

**REFORMULASI AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH
DENGAN SISTEM MUSYARAKAH
SEBAGAI INOVASI PRODUK PERBANKAN SYARIAH**

Atik Emilia Sula
Universitas Trunojoyo Madura

Abstract

The development of Islamic financial institutions today is not only limited to the banking sector only, but this has expanded in other sectors, not least his role in the business for economic development in the real sector. The banking sector itself should strive to push innovation to new product offerings to the community in general and for customers in particular to the spirit of improvement for economic development and prosperity can be increasingly felt that the Islamic economic objectives can be realized.

This paper tries to examine new forms of innovative Islamic banking products. Where murabahah as one bank product (normally used for contract financing "credit" for consumptive purposes) want to "convert" into musharaka contract.

Keywords: reformulation, financing, murobahah, musyarakah.

1. PENDAHULUAN

Undang-undang No. 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, kalau mau dibandingkan dengan keberadaannya pertama kali di tahun 1992 dengan bank Muamalat sebagai pencetus pertama lahirnya bank syariah, hingga sekarang di tahun 2010 terjadi peningkatan yang cukup bagus dari segi kuantitas. Data dari Republika, diawal tahun 2010 kemarin ada lima BUS baru yang akan beroperasi. Tiga BUS diantaranya telah beroperasi di bulan Februari. Tiga bank tersebut adalah BNI Syariah, BCA Syariah, dan Bank Jabar Banten Syariah (Republika, 2010).

Ramzi A Zuhdi, Direktur Direktorat Perbankan Syariah BI menambahkan,

“Bank Victoria Syariah saat ini masih menunggu kelengkapan sumber daya manusia (SDM)”.

Selain empat bank syariah tersebut, lanjut Ramzi, *“Maybank juga berencana membuka BUS dengan cara mengonversi Maybank yang ada menjadi syariah”*.

Maybank adalah bank yang berasal dari Malaysia. Selain Maybank belum ada lagi investor asing yang mengajukan izin untuk membuka BUS di Tanah Air.

Dengan adanya tambahan lima BUS baru, maka perbankan syariah Indonesia akan memiliki 11 BUS di 2010 ini," cetus Ramzi. Ramzi menuturkan, sejak dikeluarkannya UU No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, tiga BUS telah berdiri pada 2009, yaitu BRI Syariah, Bank Bukopin Syariah, dan Bank Panin Syariah. Pada tahun yang sama juga muncul dua Unit Usaha Syariah (UUS) baru yaitu UUS OCBC NISP dan UUS Bank Sinarmas. Dengan demikian hingga akhir 2009, industri perbankan syariah Indonesia memiliki enam BUS dan 25 UUS.

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 bisa dikatakan memiliki religius yang “bersebrangan”. Syafi’i Antonio (2006) dalam pengantarnya dalam buku Syariah Marketing mengatakan bahwa salah satu isu yang cukup kontroversial dalam syariah marketing adalah pembagian segmen pasar syariah menjadi dua segmen besar yakni pasar emosional dan pasar rasional.

Antonio (2006) menambahkan, pasar emosional diartikan sebagai kumpulan nasabaha pertimbangan halal-haram, didorong oleh oleh kekhawatiran akan praktik riba dan konsiderasi *ukhrawi* lainnya. Pasar ini tidak atau kurang memperhatikan harga dan kualitas pelayanan. Demikian juga tersedianya *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; kalau tidak, terpaksa saya mencari yang lain”.

Terlepas dari benar tidaknya isu itu terjadi dilapangan, bank syariah baik BUS maupun UUS seharusnya senantiasa memperbaiki kinerja, melakukan inovasi, penyiapan SDM yang mumpuni, dan perbaiki 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).

Jenis produk yang ditawarkan oleh bank syariah secara umum dapat ditelusuri di Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No 59 tentang akuntansi perbankan syariah yang menjelaskan secara global pengakuan dan pengukuran serta penyajian laporan keuangan produk-produk yang ditawarkan bank syariah. PSAK No. 102 sampai 107 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 prinsip operasional bank syariah dengan produk-produknya tersebut.

Salah satu produk yang menjadi "primadona" untuk digunakan akadnya dalam transaksi perbankan syariah adalah murabahah. Dari data statistik perkembangan perbankan syariah, terlihat bahwa bentuk pembiayaan murabahah memegang peranan penting yang memberikan porsi terbesar dalam penyaluran dana hampir di seluruh 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.

Lalu bagaimanakah dengan produk bank syariah tersebut dalam memenuhi kebutuhan nasabahnya? Bagaimana praktek pembiayaan tersebut? Sudahkah sesuai dengan harapan dan tidak merugikan nasabah? Makalah ini membahas pada pembiayaan jual beli murabahah yang bersifat konsumtif. Tujuan yang ingin dicapai dari makalah ini adalah menentukan konsep atau formula pengenaan akad murabahah pada bank syariah untuk “dikonversikan” menggunakan akad musyarakah sebagai inovasi pada produk perbankan syariah.

2. KERANGKA TEORITIS

2.1 Konsep Pembiayaan Murabahah Dan Musyarakah Pada Bank Syariah

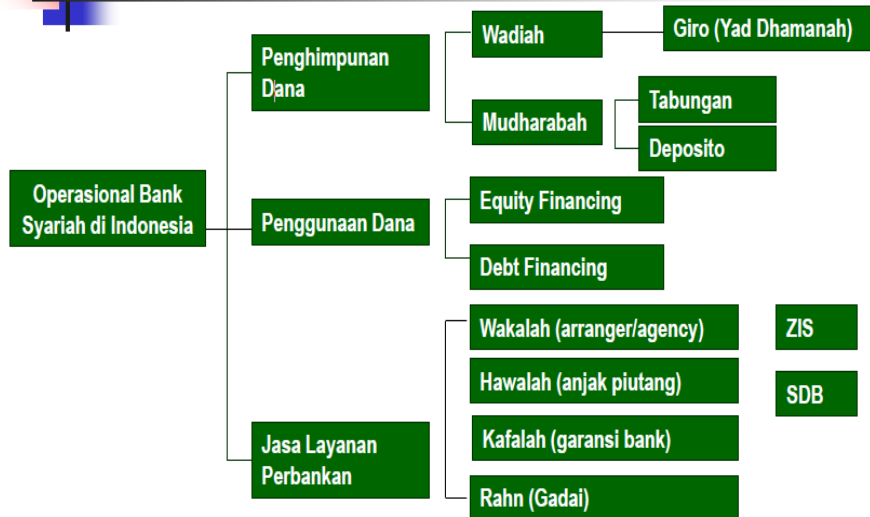
Bank syariah menawarkan beberapa pilihan produk untuk nasabah. Pada umumnya jenis produk yang ditawarkan berupa titipan (wadiah), bagi hasil (syirkah), jual beli (bai'), sewa (al-ijarah), jasa-jasa (ja'alah), tukar-menukar valuta (sharf), dan produk-produk lainnya. Atau secara sederhana berbagai produk yang ditawarkan bank syariah tersebut dapat dijelaskan dari diagram berikut:

SNA XIII

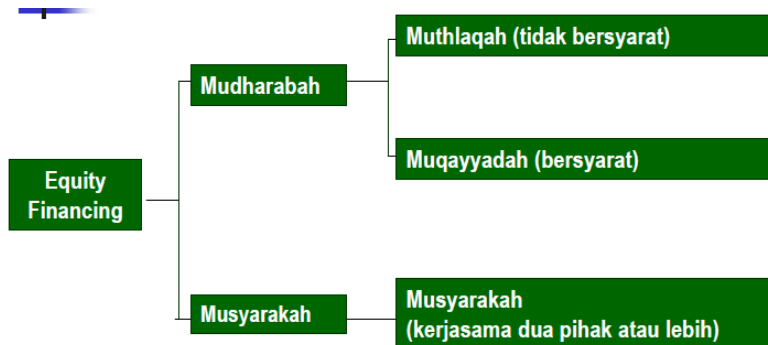
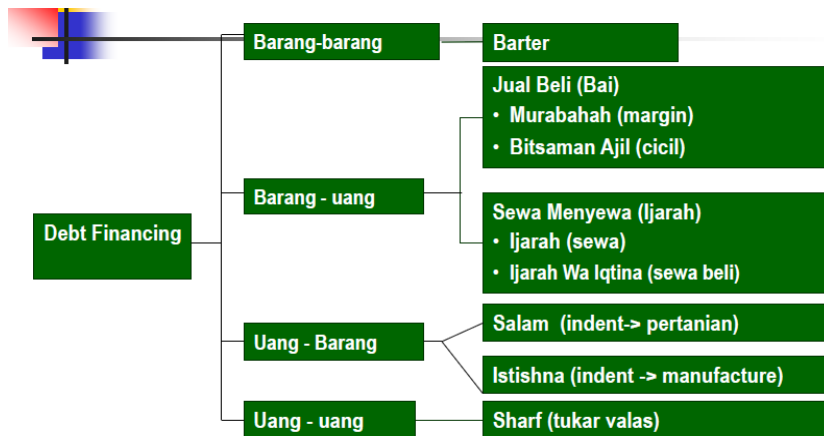
Simposium Nasional Akuntansi XIII Purwokerto 2010

Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto

www.sna13purwokerto.com



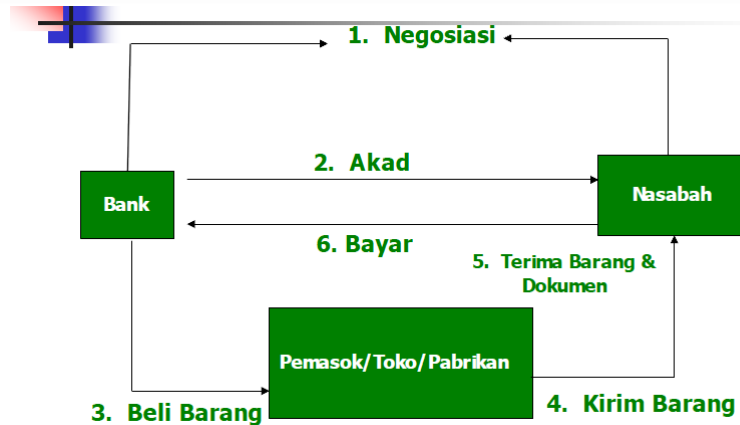
Gambar 1. Produk Dan Jasa Lembaga Keuangan Syariah



Gambar 2. Produk Pembiayaan (*Financing*)

Titik pembahasan makalah ini berkaitan dengan pembiayaan murabahah. Pengertian murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Murabahah dapat juga dilakukan berdasarkan pesanan (PSAK 102; 102.2). Akad murabahah biasanya berkaitan dengan pembiayaan jual beli yang bersifat konsumtif, modal kerja dan investasi, misalnya pembiayaan untuk kredit perumahan, pembiayaan untuk pembelian motor, pembelian tanah, mobil, komputer, dan lain sebagainya. Pembiayaan ini bisa dibayarkan dengan cara tangguh atau angsuran.

Keuntungan yang disepakati kedua belah pihak tersebut selanjutnya lebih dikenal sebagai margin murabahah. Yakni tambahan yang ditetapkan diawal yang persentasenya 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 utang murabahahnya ditambah dengan margin yang telah ditetapkan tersebut. Margin inilah yang menjadi keuntungan bagi bank.



Gambar 3. Skema Murabahah

Pembiayaan lain yang ditawarkan oleh bank syariah adalah musyarakah. Musyarakah memiliki pengertian kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan. Sedangkan kerugian dikenakan berdasarkan porsi kontribusi dana. Dana tersebut meliputi kas atau asset nonkas yang diperkenankan oleh bank (PSAK No.106; 106.1).

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 bekerjasama meningkatkan nilai aset yang dimiliki bersama-sama. Bentuk kerjasama yang dilakukan dapat diterapkan pada usaha yang baru maupun yang sudah berjalan.

Musyarakah sendiri dibagi menjadi dua jenis. Musyarakah permanen dan musyarakah menurun. Musyarakah permanen adalah musyarakah dengan ketentuan bagian dana setiap mitra ditentukan sesuai akad dan jumlahnya tetap hingga akhir masa akad. Sedangkan

SNA XIII

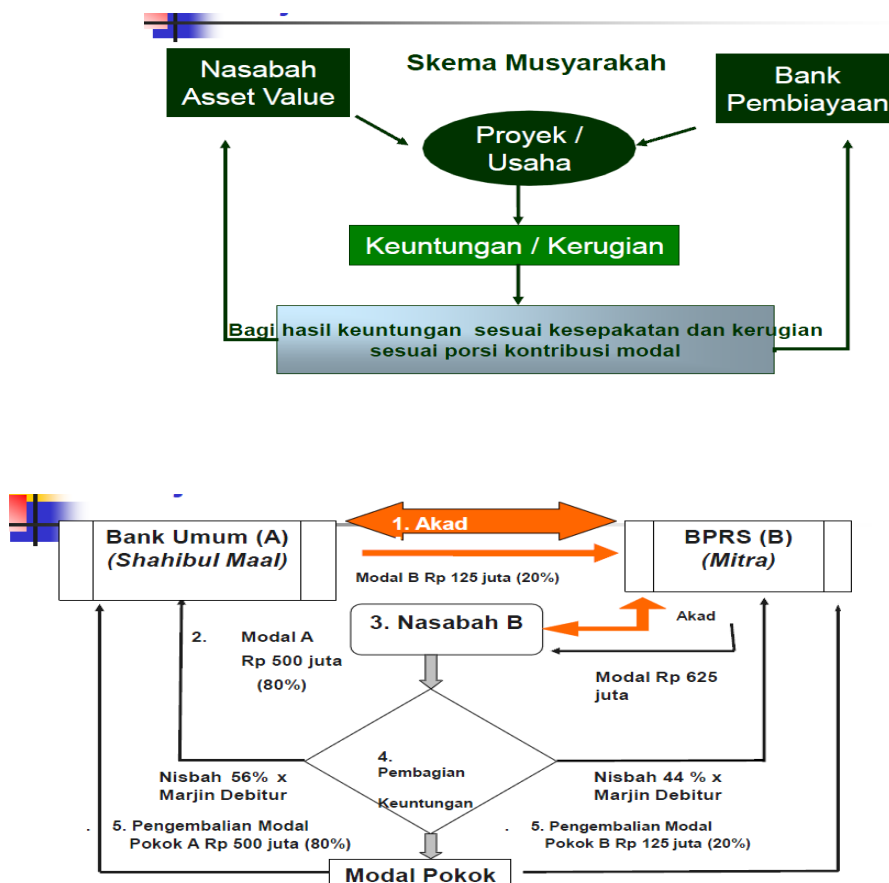
Simposium Nasional Akuntansi XIII Purwokerto 2010

Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto

www.sna13purwokerto.com

musyarakah menurun (*musyarakah mutanaqisha*) adalah musyarakah dengan ketentuan bagian dana salah satu mitra akan dialihkan secara bertahap kepada mitra lainnya sehingga bagian dananya akan menurun dan pada akhir masa akad mitra lain tersebut akan menjadi pemilik penuh usaha tersebut. (PSAK No.106; 106.2).

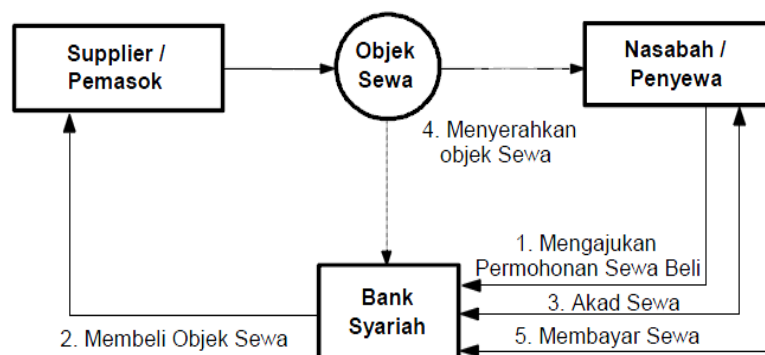
Dalam kerjasama ini setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama jika salah satu pihak atau keduanya menarik diri dari perserikatan, pemilik modal meninggal dunia, atau menjadi tidak cakap hukum.



Gambar 4. Skema Musyarakah

Akad lain yang perlu menjadi bahasan dalam telaah pustaka 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 (PSAK No. 107; 107.1).

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 (PSAK No. 59; 59.13). Objek sewa yang ditransaksikan dalam akad ijarah antara lain meliputi barang konsumsi, properti, peralatan, alat-alat transportasi, dan alat-alat berat.



Gambar 5. Skema Ijarah

2.2 Pro Dan Kontra Pembiayaan Syariah

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, 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. Kemudian *mark up* yang ada di dalam pembiayaan murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga dapat memastikan bahwa bank syariah memperoleh keuntungan yang sebanding dengan bank yang berbasis bunga yang menjadi pesaing dari bank-bank syariah. (Heykal, xxxx).

Seharusnya praktik pembiayaan perbankan syariah didasarkan pada system *profit and loss sharing*, dimana ada “pembagian” yang adil akan laba dan rugi yang dialami antara nasabah dan bank. *Profit and loss sharing* inipun juga tidak boleh dipukul rata persentase pengenaanya, karena perkembangan usaha atau katakanlah investasi dalam murabahah dari pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tidak selalu mengalami keuntungan yang pasti dan sama tiap periodenya. Penetapan ini seharusnya dinilai tiap periode untuk mengetahui secara riil yang terjadi di lapangan tentang pembiayaan tersebut. Pembuatan laporan keuangan dapat membantu praktik pembiayaan ini lebih syar’i.

Heykal menambahkan, keuntungan murabahah juga menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari berbagai bisnis yang dijalankan dengan sistem PLS. Dan yang terakhir murabahah tidak memungkinkan bank-bank syariah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena pihak bank bukan merupakan mitra nasabah, akan tetapi hubungan yang terjadi adalah hubungan antara kreditur dan debitur. Posisi ini jelas lebih disukai oleh pihak bank, karena pihak bank menjadi pihak yang cukup menentukan. Inilah yang membuat murabahah

mengalahkan pembiayaan yang berbasis *Profit Loss Sharing* (PLS) sehingga keuntungan bank yang terbesar juga berasal dari keuntungan murabahah.

Hal-hal itulah yang membuat banyak perbankan syariah lebih “senang” untuk menerapkan konsep pembiayaan murabahah karena paling sederhana. Akan tetapi pembiayaan murabahah ini justru menimbulkan permasalahan baru, karena pada akhirnya menimbulkan salah persepsi di kalangan masyarakat bahwa pembiayaan murabahah yang ada di perbankan syariah sangat mirip dengan sistem pinjaman kredit bank konvensional yang menghitung bunganya secara *fixed/flat rate*, terutama karena adanya faktor *mark-up* yang menggunakan suku bunga sebagai patokan, atau *benchmark* sehingga perbankan syariah bisa bersaing dengan bank-bank konvensional yang berbasis bunga (Heykal, xxxx).

Sistem penentuan margin pada perbankan syariah, meskipun dikatakan nilai marginnya 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 syariah. Bahkan “seolah-olah” penetapan persentase margin tersebut seperti hendak menyamakan dengan tingkat fluktuasi suku bunga di masa depan.

Hal ini jelas dipaparkan dalam penelitian Alim (2010) yang meneliti tentang ekspektasi pada pembiayaan bank syariah. Dari wawancara yang dituliskan langsung dalam penelitiannya tersebut salah seorang narasumber (yang dalam hal ini adalah nasabah yang melakukan pembiayaan) mengatakan:

Saya rasa tidak ada bedanya, malah hitungan bagi hasil plus biaya administrasi di total lebih besar dari bunga kredit seperti di bank konvensional

Setiap bulan saya selalu membayar bagi hasil yang sama dua juta rupiah. Padahal usaha yang saya lakukan kadang satu bulan belum menerima pendapatan karena masih menjadi piutang.

Nasabah tersebut pada pertengahan tahun 2008, adalah PT CBS yang memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah M Malang sebesar lima ratus juta rupiah dengan skim musyarakah. Pembiayaan tersebut digunakan untuk membiayai usaha perdagangan. Sujono sebagai General Manager wilayah Jatim memilih pembiayaan syariah sebagai bagian komitmen untuk melakukan bisnis dengan cara syariah.

Jika kita analisis pernyataan dari nasabah tersebut ada benarnya juga. Dimana letak perbedaan dan keistimewaan bank syariah dari bank konvensional jika margin pembiayaan tersebut ditetapkan dimuka untuk angsuran margin dan nilainya sama? Apa bedanya dengan bunga bank yang dipraktekkan oleh bank konvensional. Padahal belum tentu margin atau bagi hasil dari usaha yang dilakukan nasabah tersebut memberikan kontribusi keuntungan yang sama tiap bulannya.

Atau pada praktek pembiayaan murabahah yang ditemukan Alim (2010) dan dilakukan di bank syariah B berdasarkan penjelasan divisi pembiayaan:

Untuk murabahah margin kami sekitar 9 persen setahun, jika dua tahun margin 18 persen. Kebijakan kami, jatuh tempo pembiayaan maksimum lima tahun karena plafon pembiayaan masih belum besar. Jika lima tahun maka total margin menjadi 45 persen. Jawabnya

Alim (2010) menegaskan tentang praktik penetapan margin ini, berarti keuntungan untuk bank syariah dalam jangka lima tahun mencapai 45 persen atau hampir separuh. Model seperti ini mengindikasikan berlakunya nilai waktu uang, artinya semakin lama periode pembiayaan maka margin semakin meningkat secara proporsional.

Temuan lain dari penelitian Alim (2010) ini adalah praktik biaya administrasi, dimana prinsip dasar umum dari syariah adalah tidak boleh ada yang dirugikan apalagi hal tersebut telah diketahui sejak akad. Akad yang merugikan salah satu pihak adalah akad yang cacat. Penerapan sistem bagi hasil dan jual beli dalam akad syariah bersifat kesukarelaan (*antaroddin*).

Hal ini berkaitan dengan biaya administrasi yang ditetapkan pihak bank terhadap nasabah dan harus dibayarkan dimuka. Beban administrasi yang diterapkan oleh bank syariah meskipun sama dengan bank konvensional, cara pembayarannya berbeda. Koderi selaku manajer PT SKA mengungkapkan bahwa pembiayaan musyarakah menyatakan:

Untuk administrasi kami diminta langsung membayar keseluruhan ketika telah terjadi akad dan sebelum pembiayaan cair. Ketika kami minta dipotong dari nilai pembiayaan tidak diperbolehkan dengan alasan bahwa jika dipotong dari pembiayaan maka identik dengan bunga.

Dalam pemelitiannya, Alim juga memaparkan pembelaan yang dilakukan oleh pihak bank atas complain nasabah yang dialamatkan pada mereka.

Yang menjadikan pembiayaan syariah kurang efektif karena faktor nasabah. Nasabah maunya praktis bahkan cenderung pragmatis.

Pembiayaan syariah yang sudah banyak “dilirik” masyarakat dan menjadi pilihan alternatif untuk meninggalkan transaksi dengan perbankan konvensional, seharusnya memberikan kesan yang baik bagi nasabah. “Keadilan” seharusnya tercermin pada transaksi yang dilakukan tersebut. Jangan sampai bank syariah yang “dipasarkan” dengan *icon* syariahnya justru menimbulkan persepsi-persepsi dimata nasabah. Jangan sampai timbul

peernyataan dari masyarakat bahwa tidak ada bedanya jika harus bertransaksi dan menggunakan jasa bank konvensional atau bank syariah.

Dilihat dari peran penting *murabahah* yang mendominasi transaksi dan memberikan pendapatan pada bank syariah serta untuk menyelamatkan citra bank syariah di mata para nasabahnya pada umumnya dan umat Islam pada khususnya, maka perlu secara transparan diketahui dan diteliti lebih lanjut bagaimana mekanisme pembiayaan *murabahah* dan bagaimana penetapan margin jual beli yang adil bagi bank dan nasabah.

3. METODE PENELITIAN

Mengacu pada tematik penelitian, maka penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Tema penelitian mengangkat masalah yang berkaitan dengan realita sosial yang banyak dipengaruhi oleh faktor yang sifatnya tidak konstan, namun selalu berubah sesuai dengan perkembangan zaman dan pengetahuan.

Metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku dari orang-orang yang dapat diamati, didukung dengan studi literatur atau studi kepustakaan berdasarkan pada pendalaman kajian pustaka berupa data dan angka sehingga realitas dapat dipahami dengan baik. (Moleong, 1988).

Teknik analisis data penulisan penelitian yang digunakan adalah deskriptif-kualitatif. Digunakan metode deskriptif kualitatif dikarenakan makalah ini bertujuan untuk memperoleh gambaran dari kondisi riil permasalahan serta bagaimana metode penerapan solusinya. Kondisi riil yang ada di lapangan dijadikan rujukan untuk kemudian permasalahan yang ada tersebut, dianalisis dan dicari solusinya.

4. HASIL PENELITIAN

4.1 Konsep Pembiayaan Murabahah Dengan Sistem Musyarakah

Persepsi-persepsi nasabah terhadap pembiayaan yang ditawarkan bank syariah seharusnya menjadi masukan bagi bank untuk memperbaiki sistem dan penerapannya pada transaksi tersebut. Jika dilihat dari persepsi kebanyakan nasabah, nilai kesamaan dengan bank konvensional menurut penilaian mereka adalah sistem penentuan margin atau bagi hasil yang terkesan ditetapkan dengan persentase tinggi dan nilainya sama sehingga dirasakan merugikan nasabah dengan beban bayar yang memberatkan mereka.

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 dilakukannya. Kemudahan dalam penentuan pembayaran, pencatatan, dan perlakuan akuntansi menjadi alasan mengapa skim murabahah menjadi “primadona” dalam banyak transaksi bank syariah, dan sepertinya hampir setiap pembiayaan yang bersifat konsumtif, akad murabahah diterapkan dan dipukul rata pemberlakuannya.

Kalau mau dicermati, seorang nasabah yang datang ke bank untuk mengajukan pembiayaan adalah mereka yang mempunyai kebutuhan finansial yang berbeda. Bahkan tidak menutup kemungkinan bahwa nasabah yang datang dan 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.

Misalkan saja seorang nasabah menginginkan untuk memiliki rumah baru. Kemudian dari segi finansial, dia hanya membutuhkan sekitar 45% untuk menutupi kekurangan tersebut dari total nilai rumah yang dia inginkan. Maka keperluan dia datang ke bank syariah dan mengajukan pembiayaan hanya sebatas menutupi kekurangan tersebut. Lalu apakah adil, jika mereka yang dikatakan “cukup” keuangannya dan hanya butuh “sedikit” saja bantuan bank diberlakukan skim murabahah dengan model pembiayaan yang ditetapkan sama terhadap nasabah yang nihil segi finansialnya? Kemudian pemberlakuan margin yang sama dengan nasabah lain tersebut apakah sudah dapat dikatakan adil melihat bahwa sebenarnya kebutuhan finansial mereka tidaklah banyak. Bahkan tidak menutup kemungkinan juga jika mereka jadi untuk melakukan pembiayaan, jangka waktu pelunasan hutang mereka selesai dilakukan sebelum habis jatuh temponya. Dengan begitu mereka berarti hanya menanggung beban margin yang harus mereka “tuntaskan” karena pengenaan margin tersebut ditetapkan untuk periode per tahun.

Untuk mengakomodasi kepentingan tersebut, bank seharusnya dalam melakukan proses penentuan pembiayaan bagi nasabahnya, terlebih dulu menganalisis kebutuhan mereka. Penting juga menganalisis potensi keuangan nasabah sehingga bank bisa mengukur kemampuan bayar mereka dan bisa menetapkan skim pembiayaan yang adil dan lebih humanis bagi nasabah.

Solusi yang juga bisa diberlakukan untuk masalah tersebut adalah dengan reformulasi 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*.

4.2 KASUS

Pak Johan ingin membeli rumah yang total pembelian tersebut sebesar Rp. 150.000.000,- . Dari segi finansial, Pak Johan hanya memiliki 60% dana dari total seluruh nilai rumah yang diinginkan, yakni sebesar Rp. 90.000.000,- , maka kekurangan dana dari Pak Johan sebesar Rp. 60.000.000,- Pak Johan hendak menutupi kekurangan atas pembelian itu dengan melakukan skema pembiayaan. Pak Johan datang ke bank syariah dan mengkomunikasikan keinginannya untuk melakukan pembiayaan.

Jika pembiayaan yang ditawarkan oleh bank adalah pembiayaan dengan skim murabahah atas dana Rp. 60.000.000,- dengan margin 9% per tahun misalnya, maka angsuran yang dilakukan Pak Johan jika jangka waktunya adalah satu tahun adalah Rp. 5.000.000 perbulan ditambah margin setahun sebesar Rp. 5.400.000,- atau ketika dibayarkan perbulan, nilai marginnya sebesar 450.000,-. Pembayaran angsuran yang dilakukan Pak Johan perbulan adalah pokok angsuran dan margin dengan total pembayaran sebesar Rp. 5.450.000,-. Itu angsuran yang dibayarkan jika jangka waktunya selama satu tahun. Biaya administrasi juga dikenakan pada pembiayaan ini dan dibayarkan diluar angsuran tersebut.

Skema kepemilikan dana antara bank dan nasabah dalam hal ini adalah 60:40 untuk nasabah dan bank, atau Rp. 90.000.000 : Rp. 60.000.000.

Jika pak Johan adalah tipe nasabah yang “taat” membayar angsuran dan mempunyai kemampuan bayar yang bagus, sehingga ternyata hanya dalam jangka waktu kurang dari satu tahun Pak Johan mampu melunasi tunggakannya, maka margin pembiayaan yang sudah ditetapkan diawal diberikan potongan oleh pihak bank.

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 40% atau sebesar Rp. 60.000.000.
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 bau 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 40% atau dana yang Rp. 60.000.000.

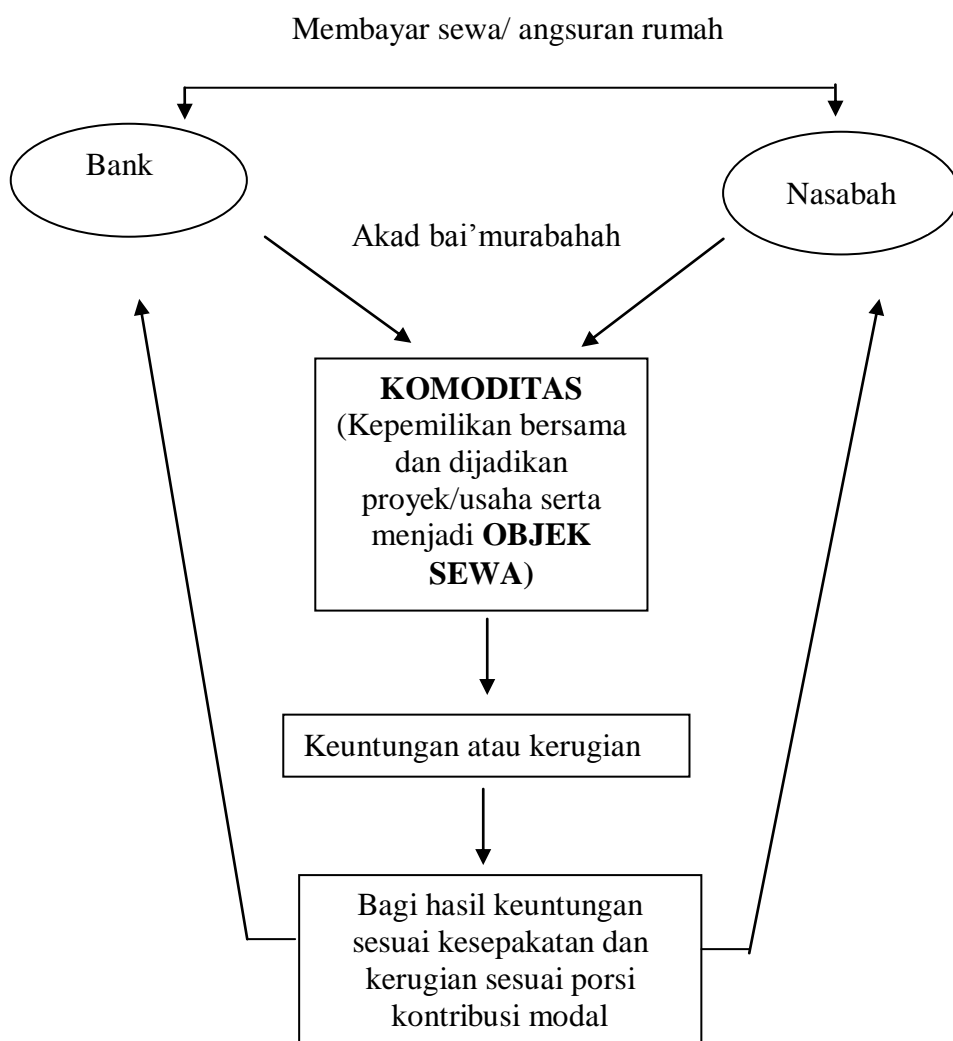
8. Akad musyarakah terhadap usaha sewa menyewa rumah tersebut berdasarkan pada *ijarah muntahiya bittamlik*. Akad ini akan memindahkan kepemilikan rumah tersebut pada nasabah pada akhir transaksi.
9. Skim ini bertujuan untuk memberikan keringanan bayar pada nasabah, tapi juga tidak “menutup mata” atas 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 dan 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. Karena akad yang dikenakan atas rumah tersebut adalah akad sewa, maka sudah pasti nominal sewa itu nilainya tetap. Persentase bagi hasil yang dilakukapun bersifat tetap karena kondisi rumah yang dijadikan “usaha” adalah aktiva tetap sehingga untuk fluktuasi terjadinya laba atau rugi atas usaha sewa rumah tersebut relatif kecil. Kalaupun ditengah perjalanan masa pelunasan dan pemindahan kepemilikan terjadi sesuatu yang tida diinginkan dari rumah tersebut, maka resiko-resiko tersebut apat diperjanjikan diawal akad.
17. Bagian bagi hasil milik nasabah dapat dipotongkan langsung dari angsuran sewa rumah yang dibayarkannya atau tetap 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 di tengah-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 bisa juga untuk pembiayaan murabahah lainnya dengan sistem yang sama

21. Hal-hal yang belum diatur disini dapat diperjanjikan antara kedua pihak, namun tetap pada prinsip saling ridho dan tidak ada salah satu pihak yang dirugikan

Secara sederhana pembiayaan murabahah dengan system musyarakah tersebut dapat digambarkan dengan skema berikut:



Gambar 6. Skema pembiayaan murabahah dengan system musyarakah

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 periodisitas 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:

No	Keterangan	Murabahah	Murabahah Dengan Sistem Musyarakah
1	Akad yang digunakan	Murni Murabahah	Murabahah dengan sistem musyarakah dengan proyek sewa di dalamnya
2	Pengembalian	Angsuran pokok ditambah margin	Angsuran pokok berupa pembayaran sewa ditambah LPS pada bank

3	Pendayagunaan	Konsumtif saja	Konsumtif dan produktif
---	---------------	----------------	-------------------------

5. KESIMPULAN

Pembiayaan bai' murabahah dengan system musyarakah Insha Allah mampu menjadi salah satu solusi atas permasalahan keluhan-keluhan pembiayaan murabahah yang biasa dilontarkan nasabah. Sistem ini lebih humanis tanpa mengabaikan bagian keuntungan bank. Konsep pembiayaan murabahah dengan sistem musyarakah ini dapat dijadikan inovasi produk bank syariah untuk selanjutnya bisa diterapkan. Wollahu'alam.

DAFTAR PUSTAKA

- Alim, Nizarul. 2010. Studi Kesenjangan Ekspektasi (*Expectation Gap*) Pada Pembiayaan Syariah: Pendekatan Kualitatif – Interpretif. Tidak Dipublikasikan.
- Haris, Helmi. 2007. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Pembiayaan Perbankan Syari'ah). *Jurnal ekonomi islam La_Riba*; Vol.1 No.1. Juli, 2007.
- Heykal, Mohamad. Xxxx. Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Untuk Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah, Studi Kasus PT Bank Syariah Mandiri. Makalah
- Kartajaya, Hermawan dan M. Syakir Sula. 2006. *Marketing Syariah*. Bandung: Mizan.
- Moleong, Lexi J. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: remaja Rosdakarya
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 59: Akuntansi Perbankan Syariah, Dewan Standar Akuntansi Keuangan. Ikatan Akuntansi Indonesia.
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 102: Akuntansi Murabahah,

Dewan Standar Akuntansi Keuangan. Ikatan Akuntansi Indonesia.

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 106: Akuntansi Musyarakah,
Dewan Standar Akuntansi Keuangan. Ikatan Akuntansi Indonesia.

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 107: Akuntansi Ijarah,
Dewan Standar Akuntansi Keuangan. Ikatan Akuntansi Indonesia.

[Republika](http://bataviase.co.id), 1 Februari 2010. Lima BUS Baru Pada 201 Artikel dari <http://bataviase.co.id>.
Diunduh tanggal 23 Juni 2010

CV singkat

1. Nama lengkap : Atik Emilia Sula
Tempat/tanggal lahir : Bangkalan, 4 Mei 1988
Alamat : Jl. KH. Moh Toha
Bangkalan-Madura
No. Telp : 085643078648
Fakultas/Prodi : Ekonomi/Akuntansi (2006) Universitas Trunojoyo
(tinggal tunggu sidang di bulan Agustus)

Karya tulis yang pernah dibuat:

- Revitalisasi Peran Pemuda Dalam Menggagas Kebangkitan Negeri
- Reformasi Pendidikan Dan Optimalisasi Peran Orang Tua Melalui Pendidikan Islam
- Aktualisasi Kurikulum Ekonomi Islam Pada Lembaga Pendidikan
- Restrukturisasi Kurikulum Pendidikan Ekonomi Islam Berbasis Sosiologi Kritis, Kreatifitas Dan Mentalitas
- “GRAMEEN BANK SYARIAH” (Sebagai Langkah Kongkrit Melawan Rentenir pada UKM)
- Optimalisasi Perguruan Tinggi Dalam Peningkatan Kualitas Sumber Daya Insani Melalui Perbaikan Organisasi Kemahasiswaan Berbasis Korporasi (Study Kasus Unijoyo)

SNA XIII

Simposium Nasional Akuntansi XIII Purwokerto 2010

Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto

www.sna13purwokerto.com
