

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kehadiran dan fungsi perbankan di Indonesia sangat berperan dan berpengaruh penting bagi seluruh lapisan masyarakat, baik itu industri besar, menengah, maupun kecil. Kehadiran perbankan sangat diperlukan dalam memperkuat modal dan menyimpan uang oleh masyarakat. Oleh karena itu, kebutuhan akan bank sudah menjadi hal yang biasa di masyarakat. Untuk memenuhi kebutuhan ini dan memberikan rasa aman dan nyaman dalam transaksi perbankan, Bank Syariah solusi untuk menambah kepercayaan masyarakat terhadap kegiatan perbankan, terutama di Indonesia.<sup>1</sup>

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia menjadi tolak ukur keberhasilan ekonomi syariah. Bank Muamalat Indonesia yang merupakan bank syariah pertama dan menjadi pelopor bagi bank syariah lainnya. Bank ini telah lebih dulu menerapkan sistem syariah meski bank konvensional sudah menjamur. Krisis moneter pada tahun 1998 menenggelamkan banyak bank konvensional yang akhirnya dilikuidasi karena sistem bunganya yang gagal. Namun, bank-bank yang menerapkan sistem syariah tetap dapat bertahan dan masih eksis hingga saat ini.<sup>2</sup>

Perekonomian Indonesia tidak hanya bergantung pada perubahan situasi global, tetapi juga tergantung pada perilaku konsumen dalam negeri. Salah satu faktor yang memengaruhi jenis dan tingkat konsumsi serta preferensi masyarakat dalam bidang ekonomi adalah meningkatnya kesadaran akan gaya hidup halal, baik dalam sektor riil maupun keuangan. Dampak dari hal ini adalah mendorong perkembangan ekonomi dan keuangan syariah di Indonesia, yang mencapai tingkat yang lebih tinggi dibandingkan dengan industri keuangan di dunia pada umumnya.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Agus Marimin M, Abdul Haris Romdhoni, dan Tira Nur Fitria, *Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 2015, hlm. 76.

<sup>2</sup> Nofinawati, *Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*, Jurnal Juris 2015, hlm. 67.

<sup>3</sup> Sri Mahargiyantie, *Peran Strategis Bank Syariah Indonesia Dalam Ekonomi Syariah di Indonesia*, Jurnal Al-Misbah 2020, hlm. 200.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup, kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.<sup>4</sup> Bank syariah adalah lembaga keuangan yang menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, dimana dasar hukumnya didasarkan pada Al-Quran dan Hadits.

Bank Syariah sebagai lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai Islam, khususnya yang bebas dari bunga (*riba*), bebas dari kegiatan spekulatif yang non-produktif seperti perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*), berprinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal. Bank Syariah sering dipersamakan dengan bank tanpa bunga. Bank tanpa bunga merupakan konsep yang lebih sempit dari bank Syariah, ketika sejumlah instrumen atau operasinya bebas dari bunga. Bank Syariah, selain menghindari bunga, juga secara aktif turut berpartisipasi dalam mencapai sasaran dan tujuan dari ekonomi Islam yang berorientasi pada kesejahteraan sosial.<sup>5</sup>

Salah satu produk bank syariah yang cukup populer saat ini adalah pembiayaan *murabahah*. *Murabahah* adalah suatu perjanjian jual beli yang disepakati antara bank dan nasabah, di mana bank akan membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan menjual kembali kepada nasabah dengan keuntungan/margin yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Oleh karena itu, bank harus memiliki dana yang cukup untuk digunakan sebagai pembiayaan *murabahah*.<sup>6</sup>

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan bank Syariah terbesar saat ini di Indonesia. Bank Syariah Indonesia adalah bank yang lahir dari hasil *merger* atau penggabungan 3 bank syariah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yakni PT Bank BRI Syariah Tbk (BRIS), PT Bank BNI Syariah (BNIS), dan PT Bank Syariah Mandiri (BSM). Diawali dengan penandatanganan *Conditional Merger Agreement* atau CMA antar 3 bank pada Oktober 2020. Pembentukan Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan

---

<sup>4</sup> Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

<sup>5</sup> Ascarya, Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum*, (Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI, 2005), hlm. 4.

<sup>6</sup> Utami Puji Lestari dan Fitri Dwi Jayanti, *Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia, Stability: Journal Of Management & Business* 2020, hlm. 50.

strategi pemerintah menjadikan Indonesia sebagai salah satu pusat keuangan syariah dunia.<sup>7</sup>

Bank Syariah Indonesia resmi mengantongi izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Tepatnya tanggal 27 Januari 2021 perizinan pembentukan BSI keluar. Tercantum dalam Surat dengan nomor SR-3/PB.1/2021 tentang Pemberian Izin Penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI Syariah Tbk, serta Izin Perubahan Nama dengan menggunakan Izin Usaha PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai bank hasil penggabungan. Bank Syariah Indonesia mempunyai berbagai macam produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

Era modernisasi sekarang ini, kebutuhan masyarakat akan alat transportasi tidak bisa dielakkan. Karena mobilitas yang tinggi membutuhkan alat transportasi yang cepat untuk menjalankan aktivitas sehari-hari secara optimal. Keterbatasan alat transportasi umum yang belum bisa memenuhi permintaan masyarakat, sehingga pilihan menggunakan kendaraan pribadi yaitu motor merupakan solusi yang banyak dipilih masyarakat.

Jumlah kendaraan di Indonesia terus bertumbuh dari tahun ke tahun. Kepolisian Republik Indonesia (Polri) mencatat, jumlah kendaraan bermotor di Indonesia mencapai 152,51 juta unit hingga 31 Desember 2022. Dari jumlah tersebut, sebanyak 126,99 juta unit atau 83,27% di antaranya berupa sepeda motor. Sebanyak 19,31 juta kendaraan bermotor di Indonesia merupakan mobil penumpang. Lalu, ada 5,76 juta kendaraan berjenis mobil beban Indonesia hingga akhir tahun lalu. Polri juga mencatat 212.744 bus yang berlalu-lalang di Indonesia hingga 31 Desember 2022. Sementara, 84.378 unit lainnya merupakan kendaraan khusus.

Berdasarkan wilayahnya, Jawa Timur tercatat menjadi provinsi dengan kendaraan bermotor terbanyak di Indonesia. Jumlahnya mencapai 24,27 juta unit per 31 Desember 2022. DKI Jakarta menempati urutan kedua dengan jumlah kendaraan bermotor mencapai 21,65 juta unit. Lalu, ada 19,90 juta unit kendaraan bermotor yang berada di Jawa Tengah. Sementara, Kalimantan Utara menjadi provinsi dengan jumlah kendaraan paling sedikit,

---

<sup>7</sup> Alif Ulfa, *Dampak Penggabungan Tiga Bank Syariah di Indonesia*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 2021, hlm. 1103.

yakni 234.109 unit. Di atasnya terdapat Maluku Utara dan Maluku dengan jumlah kendaraan masing-masing sebanyak 332.693 unit dan 357.197 unit.<sup>8</sup>

Menurut data Korps Lalu Lintas Polri angka kendaraan bermotor yang teregistrasi per 3 Januari 2023 mencapai 152.565.905 unit. Angka ini terpantau naik cukup signifikan ketimbang 2020 di mana jumlah kendaraan bermotor di Tanah Air hanya 136.137.451 unit. Jumlah kendaraan saat ini juga terekam melampaui setengah populasi Indonesia yang mencapai 276 juta jiwa.<sup>9</sup>

Berdasarkan data Korps Lalu Lintas Polri, dengan indeks harga kendaraan motor saat ini yang cukup mahal dengan keterbatasan modal yang dimiliki masyarakat kerap menjadi masalah dalam menjalankan suatu aktivitas atau usaha. Hal tersebut menjadi suatu peluang bagi lembaga keuangan atau bank untuk membantu memenuhi kebutuhan masyarakat.<sup>10</sup>

Peluang tersebut dimanfaatkan dengan baik oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan mengeluarkan produk pembiayaan BSI OTO sebagai alternatif solusi untuk memenuhi kebutuhan pemilikan kendaraan bermotor bagi nasabah. Pembiayaan BSI OTO menggunakan Akad *Murabahah* dengan skema jual-beli sesuai syariah. Pembiayaan tersebut bisa untuk kendaraan bermotor baru ataupun bekas (*second*).

Kelebihan pembiayaan dari produk *murabahah* adalah bahwa bagi nasabah dapat membeli sesuatu barang sesuai dengan keinginan, dan kemampuan ekonominya, selain itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak nasabah itu sendiri. Adapun kelebihan yang lain adalah bahwa dalam produk *murabahah* di bank syariah tidak mengenal riba atau sistem bunga tetapi dalam hal ini adanya keterbukaan antara pihak bank syariah dan nasabah, bahwa bank sebelum memberikan informasi atas barang yang akan dibeli sesuai dengan keinginan nasabah dan harga yang telah ditentukan oleh *dealer* telah diketahui oleh nasabah, kemudian pihak bank syariah menjual kembali kepada nasabah sesuai dengan harga pembelian dari pihak dealer, dan

---

<sup>8</sup> <https://dataindonesia.id/sektor-riil/detail/polri-catat-15251-juta-kendaraan-di-indonesia-pada-2022>. Diakses pada 15 Maret 2023

<sup>9</sup> <https://www.cnnindonesia.com/otomotif/20230105090933-579-896395/jumlah-kendaraan-januari-2023-lebih-setengah-populasi-warga-indonesia>. Diakses pada 15 Maret 2023

<sup>10</sup> Swasnita, Suparti, dan Sugito, *Perhitungan Suku Bunga Efektif Untuk Penentuan Alternatif Pembiayaan Kendaraan Motor pada Leasing dan Bank dengan Metode Interpolasi Linier*, Jurnal Gaussian 2015, hlm. 403.

dan ditambah keuntungan bagi pihak bank syariah. Tambahan keuntungan bagi pihak bank ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah, sehingga dalam hal ini tidak ada unsur saling mendzalimi.

Perlu dipahami bahwa akad *murabahah* dalam hukum syariah tentunya memiliki nilai moral yang tinggi bagi para pihak untuk pelaksanaannya. Hal ini dapat dilihat dari syarat-syarat (rukun) akad jual beli. Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi misalnya penjual (Bank Syariah Indonesia), pembeli (nasabah), obyek transaksi barang (kendaraan mobil atau motor), dan *ijab qabul* yang menunjukkan adanya kesepakatan antara nasabah dengan bank syariah.

Praktik pembiayaan kendaraan bermotor pada produk BSI OTO, pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) akan menyediakan kontrak terlebih dahulu, serta dijelaskan harga pokok, margin, keuntungan, dan biaya-biaya lainnya. Kemudian nasabah diminta untuk menandatangani kontrak yang telah tersedia. Namun nasabah yang melakukan pembiayaan tidak memiliki kesempatan untuk bernegosiasi terhadap ketentuan di dalam perjanjian pembiayaan tersebut.

Produk BSI OTO tidak hanya menggunakan akad *murabahah* dalam transaksinya, tetapi juga menggunakan akad *wakalah*. Pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) bekerja sama dengan pihak ketiga untuk pembelian kendaraan bermotor, yakni dengan Mandiri Utama Finance Syariah (MUF Syariah). Implementasi akad *murabahah* yang diterapkan pada produk BSI OTO sudah sesuai teori, namun dalam syarat dan alur pembiayaannya belum sesuai karena ada penambahan akad *wakalah* pada transaksinya.

Berdasarkan uraian latar belakang yang sudah di paparkan, maka dilakukanlah analisis serta pengumpulan data yang relevan dengan fenomena tersebut. Maka dilakukannya penelitian ini untuk mengetahui lebih jauh mengenai Pelaksanaan Akad *Murabahah* Pada Pembiayaan BSI OTO Ditinjau Dari Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Ujung Berung).

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, peneliti memberikan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan akad *murabahah* pada pembiayaan BSI OTO di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Ujung Berung ditinjau dari perspektif Hukum Ekonomi Syariah?
2. Bagaimana tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap implementasi akad *murabahah* pada pembiayaan BSI OTO sebagai produk pembiayaan PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Ujung Berung?

## C. Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan BSI OTO dengan akad *murabahah* di PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Ujung Berung ditinjau dari perspektif Hukum Ekonomi Syariah.
2. Untuk mengetahui implementasi akad *murabahah* pada pembiayaan BSI OTO sebagai produk dari PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Ujung Berung.

## D. Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang dikaji dan tujuan penelitian maka diharapkan penelitian ini bermanfaat. Adapun kegunaan atau manfaat penelitian yang diharapkan peneliti adalah:

- a. Secara Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan perekonomian, khususnya dibidang ekonomi syariah dalam bidang sistem pembiayaan.
- b. Secara Praktis, peneliti mengharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi atau informasi bagi perusahaan PT. Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Ujung Berung terhadap pelaksanaan akad *murabahah* pada pembiayaan BSI OTO ditinjau dari perpspektif Hukum Ekonomi Syariah.

## E. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan berbagai referensi terdahulu, peneliti menemukan beberapa penelitian dengan objek kajiannya yang permasalahannya hampir sama dengan penulisan penelitian ini, yaitu:

*Pertama*, penelitian yang disusun oleh Eldri Shalahudin Azhar (2010) dengan judul “Analisis Segmentasi, *Targeting*, *Positioning* (STP) dan Proses Penyaluran Pembiayaan Motor Syariah pada perusahaan Pembiayaan Studi pada Federal International Finance (FIF) Syariah”.<sup>11</sup> Penelitian ini dilakukan dengan tujuan menjawab persoalan terhadap analisis Segmentasi, *Targeting*, *Positioning* (STP) dan Proses Penyaluran Pembiayaan Motor Syariah pada Perusahaan Pembiayaan Studi pada Federal International Finance (FIF) Syariah.

Berdasarkan hasil penelitiannya, strategi pemasaran memiliki peran penting untuk keberhasilan perusahaan umumnya dan pada bidang pemasaran khususnya. Terdapat tiga strategi utama dalam mengembangkan produk perusahaan, yaitu segmentasi, *targeting* dan *positioning*. Ketiga strategi tersebut apabila berjalan dengan baik maka dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan tersebut.

*Kedua*, penelitian oleh St. Mardhiyya Supriadi (2021) yang berjudul “Analisis Penerapan Pembiayaan *Murabahah* Pada Produk Perbankan Syariah Sebagai Solusi Kepemilikan Rumah”.<sup>12</sup> Penelitian ini meneliti mengenai penerapan akad *murabahah* pada praktik Kepemilikan Rumah oleh Bank BTN Syariah Slamet Raya. Berdasarkan hasil penelitiannya pelaksanaan pembiayaan pada produk Kepemilikan Rumah (KPR) BTN Syariah Slamet Raya menggunakan penerapan sistem *murabahah* bil wakalah yaitu jual beli dimana nasabah mengajukan permohonan pengajuan pembiayaan pada pihak bank, kemudian bank membeli barang tersebut dan bank menjual kembali kepada nasabah secara angsuran.

---

<sup>11</sup> Eldri Shalahudin Azhar, “Analisis Segmentasi, *Targeting*, *Positioning* (STP) dan Proses Penyaluran Pembiayaan Motor Syariah pada Perusahaan Pembiayaan Studi pada Federal International Finance (FIF) Syariah, (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010)

<sup>12</sup> St. Mardhiyya Supriadi, *Analisis Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada Produk Perbankan Syariah Sebagai Solusi Kepemilikan Rumah*. (Universitas Muhammadiyah Makasar, 2021)

*Ketiga*, penelitian oleh Chalimatus Sa'diyah (2020) yang berjudul “Analisis Mekanisme Pembiayaan Kendaraan Bermotor dengan Akad *Murabahah* pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. KC Syariah Tangerang”.<sup>13</sup> Hasil penelitiannya pertimbangan pemberian pembiayaan kendaraan bermotor BTN KCS Tangerang menggunakan analisis pembiayaan 5 C. Sedangkan untuk mekanisme yang dijalankan sesuai dengan SOP BTN KCS Tangerang dan berjalan dengan baik sesuai dengan langkah-langkah mekanismenya.

*Keempat*, penelitian oleh Muhammad Irwansyah (2021) yang berjudul “Penerapan Akad *Rahn Tajlisy* Pada Jaminan Fidusia Pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta”.<sup>14</sup> Penelitian ini mengkaji Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan penerapan jaminan yang dilakukan pihak Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir masih menerapkan jaminan fidusia. Dalam praktiknya ketentuan rahn *tasjily* di Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta belum sepenuhnya dilaksanakan walaupun ketentuan *rahn tasjily* tersebut mampu dipersamakan dan dapat dijalankan sebagai syarat penetapan jaminan fidusia. Dalam penetapan jaminan fidusia pada praktiknya masih terdapat hal yang tidak sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI tentang *rahn tasjily* dan Undang-undang perbankan syariah yaitu pada biaya pemeliharaan dokumen jaminan yang diterapkan Bank Syariah Cabang Bendungan Hilir Jakarta yaitu menentukan besar biaya pemeliharaan dengan perhitungan biaya secara keseluruhan dengan jumlah hutang dan biaya yang dibebankan kepada debitur seperti biaya notaris dan biaya pemeliharaan barang. Apabila tidak memiliki dasar hukum yang jelas dalam praktik penetapan jaminan fidusia maka sangat akan beresiko terhadap prinsip kehati-hatian bank, dipertanyakan keabsahan pelaksanaannya karena aspek rukun dan syaratnya masih diragukan sudah dipenuhi atau tidak serta perlindungan hukum terhadap nasabah yang terikat dalam kontrak pembiayaan tersebut.

---

<sup>13</sup> Chalimatus Sa'diyah, *Analisis Mekanisme Pembiayaan Kendaraan Bermotor dengan Akad Murabahah pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. KC Syariah Tangerang*. (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020)

<sup>14</sup> Muhammad Irwansyah, *Penerapan Akad Rahn Tajlisy Pada Jaminan Fidusia Pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta*, (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2021)



*Kelima*, penelitian oleh Dessy Anggraini & Neneng Sudharyati yang berjudul “Analisis Strategi *Marketing* Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah BSI OTO Pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sipin Bakaruddin Jambi”.<sup>15</sup> Hasil penelitiannya berdasarkan analisis strategi *marketing* syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah BSI OTO pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sipin Bakaruddin Jambi adalah: 1) Strategi *marketing* syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah BSI OTO pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sipin Bakaruddin Jambi telah cukup baik, baik dalam hal promosi secara *online* maupun *offline* dan terus berupaya memberikan pelayanan prima kepada setiap nasabah. 2) Kendala strategi *marketing* syariah pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sipin Bakaruddin Jambi antara lain persaingan yang ketat antara sesama lembaga keuangan maupun lembaga pembiayaan, kurang gencarnya promosi melalui media sosial, kurangnya pengetahuan masyarakat terkait informasi mengenai pembiayaan *murabahah*. 3) Upaya yang dilakukan untuk mengatasi kendala strategi *marketing* syariah pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sipin Bakaruddin Jambi adalah melakukan inovasi produk-produk perbankan terutama produk pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor, melakukan pengaktifan semua akun media sosial untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang adanya pembiayaan *murabahah* ini, memudahkan nasabah dalam mengakses fasilitas pembiayaan *murabahah* secara *online*.

Tabel 1.1 Studi Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Eldri Shalahudin Azhar (2010)	Analisis Segmentasi, <i>Targeting</i> , <i>Positioning</i> (STP) dan Proses	Fokus penelitiannya pada strategi pemasaran produk di	Persamaannya terletak pada pembahasan yaitu mengenai pembiayaan <i>murabahah</i>

<sup>15</sup> Dessy Anggraini & Neneng Sudharyati, *Analisis Strategi Marketing Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah BSI OTO Pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sipin Bakaruddin Jambi*, (Jurnal Margin, 2022)

		Penyaluran Pembiayaan Motor Syariah pada Perusahaan Pembiayaan Studi pada Federal International Finance (FIF) Syariah	lembaga non bank yaitu <i>leasing</i>	
2.	St. Mardhiyya Supriadi (2021)	Analisis Penerapan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada Produk Perbankan Syariah Sebagai Solusi Kepemilikan Rumah	Jenis kepemilikan benda dimana penelitiannya mengkaji kepemilikan rumah	Persamaan terletak pada pembahasan terkait pembiayaan <i>murabahah</i> di perbankan Syariah
3.	Chalimatus Sa'diyah (2020)	Analisis Mekanisme Pembiayaan Kendaraan Bermotor dengan Akad <i>Murabahah</i> pada PT Bank Tabungan Negara	Penelitiannya mengarah pada analisis pertimbangan pembiayaan serta mekanismenya.	Pembahasan peneliti sama-sama mengkaji mengenai pelaksanaan akad <i>murabahah</i> pada perbankan syariah.

		(Persero) Tbk. KC Syariah Tangerang		
4.	Muhammad Irwansyah (2021)	Penerapan Akad <i>Rahn Tajlisy</i> Pada Jaminan Fidusia Pembiayaan BSI OTO di Bank Syariah Indonesia Cabang Bendungan Hilir Jakarta	Metode penelitian menggunakan metode normatif dengan metode pendekatan perundang-undangan dan melihat kesesuaian mekanisme dan akibat hukum terhadap praktik pembiayaan akad <i>murabahah</i> BSI Oto.	Pembahasan penelitian ini cukup relevan dengan penelitian penulis yaitu membahas tentang pembiayaan BSI OTO
5.	Dessy Anggraini & Neneng Sudharyati (2022)	Analisis Strategi <i>Marketing</i> Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah BSI OTO Pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sipin Bakaruddin Jambi	Penelitiannya lebih menekankan pada strategi <i>marketing</i> dalam meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan <i>murabahah</i> BSI OTO	Pembahasan penelitian ini relevan dengan penelitian penulis, yakni membahas pembiayaan <i>murabahah</i> BSI OTO

## F. Kerangka Berpikir

Semenjak berdirinya perbankan dengan konsep syariah pada tahun 1998 hingga sekarang *market share* perbankan syariah menjadi unggul dengan beragam produknya yang sangat bervariasi. Salah satu keunggulan perbankan syariah terletak pada sistem bagi hasilnya, sehingga tidak salah masyarakat menyebut bank syariah dengan bank bagi hasil, akan tetapi pada kenyataannya pembiayaan di perbankan syariah tidak didominasi oleh pembiayaan *mudharabah* dengan konsep bagi hasilnya, akan tetapi lebih didominasi oleh pembiayaan *murabahah*.<sup>16</sup>

Pembiayaan dengan menggunakan skema akad *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling populer Indonesia karena Lembaga Keuangan Syariah pada umumnya, baik *bank* maupun *non-bank*, sangat banyak menggunakan skema ini. *Murabahah* adalah jual-beli dimana penjual dan pembeli melakukan transaksi mengenai objek atau barang tertentu dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga perolehan.

Landasan hukum *murabahah* ini adalah:<sup>17</sup> *Pertama*, al-Quran. Ayat-ayat al-Quran yang secara umum memperbolehkan jual-beli, diantaranya adalah firman Allah dalam QS. al-Baqarah: 275:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...<sup>18</sup>

“... Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

Ayat tersebut menunjukkan kebolehan melakukan transaksi jual-beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual-beli, sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nisa:29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas

<sup>16</sup> Yenti Afrida, *Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah*, (Rumah Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Imam Bonjol, 2016), hlm. 155.

<sup>17</sup> Muhammad Farid, *Murabahah dalam Perspektif Fikih Empat Mazhab*, Jurnal Episteme 2013, hlm. 120.

dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>18</sup>

*Kedua*, hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syu’aib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاءُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, وَالْمَقَارَضَةُ, وَجَلْطُ الْبُرِّ بِشَيْعِيرٍ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi bersabda, Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).<sup>19</sup>

Sebuah riwayat Ibnu Mas’ud menyebutkan bahwa boleh melakukan jual-beli dengan mengambil keuntungan satu *dirham* atau dua dirham untuk setiap sepuluh *dirham* harga pokok.<sup>20</sup> Selain itu, transaksi dengan menggunakan akad jual beli murabahah ini sudah menjadi kebutuhan yang mendesak dalam kehidupan. Banyak manfaat yang dihasilkan, baik bagi yang berprofesi sebagai pedagang maupun bukan.

*Ketiga*, Ijma. Transaksi ini sudah dipraktikkan di berbagai tempat tanpa ada yang mengingkarinya. Hal tersebut menunjukkan bahwa para ulama sepakat bahwa hukum jual beli secara *murabahah* adalah *mubah* (boleh).<sup>21</sup> *Murabahah* yaitu jual beli suatu barang dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Jual beli jenis ini, mengharuskan kepada penjual untuk memberitahu modal awal untuk membeli barang dan menentukan besaran keuntungan sebagai tambahannya.

Kaidah fiqih menyatakan:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”<sup>22</sup>

<sup>18</sup> Kementerian Agama RI, Al-Qur’an Tajwid dan Terjemahnya, hlm. 106.

<sup>19</sup> Muhammad Haris, *Ayat dan Hadits Mudharabah, Musyarakah, Muzarah, MUSAQAH (Telaah Filosofis, Sosiologis, Yuridis Perspektif Hukum di Indonesia)*, Landraad: Jurnal Syariah dan Hukum Bisnis 2022, hlm. 117.

<sup>20</sup> Al-Zuhaili, Wahbah, 1997, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh Jilid IV*, Dar Al-Fikr, Damaskus.

<sup>21</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, juz 2, hlm. 161.

<sup>22</sup> Djazuli, *Kaidah Fikih: Kaidah-Kaidah Hukum Islam dalam Meyelesaikan Masalah-Masalah yang Praktis*, (Jakarta: Kencana. 2006), hlm. 130.

Berdasarkan kaidah fiqh tersebut bahwa jual-beli *murabahah* hukumnya adalah boleh karena tidak mengandung unsur-unsur yang diharamkan oleh syara' seperti *gharar*, *maysir*, *riba* dan lain-lain. Menurut Para ahli hukum Islam mendefinisikan *bai' al-murabahah*.<sup>23</sup> 'Abd ar-Rahman al-Jaziri mendefinisikan *bai' al-murabahah* sebagai menjual barang dengan harga pokok beserta keuntungan dengan syarat-syarat tertentu.

Ibn Rusyd filosof dan ahli hukum Maliki mendefinisikannya sebagai jual-beli di mana penjual menjelaskan kepada pembeli harga pokok barang yang dibelinya dan meminta suatu margin keuntungan kepada pembeli. Ibn Qudamah ahli hukum Hambali mengatakan bahwa arti jual-beli *murabahah* adalah jual-beli dengan harga pokok ditambah margin keuntungan.

Wahbah Al-Zuhaili berpendapat bahwa jual-beli *murabahah* adalah:

بيع المرابحة هو بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح

“Jual-beli dengan harga perolehan disertai tambahan sebagai keuntungan”.

Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan definisi tentang *murabahah* dalam Penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d. Menurut Penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d tersebut, yang dimaksud dengan akad *Murabahah* adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Fatwa DSN-MUI Nomor 04 Tahun 2000 tentang *Murabahah* menjelaskan bahwa jual-beli *murabahah* adalah penjualan suatu barang dengan menegaskan (menjelaskan) harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan.<sup>24</sup> Fatwa tersebut memperlihatkan akad jual beli *murabahah*, sebagaimana dijelaskan dalam kitab-kitab fikih. Sedangkan dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dijelaskan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berupa transaksi jual-beli dalam bentuk piutang *murabahah* berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS serta pihak lalin (nasabah) yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana

<sup>23</sup> Khozainul Ulum, *Mekanisme Penentuan Margin Pada Transaksi Pembiayaan Murabahah*, Al-Iqtishod Jurnal Pemikiran dan Penelitian Ekonomi Islam 2020, hlm. 21.

<sup>24</sup> Fatwa DSN-MUI Nomor 04 Tahun 2000 tentang *Murabahah*

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan yang berupa keuntungan (*al-rihb*).<sup>25</sup>

Secara umum, bank syariah adalah lembaga keuangan yang memberikan layanan penyimpanan, pembiayaan, dan jasa pembayaran dengan mengacu pada prinsip-prinsip syariah Islam yang tercantum dalam Al-Quran dan Hadits. Bank syariah berusaha menghindari kegiatan yang bertentangan dengan syariah Islam, seperti riba. Bank syariah berbeda dengan bank konvensional karena tidak menggunakan sistem bunga dalam seluruh aktivitasnya. Perbedaan ini berpengaruh pada operasional dan produk yang ditawarkan oleh bank syariah.<sup>26</sup>

Bank pada dasarnya adalah entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Dalam sistem perbankan di Indonesia terdapat dua macam sistem operasional perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, zalim dan obyek yang haram. Selain itu, UU Perbankan Syariah juga mengamankan bank syariah untuk menjalankan fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga *baitul mal*, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai kehendak pemberi wakaf (*wakif*).<sup>27</sup>

Sebagai badan usaha, bank syariah juga bertujuan untuk mencari laba karena bank syariah pun merupakan badan usaha. Sedangkan sebagai sebuah bank, bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu:<sup>28</sup>

<sup>25</sup> Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

<sup>26</sup> Hamdi Agustin, *Teori Bank Syariah*, JPS (Jurnal Perbankan Syariah, 2021), hlm. 68.

<sup>27</sup> Andriyanto, M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktik)*, (Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019), hlm. 24.

<sup>28</sup> Yayat Rahmat Hidayat, Maman Surahman, *Analisis pencapaian bank syariah sesuai UU nomor 21 tahun 2008*, Amwaluna: jurnal ekonomi dan keuangan syariah 2017, hlm. 39.

1. *Agent of trust* yaitu bank sebagai lembaga yang dipercaya masyarakat untuk dapat menitipkan dananya dan menyalurkannya pada sektor-sektor yang tepat.
2. *Agent of development* yaitu bank sebagai lembaga yang mendukung kegiatan investasi, distribusi, dan konsumsi barang dan jasa.
3. *Agent of services* yaitu bank sebagai lembaga yang memberikan jasa jasa keuangan kepada masyarakat.

Tujuan dari bank syariah adalah:<sup>29</sup> *Pertama*, mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah/beraktifitas secara Islami khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktik riba atau jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur penipuan. *Kedua*, untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi sehingga tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana. *Ketiga*, untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar. *Keempat*, untuk menjaga kestabilan ekonomi moneter, melalui aktifitas bank Islam yang diharapkan mampu menghindari inflasi dan *negative-spread* akibat penerapan sistem bunga. *Kelima*, menghindari persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan khususnya bank, serta menanggulangi kemandirian lembaga keuangan dari pengaruh gejolak moneter baik di dalam maupun luar negeri.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUNAN GUNUNG DJATI  
BANDUNG

---

<sup>29</sup> Faozi Solihin, *Mengenal Bank "Syariah" Lembaga Keuangan untuk Umum*, Journal The Winners 2001, hlm. 165.