

**RISIKO AKAD MURABAHAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN
SYARIAH BTM “MULIA” DI
LAMONGAN**

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Strata Satu
Jurusan Akuntansi



OLEH :

MOCHAMMAD ISMAIL FAHMI

NIM : 2008310332

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2012

PENGESAHAN ARTIKEL SKRIPSI

Nama : Mochammad Ismail Fahmi
Tempat, Tanggal Lahir : Surabaya, 09 Juni 1990
N.I.M : 2008310332
Jurusan : Akuntansi
Program Pendidikan : Strata 1
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan
J u d u l : Risiko Akad Murabahah pada Koperasi Jasa Keuangan
Syariah BTM “MULIA” di Lamongan

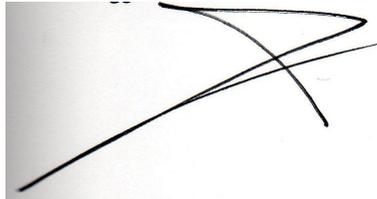
Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing
Tanggal: 21 Maret 2012



(Kautsar Riza Salman, SE., MSA., Ak., BKP)

Ketua Program Studi S1 Akuntansi
Tanggal: 21 Maret 2012



(Supriyati, SE. Ak., M.Si.)

RISIKO AKAD MURABAHAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BTM "MULIA" DI LAMONGAN

Moch. Ismail Fahmi
STIE Perbanas Surabaya
Email : 2008310332@students.perbanas.ac.id
Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya

ABSTRACT

This study discusses the risk of murabaha contract, as we all know that murabaha financing is in great demand by the public, especially in the Islamic Financial Services Cooperative BTM "MULIA" is because it is considered a fast and easy in practice. This study using a qualitative descriptive design with a technique of observation, documentation and interviews. This study took place in the Islamic Financial Services Cooperative BTM "MULIA". The results of this study were (1) where the product is widely used as a payment murabahah consumption and there is also the capital being used as business continuity, (2) risks associated with murabaha many payments, goods and also the collateral, (3) risk management is carried out murabaha Islamic Financial Services cooperative BTM "MULIA" is pretty good in its management, it's just that there are some management particularly with respect to goods that are less precise, ie murabaha contract made before the goods are diwakalahkan in the hands of Islamic Financial Services cooperative BTM "MULIA". Limitations of this study is where the lack of risks associated with the customer, because of the Islamic Financial Services Cooperatives no risks associated with customer risk, but in this study researchers get a new risk is the risk associated with collateral.

Keyword :Murabaha, Risk, Contract

PENDAHULUAN

Dikeluarkannya Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang Perbankan dan dikeluarkannya Fatwa Bunga Bank Haram dari MUI Tahun 2003 banyak bank yang menjalankan operasionalnya secara prinsip syariah. Sejak diperkenalkannya jenis bank dengan prinsip bagi hasil, maka dalam sistem perbankan Indonesia selain bank umum yang kita kenal selama ini, bank juga memiliki pilihan dalam menentukan kegiatan usaha berdasarkan sistem bagi hasil. (Asmi Nur Siwi Kusmiyati, 2007)

Seiring dengan hal tersebut di atas, Lembaga Keuangan Syariah yang dalam ruang lingkupnya mikro yaitu Baitul Maal wal Tamwil (BMT) juga semakin menunjukkan eksistensinya. Seperti halnya bank syariah, BMT yang juga dikenal

sebagai lembaga keuangan syariah pertama yang dikembangkan di Indonesia yang didirikan pada tahun 1980 oleh beberapa aktivis mahasiswa ITB memiliki kegiatan seperti melakukan penghimpunan (prinsip *wadiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan ijarah) kepada masyarakat guna membantu kelompok masyarakat yang berpenghasilan dibawah rata-rata. Sehingga demikian BMT memiliki peran ganda yakni fungsi sosial dan fungsi komersial. (Rizal Yaya : 2009)

Koperasi Syariah adalah "Badan usaha" (bisnis) yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi dan sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan dan berketuhanan.

Dengan adanya entitas syariah seperti halnya koperasi syariah yang juga termasuk kedalam Usaha Mikro Kecil Menengah, masyarakat khususnya kelompok masyarakat kecil menengah kebawah akan sangat terbantu dalam usahanya untuk mensejahterakan kehidupannya dengan berlandaskan prinsip syariah yaitu prinsip jual beli dan bagi hasil.

Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*, *salam* dan *istishna* yang merupakan produk pembiayaan dan masuk dalam kategori piutang dalam lingkup akutansi syariah dan menjadi asset bagi entitas. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli yang paling dominan adalah *murabahah* karena masyarakat menilai produk pembiayaan ini lebih transparansi dalam operasionalnya. Berdasarkan data statistik perbankan syariah Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia pada awal tahun 2004, jual beli *murabahah* menunjukkan posisi lebih dari 50%. (Asmi Nur Siwi Kusmiyati, 2007)

Akad *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. (Syafi'i Antonio : 2001) Akad *Murabahah* juga diatur dalam PSAK 102 terkait dengan definisi, pengakuan dan pengukuran.

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. (PSAK 102 : 2007)

Akad dalam istilah umum dapat didefinisikan sebagai suatu perjanjian dimana perjanjian tersebut adalah kesepakatan antara dua belah pihak yang saling berkepentingan dan saling mengerti tentang risiko yang nantinya mungkin akan terjadi dikemudian hari, sehingga diperlukan kesepakatan yang jelas antara pihak yang bersangkutan agar nantinya tidak

menghapus arti sesungguhnya dari definisi koperasi syariah itu sendiri dan juga tidak merugikan satu sama lain. Sesuai dengan Al-Hadits :

Hadis Nabi dari Abu Said Al-Khudri :*Dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka."* (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban)

Penelitian ini ingin mengetahui lebih dalam tentang praktek pembiayaan *murabahah* dan risiko yang menyertainya serta pengelolaan risiko *murabahah*, karena kita ketahui produk pembiayaan *murabahah* ini merupakan produk yang selama ini begitu dominan pada kebanyakan entitas syariah.

RERANGKA TEORITIS

Penelitian terdahulu

Asmi Nur Siwi Kusmiyati (2007)

Penelitian yang berjudul "Risiko Akad dalam Pembiayaan *Murabahah* pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)" yang bertujuan untuk mengetahui praktek *murabahah* pada BMT (Baitul Maal wal Tamwil) di Yogyakarta serta ingin mengetahui prespektif syariah terhadap praktek pembiayaan *murabahah* pada BMT di Yogyakarta. Dan juga resiko-resiko yang terjadi pada pembiayaan *murabahah*.

Hasil dari penelitian adalah berupa risiko-risiko yang terjadi di ketiga BMT, yaitu ketiga BMT pernah mengalami risiko pembayaran yang kurang lancar dari anggota, untuk mengelola risiko yang terkait dengan pembayaran, ketiga BMT mensyaratkan adanya barang jaminan. Berdasarkan analisis yang telah dilaksanakan, terlihat sebagian besar konsep dan pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada ketiga BMT telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Anita Rahmawaty (2007)

Penelitian yang berjudul “Ekonomi Syariah : Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia” yang bertujuan untuk membahas tentang Tinjauan Kritis Produk Murabahah, dimana menjelaskan tentang karakteristik pembiayaan Murabahah itu sendiri dengan melihat faktor-faktor yang termasuk didalamnya dan menguatkan landasan teori dari Produk Murabahah itu sendiri.

Hasil dari penelitian ini adalah berupa saran kepada entitas syariah untuk menerapkan konsep *pricing* dalam murabahah ketika tawar menawar keuntungan antara entitas syariah yang bersangkutan dengan nasabah.

Umar Hamdan (2006)

Penelitian yang berjudul “Analisis Komparatif Resiko Keuangan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Konvensional dan BPR Syariah” yang bertujuan membahas tentang analisis dan membandingkan risiko antara BPR konvensional dengan BPR Syariah.

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa :

1. Rasio likuiditas BPR Syariah lebih baik dari BPR Konvensional
2. Rasio solvabilitas kedua BPR menunjukkan kondisi sehat tetapi BPR Syariah relatif lebih baik dari BPR Konvensional
3. Rasio rentabilitas kedua BPR sama-sama positif. Laba bersih terhadap pendapat operasi BPR Konvensional relatif lebih besar dari BPR Syariah, tetapi keadaan ini menunjukkan bahwa kedua BPR memperoleh laba yang wajar.
4. Perbandingan tingkat resiko keuangan berdasarkan hasil analisis diskriminan (Z-score) menunjukkan kedua BPR berada pada posisi “gray”. Namun nilai Z BPR Syariah relatif lebih tinggi dibanding BPR Konvensional, yang berarti resiko

BPR Syariah relatif lebih rendah dibanding BPR Konvensional.

Pengertian Akuntansi dan Akuntansi Syariah

A. Pengertian Akuntansi

Berbicara tentang akuntansi banyak sekali pengertian akuntansi sesuai dengan sumber-sumber yang mengemukakannya, ada beberapa pengertian akuntansi yang dapat kita ketahui antara lain :

Menurut APB (Accounting Principle Board) Statement No. 4 dalam Sofyan (2008:5) pengertian akuntansi adalah sebagai berikut :

“Akuntansi adalah suatu kegiatan jasa, fungsinya adalah memberikan informasi kuantitatif, umumnya dalam ukuran uang, mengenai suatu badan ekonomi yang dimaksudkan untuk digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi yang digunakan untuk memilih diantara beberapa alternatif.”

Dari uraian diatas dapat dikatakan bahwa akuntansi disini hanya masalah pemberian informasi kepada jasa ekonomi saja khususnya dalam masalah uang. Sedangkan pengertian akuntansi menurut AICPA (American Institute of Certified Public Accountant) dalam Sofyan (2008:5) :

“Akuntansi adalah seni pencatatan, pengolahan, dan pengikhtisaran dengan cara tertentu dalam ukuran moneter, transaksi dan kejadian-kejadian yang umumnya bersifat keuangan dan termasuk menafsirkan hasil-hasilnya.”

Dari uraian tersebut dapat dilihat bahwa akuntansi disini merupakan serangkaian proses mengidentifikasi, mengukur dan menyampaikan informasi ekonomi sebagai bahan informasi dalam hal pertimbangan dalam pengambilan kesimpulan-kesimpulan bagi para pemakainya.

B. Pengertian Akuntansi Syariah

Pengertian Akuntansi Syariah dapat diartikan berbagai macam pengertian sesuai dengan sumber yang mengemukakannya, ada beberapa pengertian akuntansi syariah yang dapat kita ketahui antara lain :

Pengertian Akuntansi Syariah menurut Muhammad (2002 : 146) adalah sebagai berikut :

“Akuntansi Syariah adalah akuntansi yang dikembangkan bukan hanya dengan tambal sulam terhadap akuntansi konvensional, akan tetapi merupakan pengembangan filosofis terhadap nilai-nilai Al-Qur’an yang diturunkan ke dalam pemikiran teoritis dan teknis akuntansi.”

Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap (2001 : 300) pengertian akuntansi syariah adalah sebagai berikut :

“Akuntansi syariah adalah akuntansi yang berhubungan dengan aspek-aspek lingkungannya baik moral, sosial, ekonomi maupun politik yang bertujuan untuk membantu mencapai keadilan sosial ekonomi (Al-Falah) dan mengenal sepenuhnya kewajiban kepada Tuhan, masyarakat dan individu sehubungan dengan pihak-pihak yang terkait pada aktivitas ekonomi, yaitu akuntan, auditor, manajer, pemilik, pemerintah dan pihak-pihak yang terkait lainnya sebagai bentuk ibadah.”

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa akuntansi syariah adalah ilmu dan teknologi yang berorientasi sosial dan pertanggungjawaban yang universal yang tumbuh dan berkembang sesuai dengan perubahan yang terjadi pada segala aspek kehidupan yang berorientasi atau berfilosofi pada Al-Qur’an.

Isi dari PSAK No. 102

PSAK No. 102 berisi tentang pernyataan definisi, pengakuan, pengukuran, penyajian serta pengungkapan transaksi

murabahah. Ruang lingkup dari PSAK No. 102 ini diterapkan untuk :

1. Lembaga keuangan syariah dan koperasi syariah yang melakukan transaksi murabahah baik sebagai penjual maupun pembeli.
2. Pihak-pihak yang melakukan transaksi murabahah dengan lembaga keuangan syariah atau koperasi syariah.

Lembaga keuangan syariah yang dimaksud antara lain :

1. Perbankan syariah sebagaimana yang dimaksud dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku;
2. Lembaga keuangan syariah nonbank seperti asuransi, lembaga pembiayaan, dan dana pensiun; dan
3. Lembaga keuangan lain yang diizinkan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk menjalankan transaksi murabahah.

PSAK NO. 102 ini tidak mencakup pengaturan perlakuan atas obligasi syariah (sukuk) yang menggunakan akad murabahah. Dalam PSAK No. 102 ini terdapat istilah-istilah yang digunakan antara lain :

1. Aset murabahah : Aset yang diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali dengan menggunakan akad murabahah.
2. Biaya perolehan : Jumlah kas atau setara kas yang dibayarkan untuk memperoleh suatu aset sampai dengan aset tersebut dalam kondisi dan tempat yang siap untuk dijual atau digunakan.
3. Biaya perolehan tunai : Biaya perolehan apabila transaksi dilakukan secara kas (tunai)
4. Diskon murabahah : Pengurangan harga atau penerimaan dalam bentuk apapun yang diperoleh pihak pembeli dari pemasok.
5. Nilai wajar : Jumlah yang dipakai untuk mempertukarkan suatu aset antara pihak-pihak yang berkeinginan dan memiliki

pengetahuan memadai dalam suatu transaksi dengan wajar.

6. Potongan murabahah : Pengurangan kewajiban pembeli akhir yang diberikan oleh pihak penjual.
7. Uang muka : Jumlah yang dibayar oleh pembeli kepada penjual sebagai bukti komitmen untuk membeli barang dari penjualan.

Dalam PSAK No. 102 pada pembiayaan murabahah mempunyai beberapa karakteristik yaitu antara lain :

1. Murabahah dapat dilaksanakan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan
2. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya.
3. Pembayaran murabahah memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah dilakukan.
4. Akad murabahah memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah dilakukan.
5. Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual. Sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad murabahah, maka diskon itu merupakan hak pembeli.

Koperasi

Dari segi kosakata “koperasi” berasal dari bahasa Inggris, yaitu *cooperation* yang artinya bekerja sama.

Sedangkan dari segi definisi umum, koperasi ialah suatu perkumpulan atau organisasi yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum yang bekerja sama dengan penuh kesadaran untuk meningkatkan kesejahteraan anggota atas dasar sukarela dan kekeluargaan. Koperasi dari segi bidang usahanya ada yang hanya menjalankan satu bidang usaha saja,

misalnya bidang konsumsi, bidang kredit atau bidang produksi. Ini disebut koperasi berusaha tunggal (*single purpose*). Ada pula koperasi yang meluaskan usahanya dalam berbagai bidang, disebut koperasi serba usaha (*multipurpose*), misalnya pembelian dan penjualan. (Nelly, 2010)

Pengertian Koperasi juga disebutkan dalam keputusan menteri negara koperasi dan UMKM tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah di BAB I KETENTUAN UMUM Pasal 1 (1) :

“Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.”

A. Syariah dan Koperasi

Koperasi dalam pandangan syariah adalah prinsip gotong royong (ta’awwun alal birri) dan bersifat kolektif (berjamaah) dalam membangun kemandirian hidup. Berarti koperasi adalah wadah kemitraan, kerjasama, kekeluargaan, kebersamaan usaha yang sehat, baik dan halal. (Nelly, 2010) Dan, lembaga yang seperti itu sangat dipuji Islam seperti dalam firman Allah :

”Dan bekerjasamalah dalam kebaikan dan ketakwaan, dan janganlah saling bekerjasama dalam dosa dan permusuhan.” (Al-Maidah : 2)

Koperasi syariah atau koperasi jasa keuangan syariah juga diatur dalam keputusan menteri negara koperasi dan UMKM tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah pada BAB I KETENTUAN UMUM Pasal 1 (2):

“Koperasi Jasa Keuangan Syariah selanjutnya disebut KJKS adalah Koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah).”

Koperasi syariah umumnya mempunyai beberapa jenis pembiayaan yaitu mudharabah, musyarakah dan murabahah.

- a. Mudharabah adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shohibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. (Syafi'i Antonio, 2001 :95)
- b. Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Pengertian Murabahah

Pengertian murabahah menurut PSAK No. 102 (2007,05) yang dikutip oleh Nelly (2010) adalah sebagai berikut :

"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."

Dalil Al-Qur'an tentang murabahah menurut QS. Al-Baqarah ayat 275 :

"... padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

Dalil Al-Hadist tentang murabahah :

Dari Syuaib, Rasulullah SAW bersabda : *"tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan : menjual dengan pembayaran tangguh, muqaradah (nama lain mudharabah), dan tidak mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual"*. (HR. Ibnu Majah)

Menurut Muhammad Ibn Ahmad (1988) dalam buku Syafi'i Antonio (2001: 101) *Ba'i al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *ba'i al-*

murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Rahmawaty (2007) mengatakan bahwa murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli yang bersifat amanah. *Ba'i al-murabahah* sebagaimana didefinisikan oleh ulama fiqih adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Menurut pernyataan oleh Udovitch yang dikutip Rahmawaty (2007) menyatakan *"Murabahah is form of commision sale, where a buyer usually unable to abstain the comodity the requeres except through a middleman or is interested in the difficulties of obtaining it by him self, seeks the services of that middleman"*. Dimana murabahah adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, dimana pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang ia inginkan kecuali lewat seorang perantara atau ketika pembeli tidak mau susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga ia mencari jasa seorang perantara.

Menurut Imam Syafi'i di dalam penelitian Rahmawaty (2007) bahwa jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata : *"belikan barang (seperti ini) untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian, "* lalu orang itupun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Imam Syafi'i menamai transaksi jenis ini (transaksi *murabahah* yang dilakukan untuk pembelian secara pemesanan) dengan istilah *al-murabahah li al-amir bi asy-syira*.

Murabahah mempunyai beberapa karakteristik, pada PSAK No. 102 paragraf 6-17 antara lain :

1. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, penjual melakukan pembelian

- barang setelah ada pemesanan dari pembeli.
2. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam murabahah pesanan mengikat pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset murabahah yang telah dibeli oleh penjual mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi tanggungan penjual dan akan mengurangi nilai akad.
 3. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau tangguh.
 4. Akad murabahah memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati maka hanya ada satu harga yang digunakan.
 5. Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual, sedangkan harga perolehan harus diberitahukan.
 6. Diskon yang terkait dengan pembelian barang meliputi :
 - a. Diskon dalam bentuk apapun dari pemasok atas pembelian barang
 - b. Diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang
 - c. Komisi dalam bentuk apapun yang diterima terkait dengan pembelian barang.
 7. Diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad murabahah disepakati diperlakukan sesuai dengan kesepakatan dalam akad tersebut. Jika tidak diatur dalam akad diskon tersebut menjadi hak penjual.
 8. Penjual dapat meminta pembeli menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk

yang telah dibeli dari penjual dan atau aset lainnya.

9. Penjual dapat meminta uang muka pada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati.
10. Jika pembeli tidak dapat menyelesaikan piutang murabahah sesuai dengan yang diperjanjikan, maka penjual dapat mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu melunasi.
11. Penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang murabahah jika pembeli melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu dan melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang disepakati.
12. Penjual boleh memberikan potongan dari total piutang murabahah yang belum dilunasi jika pembeli melakukan pembayaran cicilan tepat waktu dan mengalami penurunan kemampuan pembayaran.

Pengertian Risiko

Dalam setiap sesuatu keputusan yang di ambil, selalu ada risiko yang membuntutinya tidak terkecuali dalam suatu perjanjian atau akad yang sudah disepakati oleh kedua pihak yang bersangkutan. Risiko juga dapat dilihat dari berbagai segi kehidupan dan sebagai akibatnya banyak dikemukakan orang mengenai pengertian dan definisi risiko.

Definisi risiko menurut George E. Rejda adalah “ ketidak pastian yang memungkinkan lahirnya peristiwa kerugian (*loss*)”. Ada juga pengertian risiko menurut Hamdan (2006), dikutip dari Silalahi (1997) adalah:

1. Risiko adalah kesempatan timbulnya kerugian
2. Risiko adalah probabilitas timbulnya kerugian
3. Risiko adalah ketidak pastian

4. Risiko adalah penyimpangan aktual dari yang diharapkan
5. Risiko adalah probabilitas suatu hasil akan berbeda dari yang diharapkan

Jadi dapat disimpulkan bahwa risiko itu hampir pasti terdapat di segala kegiatan yang dilakukan oleh manusia. Ketika risiko itu hampir pasti datang, akibat dari risiko itu tidak dapat diduga dengan tepat. Begitupun risiko yang nantinya akan terjadi pada suatu akad perjanjian murabahah yang nantinya telah disepakati antara pihak penjual dan pembeli.

Kredit atau risiko rekanan adalah kemungkinan bahwa debitur atau penerbit dari instrumen keuangan—baik individu, perusahaan, atau negara—tidak membayar pokok utangnya dan arus kas lain terkait investasi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam perjanjian kredit. (Hennie : 2011) Dibawah ini merupakan risiko-risiko yang melekat pada pembiayaan murabahah yang merupakan penjabaran dari risiko kredit.

A. Risiko dalam pembiayaan Murabahah

1. Risiko yang terkait dengan barang

Entitas syariah membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah murabahahnya dengan secara teoritis menanggung risiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Dalam kontrak murabahah, entitas syariah diwajibkan untuk menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik. Bahkan, nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak, yang kurang jumlahnya atau tidak sesuai dengan spesifikasinya. Entitas syariah, bagaimanapun juga, dalam prakteknya menghindari risiko-risiko tersebut dengan asuransi atau klausul kontrak, yang telah disusun sedemikian rupa sehingga membantu entitas syariah untuk

menghindari segala risiko yang terkait dengan barang. Dengan demikian, segala risiko yang terkait dengan barang, yang secara teoritis harus ditanggung entitas, secara efektif telah dihindarkan.

2. Risiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah murabahah untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi murabahah, tidaklah mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika entitas syariah menawarkan mereka dalam penjualan. Dalam prakteknya, risiko terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran di muka (sepertiga dari total harga) misalnya dengan jaminan, jaminan pihak ketiga, dan dengan klausul kontrak. Dengan demikian, semua risiko yang secara teoritis mungkin ada dalam kaitannya dengan penolakan nasabah untuk membeli barang, sebenarnya telah hilang dalam praktek entitas syariah.

3. Risiko yang terkait dengan pembayaran

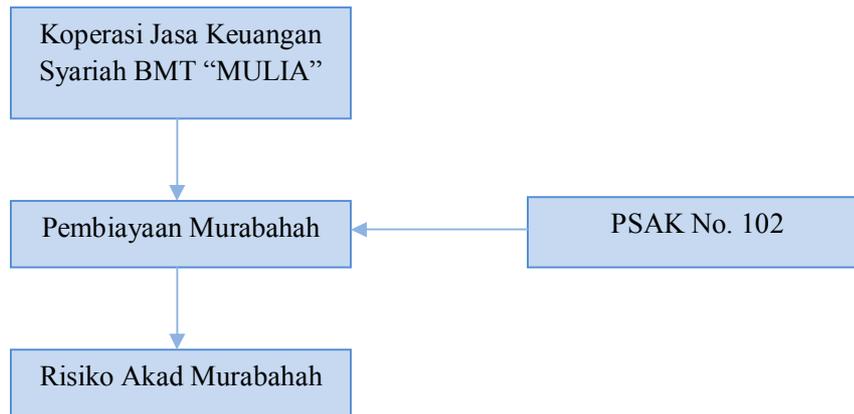
Resiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, memang ada dalam pembiayaan murabahah. Entitas syariah menghindari risiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang murabahah yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus ditaruh di entitas sampai apa yang menjadi hak entitas dibayar kembali sepenuhnya. Jika tidak adanya pembayaran itu disebabkan oleh faktor di luar kemampuan nasabah, entitas syariah secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang. Di pihak lain, jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka entitas syariah telah

mengadopsi konsep “denda” untuk dijatuhkan kepada nasabah. Dengan demikian, dalam praktek, entitas syariah secara efektif telah menghilangkan semua

resiko dalam pelaksanaan murabahah. (Anita, 2007)

Kerangka Pemikiran

Gambar 1
Kerangka Pemikiran



METODE PENELITIAN

Rancangan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan metode studi kasus deskriptif. Dimana studi kasus merupakan suatu penelitian yang mempunyai karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini atau serangkaian peristiwa kontemporer dari subyek yang diteliti serta interaksinya dengan lingkungan. Menurut K. Yin (2009:29) penelitian studi kasus mempunyai 5 komponen yaitu :

1. Adanya pertanyaan-pertanyaan penelitian
2. Proposisi jika ada
3. Adanya unit analisis
4. Adanya logika yang mengaitkan data dengan proposisi tersebut
5. Adanya kriteria menginterpretasikan temuan.

Jenis studi kasus yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus

deskriptif ini bertujuan untuk menggambarkan keadaan obyek atau masalah dalam penelitian.

Menurut Bogdan dan Taylor yang dikutip Moleong (2006:4) pengertian pendekatan kualitatif adalah : “Pendekatan penelitian yang menggunakan data berupa kalimat tertulis atau lisan, perilaku, peristiwa, pengetahuan atau obyek studi”.

Unit Analisis

1. Resiko pembiayaan murabahah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA” di Lamongan
2. Pengelolaan resiko pembiayaan murabahah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA” di Lamongan.

Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan prosedur penelitian pada umumnya, maka secara ringkas metode pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi langsung

Yaitu proses pencatatan pola perilaku subyek, obyek atau kejadian yang

sistematik tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu yang diteliti, yaitu dengan melihat langsung pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA” bagaimana praktek akad pembiayaan murabahah (melihat langsung data-data yang ada yang terkait dengan penelitian)

2. Dokumentasi

Yaitu cara yang digunakan untuk data-data yang bersifat kepustakaan, yaitu dengan mendokumentasikan bukti-bukti yang didapat dari jurnal, artikel, majalah maupun dari penelitian orang lain guna mendapat landasan teori dan implementasinya.

3. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek penelitian, pada penelitian ini adalah kepala bagian operasional mengenai praktek, resiko, dan pengelolaan resiko akad murabahah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA” ataupun pertanyaan lain yang dibutuhkan peneliti yang terkait dengan penelitian ini.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data atau analisis bukti studi kasus dilakukan sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data – data pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA”, terutama mengenai praktek, resiko dan pengelolaan resiko akad murabahah.
2. Meninjau pembiayaan murabahah untuk dilakukan pengimplementasian tentang akad pembiayaan murabahah dengan cara simulasi.
3. Melakukan proses pengimplementasian teori resiko dalam pembiayaan murabahah dengan cara penjabaran dan contoh kasus atau transaksi.

4. Menganalisa resiko yang terjadi pada pembiayaan murabahah dengan cara melakukan penjabaran dan menyimpulkan metode yang digunakan.

5. Melakukan interpretasi hasil penelitian.

6. Menulis laporan hasil penelitian studi kasus.

7. Menarik konklusi terhadap rumusan masalah dan memberikan saran pengembangan implementasi hasil penelitian.

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA”

Seperti kita ketahui arti murabahah dalam PSAK no. 102 adalah akad jual barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA, produk murabahah merupakan produk pembiayaan yang sering digunakan oleh nasabah karena kemudahan bertransaksi, cepat, dan murah untuk suatu takaran barang yang akan dibeli. Kebanyakan dari mereka –nasabah– mengambil produk tersebut untuk modal kecil, renovasi rumah, dan pembelian barang-barang. Ketika nasabah sudah menentukan barang yang akan dibeli selanjutnya BTM dengan nasabah melakukan negosiasi dan melakukan akad murabahah dengan mengisi form-form yang sudah disediakan oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA. Sehingga secara tidak langsung nasabah membeli barang yang diinginkan tersebut pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA.

Prosedur Pembiayaan Murabahah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA”.

Jika seorang nasabah ingin mengajukan pembiayaan murabahah, nasabah harus melewati beberapa langkah prosedur yang tidak cukup rumit yang telah ditetapkan oleh BTM MULIA sebagai berikut :

1. Nasabah mengisi surat permohonan pembiayaan konsumtif yang diberikan oleh Customer Service BTM yang dimana didalamnya terdapat permohonan pembiayaan, data pribadi, data pekerjaan data suami istri, data keuangan, data kekayaan, dan data jaminan yang nantinya diajukan kepada ketua pengurus untuk disetujui dan memenuhi persyaratan yaitu fotokopi KSK dan KTP asli.
2. Nasabah dan pihak BMT melakukan sesi survey dengan mendatangi rumah nasabah dan melakukan cek fisik pada barang jaminan yang nantinya menentukan besar kecilnya dana yang akan diberikan kepada nasabah.
3. Selanjutnya form pengajuan nasabah akan dikirimkan kepada pengurus untuk disetujui (ya atau tidak).
4. Jika pengajuan nasabah disetujui, pihak BMT mengira-ngira apakah barang yang diinginkan oleh nasabah ada di daerah babat lamongan atau tidak. Jika tidak ada, customer service akan membuat surat wakalah yang dimana surat tersebut berguna sebagai surat kuasa untuk membeli barang di luar kota babat yang ditanda tangani oleh wakil dan saksi-saksi dan disetujui oleh ketua pengurus.
5. Nasabah tanda tangan pada form perjanjian murabahah, form perjanjian jaminan, dan surat wakalah (jika ada) setelah disetujuinya permohonan tersebut oleh pihak BTM MULIA, yang dimana surat perjanjian tersebut berisi beberapa pasal yang mengikat nasabah dengan pihak BMT dan ditanda tangani oleh saksi yang hadir dan ketua pengurus.

6. Nasabah diberi kartu angsuran untuk menandai dan memantau kedisiplinan nasabah dalam membayar angsuran dari pihak BTM.

Penentuan Jangka Waktu Murabahah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA”

Penentuan jangka waktu pembiayaan murabahah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA” ditentukan berdasarkan kesepakatan dengan nasabah sesuai dengan kemampuan nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah tersebut, akan tetapi BTM MULIA membatasi peminjaman murabahah tersebut dengan jangka waktu maksimal 12 bulan. Ada banyak opsi yang disarankan oleh BTM MULIA jika semisal pengembalian modal tak tentu seperti hasil panen petani 3 bulanan, BTM MULIA bisa memberikan kemudahan pembayaran angsuran dan *mark up* di belakang dengan jangka waktu maksimal 3-6 bulan.

Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA”

Penentuan Margin pada BTM MULIA diberikan kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan yang dilakukan antara pihak BTM dengan nasabah. Tetapi BTM memberikan batasan dengan margin 1,6% sampai dengan 2% per bulan dari jumlah pembiayaan untuk nasabah yang bukan anggota koperasi jika jumlah pembiayaan dibawah Rp 5.000.000 dikenakan margin 1,6% dari jumlah pembiayaan, sedangkan nasabah yang merupakan anggota koperasi diberikan batasan margin antara 1,3% sampai dengan 1,6% per bulan dari jumlah pembiayaan murabahah.

Risiko Pembiayaan Murabahah yang Pernah Dihadapi BTM MULIA

A. Risiko Pembayaran

Pada BTM MULIA sering menghadapi risiko khususnya pembayaran

yang kurang lancar yang menyebabkan tidak terbayarnya angsuran oleh nasabah. Risiko tidak terbayarkan oleh nasabah pernah dialami oleh BTM MULIA, tetapi peneliti tidak mendapatkan penjelasan lebih rinci berapa nasabah yang mengalami gagal bayar, karena merupakan privasi bagi perusahaan dan nasabah yang mengalami gagal bayar. Akan tetapi BTM MULIA hanya menjelaskan kebanyakan dari nasabah gagal bayar tersebut karena bangkrut dan tidak mampu membayar lagi. Akan tetapi masalah tersebut tidak terlalu serius untuk bisa merugikan aset perusahaan, karena agunan yang disita dan dilelang bisa menutupi dana pembiayaan yang diberikan.

Agar risiko pembayaran lebih terminimalisir pihak BTM harus melakukan survey terlebih dahulu apakah pihak nasabah tersebut layak atau tidak dalam menerima pinjaman, dalam melakukan survey dengan pihak nasabah, Kegiatan pemberian kredit dalam praktek perbankan menurut Kasmir dengan melakukan analisis dengan 5C, terdiri dari:

1. *Character* (Watak)

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, yang semuanya merupakan ukuran kemauan membayar.

2. *Capacity* (Kemampuan)

Dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu juga dalam kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan

terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3. *Capital* (modal)

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

4. *Colleteral* (Jaminan atau agunan)

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi dari kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi sesuatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. *Condition of Economy* (Kondisi Perekonomian)

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan. Penilaian prospek usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah sangat kecil. (Ikhwana, 2009)

Dalam buku Syafi'i Antonio (2001) Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan. 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 balcklist-pen)“

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena 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. Dalam hal ini, Allah SWT telah berfirman :

“Dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran, berilah tangguh sampai dia berkelapangan...” (Al-Baqarah: 280)

B. Risiko Barang

Risiko yang terkait dengan barang, BTM biasanya mengalami kesulitan jika barang yang sudah di beli oleh BTM, barang tersebut tidak sesuai dengan nasabah, sehingga kebanyakan transaksi murabahah dari pihak BTM mewakalahkan barang tersebut kepada nasabah. Sehingga tidak terjadi ketidakpuasan atas barang yang dibeli. Tetapi BTM tetap mengusahakan agar barang dari pembiayaan murabahah tetap dari pihak BTM yang berkedudukan sebagai penjual.

Salah satu risiko baru yang akan ditemui jika BTM mendapati bahwa barang itu ditolak oleh nasabah ialah barang yang sudah dibeli akan mengalami cacat jika disimpan terlalu lama, karena BTM membeli barang bukan seperti pemasok yang langsung dari pabrik yang sewaktu-waktu barang itu bisa ditarik lagi atau di returkan jika terjadi kecacatan, dan jika terjadi kecacatan, mau tidak mau barang yang ditolak oleh nasabah tersebut merupakan kerugian bagi pihak BTM.

Risiko lainnya adalah jika barang mengalami fluktuasi harga jika harga barang di pasar naik lebih tinggi setelah pihak BTM membelikannya untuk nasabah, bank tidak dapat mengubah harga tersebut dan harus tetap pada harga pembelian pertama.

Risiko selanjutnya adalah menurut Syafi'i Antonio (2001) dijual, karena murabahah bersifat jual-beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian risiko *default* akan besar.

C. Risiko Agunan

Pada BTM MULIA juga mengalami risiko terkait dengan agunan, dalam beberapa contoh kasus BTM sulit untuk mencari obyek jaminan yang akan di jadikan jaminan atas dana pembiayaan murabahah. Seperti beberapa contoh kasus jaminan sepeda motor, BPKB sudah berada ditangan pihak BTM tetapi setelah diperiksa dirumah nasabah, kendaraan nasabah (sepeda motor) tidak ada ditempat (dirumah nasabah).

Dalam buku Syafi'i Antonio (2001) pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *ba'i al-murabahah*, demikian juga dalam murabahah KPP. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. 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.

Menggunakan agunan dan janji sebagai jaminan terhadap risiko kredit adalah hal yang umum bagi bank syariah. Bank dapat meminta klien untuk menyerahkan agunan sebelum sebelum memulai transaksi murabahah. Dalam

beberapa kasus, subyek murabahah diterima sebagai agunan. (Hennie, 2011:121)

Dari *statement* diatas menunjukkan bahwa jaminan bisa saja melalui subyek murabahah bersangkutan, sehingga dapat meminimalisir risiko tidak adanya barang, ketika pihak BTM ingin menyita barang dari subyek tersebut. Akan tetapi tetap saja masih banyak hambatan dalam menguasai agunan karena terkendala hukum. Lemahnya lembaga-lembaga hukum dan lambannya proses menyulitkan BTM untuk menguasai agunan untuk menutupi kerugian aset pembiayaan.

Pembahasan

Penentuan Akad Murabahah Oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA”

BTM MULIA menentukan akad pembiayaan dengan terlebih dahulu menanyakan tujuan dari penggunaan tersebut. Jika nasabah bertujuan untuk membeli barang yang bersifat konsumtif, nasabah bisa mengambil pembiayaan murabahah tersebut. Namun masih banyak masyarakat Babat mengambil pembiayaan murabahah sebagai modal usaha atau memperlancar usaha, karena notabene masyarakat Babat bekerja sebagai pedagang dan petani.

Menurut Syafi'i Antonio (2001:171) , dalam perdagangan, karena umumnya ada perputaran dana, nasabah dapat mengajukan pembiayaan *mudharabah*. Bank dan nasabah dapat berbagi hasil / keuntungan dengan memperkirakan perputaran rata-rata omzet pada tiap bulannya.

Berdasarkan *statement* tersebut diatas maka sebaiknya nasabah yang bertujuan untuk modal usaha atau memperlancar usaha sebaiknya BTM MULIA menganjurkan untuk menggunakan *mudharabah*. Namun demikian dari hasil wawancara peneliti dengan pihak BTM MULIA, penggunaan Semi Bina Mitra / *Mudharabah* masih sulit

dijalankan karena berisiko tinggi. BTM MULIA sering mendapati nasabah masih banyak tidak jujur dengan dengan hasil usahanya, sehingga perlahan *mudharabah* di BTM MULIA akan dihilangkan. Alasan lain kenapa murabahah banyak diminati oleh nasabah, karena pembiayaan murabahah cepat dan lebih mudah dalam perhitungannya sehingga produk murabahah banyak diminati masyarakat Babat baik yang bertujuan untuk modal usaha atau kelangsungan usaha ataupun untuk kebutuhan konsumtif yang bersifat sekunder.

Pengelolaan Risiko Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA” terhadap Pembiayaan Murabahah

A. Pengelolaan Risiko Pembayaran

Untuk mengelola risiko yang terkait dengan pembayaran BTM MULIA selalu rutin setiap bulannya dengan mengunjungi rumah nasabah untuk menagih pembayaran setiap bulannya, untuk meminimalisir risiko macet atau tidak terbayarnya dana angsuran dari pembiayaan murabahah dan untuk menstimulasi nasabah untuk membayar tepat waktu, BTM MULIA memberlakukan diskon harga jika pelunasan lebih cepat dari tanggal yang disepakati. Jika terjadi kemacetan angsuran oleh nasabah, pihak BTM sebisa mungkin melakukan pendekatan secara kekeluargaan dan dengan melihat kondisi keuangan terbaru nasabah tersebut. Jika kondisi keuangan baik-baik saja bulan berikutnya masih mengalami kemacetan, pihak BTM akan memberlakukan denda kepada nasabah sebagai peringatan kepada nasabah agar membayar tepat waktu untuk menghindari risiko kemacetan yang mengakibatkan kegagalan pembayaran angsuran pembiayaan murabahah. Kemacetan yang dialami BTM MULIA dalam pembayaran biasanya dapat dilihat dari karakter orang yang bersangkutan yaitu orang yang dalam

kehidupannya bersifat konsumtif dan suka dengan sistem hutang atau biasanya karena pihak nasabah mengalami sakit, dalam hal ini bisa dikaitkan dengan 5C yaitu point *Character* dan *Capacity* dimana jika pihak marketing akan mensurvei nasabah agar diperketat lagi dalam menilai nasabah tersebut apakah mempunyai karakter atau historis yang bagus dalam hal pinjam meminjam dan juga bagaimana nasabah juga mempunyai kapasitas yang bisa diandalkan dalam membayar angsuran sampai lunas seperti juga pemahaman nasabah seberapa besar pengetahuan nasabah terhadap ketentuan-ketentuan yang berlaku baik ketentuan pemerintah yang berupa undang-undang dan juga ketentuan dengan pihak BTM yaitu perjanjian, karena hal ini merupakan suatu bentuk kesadaran nasabah terhadap apa yang seharusnya sudah menjadi kewajiban dan tanggung jawabnya. Jika dikaitkan dengan *Condition of economy* biasanya ini berkaitan dengan nasabah yang mengaplikasikan pembiayaan murabahah sebagai modal dan keberlangsungan usaha seperti petani atau pedagang yang lainnya yang biasanya membayar angsuran dibelakang, sehingga disini pihak marketing benar-benar menganalisis kondisi ekonomi lingkungan nasabah serta prospek usaha kedepannya apakah nasabah tersebut layak diberikan dana untuk pembiayaan murabahah tersebut. Tetapi menurut peneliti, kondisi ekonomi tidak cukup untuk menganalisa apakah pembiayaan ini dapat diberikan atau tidak, khususnya petani, kondisi cuaca juga perlu diperhatikan karena kondisi cuaca sekarang tidak menentu karena adanya pemanasan global, sehingga bisa disimpulkan khusus petani, kondisi cuaca merupakan hal vital yang mempengaruhi kondisi ekonomi petani itu sendiri yang menentukan apakah dana yang diberikan oleh BTM MULIA terbayarkan atau tidak terbayarkan.

Pada BTM MULIA, sanksi atau denda langsung dilaksanakan jika terdapat nasabah yang telat membayar angsuran, denda akan dilakukan satu hari setelah tanggal angsuran, denda yang harus dibayar oleh debitur sebesar 0,016 dari harga pokok barang, tetapi pihak BTM dalam melakukan sanksi atau denda masih melihat apa kendala yang membuat nasabah tidak bisa membayar angsuran tersebut. Jika nasabah tidak bisa membayar angsuran tersebut dikarenakan ada masalah yang membelit keuangan nasabah tersebut, maka pihak BTM masih memberi toleransi sampai keuangan pihak nasabah membaik atau hanya membayar margin saja, tetapi jika nasabah tersebut tidak membayar karena disengaja atau dengan istilah “bandel” maka pihak BTM memberlakukan denda kepada nasabah tersebut. Denda-denda tersebut akan dimasukkan kedalam pos ZIS yaitu Zakat, Infaq dan Shodaqoh bukan pada pos pendapatan BTM MULIA.

Menurut Syafi’i Antonio dalam Asmi (2007), seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah*.

Menurut Muhammad, dalam Bank Islam debitur hendaknya diberikan waktu untuk membayar jika ia tidak mampu membayar menurut perintah Qur’an surat An Nisa’ ayat 280, “jika debitur mengalami kesulitan, maka diberikan kelonggaran sampai ia mengalami kemudahan.” Di dalam praktiknya, bank-bank Islam dengan dukungan Dewan Syariah mereka, telah mempersempit makna perintah Al-Qur’an tersebut. Penerapan perintah tersebut secara umum, menurut bank-bank Islam, adalah celah potensial bagi para debitur mereka yang mungkin lalai untuk melunasi hutang mereka padahal mereka mampu melunasinya. Untuk menutup penyalahgunaan celah potensial ini, Dewan Syariah telah mengadopsi konsep ‘denda’

terhadap mereka yang tidak melunasi hutang tepat waktu, khususnya jika debitur mampu melunasinya. (Asmi, 2007)

B. Pengelolaan Risiko Barang

Untuk mengelola risiko terkait dengan barang, BTM MULIA mewakilkan pembelian barang kepada nasabah atau pihak terkait untuk menghindari ketidakpuasan nasabah terhadap barang yang akan dibeli dengan syarat selambat-lambatnya tiga hari setelah diterimanya uang, harus memperlihatkan barang dan bukti-bukti pembayaran barang yang sudah dibeli agar tidak ada penyalahgunaan dana yang sudah diberikan, tetapi BTM MULIA tetap mengusahakan barang yang akan dibeli harus berasal dari BTM.

Pada BTM MULIA pembelian barang langsung diwakilkan kepada nasabah dan pihak terkait dengan cara menyerahkan uang langsung kepada nasabah setelah akad dilakukan. Hal inilah yang dirasa kurang oleh peneliti. Karena pada hakikatnya transaksi jual beli atau penjualan adalah barang yang diperjual belikan harus berasal dari penjual ketika penjualan tersebut berlangsung dan ini sebenarnya juga berlaku untuk pembiayaan murabahah, karena murabahah merupakan transaksi jual beli. Dari hasil wawancara peneliti dengan pihak BTM sebisa mungkin BTM akan membelikan barang tersebut jika masih ada di daerah Babat.

Dalam buku Syafi'i Antonio menjual barang yang tidak dimiliki adalah tindakan yang dilarang syariah karena termasuk *ba'i al-fuduli*. Para ulama syariah terdahulu telah memberikan alasan secara rinci mengenai pelarangan tersebut. Akan tetapi, beberapa ulama syariah modern menunjukkan bahwa konteks jual beli murabahah jenis ini dimana "belum ada barang" berbeda dengan "menjual tanpa kepemilikan barang." (Asmi, 2007)

Menurut Wiroso Akad murabahah dapat dilakukan jika barang tersebut secara prinsip telah menjadi milik bank jadi harus ada barangnya dahulu baru dilakukan akad murabah, tidak diperkenankan melakukan akad murabahah jika tidak ada barangnya. (Asmi, 2007)

Berdasarkan wawancara peneliti dengan pihak BTM, pada BTM MULIA tidak ada uang muka jika barang yang akan dibeli nasabah dibelikan oleh pihak BTM dan walaupun nasabah tidak jadi membeli barang tersebut karena dirasa kurang puas dengan barang dibelikan, pihak BTM tidak masalah dengan hal ini karena barang tersebut bisa disimpan untuk dijual kembali jika ada orang yang membeli barang dengan jenis yang sama, tetapi hal tersebut belum pernah terjadi pada BTM MULIA karena sebelum dilakukan keputusan untuk membeli barang, pihak BTM menanyakan kembali apakah pembeli sudah yakin dengan barang yang akan dibelikan oleh pihak BTM dan apakah kriteria barang yang akan dibeli telah sesuai dengan yang diharapkan oleh pembeli. Tetapi menurut peneliti hal tersebut masih kurang baik diterapkan, karena barang tersebut bisa mengalami penyusutan dan ketika praktek ini terjadi secara terus menerus akan terjadi penumpukan barang jika terjadi dalam jangka panjang.

Menurut Syafi'i Antonio (2001) dalam transaksi murabahah, pembeli (pihak BTM) dibolehkan meminta pemesan (nasabah) membayar uang muka atau tanda jadi saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut. Bila kemudian pemesan menolak untuk membeli aset tersebut, biaya riil pembeli harus dibayar dari uang muka. Bila nilai uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang harus ditanggung pembeli, pembeli dapat

minta kembali sisa kerugiannya kepada pemesan.

C. Pengelolaan Risiko Agunan

Untuk mengelola risiko yang terkait dengan agunan, BTM MULIA mengalami kesulitan ketika BTM kesusahan mencari barang yang akan disita seperti jaminan BPKB, ketika akan menyita ternyata motor tersebut tidak ada di rumah nasabah. Untuk mengelola risiko tersebut berdasarkan wawancara peneliti dengan pihak BTM, BTM sesuai dengan perjanjian akan melaporkannya ke pihak berwajib, tetapi tetap dengan adanya pendekatan secara kekeluargaan terlebih dahulu.

Sesuai dengan tata cara akad pembiayaan murabahah, nasabah disyaratkan memberikan agunan kepada pihak BTM agar tidak ada rasa ketidakpastian dari pihak BTM dalam meminjamkan uang. Untuk menghindari nilai pinjaman lebih besar dari pada jaminan, BTM MULIA memberlakukan estimasi ke jaminan tersebut sebagai salah satu uji berapa pinjaman yang akan cair kepada nasabah. Jika agunan tersebut berupa kendaraan maka dana yang diberikan kepada nasabah hanya 70% dari harga agunan jika agunan tersebut atas nama milik pribadi. Jika atas nama orang lain, dana yang akan diberikan kepada nasabah sebesar 60% dari harga agunan. Apabila agunan berupa sertifikat atau surat tanah maka dana yang akan diberikan sebesar 60% jika atas nama pribadi sedangkan jika atas nama orang lain dana yang akan diberikan kepada nasabah sebesar 50% dari harga agunan. Jika dikaitkan dengan 5C maka agunan ini berkaitan dengan poin *collateral* dimana semua nasabah wajib menyerahkan jaminan untuk risiko tidak terbayarkan, dan pihak BTM seharusnya lebih ketat lagi dalam melihat keabsahan jaminan tersebut agar jika terjadi risiko tidak terbayarkan, jaminan dapat digunakan sesegera mungkin sehingga

tidak terjadi lagi adanya “ barang yang disita tidak ada ditempat nasabah “.

Jika dilihat seperti ini menuntut agunan merupakan kendala bagi wiraswasta atau petani yang akan memulai usaha atau melangsungkan usahanya. Menurut peneliti ini sama halnya lembaga-lembaga konvensional yang berorientasi kepada agunan. Berdasarkan wawancara peneliti dengan pihak BTM agunan bukan orientasi dari BTM, BTM tetap melihat kemampuan aset dari nasabah dan BTM tetap pada jalurnya yaitu azas islami dan kekeluargaan agar nasabah tetap merasa nyaman dengan peminjaman tersebut.

Menurut Surat Al-Baqarah ayat 283 dan Hadis,

“Jika kamu berada dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedangkan kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Rabbnya. Dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya. Dan Allah Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Qs. al-Baqarah: 283)

“Sesungguhnya, Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam membeli bahan makanan dari seorang yahudi dengan cara berutang, dan beliau menggadaikan baju besinya.” (HR. Al-Bukhari dan Muslim)

Qur’an memerintahkan Muslim untuk menulis kewajiban mereka dan jika perlu menggunakan agunan untuk hutang. Agunan

adalah metode jaminan untuk menjamin hak kreditor tidak terbayarkan dan menghindari “makan hak orang lain tanpa ijin” (Asmi, 2007)

KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang banyak digunakan oleh masyarakat karena kemudahannya dalam bertransaksi, begitupula pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA dimana merupakan lembaga keuangan mikro syariah dimana murabahah merupakan produk pembiayaannya yang banyak diaplikasikan oleh nasabahnya. Praktek pembiayaan murabahah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah biasanya digunakan untuk kebutuhan konsumsi atau kelangsungan usaha bagi nasabahnya yang bisa dibayar secara angsuran selama setahun.

Adapun risiko yang pernah dihadapi oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA ini adalah sebagai berikut :

1. Risiko Pembayaran, dimana risiko pembayaran yang dialami oleh Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA ini adalah adanya pembayaran angsuran yang macet dan gagal bayar dan dalam mengelola risiko pembayaran, Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA memberlakukan diskon sebagai stimulus pembayaran jika pembayaran lunas sebelum jatuh tempo, dan memberlakukan denda bagi nasabah yang angsuran pembayarannya macet karena disengaja (karakter dari pihak nasabah).
2. Risiko Barang, dimana Koperasi Jasa Keuangan Syariah pernah mengalami ketidaksesuaian barang dengan yang diharapkan nasabah dan Dalam mengelola risiko barang, Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA mewakili pembelian barangnya jika

barang tersebut tidak ada di Babat, tetapi sedapat mungkin pembelian barang dilakukan oleh pihak Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA.

3. Risiko Agunan, dimana Koperasi Jasa Keuangan Syariah pernah mengalami dimana barang yang akan disita tidak ada di tempat nasabah dan dalam mengelola risiko agunan, Koperasi Jasa Keuangan Syariah sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian yaitu dengan jalan hukum yang berlaku jika barang yang disita tidak ada ditempat.

Adapun risiko diatas yang pernah dialami oleh pihak Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA tidak mempengaruhi aset pihak yang bersangkutan.

Dalam penelitian ini peneliti juga mengalami keterbatasan dalam melakukan penelitian dimana peneliti mengalami keterbatasan dalam hal informasi yang di dapat dari pihak narasumber. Pertama, peneliti tidak mendapatkan penjelasan risiko nasabah karena pihak koperasi sendiri tidak ada masalah dengan risiko tersebut dan mendapatkan pengganti risiko nasabah dengan risiko agunan. Kedua, peneliti tidak dapat mendapatkan berapa jumlah orang yang mengalami gagal bayar, karena sebenarnya dengan adanya informasi tersebut peneliti bisa melihat indikator seberapa besar risiko terkait dengan pembayaran pembiayaan murabahah.

Adapun saran bagi pihak Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM “MULIA” : Pihak Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM MULIA jika menggunakan wakalah, sebaiknya akad murabahah dilakukan setelah barang dan bukti pembayaran barang yang diwakalahkan telah sampai di pihak koperasi. Agar risiko barang tidak ditolak oleh nasabah sebaiknya dibuatkan *check list* kriteria barang sedetail mungkin serta spesifikasi barang yang diinginkan oleh

nasabah. Adapun saran bagi peneliti selanjutnya :

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk penelitian secara kualitatif dan kuantitatif bagaimana tanggapan masyarakat terhadap berdirinya lembaga keuangan mikro syariah dan bagaimana risiko yang dihadapi terhadap pembiayaan syariah.

Hasil penelitian ini bisa dilanjutkan dengan mengetahui risiko-risiko yang dapat terjadi di pembiayaan-pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah selain pembiayaan murabahah.

DAFTAR RUJUKAN

- Ahmad Ifham Sholihin. 2010. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Al-Qur'anul Karim* dan terjemahannya. *Tafsir*.
- Anita Rahmawaty. 2007. "Ekonomi Syariah : Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia". *La Riba Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. I, No. 2, hlm. 187-203.
- Asmi Nur Siwi Kusmiyati. 2007. "Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan)". *La Riba Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. I No. 1, hlm. 27-41.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan. 2007. *PSAK No 102*. Jakarta : Ikatan Akuntan Indonesia.
- Ikhwan Nanadasari. 2009. "Penyelesaian Kredit Macet dengan Hak Tanggungan pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan di Palembang". Tesis Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang
- Laily Rosyidah. 2007. "Perlakuan Akuntansi Terhadap Produk Pembiayaan Mudharabah, Musyarakah dan Murabahah pada Bank Syariah "X"". Skripsi Sarjana tak diterbitkan STIE Perbanas Surabaya.
- Moleong, Lexy J. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosdakarya
- Muhammad. 2005. *Pengantar Akuntansi Syariah*. Edisi 2. Jakarta : Salemba Empat.
- Muhammad Syafi'i Antonio. 2001. *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani Press.
- Nelly Nurilmi Oktavia. 2010. "Penerapan PSAK 102 pada Perlakuan Akuntansi Pengakuan Pendapatan untuk Pembiayaan Murabahah pada Koperasi Syariah". Skripsi Sarjana tak diterbitkan STIE Perbanas Surabaya.
- Rejda, George E. 2011. *Principles of Risk Management and Insurance*. New Jersey : Pearson
- Rizal Yaya. 2009. *Akuntansi Perbankan Syariah : Teori dan Praktik Kontemporer*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sofyan Syafri Harahap. 2008. *Teori Akuntansi*. Edisi Revisi 10. Jakarta : Rajawali Pers.
- Umar Hamdan dan Andi Wijaya. 2006. "Analisis Komparatif Resiko Keuangan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Konvensional dan BPR Syariah". *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya*. Vol. 4, No. 7.

Van Greuning, Hennie. 2011. *“Analisis Risiko Perbankan Syariah”*. Jakarta : Salemba Empat

Yin, Robert K. 2009. *Studi Kasus Desain dan Metode*. Edisi 1. Jakarta : Rajawali Pers.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Mochammad Ismail Fahmi
Jenis Kelamin : Laki - Laki
Tempat dan Tanggal Lahir : Surabaya, 9 Juni 1990
Usia : 21 Tahun
Alamat Lengkap : JL.Nyamplungan 6 / 30 Surabaya
Kewarganegaraan : Indonesia
Status Perkawinan : Belum Menikah
Tinggi, Berat badan : 173 cm , 75 Kg
Kesehatan : Sangat Baik
Agama : Islam
No.HP / E-mail : 085648156379 / bom.fahmi@yahoo.com
Institusi : STIE Perbanas Surabaya
Alamat Institusi : Jl. Nginden Semolo 34-36 Surabaya
No Telp/Fax : 031-5947151, Fax: 031-5935937

Pendidikan

1996 - 2002 : MI Taswirul Afkar Surabaya
2002 - 2005 : SMP Wachid Hasyim 1 Surabaya
2005 - 2008 : SMA Negeri 7 Surabaya
2008 - Saat ini : Program (S1) Akuntansi STIE Perbanas Surabaya

Pengalaman Organisasi

- Bendahara di Karang Taruna Periode 2007-2008
- Bendahara UKM Bulu Tangkis STIE Perbanas Surabaya Periode 2010-2011

Pengalaman Magang

- Magang di Pemerintah Kota Surabaya (Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana)