

ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BSM: PERSPEKTIF MAQASID AL-SHARIAH

Didi Suardi,

Sekolah Tinggi Ekonomi Syariah Islamic Village Tangerang – Banten.

Email: didisuardi1104@yahoo.com, didi@stes.isvill.ac.id

Abstract

This research attempts to examine the concept of maqashid al-Syariah in Islamic jurisprudence in order to highlight its contribution in to more comprehensive, rational, and realistic answers to contemporary financial issues and to thereby increase awareness of the maqashid approach in structuring and developing Islamic banking products. For this purpose, the article examines the product of murabahah schema in Bank Syariah Mandiri (BSM) branch of Cileduk in order to assess the implementation of this product whether complies with the maqashid or not. The findings of this reseash are murabahah financing of Bank Syariah mandiri does not yet comply with maqashid al-Syariah. The second results is the process of murabahah financing in this bank is conducted by transferring the cash money to clients in order to present flexibility, efeciency, and to reduce the tax of financing. This means the BSM implementating murabahah li al –amir bi alshir’a model in its financing.

Key Words: Bank Syariah, BSM, Murabahah, Surat Wakalah, Maqasid al-Shari’ah.

PENDAHULUAN

Konsep perbankan dan keuangan Islam yang pada mulanya hanya merupakan diskusi teoritis, kini telah menjadi realitas faktual yang tumbuh dan berkembang, bahkan saat ini industri perbankan syariah telah bertransformasi menjadi bank yang mampu memainkan peranannya dalam pencatutan ekonomi dunia. Perbankan dalam institusi keuangan syariah terus mengalami perkembangan yang pesat (A. Perwataatmadja,1992). Hal ini dapat dipastikan bahwa institusi ini tumbuh lebih dari 15 persen per tahunnya dengan jumlah institusi keuangan syariah lebih dari 300 instansi tersebar di lebih 75 negara (Amalia, 2009). Krisis ekonomipada tahun 1997(Amalia, 2006) membawa kemajuan bagi perkembangan ekonomisyariah, karena pada saat bank-bank konvensional mengalami *negativespread*, Bank Muamalat tetap bertahan diterpaan krisis ekonomi global.Hal ini melahirkan kepercayaan masyarakat tentang keberadaan lembaga keuangan syariah di Indonesia.

Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai bank syariah terbesar di Indonesia hadir dan terus berupaya untuk mendorong kemandirian masyarakat melalui pembiayaan ke sektor UMKM. Seperti terlihat dari pembiayaan BSM yang disalurkan sepanjang semester pertama pada tahun 2012. Porsi pembiayaan ini meningkat 32.85 persen jika dibandingkan dengan tahun lalu pada periode yang sama, jadi total pembiayaan yang telah disalurkan BSM kepada sektor UMKM telah mencapai Rp39,93 triliun (tahun 2012) (Muftisany, 2015). Dan pada Oktober 2013, BSM telah menyalurkan pembiayaan mikro mencapai Rp2 triliun. Pembiayaan tersebut telah disalurkan kepada 90 ribu nasabah. Pada tahun yang sama kontribusi pembiayaan untuk sektor UMKM ini telah mencapai 67,33 persen terhadap total pembiayaan yang mencapai Rp51,4 triliun. Sementara sisanya 32,67 persen disalurkan untuk pembiayaan korporasi.

Melalui produk-produk yang inovatif, BSM terus berupaya untuk memenuhi kebutuhan nasabah sekaligus sebagai bentuk komitmen dalam memberikan pelayanan terbaik bagi nasabah dan masyarakat luas melalui segmen-segmen usaha, antara lain:1) Pembiayaan per akad, seperti: pembiayaan *murabahah*, *mud}arabah*, *musharakah*, dan lainnya.2) Pembiayaan per sektor ekonomi, seperti: pembiayaan pertanian, pertambangan, industri, listrik, gas, air, konstruksi, perdagangan,

transportasi dan komunikasi, jasa dunia usaha, jasa sosial, dan lainnya. 3) Pembiayaan per segmen nasabah, seperti: pembiayaan korporasi, komersial, usaha kecil, usaha mikro, dan konsumen.

Salah satu segmen usaha BSM adalah segmen usaha mikro dan kecil. BSM berupaya agar pertumbuhan ekonomi di sektor riil mampu mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat dan membantu program pemerintah dalam penyerapan tenaga kerja dengan lebih adil. Pada tahun 2014, BSM menyalurkan pembiayaan usaha mikro dan kecil sebesar Rp8,54 triliun. Pembiayaan sektor usaha mikro dan kecil memiliki makna yang penting dalam membangun negeri melalui peningkatan pemberdayaan masyarakat. Salah satu bentuk pembiayaan pada sektor usaha mikro dan kecil yang telah dilakukan bank adalah pembiayaan Warung Mikro BSM.

Warung mikro BSM adalah layanan pembiayaan di kantor cabang. Tercatat sampai akhir 2014, outlet Warung Mikro yang telah dibuka berjumlah 456 outlet dan 30 unit kantor area mikro yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Prioritas utama warung mikro adalah nasabah perorangan, baik secara individual maupun aliansi yang membutuhkan pembiayaan investasi/modal kerja untuk kegiatan produktif maupun multiguna. Antara lain: para pedagang warung kelontong, warung makan, pedagang pasar tradisional, industri rumah tangga, karyawan tetap, pegawai dan lain sebagainya.

Produk pembiayaan warung mikro memiliki 3 (tiga) kategori produk yaitu: pembiayaan tunas, pembiayaan madya, dan pembiayaan utama. Melalui pelayanan warung mikro, diharapkan mampu mendorong dan memberdayakan ekonomi rakyat yang lebih berkeadilan. Menindaklanjuti hal ini, penulis tertarik untuk mengangkat pembahasan tentang mekanisme pembiayaan warung mikro BSM, namun karena luasnya pembahasan dan terbatasnya waktu, maka penulis membatasi pembahasan ini hanya pada aspek pembiayaan usaha skala mikro dengan menggunakan produk/skema *murabahah* pada Warung Mikro BSM yang bertempat di Ciledug, Tangerang. Oleh karena itu, riset ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana penerapan *murabahah* pada Warung Mikro BSM berkesesuaian dengan penerapan *maqasid al-Syariah*.

TINJAUAN PUSTAKA

Pembiayaan Murabahah

Menurut Antonio (2001) pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu memenerikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan pihak yang kekuarangan modal/dana (*deficit unit*). Adapun jenis pembiayaan dalam perbankan syariah menurut produknya, menurut Khasmir (2006) terdapat beberapa jenis di antaranya adalah pembiayaan musyarakah, mudarabah, murabahah, ijarah, ijarah mumtahiya bit tamlik, salam dan istishna. Adapun studi ini mengangkat pembiayaan murabahah, dimana menurut Permen Afandi (2009) murabahah merupakan suatu produk pembiayaan yang ada pada bank syariah dengan cara memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain berdasarkan harga awal ditambah dengan keuntungan yang disepakati, sedangkan pembayaran/pelunasannya dilakukan secara dicicil/ansur. Melalui akad ini nasabah dapat memenuhi kebutuhannya dan bank syariah dapat mendapatkan keuntungan melalui proses jual beli yang dilakukannya (Sudarson, tt).

Sebagai sebuah instrumen legal dalam perbankan syariah murabahah ini diterapkan berdasarkan landasan hukum yang terdapat dalam nash al-Qur'an dan as-Sunah, di antaranya adalah dalam surat an-Nisa ayat 29 yang artinya: "*Hai orang-orang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu*". Hadits nabi juga menjelaskan bahwa jual beli adalah perkara yang halal, hal ini sesuai dengan hadits yang diriwayatkan oleh al Khudri bahwa Rasulullah bersabda yang artinya: "*sesungguhnya jual-beli itu harus dilakkan suka sama suka*" (HR. Al Bukhari). Hadits lainnya seperti diriwayatkan oleh Ibnu Majah yang artinya: "*nabi bersabda, 'ada tiga hal yang*

mengandung berkah yakni jual beli tidak secara tunai, meqaradhah, mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”.

Jaelani (2014) menjelaskan bahwa ada tiga tipe penerapan konsep jual beli murabahah dalam pembiayaan di perbankan syariah, yakni:

1. Tipe konsisten terhadap fiqih muamalah, dimana bank membeli terlebih dahulu barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah, yang mana sebelumnya sudah dibuatkan akad perjanjiannya. Bank akan menjual barang-barang yang dibelinya dan menjadi kepemilikannya kepada nasabah yang memesannya dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan.
2. Tipe kedua mirip dengan penerapan yang pertama di atas, akan tetapi perpindahan kepemilikan barang langsung diberikan dari supplier kepada nasabah perbankan, untuk pembayarannya barang tersebut kepada supplier dilakukan oleh perbankan, setelah itu nasabah membayarkan cicilan kepada perbankan.
3. Tipe terakhir, adalah model skema yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah yakni dengan melakukan penunjukan nasabah sebagai agen atau wakalah bagi perbankan syariah dalam hal membeli barang yang dipesan oleh nasabah tersebut, untuk pelunasan pembayarannya bank melakukan transfer kepada supplier yang mengadakan barang pesanan nasabah. Adapun pengiriman barang dilakukan oleh supplier kepada nasabah secara langsung.

Implementasi Maqashid Al-Syariah dalam Pembiayaan Syariah

Konsep maqashid al-Syariah merupakan teori perumusan hukum dengan menjadikan tujuan penetapan hukum syara sebagai referensinya. Adapun tujuan utamanya adalah mencapai *mashlah* atau kebaikan umum. Al-Syatibi telah merumuskan konsep *maqashid al-Syariah* dalam tiga prioritas kebutuhan yakni primer atau *daruriyat*, sekunder atau *hajiyyat*, tersier atau *tahsiniyat* (Hakim, 2016). Adapun kebutuhan primer tersebut, Al-Syatibi menggolongkan menjadi 5 klasifikasi yakni: terjaganya agama (*hifz al-dhin*), menjaga jiwa (*hifz al-nafs*), menjaga akal pikiran (*hifz al-aql*), menjaga harta (*hifz al-mal*), menjaga keturunan (*hifz al-nasl*). Anshori (2009) menegaskan bahwa pengetahuan tentang *maqashid al-Syariah* adalah penting untuk dijadikan alat bantu dalam memahami redaksi al-Qura'an dan al-Sunnah dan bertujuan untuk menetapkan suatu hukum dalam sebuah kasus yang ketentuan hukumnya tidak tercantum dalam al-Qur'an dan al-Sunnah secara eksplisit.

Dalam kaitannya dengan ekonomi dan perbankan syariah *maqashid al-Syariah* ini menduduki posisi yang sangat penting karena diperlukan sebagai sandaran dalam merumuskan kebijakan ekonomi juga pengembangan produk-produk perbankan syariah, tanpa menerapkan *maqashid al-Syariah* ini semua regulasi, fatwa, produk, kebijakan ekonomii akan kehilangan substansi/legalitas syariahnya (Fathurrahman, 2014). Menurut Nurnazli (2014) *maqashid al-Syariah* telah memberikan perspektif filosofis dan pemikiran rasional. Semua produk perbankan syariah yang mengacu kepada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan diadopsi dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) memiliki kaitan dengan *maqashid al-Syariah*, bisa dijabarkan sebagai berikut:

1. Terjaganya agama, bahwa al-Qura'an, sunnah, dan hukum Islam lainnya menjadi sebuah pedoman utama dalam menjalankan segala aktifitas, produk dan system operasional perbankan. Maka, dengan adanya DSN-MUI dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) membuat keabsahan legalitas syariah pada perbankan terjaga dan terjamin.
2. Terjaganya jiwa, bahwa akad-akad yang diterapkan dalam setiap transaksi di perbankan syariah secara psikologis dan sosiologis mendorong setiap manusia untuk saling menghormati dan menjaga amanah yang diberikan.
3. Terjaganya akal, bahwa pihak bank harus selalu menginformasikan secara jelas dan akurat mengenai produk, akad dan sebagainya kepada pihak nasabah agar terhindar dari kezaliman

4. Terjaganya harta, bahwa setiap produk yang dikeluarkan oleh perbankan berupaya untuk menjaga dan mengalokasikan dana nasabah dengan baik dan halal
5. Terjaganya keturunan, bahwa dengan terjaganya empat hal di atas dengan baik dan benar maka akan berdampak baik pula pada keluarga dan keturunan (Nurnazli, 2014)

Penelitian Terdahulu

Jaelani (2014) dalam penelitiannya berjudul “Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur” menyatakan bahwa secara konsep produk ini sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang ada dalam akad *murabahah*. Namun, dalam aplikasinya semua ketentuan belum dijalankan sebagaimana mestinya. Misalnya posisi bank sebagai penjual terkesan hilang karena memang bank hanya mewakili pada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan, sehingga seolah-olah barang yang dibeli oleh nasabah langsung menjadi milik nasabah, padahal seharusnya barang tersebut menjadi milik bank terlebih dahulu. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa No.4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Menurut Ashraf Usmani bahwa barang yang diperjualbelikan antara bank dan nasabah harus merupakan barang yang sudah menjadi milik bank. Jika bank menjual barang yang belum dimilikinya, maka jual beli tersebut menjadi tidak sah secara hukum (Usmani, 2002, Sjahdeini, 2014).

Rahmatuloh pada penelitiannya yang bertemakan “Akad Murabahah dan Implementasinya pada Syariah Dihubungkan dengan Kebolehan Praktek Murabahah Menurut Para Ulama” dalam uraiannya menerangkan bahwa penerapan *murabahah* dalam praktik bank syariah terbagi kedalam beberapa tipe yang kesemuanya dapat dibagi menjadi tiga kategori besar, yaitu: *Tipe pertama*, yakni konsisten terhadap *fiqh muamalah*, *Tipe kedua*: tipe ini mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari *supplier* kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada *supplier*. *Tipe ketiga*: Bank melakukan perjualan *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakili (*akad wakalah*) kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya.

Hamud juga menjelaskan dalam tulisannya yang berjudul *Tathwir al-A'mal al-Masrafiyah bima Yattafiq al-Syari'ah al-Islamiyah* bahwa praktik *murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) termasuk bank syariah telah mengalami modifikasi. *Murabahah* yang dipraktikkan pada LKS dikenal dengan *murabahah li al-amir bi al-syira'*, yaitu transaksi jual beli dimana seorang nasabah datang kepada pihak bank untuk membelikan sebuah komoditas dengan kriteria tertentu, kemudian nasabah akan membeli barang tersebut secara *murabahah*, yakni sesuai dengan harga pokok pembelian ditambah dengan keuntungan yang disepakati kedua pihak, dan nasabah akan melakukan pembayaran secara *installment* (cicilan berkala) sesuai dengan kemampuan finansial yang dimiliki. Diantara ulama-ulama yang mengharamkan praktik *murabahah li al-amir bi al-Syira'* ini, seperti Muhammad Sulaiman al-Asyqar, Bakr bin Abdullah Abu Zaid, dan Rafiq al-Misri. Sedangkan ulama-ulama yang memperbolehkan, antara lain: Sami Hamud, Yusuf Qardhawi, Ali Ahmad Salus, Shadiq Muhammad Amin, dan Ibrahim Fadhil (Hamud, 1992).

Abdurahim juga menjelaskan dengan cukup rinci dalam hasil penelitiannya dengan tema “*Oksidentalisme dalam Perbankan Syariah*” (Abdurahim 2013), ia menyebutkan bahwa dari sebagian besar produk perbankan syariah yang diamati, pada dasarnya sebagian besar akad yang digunakan dalam transaksi syariah sudah sesuai dengan *maqasid al shari'ah*. Namun masih terdapat beberapa akad yang mengalami modifikasi sehingga menjadi tidak sesuai dengan *maqasid al shari'ah* dan terjangkau semangat *kapitalisme*.

Penelitian Try Prasetyo yang berjudul “Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua” Aplikasi akad jual belimurabahah pada pembiayaan warung mikroBSM ini dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank. Hal ini tentunya tidak sesuai dengan ketentuan fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 yang menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (*supplier*), maka akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank (Prasetyo, 2011).

Desy Wulandari Wijaya dalam penelitian tesisnya yang berjudul “Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah al-Wakalah* pada Pembiayaan Warung Mikro di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan”, menyebutkan bahwa akad *murabahah al-wakalah* merupakan akad yang sering digunakan pada produk pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri. Warungmikro merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perorangan atau badan usaha untuk memenuhi kebutuhan usahanya (Wijaya, 2014).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan eksploratif dengan analisis deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan suatu objek penelitian melalui sampel dan data yang telah terkumpul dan membuat kesimpulan yang berlaku secara umum (Moleong, 2009). Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder yang didapat dengan menggunakan teknik wawancara, kuesioner dan observasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Analisis Penerapan Maqashid Syariah pada Produk Murabahah BSM

Setelah mendapatkan data yang dibutuhkan, penulis melakukan penyebaran kuisisioner serta wawancara kepada beberapa nasabah dan staff BSM, dimana untuk mengetahui hubungan antara penerapan mekanisme pembiayaan *murabahah* dengan 5 (lima) perlindungan pada *maqasid al-shari'ah*. Adapun ke-5 perlindungan yang dimaksud adalah: terjaganya akal (*hifz al-'aql*), terjaganya harta (*hifz al-mal*), terjaganya jiwa (*hifz al-nafs*), terjaganya keturunan (*hifz al-nasl*), dan terjaganya agama (*hifz al-din*).

Tabel 4.1
Persentase Hasil Kuisisioner Nasabah BSM Cabang Ciledug
Menggunakan Pendekatan *Maqasid al-Shari'ah*

<i>Maqasid al-Shari'ah</i>	No	Pertanyaan Kuisisioner	Jawaban			
			A: Ya	B: Tidak	C: Tidak tahu	D: Ragu
(1) <i>Hifz al-'Aql</i> (Terjaganya Akal)	a	Memberikan informasi pembiayaan yang jelas dan akurat	100%	-	-	-
	b	Transaksi sesuai dengan kesepakatan	100%	-	-	-
(2) <i>Hifz al-Mal</i> (Terjaganya Harta)	c	Menggunakan sistem margin	71%	-	29%	-
	d	Memberikan keamanan harta (tabungan) nasabah.	100%	-	-	-

(3) <i>Hifz al-Nafs</i> (Terjaganya Jiwa)	e	Menjunjung tinggi etika bisnis	100%	-	-	-
	f	Menjaga kemanusiaan dan lingkungan.	-	-	100%	-
(4) <i>Hifz al-Nasl</i> (Terjaganya keturunan)	g	Ketentuan pembiayaan tidak menyulitkan	100%	-	-	-
	h	Memberikan pelatihan usaha	14%	86%	-	-
(5) <i>Hifdz al-Din</i> (Terjaganya Agama)	i	Menjalankan bisnis yang halal	-	-	100%	-
	j	Menyalurkan zakat dengan amanah.	-	-	100%	-

Berdasarkan hasil kuisioner, wawancara dan survey sertaditambahkan dengan data-datapendukung, maka penulis dapat mendeskripsikan hasil penelitian ini, sebagai berikut:

1. *Terjaganya akal (Hifz al-'Aql)*

a. Menyampaikan Informasi yang Jelas dan Akurat

Berdasarkan hasil kuisioner mengenai informasi yang diberikan pihak BSM kepada nasabah saat melakukan pembiayaan. Hasil persentasenya menunjukkan 100% mengatakan iya atas kejelasan informasi yang diberikan. Namun secara existensi, nasabah masih belum mengetahui secara lebih detail dan utuh akan produk pembiayaan *murabahah* yang dimaksudkan. Saat penulis menanyakan akan perbedaan *murabahah* dan kredit, hal ini banyak nasabah yang merasa kesulitan untuk menjelaskan dan membedakannya. Bahkan sebagian nasabah beranggapan bahwa dalam prakteknya *murabahah* sama dengan kredit pada Bank Konvensional.

Menindaklanjuti hal ini, maka perlu dibutuhkan adanya kerjasama antara perbankan syariah dengan lembaga-lembaga terkait untuk mendukung terlaksananya aktifitas ekonomi yang berbasis syariah, baik kelembagaan swasta maupun pemerintah untuk mengadakan sejenis pelatihan maupun seminar tentang produk-produk perbankan syariah yang khusus diselenggarakan bagi masyarakat umum.

b. Transaksi Sesuai dengan Kesepakatan

Berdasarkan hasil kuisioner menunjukkan bahwa 100% transaksi yang dijalankan benar sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak antara pihak nasabah dan pihak BSM. Namun kesepakatan yang tertuang di sini bukan berdasarkan kesepakatan di atas meja, melainkan kesepakatan di atas kertas yakni sesuai yang tertera pada selebaran brosur yang dibagikan, sebagaimana telah ditentukan sebelumnya oleh pihak BSM.

Hal ini menunjukkan bahwa setiap akad atau transaksi, baik berkenaan dengan jual beli maupun sejenisnya harus berdasarkan kesepakatan bersama yang bertujuan untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan. Lebih utama lagi, jika kesepakatan tersebut terjadi pada saat akad secara saling bertemu dan tertuang dalam bentuk tinta di atas kertas.

2. *Terjaganya harta (Hifz al-Mal)*

a. Menggunakan Sistem Margin

Menurut hasil kuisioner menunjukkan bahwa sebagian besar (71%) nasabah yakin bahwa sistem yang digunakan BSM cabang Ciledug untuk produk *murabahah* adalah dengan menggunakan sistem margin yaitu harga barang ditambah dengan keuntungan dan

pembayarannya dilakukan dengan cara cicilan setiap bulan sesuai dengan kemampuan nasabah. Dan sebagian nasabah lain sebesar 29% menyatakan bahwa tidak mengetahui akan sistem pembiayaan yang digunakan oleh Warung Mikro BSM cabang Ciledug. Lebih lanjut, penulis menanyakan hal ini secara langsung kepada nasabah yang bersangkutan akan perbedaan margin dan bunga. Nasabah tersebut menyatakan bahwa ia sendiri masih belum mengetahui perbedaannya. Namun secara keyakinan, nasabah menganggap bahwa bank syariah tidak menggunakan sistem bunga.

b. Keamanan Harta Nasabah

Berdasarkan hasil kuisisioner menyatakan bahwa seluruh nasabah 100% percaya akan uang yang mereka titipkan di BSM dalam bentuk tabungan akan tersimpan dengan aman. Bentuk perlindungan dan keamanan BSM terhadap simpanan nasabah ini tertuang dalam Undang-undang No. 24 tahun 2004 tentang Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS), BSM memberikan jaminan perlindungan atas uang yang disimpan oleh nasabah melalui Lembaga Penjamin Simpanan.

3. Terjaganya jiwa (*Hifz al-Nafs*)

a. Menjunjung Tinggi Etika Bisnis

Menurut hasil kuisisioner yang didapatkan bahwa mengenai etika layanan bisnis yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri cabang Ciledug secara umum telah menunjukkan etika berbisnis yang baik, bahkan nasabah menilai sangat baik/memuaskan terhadap pelayanan yang diberikan. Hal ini terlihat dari pelayanan para staff dan karyawan BSM yang begitu ramah kepada setiap nasabah.

b. Menjaga Kemanusiaan dan Lingkungan

Berdasarkan kuisisioner dan wawancara mengenai kemanusiaan dan lingkungan bahwa tidak ada satu nasabah yang mengetahui akan kegiatan kepedulian BSM cabang Ciledug terhadap kemanusiaan dan lingkungan. Hal ini dikarenakan BSM cabang Ciledug tidak pernah mengikutsertakan nasabahnya dalam kegiatan tersebut.

Menyangkut hal ini, berdasarkan hasil wawancara dengan bagian kepala Mikro, penulis mendapatkan informasi bahwa BSM Ciledug memiliki kegiatan kemanusiaan seperti memberikan sumbangan untuk pembangunan masjid dan uang bulanan kepada satu imam masjid yang berada di daerah Ciledug.

1) Menjaga Kemanusiaan

- a) Melakukan pembinaan, pengembangan, dan pemberdayaan ekonomi umat melalui bantuan modal, pelatihan, dan pendampingan usaha yang ditujukan oleh LKMS.
- b) Memberikan bantuan pendidikan (beasiswa) dari tingkat SD sampai perguruan tinggi, termasuk sarana dan prasarana belajar.
- c) Memberikan bantuan kepada pihak yang membutuhkan di bidang kesehatan, termasuk sarana dan prasarannya.
- d) Memberikan bantuan untuk mengantisipasi kondisi darurat dan aktif mengurangi dampak akibat terjadinya bencana sosial.

2) Menjaga Lingkungan

Bentuk kepedulian BSM akan lingkungan hidup terimplikasi dalam bentuk bantuan sanitasi dan perbaikan saluran air bersih, seperti sanitasi tempat ibadah, kantor pemerintah daerah dan lainnya, dengan biaya yang telah dikeluarkan pada tahun 2014 sebesar Rp2,6 miliar.

4. Terjaganya keturunan (*Hifz al-Nasl*)

a. Ketentuan Pembiayaan tidak Menyulitkan

Hasil kuisioner dan wawancara menyatakan bahwa prosedur yang diberikan BSM Ciledug mudah, tergantung bagaimana para nasabah mempersiapkan segala sesuatunya, termasuk persyaratan-persyaratannya. Berikut hasil kutipan wawancara penulis dengan nasabah yang berlokasi di Pondok Kacang Timur - Ciledug, ia mengatakan: “Saya tidak tahu perbedaan antara bunga dan margin, akan tetapi saya memilih Bank Syariah Mandiri dikarenakan prosedur pembiayaan yang diberikan cukup mudah dibandingkan dengan prosedur di Bank Umum (Maksudnya adalah bank konvensional)”.

Kenapa hal ini penting, karena jika segala sesuatunya tidak berlandaskan syariah, maka sebetulnya kita telah merelakan keturunan-keturunan kita untuk masuk kedalam lingkaran ribanisasi, dosa dan kerusakan. Oleh sebab itu, menjaga keturunan dari hal-hal yang dapat merugikan diri sendiri, keluarga dan lingkungan sekitarnya adalah sesuatu yang harus selalu diperhatikan dan dihindarkan, agar terciptanya keberlangsungan hidup yang penuh dengan kebaikan, keseimbangan, dan keadilan.

b. Memberikan Pelatihan Usaha

Berdasarkan hasil kuisioner mengenai pelatihan usaha yang diberikan Warung Mikro BSM cabang Ciledug terhadap para nasabahnya menunjukkan hasil yang minim, yaitu dari ke-7 nasabah hanya satu orang yang mendapatkan pelatihan usaha, sedangkan 6 nasabah lainnya tidak pernah mendapatkan pelatihan. Nasabah yang pernah mengikuti pelatihan usaha adalah nasabah yang sudah lama bergabung lebih dari lima tahun. Menurut staff bagian Kepala Warung Mikro bahwa hal ini dikarenakan jadwal pelatihan yang diselenggarakan oleh pihak BSM cabang Ciledug belum terjadwal secara baik dan berkala. Namun beberapa tahun yang lalu setiap cabang BSM memiliki mentor usaha yang berfungsi untuk membantu para nasabah dan mengantisipasi adanya kemacetan angsuran, akan tetapi untuk saat ini mentor usaha tersebut dialihkan ke bagian lain. Kedepannya BSM pusat akan mengusahakan untuk membentuk kembali mentor usaha.

Bentuk perhatian BSM terhadap nasabahnya merupakan hal yang penting agar terciptanya masyarakat yang mandiri. Dengan kata lain, pihak BSM tidak hanya memberikan pembiayaan, akan tetapi juga ikut serta dalam mengembangkan dan memberdayakan SDA para nasabahnya. Kemandirian usaha dalam lingkup ekonomi ini bertujuan agar setiap masyarakat mampu mengembangkan potensinya dan tidak lagi tergantung kepada orang lain. Hal inilah yang menjadi misi BSM terkait dengan pemberdayaan ekonomi, yakni mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat, serta meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

5. Terjaganya agama (*Hifz al-Din*)

a. Menjalankan Bisnis yang Halal

Mengenai bisnis yang dijalankan oleh Warung Mikro BSM cabang Ciledug, sebagai lembaga yang menjembatani antara nasabah dengan nasabah atau nasabah dengan bank itu sendiri. Tentu bisnis yang dijalankan harus halal. Namun kehalalan ini sepenuhnya tidak diketahui oleh para nasabah, dari hasil kuisioner dan wawancara ditemukan bahwa dari ke-7 nasabah yang penulis wawancara bahwa semuanya tidak mengetahui akan bisnis yang dijalankan. Berikut hasil kutipannya: “saya tidak tahu secara pasti, namun jika bank syariah benar-benar menggunakan prinsip syariah, maka sudah tentu bisnis yang dijalanannya pun tidak akan bertentangan dengan prinsip syariah”. Menurut hemat penulis, ketidaktahuan para

nasabah ini dikarenakan kurangnya penjelasan dari pihak bank atau dari pihak nasabahnya sendiri yang enggan untuk menanyakan hal ini.

b. Menyalurkan Zakat dengan Amanah

Menurut hasil kusioner mengenai penyaluran dana zakat yang dilakukan oleh Warung Mikro BSM cabang Ciledug, dari ke-7 nasabah tidak satu pun yang mengetahui secara pasti akan penyaluran dana zakat tersebut. Namun berdasarkan data laporan tahunan menyatakan bahwa di tahun 2013 BSM telah menyalurkan dana zakatnya melalui Laznas BSM sebesar Rp 24.263.178.386,- sedangkan untuk tahun 2014 dana zakat yang telah disalurkan BSM sebesar Rp 50.794.078.580.

Analisis Penerapan Pembiayaan *Murabahah*

Selanjutnya, penulis akan memaparkan secara lebih normatif dan terperinci akan mekanisme pembiayaan *murabahah* pada BSM cabang Ciledug dengan menggunakan satu pendekatan dalam *maqasid al-shari'ah* yaitu terjaga atau terlindungnya agama. Penulis menggunakan poin ke-5 dari *maqasid al-shari'ah* ini dikarenakan bahwa terjaga atau terlindungnya agama adalah sesuatu yang sangat urgen (penting) bagi seluruh aktifitas manusia termasuk dalam kegiatan ekonomi. Karena tanpa adanya pertimbangan agama, maka segala sesuatunya akan rusak (*fasid*), kerusakan yang kecil akan mengakibatkan kerusakan yang besar. Oleh sebab itu, untuk mengantisipasi kerusakan yang besar dibutuhkan aturan/norma yang baik dan benar. Baik menurut pola manusia dan benar menurut aturan agama Islam. Terjaganya agama ini disamping akan berhubungan erat dengan hukum fiqih (fiqih muamalah), hal ini juga mencakup segala aspek, termasuk ke-4 aspek perlindungan pada *maqasid al-shari'ah* yang telah dipaparkan sebelumnya.

Analisis ini penulis hanya memfokuskan pembahasan kepada mekanisme yakni tipe penerapan pembiayaan *murabahah* pada BSM cabang Ciledug yang akan didukung dengan beberapa skema dan ketentuan lainnya, sehingga pembaca akan menemukan gambaran yang terperinci dan terstruktur. Berikut pemaparan analisisnya:

Tipe Penerapan Pembiayaan *Murabahah*

Tipe penerapan pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug Tangerang yaitu menggunakan pembiayaan *murabahah* tipe ke-3 (*murabahah li al-amir bi al-shir'a*) atau Muhammad Ayub menyebutnya *murabaha to purchase orderer* (MPO) (Ayub, 2007) yang sudah mengalami modifikasi. Dimana pihak BSM melakukan perjanjian *murabahah* dengan nasabah. Kemudian setelah pengajuan nasabah disetujui oleh pihak BSM, pihak BSM lalu memberikan surat wakalah dan mentransfer dana yang dibutuhkan ke rekening nasabah, disertai dengan penandatanganan tanda terima dana/uang oleh nasabah. Tandatransfer ini menjadi bukti bagi BSM untuk menghindari klaim dari nasabah. Selanjutnya nasabah melakukan pembayaran dengan cara cicilan setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan di awal. Nasabah juga harus menyerahkan kwitansi/bukti kepada pihak BSM sebagai tanda bukti pembelian barang, hal ini bertujuan untuk menghindari penyalahgunaan dana dan kebohongan.

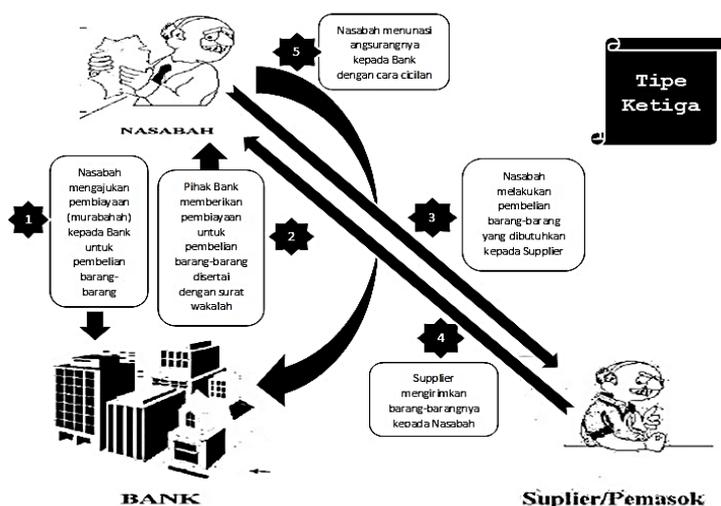
Dengan adanya surat wakalah ini, pihak BSM sepenuhnya menyerahkan tanggung jawab tersebut kepada nasabah untuk membelikan barang-barang yang dibutuhkan. Selama komoditas/barang tersebut belum berada di tangan nasabah, maka seharusnya resiko kerusakan masih ditanggung oleh pihak BSM (Chapra, 1986).

Mengkritisi Tipe Penerapan Pembiayaan *Murabahah*

Terdapat beberapa perbedaan antara tipe penerapan pembiayaan *murabahah* pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug dengan tipe yang terdapat pada fiqih-fiqih muamalah. Adapun perbedaan yang dimaksudkan, antara lain a) Pengalihan kuasa dari pihak BSM kepada pihak nasabah dalam bentuk surat wakalah; b) Pentransferan dana dari pihak BSM kepada pihak nasabah; c) Jaminan nasabah kepada pihak BSM; d) Tanggug jawab dalam pembelian dan pengiriman barang; e) Waktu antara pentransferan uang dan pembelian barang; dan f) Penyerahan kwitansi sebagai bukti pembelian dari nasabah.

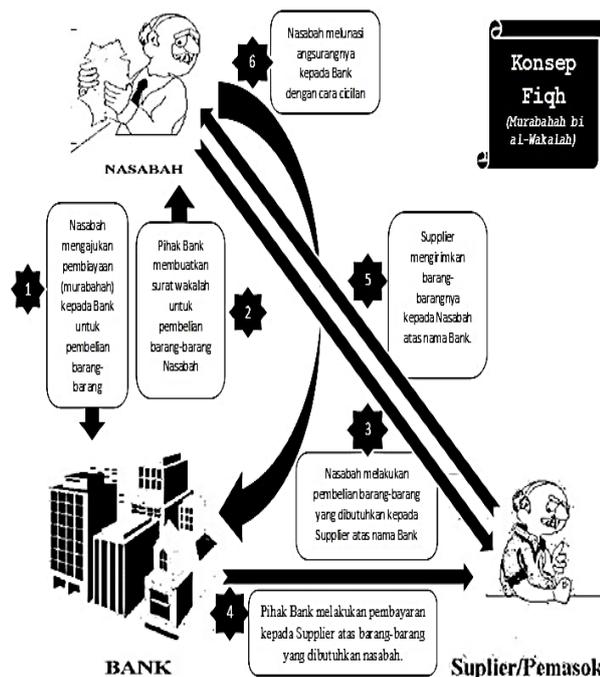
Sebelum menjelaskan poin-poin di atas, perlunya penulis menggambarkan dalam bentuk skema terlebih dahulu akan mekanisme atau tahapan pembiayaan *murabahah* pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug dan tipe pembiayaan *murabahah* menurut konsep fiqih (fiqih muamalah) dalam bentuk skema. Berikut gambaran skemanya:

Gambar 4.1
Tipe Penerapan Pembiayaan *Murabahah* pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug



Sumber: Hasil wawancara dengan Bapak Yayan selaku Kepala Warung Mikro BSM cabang Ciledug Tangerang (data diolah dan dipersentasikan dalam bentuk skema).

Gambar 4.2
Tipe Pembiayaan *Murabahah* Berdasarkan Teori (Fiqih Muamalah)



Sumber: Berdasarkan kajian teoritis yang terdapat pada fiqih-fiqih muamalah dan dipersentasikan dalam bentuk skema.

Contoh Pembiayaan Murabahah

- a. Tipe Penerapan Pembiayaan Murabahah pada Warung Mikro BSM Cabang Ciledug.
 - 1) Pihak A mengajukan pembiayaan kepada pihak B untuk pembelian sepeda motor seharga Rp15.000.000,- dengan menggunakan skim murabahah.
 - 2) Pihak B menyetujui pengajuan pihak A dengan margin Rp4.033.584,-
 - 3) Pihak B memberikan surat wakalah, dan pembiayaannya dalam bentuk dana yang ditransfer ke rekening A, disertai dengan penandatanganan tanda terima oleh pihak A.
 - 4) Pihak A melakukan pembelian sepeda motor kepada pihak C dan menyerahkan bukti pembelian (kwitansi) kepada pihak B.
 - 5) Pihak C mengirimkan sepeda motor tersebut kepada pihak A.
 - 6) Terakhir, pihak A melunasi angsurannya kepada pihak B dengan cicilan selama 24 bulan.

Pembiayaan : Rp 15.000.000,-
 Margin : Rp 4.033.584,- +
 Jumlahangsuran : Rp 19.033.584,-

Angsuran bulanan = Jumlah angsuran : 24 bulan
 = Rp19.033.584,- : 24
 = Rp793.066,-

Jadi: Pihak A melakukan angsurannya selama 24 bulan kepada pihak B setiap bulannya sebesar Rp793.066,-

- b. Tipe Penerapan Pembiayaan Murabahah berdasarkan Teori Fiqih (Fiqih Muamalah)
 - 1) Pihak A mengajukan pembiayaan kepada pihak B untuk pembelian sepeda motor seharga Rp15.000.000,- dengan menggunakan skim murabahah.
 - 2) Pihak B menyetujui pengajuan pihak A dengan margin Rp4.033.584,-

- 3) Pihak B membuat surat wakalah untuk pembelian sepeda motor atas nama B.
- 4) Pihak B melakukan pembayaran kepada pihak C atas pembelian sepeda pihak A.
- 5) Pihak C mengirimkan sepeda motornya kepada pihak A atas nama B.
- 6) Terakhir, pihak A melunasi angsurangnya kepada pihak B dengan cicilan selama 24 bulan.

Pembiayaan : Rp 15.000.000,-
Margin : Rp 4.033.584,-
Jumlahangsuran : Rp 19.033.584,-

Angsuran bulanan = Jumlah angsuran : 24 bulan
= Rp19.033.584,- : 24
= Rp793.066,-

Jadi:Pihak A melakukan angsurannya selama 24 bulan kepada pihak B setiap bulannya sebesar Rp793.066,-

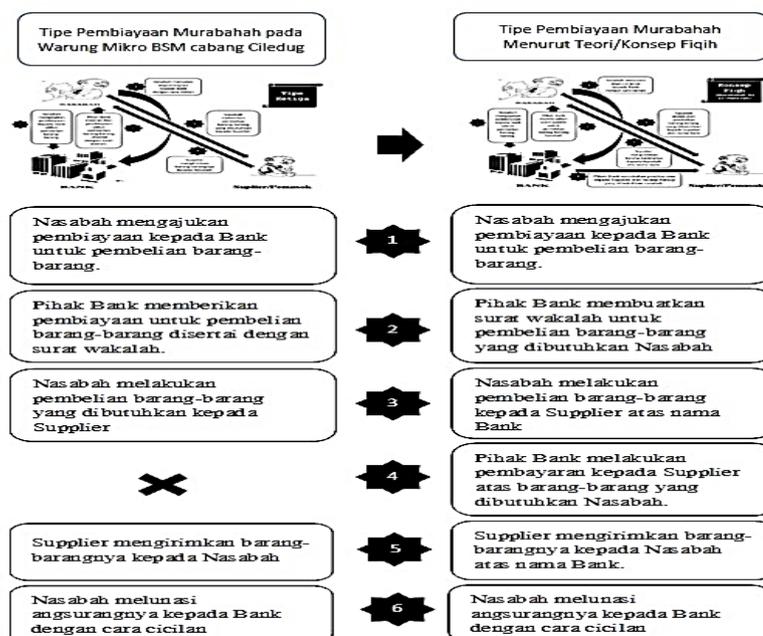
Keterangan: A : nasabah
B : pihak BSM
C : supplier

Catatan:

Dalam segi hitungan tidak ada perbedaan, baik pada tipe penerapan pembiayaan *murabahah* pada warung mikro BSM cabang Ciledug maupun berdasarkan teori (fiqh muamalah). Dan untuk lebih detailnya mengenai perbedaan ini akan dijelaskan pada halaman berikutnya.

Persamaan dan Perbedaan Pembiayaan Murabahah

Gambar 4.3
Persamaan dan Perbedaan Pembiayaan Murabahah antara Teori dan Aplikasi pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug



Sumber: Skema aplikasi pembiayaan murabahah pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug Tangerang dihubungkan dengan skim murabahah pada fiqih muamalah.

Terdapat beberapa hal yang harus digarisbawahi mengenai aplikasi pembiayaan *murabahah* pada warung mikro BSM cabang Ciledug jika dihubungkan dengan konsep fiqih, antara lain:

- a. Pada tahapan pertama
Tidak ada perbedaaan antara penerapan pembiayaan *murabahah* pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug dengan konsep fiqih.
- b. Pada tahapan kedua
Pihak BSM seharusnya tidak memberikan pembiayaan (dana) secara langsung, tetapi setelah nasabah mengajukan pembiayaan, lalu pihak BSM membuat surat wakalah kepada nasabah sebagai tanda bukti bahwa BSM telah menunjuk nasabah sebagai agen dalam pembelian barang-barang yang dibutuhkan dan menjamin semua pembayarannya kepada supplier. Pihak BSM tidak memberikan pembiayaan dalam bentuk uang langsung kepada nasabah, melainkan pihak BSM langsung membayarkannya kepada supplier. Sedangkan nasabah hanya menerima barang.
- c. Pada tahapan ketiga
Nasabah melakukan pembelian barang-barang yang dibutuhkan, dalam hal ini pembelian bukan atas nama nasabah, melainkan atas nama BSM. Karena posisi BSM disini adalah sebagai pembeli pertama secara tunai dan menjualnya kembali kepada nasabah secara cicilan. Dengan demikian, posisi nasabah disini adalah sebagai wakil dari BSM dan sebagai pembeli atas barang-barang tersebut.
- d. Pada Tahapan keempat
Seharusnya pihak BSM langsung memberikan pembiayaannya dalam bentuk pembayaran tunai kepada supplier, maka secara resmi barang tersebut menjadi milik BSM. Selanjutnya barang tersebut langsung dikirim dari supplier kepada pihak nasabah atau supplier mengirimkannya terlebih dahulu kepada BSM, kemudian pihak BSM mengirimkannya kembali kepada nasabah.
- e. Pada tahapan kelima
Setelah pihak BSM melunasi pembayarannya, baru supplier mengirimkan barang-barangnya kepada nasabah. Yang perlu diperhatikan adalah pengiriman dari supplier kepada nasabah bukan atas nama nasabah, melainkan atas nama BSM.
- f. Terakhir, tahapan keenam
Nasabah melunasi angsuranya kepada BSM dengan cara cicilan.

Catatan lain:

1. Mengenai penyerahan kwitansi
Sebetulnya antara nasabah dan kwitansi pembelian yang dimaksudkan itu tidak ada kaitannya. Karena kwitansi pembelian diserahkan langsung dari pihak supplier kepada BSM setelah proses pelunasan dilakukan oleh pihak BSM. Jadi setelah nasabah menerima barangnya, tugas nasabah adalah melunasi angsurannya yang dilakukan secara berkala sesuai dengan ketentuan dan kesepakatan diawal.
2. Mengenai agunan (jaminan)
Pihak BSM masih menganggap bahwa agunan (jaminan) merupakan faktor yang sangat penting sebagai syarat pemberian pembiayaan, agunan juga digunakan sebagai penentu awal besarnya *plafond* yang akan disetujui. Padahal secara syariah agunan(jaminan) diperbolehkan hanya sebagai tanda keseriusan saja, bukan sebagai kompensasi dari pembiayaan itu sendiri. Pada peraturan bank Indonesia (PBI) tidak memasukan agunan (jaminan/*collateral*) sebagai

bagian dari analisis pembiayaan bank, namun aturan bank agunan (jaminan) masih menjadikan sebagai bagian dari persyaratan. Pada fatwa DSN-MUI juga menyebutkan bahwa Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya (Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jaminan dalam Murabahah).

Kelemahan Penerapan Pembiayaan Murabahah

Tujuan dari modifikasi skema *murabahah* ini adalah untuk lebih memberikan fleksibilitas, efisiensi dan mengurangi pajak pertambahan nilai (PPN). Namun setelah penulis menelaah lebih lanjut, hal ini dapat menimbulkan persepsi dan dampak negatif, terutama bagi BSM itu sendiri, diantaranya:

- a. Masyarakat menganggap bahwa pembiayaan *murabahah* pada bank syariah dan kredit pada bank konvensional itu tidak ada bedanya. Karena yang diberikan pihak BSM kepada nasabah bukan berbentuk barang melainkan uang.
- b. Kebanyakan nasabah cenderung menggunakan uang tersebut sesuai dengan keinginannya dan tidak lagi berorientasi pada barang-barang dan fasilitas yang dibutuhkan nasabah, akibatnya usaha yang dibangun tidak berkembang. Hal ini pula dikarenakan kurangnya pengawasan dan perhatian pihak bank untuk terjun kelapangan.

Penerapan Pembiayaan Murabahah bil Wakalah

Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan penulis bahwa penerapan pembiayaan *murabahah* pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug menggunakan akad wakalah dengan memberikan kuasa terhadap nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan. Dengan adanya akad wakalah (Zulkifli, 2003), pihak BSM sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan. Walaupun pihak BSM telah menggunakan akad wakalah, namun pihak BSM harus tetap melakukan pengawasan terhadap barang-barang yang akan dibeli oleh nasabah agar tidak keluar dari koridor transaksi jual beli yang ada. Hal ini dilakukan untuk mencegah nasabah melakukan transaksi yang dilarang, misalnya menggunakan dana pembiayaan untuk membeli barang-barang yang termasuk barang haram.

Sebagai pelengkap analisis ini, perlunya penulis memaparkan akan ketentuan-ketentuan mengenai objek penelitian yang terkait, baik yang bersumber dari kelembagaan maupun lainnya.

Ketentuan Fatwa DSN-MUI tentang Murabahah

Aplikasi jual beli *murabahah* pada bank syariah di Indonesia harus didasarkan pada Keputusan Fatwa DSN-MUI. Berdasarkan ketentuan ini penulis menghubungkan aplikasi pembiayaan *murabahah* pada Warung Mikro BSM Ciledug Tangerang dengan ketentuan yang ada. Hal ini bertujuan agar analisis penelitian ini lebih jelas dan kaya akan keilmuan, berikut perinciannya:

Menurut keputusan fatwa DSN Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 (Purnamasari, 2011) tentang ketentuan umum akad *murabahah* pada perbankan syariah (Purnamasari, 2011), sebagai berikut:

Tabel 4.1
Ketersesuaian Aplikasi Murabahah
pada Warung Mikro BSM dengan Fatwa DSN-MUI

No.	Ketentuan	Aplikasi	Catatan
1	Bank dan nasabah harus melakukan akad <i>murabahah</i> yang bebas riba.	Sesuai	-

2	Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.	Sesuai	-
3	Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.	Belum	Bank masih memberikan pembiayaan dalam bentuk dana yang ditransfer kepada rekening nasabah. Bank belum sepenuhnya menyediakan barang yang dibutuhkan sebagaimana fungsi pembeli, penyedia dan/atau penjual barang.
4	Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba	Belum	
5	Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.	Belum	
6	Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitannya, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya-biaya yang diperlukan.	Belum	
7	Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.	Belum	
8	Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.	Sesuai	-
9	Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli <i>murabahah</i> harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.	Belum	Konsep wakalah yang dimaksudkan belum sepenuhnya dijalankan.

Keterangan:

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa masih terdapat ketidaksesuaian antara penerapan pembiayaan *murabahah* pada Warung Mikro BSM cabang Ciedug Tangerang dengan fatwa DSN, diataranya pada poin 4, 5, 6 dan 9, dimana bank: 1) Masih memberikan pembiayaan dalam bentuk dana yang ditransfer pada rekening nasabah; 2) Bank belum sepenuhnya menyediakan barang yang dibutuhkan sebagaimana fungsi pembeli, penyedia dan/atau penjual barang; dan 3) Konsep wakalah yang dimaksudkan belum sepenuhnya dijalankan.

PENUTUP

Kesimpulan

Produk *murabahah* merupakan salah satu skim pembiayaan yang paling banyak diterapkan di perbankan syariah termasuk pada warung mikro BSM cabang Ciledug Tangerang. Dalam hal ini, mekanisme pembiayaan *murabahah* pada Warung Mikro BSM cabang Ciledug Tangerang adalah menggunakan tipe ketiga (*murabahah li al-amir bi al-shira'*) yang telah mengalami modifikasi, hal ini bertujuan untuk mengedepankan efektifitas, efisiensi dan menghindari pengenaan pajak pertambahan nilai (PPN). Akan tetapi dalam penerapan pembiayaan *murabahah* tipe ke-3 yang telah mengalami modifikasi ini terdapat ketidaksesuaian dengan skim *murabahah* berdasarkan prinsip dan *maqasid al-shar'ah*. Dimana bank masih memberikan pembiayaan dalam bentuk dana yang

ditransfer ke rekening nasabah. Sehingga fungsi bank sebagai penyedia dan/atau penjual barang belum sepenuhnya dilakukan. Jika ditelaah lebih lanjut dapat menimbulkan beberapa dampak dan persepsi negatif, diantaranya:

1. Masyarakat menganggap bahwa akad pembiayaan *murabahah* pada bank syariah dan kredit pada bank konvensional itu tidak ada bedanya.
2. Kebanyakan nasabah cenderung menggunakan uang tersebut sesuai dengan keinginannya, tidak lagi berorientasi pada barang-barang dan fasilitas yang dibutuhkan, akibatnya usaha yang dibangun tidak berkembang. Hal ini pula dikarenakan kurangnya pengawasan dan perhatian pihak bank untuk terjun kelapangan.

Saran

Berdasarkan penelitian ini, penulis mencoba memberikan saran sekiranya dapat menjadi bahan pertimbangan:

1. Aplikasi produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* seharusnya disesuaikan fatwa DSN-MUI, dan memperhatikan juga akan kelima perlindungan pada *maqasid al-shari'ah* yakni terjaganya agama, akal, jiwa, harta, dan keturunan.
2. Bank Syariah Mandiri sebaiknya lebih mensosialisasikan produk-produk yang ada, khususnya produk pembiayaan mikro agar lebih banyak masyarakat yang mengenal produk tersebut.
3. Bank Syariah Mandiri sebaiknya memberikan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah dan ikut serta berperan aktif dalam pengawasan kinerja usaha nasabah, agar kinerja nasabah semakin membaik dan pengalokasian dana semakin efektif.
4. Sebagai nasabah sebaiknya ikut serta dalam segala kegiatan yang diselenggarakan oleh pihak bank, seperti pelatihan atau kegiatan sosial lainnya, agar mempererat silaturahmi dan keakraban, baik dengan pihak bank maupun antar nasabah.
5. Perbankan syariah secara umum juga harus memberikan edukasi mengenai produk-produk di dunia perbankan syariah, agar nantinya masyarakat dapat mengetahui mekanisme terkait prosedur pembiayaan yang sesuai syariah, dan hal ini juga nantinya akan bermanfaat kepada pihak bank, jika terdapat bankir yang lalai atau tidak menjalankan apa yang seharusnya dilakukan menurut prinsip syariah.
6. Jangka menengahnya, BSM bisa membuat satu lembaga pendidikan tentang perbankan yang berbasis syariah, seperti menyelenggarakan BSM Academy, tujuannya adalah untuk memfasilitasi generasi-generasi muda untuk ikut berkarya dalam mengembangkan perbankan syariah, bagi lulusan terbaik bisa bergabung dengan BSM atau bergabung sebagai mitra bisnis yang mengembangkan ekonomi kerakyatan yang efisien, kreatif dan inovatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahim, Ahim. "Oksidentalisme dalam Perbankan Syariah". *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, Volume 4 Nomor 1, Malang, April 2013 ISSN 2086-7603.
- al-Arif, M. Nur Rianto. *Lembaga Keuangan Syariah: Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung: Pustaka Setia, 2012.
- Alfian. "Pelaksanaan Akad Murabahah untuk Pembiayaan Modal Usaha: Studi pada PT. BPRS Margirizki Bahagia Yogyakarta". *Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta*, 2012.

- Amalia, Euis. "Perbankan Syariah di Indonesia; Kontribusinya Bagi Perekonomian Nasional dan Peran Perguruan Tinggi dalam Rangka Akselerasi". *Jurnal DIALOG: Jurnal Penelitian dan Kajian Keagamaan*, No. 67 Tahun XXXII, Juli 2009.
- _____. "Potret Pemikiran, Perkembangan dan Gerakan Ekonomi Islam". *Journal AHKAM*, Vol. 8 Nomor 1, Mei 2006.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999.
- Ashari. "Potensi Lembaga Keuangan Mikro (KLM) dalam Pembangunan Ekonomi Pedesaan dan Kebijakan Pengembangannya", *Jurnal Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian*. Vol. 4, No. 2, Juni 2006.
- BSM. "BSM Salurkan Pembiayaan Mikro Rp2 Triliun". <http://www.syariahamandiri.co.id>.
- BSM. "Laporan Pelaksanaan Good Corporate Governance 2014". <http://www.syariahamandiri.co.id>.
- BSM. "Laporan Tahunan 2014 PT Bank Syariah Mandiri". <http://www.syariahamandiri.co.id>.
- BSM. "Visi dan Misi BSM". <http://www.syariahamandiri.co.id>.
- Chairi, Zulfi. "Pelaksanaan Kredit Perbankan Syariah Menurut Undang-undang Nomer 1 Tahun 1998". *Makalah Hukum Keperdataan Fakultas Hukum, Universitas Sumatera Utara, e-USU Responsitory* 2005.
- Dewan Syariah Nasional MUI dan Bank Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: CV. Gaung Persada, Cet. 3, 2006, 24-25.
- Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jaminan dalam Murabahah.
- Feroz, Ehsan Habib dan Blake Goud, "Grameen La Riba Model: A Strategy for Global Poverty Alleviation," *Jurnal Ekonomi Islam, Perbankan dan Keuangan*, Volume 5, 2009.
- Hakim, Cecep Maskanul. "Problem Pengembangan Produk dalam Bank Syariah". <http://www.journalbankindonesia.org>.
- Haliding, Safari. "Kerapuhan Kapitalisme dan Optimisme Ekonomi Islam di 2012". <http://news.detik.com>.
- Hamud, Sami Hasan. *Tathwir al-'Amal al-Masrafiyah bima Yattaftiq al-Shar>'ah al-Islamiyyah*. Aman: Mathba'ah al-Sarq, 1992.
- Hanum, Aulia. "Analisis Kesyarahan Akad Murabahah bil Wakalah: Studi Kasus pada Bank Muamalat Indonesia, Bank BRI Syariah, Bank Syariah Mandiri, dan Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Malang". *Jurnal Ilmiah Universitas Brawijaya Malang* 2015.
- Hariyati, Ninik. "Peran Bank Syariah dalam Mengoptimalkan UMKM". <http://digilib.uin-suka.ac.id>.
- Hasil wawancara dengan Bapak Yayan selaku Kepala Warung Mikro BSM cabang Ciledug, di kantor BSM Ciledug, pada hari Rabu, 28 Oktober 2015.
- Hasil wawancara dengan Bapak Yayan selaku Kepala Warung Mikro BSM cabang Ciledug, di kantor BSM Ciledug, pada hari Senin 11 Januari 2016.

- Hasil wawancara dengan Saudara Faqih selaku Staff Marketing BSM cabang Ciledug. Senin, 26 Oktober 2015.
- Hasil wawancara dengan nasabah yang berlokasi di Pondok Kacang Timur, Bintaro, Pondok Aren, Graha Raya, Ciledug dan Jombang, Rabu, 28 Oktober 2015.
- Jaelani, Ahmad. "Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur". *Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang*.
- Karim, Adiwarman A. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: IIIT Indonesia, 2003.
- Miller, Nolan H. "Notes on Microeconomic Theory". Chapter 1, August 18 2006. <https://business.illinois.edu>.
- Muftisany, Hafidz. "BSM Masih Fokus ke UMKM", <http://www.republika.co.id>.
- Obaidullah, Muhammed dan Amjed Muhammed Salem. "Innovation in Islamic Microfinance: Lessons from Muslim AID'S Sri Lanka". *Journal Islamic Microfinance Working Paper Nomor 01-09*, 2008.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
- Perwataatmadja, Karnaen A. dan M. Syafi'i Antonio. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.
- Pitakasari, Ajeng Ritzki. "Fokus Lembaga Syariah di Sektor Riil Masih Kecil". <http://www.republika.co.id>.
- Prasetyo, Try. "Produk Pembiayaan Warung Mikro di Bank Syariah Mandiri Cabang Depok Kelapa Dua". *Universitas Islam Negeri Syarifhidayatullah Jakarta Tahun 2011*.
- Purnamasari, Irma. *Akad Syariah: Azas, Prinsip, Jenis, Multi Jasa Perbankan*. Jakarta: PT. Mizan Pustaka, 2011.
- Ramadhani, Kiki Priscilia. "Analisis Kesyariahan Penerapan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah xxx di Kota Mojokerto)". *Jurnal Islmiah Universitas Brawijaya Malang*, 2014.
- Rahmatuloh, Pajar. "Akad Murabahah dan Implementasinya pada Syariah Dihubungkan dengan Kebolehan Praktek Murabahah Menurut Para Ulama". *Universitas Islam Bandung Tahun 2015*.
- Riswandi, Dedi. "Bank Syariah dan Penguatan Sektor Mikro: Studi Terhadap Pembiayaan Qardul Al-H{asan di BSM Kota Mataram". *Tesis Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta*, 2011.
- Rusydia, Nina dan AM. Hasan Ali. "Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Pengambilan Nilai Pembiayaan Murabahah". *Jurnal Al-Iqtishad Vol. IV, No. 1, Januari 2002*.
- Saidi, Zaim. *Tidak Syar'inya Bank Syariah di Indonesia dan Jalan Keluarnya Menuju Muamalat*. Yaogyakarta: Delokomotif, Edisi Revisi, 2010.

Sjahdeini, Sutan Remy. Perbankan Syariah: *Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2014.

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 10/14/DPBS Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.

Undang-undang No. 21 Pasal 4 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Usmani, Muhammad Imran Ashraf. *Meezan bank's Guide to Islamic Banking*. Pakistan: Darul Ishaq, 2002.

Usmani, Muhammad Imran Ashraf. "*Islamic finance, meezan bank's guide to Islamic banking*". <http://iugc.yolasite.com>.

Wijaya, Desy Wulandari. "Pelaksanaan Akad Pembiayaan *Murabahah al-Wakalah* pada Pembiayaan Warung Mikro di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan". *Tesis Universitas Sumatera Utara Medan, 2014*.

Yahya, Rizal, dkk. *Akutansi Perbankan Syariah; Teori dan Praktek Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.

Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Zikrul Hakim, 2003