadap dokumen yang relevan (Zamili, 2017). Sedangkan model analisis data menggunakan model Miles dan Huberman (Moleong, 2005).

Pembahasan

Dari data profil lembaga, kedua BMT yang menjadi obyek penelitian ini dirintis sejak tahun 2000-an. BMT Salafiyah yang terletak di daerah Situbondo, dirintis oleh Koperasi Pesantren sejak tahun 2006. Demikian halnya dengan BMT NU yang berada kabupaten Jember, dirintis oleh organisasi masyarakat pada tahun 2004. (Dokumen Profil Lembaga BMT. Salafiyah dan BMT NU Jawa Timur) Sejak berdiri sampai saat ini, BMT NU mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dalam usianya yang ke-13 tahun, sudah berhasil membuka 39 unit kantor cabang yang tersebar di 9 kabupaten, mulai dari daerah Madura, Probolinggo, dan Tapal Kuda (Jember, Bondowoso, dan Situbondo), dengan jumlah anggota mencapai 22.166 orang dan memiliki aset senilai Rp.120,5 milyar. Sedang BMT Salafiyah juga mulai merintis unit kantor cabang di kabupaten Banyuwangi.

Dalam rangka untuk memberikan banyak alternatif bagi masyarakat dalam menggunakan jasa lembaga keuangan syariah. Masing-masing BMT menyediakan berbagai macam produk tabungan dan penyaluran dana (pembiayaan) dengan nama yang bervariasi sesuai dengan kekhasan jenis tabungan dan pembiayaan. Diantara nama produk dari BMT NU Jatim yaitu: Simpanan Siaga, Tabungan Mudharabah (TABAH), Simpanan Pendidikan Fathonah, Simpanan Haji dan Umroh (SAHARA), Tabungan Ukhrawi, Simpanan Lebaran (SABAR), Simpanan Berjangka Wadiah Berhadiah, dan Simpanan Berjangka Mudharabah. Sedang produk dari BMT Salafiyah antara lain: Tabungan Idul Fitri, Tabungan Ziarah Wali Songo, Tabungan Qurban, Tabungan Pendidikan, dan Tabungan Imtihan. Jadi pada dasarnya, keduanya menyediakan bentuk produk

tabungan dan pembiayaan yang hampir sama.

Secara umum, untuk produk penghimpunan dana dapat dikelompokkan menjadi tiga macam, yaitu:

- A. Tabungan biasa; yang bertujuan untuk mewadai keinginan masyarakat yang ingin menyimpan uang saja, tanpa ada tujuan tertentu terhadap dana simpanannya tersebut;
- B. Tabungan berjangka pendek; tabungan ini memiliki jangka waktu tertentu dan tujuan tertentu, yakni untuk membantu masyarakat yang memiliki kebutuhan tertentu di kemudian hari, seperti untuk memenuhi kebutuhan dana pendidikan anaknya pada jenjang tertentu, pembiayaan haji dan umroh, dan belanja lebaran;
- C. Tabungan yang bersifat investasi jangka panjang dalam bentuk deposito. Dari sekian produk ini, akad yang digunakan dalam penghimpunan dana yaitu akad *wadiah* dan *mudharabah*. (Data diolah dari Brosur BMT Salafiyah dan BMT NU Jatim)

Untuk penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan, dari sekian produk yang disiapkan BMT Salafiyah dan BMT NU Cabang Summersari Jember, dapat dikelompokkan menjadi tiga macam, yaitu:

- A. Pinjaman lunak; untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang sangat mendesak, seperti untuk biaya berobat, rawat inap di rumah sakit, atau sejenisnya,
- B. Pembiayaan permodalan; untuk pengembangan usaha, dan
- C. Pembiayaan; untuk memenuhi kebutuhan nasabah terhadap suatu barang tertentu atau kepemilikan rumah. Dari sekian jenis produk pembiayaan ini, alternatif akad yang digunakan antara lain: *al-qardul hasan*, *murabahah*, *ba'i bitsamanil ajil*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, dan *rahn* (gadai).

Pembiayaan *murabahah* di BMT pada dasarnya merupakan sebuah bentuk pembiayaan talangan dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam membeli suatu produk, dengan kewajiban mengembalikan seluruh dana pada saat jatuh tempo dan ditambah keuntungan yang disepakati. Menurut jenis barangnya, pembiayaan *murabahah* di BMT Salafiyah dan BMT NU dapat dikategorikan menjadi dua jenis, yaitu:

- A. Pembiayaan *konsumtif*, yaitu pembiayaan yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga atau pembelian barang tidak untuk tujuan usaha, seperti pembelian televisi, mesin cuci, atau lainnya.
- B. Pembiayaan *produktif*, yaitu pembiayaan untuk investasi dan modal kerja yang berhubungan dengan kebutuhan usaha, seperti pembelian mesin foto copy, printer, atau peralatan usaha lainnya (Hasil wawancara dengan Ketua BMT. Salafiyah, Drs. Ahmad Khairuddin, pada tanggal 28 September 2017, dan wawancara dengan Ketua BMT. NU, Muhammad Jailani, S.Pd.I., pada tanggal 10 Oktober 2017).

Proses pengajuan pembiayaan *murabahah* di BMT Salafiyah dan BMT NU Jember dapat dikatakan memiliki kesamaan tahapan. Yakni diawali dengan permohonan pembiayaan dari nasabah dan dilanjutkan dengan interview tentang tujuan penggunaan dana. Setelah itu mengisi formulir permohonan pembiayaan, kemudian melengkapi persyaratan administrasi, meliputi: photo copy Kartu Keluarga, photo copy Kartu Tanda Penduduk, Rekening Listrik dan Air (jika ada) dan Akta Nikah (bagi yang sudah berkeluarga). Setelah dokumen telah dilengkapi, maka pihak BMT akan melakukan survei lapangan guna mendapatkan informasi secara lengkap mengenai latar belakang pemohon. Mulai dari kondisi rumah dan usaha yang dimiliki,

kepribadian sosial nasabah, dan data pendukung lainnya. Dalam proses survei ini, Manager Pembiayaan tidak hanya mencukupkan pada informasi yang diberikan oleh nasabah, tetapi juga menggali informasi dari para tetangga terdekat nasabah.

Selain harus melengkapi beberapa administrasi pendukung. Nasabah juga diharuskan menyediakan barang jaminan atas pembiayaan yang diajukan, bisa berupa sebuah perhiasan, akta tanah, BPKB atau barang berharga lain. Setelah semua dokumen persyaratan dinyatakan lengkap dan nasabah dinilai memiliki karakter yang baik, tahap berikutnya yaitu proses penetapan persetujuan atas pembiayaan.

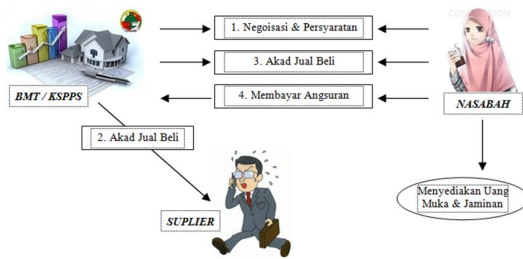
Dalam penetapan persetujuan pembiayaan ini, ada sedikit perbedaan antara BMT. Salafiyah dan BMT. NU Jember. Pada BMT Salafiyah, setiap usulan pembiayaan akan dibahas dalam rapat lengkap pengurus, yang dihadiri oleh Ketua, Sekretaris, Bendahara dan Manager Pembiayaan. Masing-masing pengurus tersebut diberi keleluasan untuk mengevaluasi dokumen dan data hasil survei. Setelah didapat keyakinan kuat bahwa permohonan nasabah layak dibiayai, maka langkah berikutnya Manager Pembiayaan akan menghubungi nasabah untuk didaftar terlebih dahulu sebagai Anggota Koperasi.

Sedangkan pada BMT. NU Jember, untuk pembiayaan maksimal Rp.5 juta yaitu berdasarkan hasil penilaian Manager Pembiayaan terhadap karakter nasabah. Selanjutnya untuk pembiayaan di atas Rp.5 juta sampai Rp.15 juta diputuskan melalui rapat lengkap pengurus BMT. Sedang untuk pembiayaan di atas Rp.15 juta sampai Rp.25 juta harus mendapat rekomendasi dari Dewan Pengawas. Dan khusus pembiayaan di atas Rp.25 juta, maka harus mendapat persetujuan dari Pengurus di Kantor Pusat (Hasil wawancara dengan Ketua BMT. Salafiyah, Drs. Ahmad Khairuddin, pada

tanggal 28 September 2017, dan wawancara dengan Ketua BMT. NU, Muhammad Jailani, S.Pd.I., pada tanggal 10 Oktober 2017).

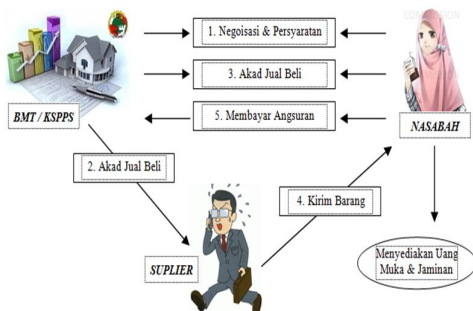
Setelah proses penetapan persetujuan pembiayaan, baru dilanjutkan dengan penanda-tanganam kontrak *murabahah* dengan alternatif bentuk penerapan sebagai berikut:

A. Pihak BMT terlebih dahulu membeli barang yang dibutuhkan nasabah, setelah ada permohonan/perjanjian sebelumnya. Barang yang sudah dibeli atas nama BMT, kemudian dijual kepada nasabah sesuai harga perolehan dan ditambah margin keuntungan yang telah disepakati. Bentuk transaksi ini dipilih apabila BMT memiliki relasi suplier yang dapat menyediakan barang sesuai kebutuhan nasabah, seperti dalam pembelian laptop, printer, handphone atau barang lain yang spesifikasinya dapat ditentukan dengan sangat jelas ketika pengajuan permohonan. Pada skema ini terdapat dua teknis pelaksanaan, yaitu melalui proses order (pemesanan) lebih dulu atau dengan langsung mendatangi toko/suplier. Dalam proses order, pihak BMT akan memesan barang yang dibutuhkan nasabah ke suplier. Kemudian suplier akan mengirim barang ke pihak BMT. Sehingga serah terima barang dan kontrak *murabahah* dilakukan di kantor. Teknis kedua, yang paling sering dilakukan, pihak BMT dan nasabah secara bersama-sama mendatangi toko penyedia barang. Maka serah-terima barang dan kontrak *murabahah* dilakukan di tempat suplier. Dengan kata lain, dalam skema ini nasabah menerima barang langsung dari pengurus BMT selaku penjual. Bentuk penerapan pertama ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Pembiayaan Murabahah (Alternatif ke-1)

B. Bentuk yang kedua mirip dengan yang pertama, tetapi perpindahan kepemilikan langsung dari suplier kepada nasabah. Sedang pembayaran tetap dilakukan secara langsung oleh pihak BMT kepada suplier. Nasabah menerima barang dari suplier setelah sebelumnya melakukan perjanjian *murabahah*. Seperti pada bentuk yang pertama, transaksi ini dilakukan apabila LKMS memiliki relasi suplier dan spesifikasi barang dapat ditentukan dengan sangat jelas pada saat akad. Cara ini lebih efisien, karena barang langsung diterima nasabah tanpa harus mendatangi BMT kembali. Contohnya pada pembelian sepeda motor, televisi, kulkas atau lainnya.



Gambar 2. Skema Pembiayaan Murabahah (Alternatif ke-2)

C. Bentuk yang ketiga, pihak BMT melakukan perjanjian *murabahah* dengan nasabah, tetapi sebelumnya telah dilakukan akad *muwakalah*, yaitu pihak LKMS mewakilkan kepada nasabah

untuk membeli sendiri barang yang dibutuhkan ke toko/suplier.

Sepintas hal ini mirip dengan praktik yang diterapkan di bank syariah, yakni ada serah terima 'uang' dalam pembiayaan *murabahah*. Tetapi perbedaannya, kontrak *murabahah* dilakukan setelah nasabah benar-benar sudah membeli barang sesuai kesepakatan yang ditetapkan. Pihak BMT akan melakukan survei lapangan untuk memastikan bahwa barang yang menjadi obyek *murabahah* telah dibeli melalui akad yang pertama (*muwakalah*). Bisa juga dibuktikan melalui adanya kuitansi pembelian yang diserahkan nasabah ke pihak koperasi. Bentuk yang ketiga ini dilakukan karena pihak BMT tidak memiliki relasi suplier, suplier berlokasi di luar kota, atau spesifikasi barang tidak dapat ditetapkan secara konkret. Seperti pembelian barang dagangan (semisal pakaian) atau lainnya, yang dibeli dari luar kota.



Gambar 3. Skema Pembiayaan Murabahah (Alternatif ke-3)

Selain karena kondisi di atas, modifikasi praktek *murabahah* juga dilatarbelakangi dengan motivasi yang bervariasi. Seperti untuk menyederhanakan prosedur, sehingga LKMS tidak perlu repot membeli barang yang dibutuhkan nasabah. Cukup dengan menghubungi *supplier* agar menyediakan barang dan langsung mengirimkannya ke nasabah (bentuk kedua). Atau dengan memberi uang kepada nasabah, selanjutnya nasabah membeli sendiri barang yang dibutuhkan dan akad dilakukan setelah pembelian barang, baik

dengan mensurvei langsung keberadaan barang, (Hasil wawancara dengan Manager Pembiayaan BMT. NU, Mashuri, S.Pd.I., pada tanggal 23 Oktober 2017, di Kantor BMT.) atau adanya nota pembelian (bentuk ketiga) (Hasil wawancara dengan Sekretaris BMT. Salafiyah, Tohir Qolby, S.HI., pada tanggal 13 Oktober 2017).

Pembiayaan yang diberikan BMT adakalanya hanya sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati. Hal ini tergantung hasil analisis terhadap kapasitas nasabah (*capacity*), kondisi keuangan (*capital*), dan prospek usaha nasabah (*condition*). Besaran pembiayaan ditetapkan dalam rapat evaluasi proses penetapan pembiayaan.

BMT Salafiyah semula sempat menerapkan skema pembiayaan dengan dua akad sekaligus, yaitu “*murabahah bil wakalah*”. Dalam praktiknya, pihak BMT menyerahkan dana kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang dibutuhkan (sebagai wakil BMT). Secara bersamaan juga dilakukan kontrak *murabahah*, padahal barang yang menjadi obyek akad belum ada. Bentuk inilah yang mengundang kontroversi dan perdebatan banyak pihak. Sehingga akhirnya, dalam rapat Dewan Pengawas Syariah diputuskan untuk dihapus. Dilarang untuk dilaksanakan lagi. Dewan Pengawas Syariah BMT. Salafiyah tidak mengizinkan skema *murabahah bil wakalah* untuk diterapkan. BMT. Salafiyah dilarang untuk melaksanakan pembiayaan *murabahah* dengan memberikan uang kepada nasabah dan tanpa melakukan kontrol, apakah uang tersebut telah digunakan untuk pembelian barang atau tidak (Hasil wawancara dengan Sekretaris BMT. Salafiyah, Tohir Qolby, S.HI., pada tanggal 13 Oktober 2017).

Dari hasil temuan lapangan yang telah dipaparkan di atas, maka dapat digaris bawahi, bahwa penerapan pembiayaan *murabahah* di BMT. Salafiyah dan BMT NU Jember memiliki 3 bentuk, yaitu: Pertama, nasabah menerima barang secara langsung

dari pihak BMT, baik diserahkan-terimakan di kantor atau di toko yang menyediakan kebutuhan nasabah. Kontrak *murabahah* dilakukan di lokasi tempat serah terima-barang. Kedua, nasabah menerima barang dari supplier dan akad *murabahah* dilakukan setelah barang sudah berada di lokasi yang disepakati. Pembayaran jual beli pertama tetap dilakukan langsung oleh BMT kepada supplier. Artinya tidak ada uang yang diserahkan-terimakan kepada nasabah. *Ketiga*, pihak BMT mewakilkan kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang terlebih dahulu sesuai kesepakatan. Kemudian kontrak *murabahah* dilakukan setelah barang telah tersedia. Dengan kata lain, pihak BMT memberi uang kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang dibutuhkan (*muwakalah*) dan kontrak *murabahah* dilakukan setelahnya. Tidak dengan dua akad sekaligus, *murabahah bil wakalah*.

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa pada tiga bentuk penerapan pembiayaan *murabahah* di atas, barang yang menjadi obyek *murabahah* “secara prinsip” telah menjadi milik BMT. Perbedaannya, pada bentuk pertama, barang diserahkan-terimakan secara langsung oleh pihak BMT kepada nasabah. Pada bentuk kedua, barang diterima nasabah melalui *supplier*. Sedang pada bentuk ketiga, meski nasabah membeli sendiri barang yang dibutuhkan, tetapi akad *murabahah* dilakukan setelah pembelian yang pertama tersebut dilakukan secara sah.

Baik dari sudut pandang fiqh, Fatwa DSN-MUI 04/DSN-MUI/IV/2000, dan Surat Edaran BI nomor 10/14/DPbS tahun 2008, ketiga bentuk praktik pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT Salafiyah dan BMT NU Jember telah memenuhi ketentuan rukun dan syarat akad *murabahah*. Dimana pihak BMT terlebih dahulu telah membeli barang yang dibutuhkan nasabah dengan atas nama LKMS sendiri, baik dilakukan secara langsung atau diwakilkan kepada nasabah, baik serah-terima barangnya secara

langsung atau melalui supplier. Sehingga, obyek jual beli telah diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya.

Dalam Fatwa DSN-MUI nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 dijelaskan bahwa LKMS diharuskan membeli dulu barang yang diperlukan nasabah atas nama bank atau LKMS sendiri. Jual beli pertama ini harus sah dan bebas dari riba. Kemudian LKMS menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli dan ditambah keuntungannya. Bank/LKMS harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah, berikut biaya yang diperlukan. Jika LKMS hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli sendiri barang dari pihak ketiga, maka akad *murabahah* harus dilakukan "setelah" barang secara prinsip telah menjadi milik bank. (Fatwa DSN-MUI nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah) Dalam SE-BI nomor 10/14/DPbS tahun 2008, juga ditegaskan bahwa barang yang menjadi obyek jual beli *murabahah* harus diketahui secara jelas kuantitas, kualitas, harga perolehan dan spesifikasinya (Surat Edaran Bank Indonesia nomor 10/14/DPbS tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah).

Dari sisi akuntansi, dalam PSAK-102 tahun 2013 dijelaskan bahwa dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* terdapat pengakuan pembelian barang oleh LKS sebagai Penjual. Antara lain:

- A. aset *murabahah* adalah aset yang diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali dengan akad *murabahah*;
- B. pada saat perolehan, aset *murabahah* diakui sebagai persediaan sebesar biaya perolehannya; dan
- C. keuntungan *murabahah* diakui pada saat terjadinya penyerahan barang jika dilakukan secara tunai atau tangguh.

Ulama madzhab yang empat sepakat bahwa keabsahan *murabahah* sebagai bentuk jual beli yang dibolehkan dengan berdasarkan ijma' ulama. Tetapi bentuk jual beli *murabahah* yang banyak diterapkan di LKS saat ini adalah *murabahah* dengan pesanan pembelian (*ba'i murabahah lil amr bil syaro'i*), yaitu suatu kesepakatan antara pihak LKMS dan nasabah, agar LKMS menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah, nantinya nasabah akan membelinya, LKMS dapat menjual dengan sistem pembayaran tunai atau tunda, yang sudah ditentukan harga pokok pembelian dan keuntungannya.

Murabahah ini merupakan hasil inovasi rekonstruksi *murabahah* yang dipelopori dan disosialisasikan oleh Dr. Sami Hasan Hamud melalui disertasinya di Universitas Al-Azhar, Mesir. Jual beli *murabahah* ini sudah banyak dijelaskan dalam beberapa literatur ulama klasik, seperti dalam kitab Mabsut karya Imam Assarkhasi, Al-Umm karya Imam Syafi'i, At-Taaj karya Ibnu Qasim, Syarah Al-Kabir karya Addardir, Mawahib Al-Jalil karya Ibnu Abdurrahman, dan Ilamul Muwaqqi'in karya Ibnu Qayyim.

Dari sekian referensi di atas, *murabahah* memiliki karakteristik sebagai berikut: (a) Masing-masing pihak yang bertransaksi, memiliki hak *khiyar* (memilih) untuk membeli atau tidak atas barang yang sudah dimiliki pihak penerima pesanan/LKS; (b) Tidak ada unsur keterikatan dalam perjanjian; (c) Dibolehkan adanya kesepakatan mengenai jenis barang, sumber (supplier), harga, spesifikasi, dan adanya kebebasan bagi yang menerima pesanan dalam proses pengadaannya. Selain itu, dibolehkan untuk menentukan keuntungan dan tenggang waktu pada saat kontrak, termasuk sistem pembayarannya, apakah secara tunai atau dicicil (Marwal, 2017).

Bagi LKMS yang tidak dapat memenuhi kebutuhan nasabah secara langsung dan hendak menerapkan

murabahah bil wakalah, maka jalan keluar yang bisa ditempuh untuk menjaga kesyariahan pembiayaan *murabahah* adalah kontrak *murabahah* dilakukan setelah barang yang di-*muwakalah*-kan sudah dibeli oleh nasabah. Dengan kata lain, kontrak *murabahah* dilakukan setelah jual beli pertama (*bil wakalah*) sudah direalisasikan. Seperti gambaran ilustrasi yang ketiga di atas.

Faktor lain yang ikut mempengaruhi penilaian masyarakat terhadap praktik *murabahah* di LKMS adalah penggunaan prosentase dalam penentuan keuntungan (*margin*). Penerapan prosentase ini dinilai sama dengan praktik yang ada di bank konvensional. Penentuan margin di BMT Salafiyah adalah sebesar 2,5% dari jumlah pembiayaan, dengan rumus penghitungan sebagai berikut:

$$\text{Jumlah Pembayaran} = \text{Jml. Pembiayaan} \times 2,5\% \times \text{Jml. Bulan Tangguh}$$

Sedangkan pada BMT. NU Jember menetapkan besaran margin pembiayaan sebesar 20% dari jumlah total pembiayaan, baik akan diangsur dalam 12 bulan, 24 bulan atau 36 bulan. Jumlah yang harus dibayar nasabah tidak dipengaruhi oleh jumlah bulan angsuran serta tidak ada denda atas keterlambatan. Adapun rumus penghitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Jumlah Pembayaran} = \text{Jml. Pembiayaan} \times 20\% / \text{Jml. Bulan Tangguh}$$

Dalam penentuan keuntungan *murabahah* ini, baik literatur fiqh maupun Fatwa DSN-MUI tidak mengatur secara spesifik mengenai batasan besaran margin. Tetapi LKS harus memberitahu secara jujur kepada nasabah mengenai harga pokok barang, keuntungan, dan biaya lain yang

diperlukan (Fatwa DSN-MUI nomor 04/DSN-MUI/IV/2000). Imam Syafi'i menjelaskan dalam kitab *Al-Umm*, bahwa karakteristik dari *murabahah* adalah penentuan keuntungan yang harus disepakati kedua belah pihak. Besar kecilnya keuntungan ini bergantung kelihaihan penerima pesanan/LKS dalam menyediakan barang, kualitas pesanan, serta kemampuan LKS untuk memperoleh harga yang relatif murah dan mampu menekan biaya-biaya pengadaan (Marwal, 2017). Dengan demikian, penentuan keuntungan (*margin*) *murabahah* dapat diatur secara leluasa oleh LKS, tetapi tetap harus disepakati oleh kedua belah pihak dan dilakukan secara transparan.

Dari pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa baik BMT. Salafiyah maupun BMT. NU Jember sama-sama memiliki kepatuhan terhadap konsep fiqh dan Fatwa DSN-MUI dalam pembiayaan *murabahah*, meskipun terdapat perbedaan dalam penentuan besaran margin keuntungan. Dimana akad pembiayaan *murabahah* dilaksanakan setelah barang yang dibutuhkan nasabah "secara prinsip" telah menjadi milik BMT, meski dalam pembelian dan serah terima barangnya dilakukan secara langsung dan tidak langsung.

Alasan mendasar mengapa kedua BMT memiliki kepatuhan terhadap ketentuan fiqh, yaitu aspek "keberkahan" atas pendapatan yang diperoleh. Kedua BMT sama-sama menyadari bahwa fungsi dari BMT tidak semata-mata sebagai lembaga bisnis, melainkan juga sebagai lembaga sosial dan dakwah. Sehingga keduanya meletakkan keyakinan bahwa "pendapatan yang diperoleh dengan jalan yang baik", akan memberi "banyak kebaikan" (kemajuan) yang lebih besar bagi BMT. Pandangan ini dijadikan landasan dasar dalam menjalankan usaha. Pandangan ini patut untuk dipertimbangkan oleh LKS lain yang sementara ini 'diduga' telah melakukan penyimpangan secara syar'i.

Penutup

Dari hasil temuan lapangan dan pembahasan di atas, BMT Salafiyah dan BMT NU memiliki tiga alternatif bentuk penerapan pembiayaan *murabahah*, yaitu:

- A. Pembiayaan *murabahah* dilakukan setelah barang yang dibutuhkan nasabah secara fisik telah disiapkan oleh pihak BMT, sehingga barang dapat langsung diserahkan-terimakan pada saat akad.
- B. Pembiayaan *murabahah* dilakukan setelah barang secara prinsip telah menjadi milik BMT, barang telah dibeli terlebih dahulu oleh BMT, tetapi serah-terima barang kepada nasabah dilakukan melalui supplier.
- C. Pembiayaan *murabahah* dilakukan setelah nasabah melakukan pembelian barang yang dibutuhkan, dengan atas nama BMT (*wakalah*).

Tiga bentuk penerapan pembiayaan *murabahah* yang dikembangkan oleh BMT Salafiyah dan BMT NU Jember ini sudah sesuai dengan konsep fiqh dan Fatwa DSN-MUI, meskipun cara pembelian barang dan serah-terimanya dilakukan secara langsung atau tidak langsung. Dengan kata lain, bahwa kedua BMT memiliki kepatuhan terhadap aturan syariah dan perundangan-undangan yang berlaku.

Daftar Pustaka

- Al-Hasan, F. A. *Pelaksanaan Akad Murabahah di Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, Jurnal Fakultas Syariah dan Hukum UIN SGD Bandung, diunduh dari www.docdroid.net
- al-Jaziri, A. (1990). *Al Fiqh 'Ala al-Madzahib al-Arba'ah*, Juz III. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah.
- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah, dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. & Yumanita, D. (2005). *Bank Syariah: Gambaran Umum*. Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kesentralan (PPSK) Bank Indonesia.
- Asy-Syafi'i. (1993). *Al-Umm*. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah, Juz III.
- Ath-Thayyar, A. M. (2009). *Ensiklopedi Fiqh Muamalah dalam Pandangan Empat Madzhab*. Jakarta: Maktabah al-Hanif.
- Creswell, J. W. (2013). *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset, Memilih Diantara Lima Pendekatan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah
- Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtashid*, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t.)
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2007). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kuntjojo. (2009). *Metodologi Penelitian*. Kediri: Universitas Nusantara PGRI.
- Lathif, A. *Implementasi Fatwa DSN-MUI Terhadap Praktik Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat KCP Ponorogo*. Jurnal Muslim Heritage: STAIN Ponorogo, 2016.
- M. Ilyas Marwal, *Rekontruksi Murabahah, Sebuah Ijtihad Solusi Pembiayaan*. Diunduh dari Internet (2017, 22 Oktober). Available: <http://permodalanbmt.com>
- Moleong, L. J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Karya.
- Mulyaningrum. (2009). *Baitul Maal wat Tamwil, Peluang dan Tantangan dalam Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Seminar on Islamic Finance. Bakrie School of Management.
- Nasution, N. S. *Pajak Berganda Menghambat Perbankan Syariah*. Jurnal Ekonomi Syariah Muamalah, Vol. 6, 2009.
- Nursalam, *Konsep dan Penerapan Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan*, (Jakarta: Salemba Medika, 2003)
- Otoritas Jasa Keuangan RI. (2016). *Statistik Perbankan Syariah – Desember 2016*.

<http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/default.aspx>

- Rahmawaty, A. *Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: *Jurnal Ekonomi Islam La_Riba, Universitas Islam Indonesia*, Vol. I No. 2, Desember 2007.
- Sudarwan. & Darwis. (2003). *Metode Penelitian: Prosedur, Kebijakan, dan Etik*. Jakarta: EGC.
- Sulaiman, S. (2014). *Evaluasi Praktik Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia, Sebuah Analisis Fiqh*. *Jurnal Syariah Vol. II No. II*, Oktober 2014.
- Surat Edaran Bank Indonesia nomor 10/14/DPbS tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah
- Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press.
- Zamili, M. (2017). *Riset Kualitatif dalam Pendidikan, Teori dan Praktik*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Zuhaili, W. (1984). *Al-Fiqhul Islam wa 'Adillatuh*, Vol. IV. Damaskus: TP.