

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH PADA
KENDARAAN BERMOTOR DI PT. BOROBUDUR OTO MOBIL
YOGYAKARTA**



**TESIS
DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR
MAGISTER EKONOMI ISLAM**

**OLEH:
BADRUL MUIS
17208010036**

**PROGRAM STUDI MAGISTER EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2021**

**IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN AKAD *MURABAHAH* PADA
KENDARAAN BERMOTOR DI PT.BOROBUDUR OTO MOBIL
YOGYAKARTA**



**TESIS
DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT MEMPEROLEH GELAR
MAGISTER EKONOMI ISLAM**

OLEH:

**BADRUL MUIS
17208010036**

PEMBIMBING:

**DR. IBI SATIBI, S.H., M.Si
NIP: 19770910 200901 1 011**

**PROGRAM STUDI MAGISTER EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2021**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 550821, 512474 Fax. (0274) 586117 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-803/Un.02/DEB/PP.00.9/08/2021

Tugas Akhir dengan judul : IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH PADA KENDARAAN BERMOTOR DI PT.BOROBUDUR OTO MOBIL YOGYAKARTA

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : BADRUL MUIS, S.E,
Nomor Induk Mahasiswa : 17208010036
Telah diujikan pada : Jumat, 16 Juli 2021
Nilai ujian Tugas Akhir : A/B

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang

Dr. Ibi Satibi, S.H.I., M.Si
SIGNED

Valid ID: 61161a3ba26ec



Penguji I

Dr. Abdul Haris, M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 61179b9535039



Penguji II

Dr. Ibnu Muhdir, M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 611e1eb9535dd



Yogyakarta, 16 Juli 2021

UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Afdawaiza, S.Ag., M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 612345333f143

HALAMAN PERSETUJUAN TESIS

Hal : Tesis Saudara/ Badrul Muis

Kepada

Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti memberikan petunjuk dan mengoreksi serta menyarankan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa tesis saudara:

Nama : Badrul Muis
NIM : 17208010036
Judul Tesis : Implementasi Pembiayaan Akad Murabahah Pada Kendaraan Bermotor Di PT.
Borobudur Oto Mobil Yogyakarta

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar magister dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Dengan ini kami mengharapkan agar Tesis saudara tersebut dapat segera dimunaqosyahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 29 Juni 2021

Pembimbing,



Dr. Ibi Satibi, S.H., M.Si
NIP: 19770910 200901 1 011

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Badrul Muis
NIM : 17208010036
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Tesis

Menyatakan bahwa tesis yang berjudul **“Implementasi Pembiayaan Akad Murabahah Pada Kendaraan Bermotor Di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta”** adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *body note* dan daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Dibuat di: Yogyakarta

Pada tanggal: 29 Juni 2021

A handwritten signature in black ink is written over a yellow postage stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text '1000 METERAI TEMPEL' and 'AD113AJX302036469'.

Badrul Muis

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Badrul Muis
NIM : 17208010036
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

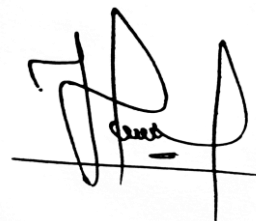
“Implementasi Pembiayaan Akad Murabahah Pada Kendaraan Bermotor Di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola, dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Yogyakarta

Pada tanggal: 29 Juni 2021



(Badrul Muis)

HALAMAN MOTTO

“Hidup adalah perjuangan dan bermanfaat bagi semua ”



HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

“Tesis ini saya persembahkan untuk kedua orang tua, mertua, istri, kedua putri tercinta, keluarga, teman-teman seperjuangan, juga almamater tercinta yang telah memberikan suport yang luar biasa kepada saya sehingga menjadi manusia terdidik, berilmu, dan bermanfaat bagi pribadi saya, keluarga, daerah, bangsa dan negara”



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Bā'	b	be
ت	Tā'	t	te
ث	Śā'	ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jīm	j	je
ح	Ḥā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Khā'	kh	ka dan ha
د	Dāl	d	de
ذ	Ẓāl	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Rā'	r	er
ز	Zāi	z	zet
س	Sīn	s	es

ث	Syīn	sy	es dan ye
س	Ṣād	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ذ	Ḍād	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Zā'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	g	ge
ف	Fā'	f	ef
ق	Qāf	q	qi
ك	Kāf	k	ka
ل	Lām	l	el
م	Mīm	m	em
ن	Nūn	n	en
و	Wāwu	w	w
هـ	Hā'	h	ha
ء	Hamzah	`	apostrof
ي	Yā'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة	Ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Tā' marbūṭah*

Semua *tā' marbūṭah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang “al”). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	Ditulis	<i>Ḥikmah</i>
عَلَّة	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأولياء	ditulis	<i>karāmah al-auliyā'</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

—	Fathah	ditulis	<i>A</i>
—	Kasrah	ditulis	<i>i</i>
—	Dammah	ditulis	<i>u</i>

فَعَلَ	Fathah	ditulis	<i>fa'ala</i>
ذُكِرَ	Kasrah	ditulis	<i>ḏukira</i>
يَذْهَبُ	Dammah	ditulis	<i>yaḏhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. fathah + alif	ditulis	\bar{A}
جاهلية	ditulis	<i>jāhiliyyah</i>
2. fathah + yā' mati	ditulis	$\bar{ā}$
تَنَسَى	ditulis	<i>tansā</i>
3. Kasrah + yā' mati	ditulis	$\bar{ī}$
كَرِيم	ditulis	<i>karīm</i>
4. Ḍammah + wāwu mati	ditulis	$\bar{ū}$
فُرُوض	ditulis	<i>furūd</i>

F. Vokal Rangkap

1. fathah + yā' mati	Ditulis	<i>Ai</i>
بَيْنَكُمْ	ditulis	<i>bainakum</i>
2. fathah + wāwu mati	ditulis	<i>au</i>
قَوْل	ditulis	<i>qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	ditulis	<i>a'antum</i>
أَعْدَتُ	ditulis	<i>u'iddat</i>
لَنْ شَكَرْتُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal “al”

القرآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila sdiikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

السماء	Ditulis	<i>as-Samā</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذوى الفروض	Ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, puji syukur hanya bagi Allah atas segala nikmat, karunia dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan Tesis dengan judul **“Implementasi Pembiayaan Akad Murabahah Pada Kendaraan Bermotor Di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta”**. Sholawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kehadiran sang kekasih Alloh, junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, keluarga dan sahabatnya. yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Alhamdulillah atas ridho Allah SWT dan bantuan dari semua pihak, akhirnya Tesis ini dapat terealisasikan. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penyusun sudah sepatutnya mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag., M.A., selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dr. Afdawaiza, S.Ag., M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Dr. Muhammad Ghafur Wibowo, S.E., M.Sc., selaku Kaprodi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
4. Dr. H. Slamet Haryono, SE, M.Si., selaku dosen pembimbing akademik.
5. DR. Ibi Satibi, S.H., M.Si., selaku dosen pembimbing tesis yang telah membimbing, mengarahkan dan memberikan support dan masukan demi terwujudnya penelitian ini.
6. Para Dosen Program Studi Magister Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
7. Seluruh pegawai dan staf Tata Usaha Program Studi dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

8. Bapak H. Mustakim (Almarhum), Ibu Hj. Nurhaidah, Bapak Mertua H. Abdul Gani, ibu mertua Siti Hadijah (Almarhumah), istri tercinta, Citra Putri Rezki, Anak-anak saya, Dhevita Rezki Pratama, Farzana Khalisah Sabhira, Adik-adik saya tercinta, serta seluruh keluarga besar yang sangat luar biasa, yang mampu mengajarkan jiwa kemandirian dan semangat serta dengan sabar, terus mendoakan dan mendukung saya sehingga karya sederhana ini dapat terealisasikan dengan baik.
9. Teman-teman kelas, terima kasih telah membantu dan memberikan motivasi dalam proses penyelesaian Tesis ini.
10. Semua pihak yang namanya tidak bisa disebutkan satu persatu oleh penulis, yang telah banyak membantu dalam penulisan skripsi ini.

Penyusun menyadari masih banyak sekali kekurangan dalam Tesis ini, namun demikian penyusun berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi siapa saja yang membacanya.

Yogyakarta, 29 Juni 2021

Penyusun

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Badrul Muis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	ii
HALAMAN PERSETUJUAN TESIS	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
ABSTRAK	xx
ABSTRACT	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A Latar Belakang	1
B Rumusan Masalah	13
C Tujuan Penelitian.....	13
D Manfaat Penelitian	14
E Sistematika Pembahasan	14
F Landasan Teori.....	15
1. Akad	15
1) Pengertian Akad	15
2) Rukun-rukun Akad	17
3) Syarat-syarat Akad	18
4) Tujuan Akad	20
5) Prinsip-prinsip Akad.....	20
6) Berakhirnya Akad.....	21
7) Hikmah Akad.....	21
2. Murabahah	22
1) Pengertian Murabahah.....	22
2) Landasan Hukum Murabahah.....	25
3) Ketentuan Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah ..	26
4) Macam-Macam Pembiayaan Murabahah	39

	5) Syarat-Syarat Murabahah	39
	6) Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah	40
	7) Fungsi Pembiayaan Murabahah	41
	8) Manfaat Murabahah.....	43
	9) Tipe-tipe Penerapan Murabahah.....	44
	10) Karakteristik Murabahah	45
	3. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen ...	48
G	Kajian Pustaka	50
H	Metode Penelitian.....	57
	1. Jenis Penelitian Dan Sifat Penelitian.....	57
	2. Sumber Data	59
	3. Populasi Dan Sampel	59
	4. Lokasi penelitian	60
	5. Teknik pengumpulan data	60
	6. Metode pengolahan	63
	7. Teknik analisis data	64
BAB II	PT. BOROBUDUR OTO MOBIL DAN TRANSAKSI- TRANSAKSI PEMBIAYAAN	
A	Sejarah berdirinya PT. Borobudur Oto Mobil	66
B	Visi dan misi.....	68
C	Struktur organisasi manajemen perusahaan	69
D	Lokasi perusahaan	77
E	Transaksi-transaksi.....	77
	1. Penjualan secara tunai	78
	2. Penjualan secara kredit.....	79
BAB III	PROSEDUR DAN IMPEMNTASI AKAD MURABAHAH ADA PADA PT BOROBUDUR OTO MOBIL	
A	Prosedur Murabahah di Mitsubishi PT. Borobudur Oto Mobil Cabang Yogyakarta	84
	1. Informasi Produk	84
	2. Memilih kendaraan.....	85
	3. Harga on the Road	85
	4. Negoisasi harga	85
	5. Booking Fee.....	86
	6. Pengisian Surat Pemesanan Kendaraan (SPK)	86
	7. Down Payment (DP).....	87
	8. Konfirmasi Pembiayaan	87
	9. Verifikasi kelayakan.....	88
	10. Purchase Order	88
	11. Total Down Payment (TDP)	89
	12. Proses Serah Terima.....	89
B	Implementasi akad murabahah.....	93

1. Menentukan tipe kendaraan (penetapan objek).....	95
2. Penetapan harga.....	97
3. Diskon.....	100
4. Uang muka (down payment)	101
5. Jaminan.....	104
BAB VI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI	
KONSUMEN DALAM MELAKUKAN AKAD	
PEMBIAYAAN MURABAHAH	
A Faktor-faktor pendukung.....	107
1. Terhindar dari Riba	109
2. Meningkatnya Kebutuhan Konsumen	113
3. Kelompok acuan.....	117
4. Letak Geografis	120
5. Sikap dan keyakinan.....	123
B Faktor-faktor penghambat	130
1. Down Paymant yang tinggi	132
2. Rendahnya Pengetahuan konsumen tentang lembaga keuangan syariah	132
3. Promosi yang sangat minim	133
4. Joint activity yang kurang massif	133
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	135
B. Implikasi	137
C. Saran	138
DAFTAR PUSTAKA	140
LAMPIRAN	145

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Total Penjualan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta...	7
Tabel 3.1	Price List	133
Tabel 4.1	Profil Partisipan	122
Tabel 4.2	Data Partisipan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta	124
Tabel 4.3	Hasil Wawancara Partisipan	142



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Prosedur Murabahah PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta	90
Gambar 1.2	Skema Barang Jaminan	106
Gambar 4.1	Faktor-Faktor Pendukung	125



ABSTRAK

Pembiayaan murabahah dalam prakteknya harus sesuai prinsip syariah. Secara prinsip, dalam waktu yang bersamaan lembaga keuangan syariah mempunyai dua peran sekaligus yaitu sebagai pembeli dan sekaligus penjual. Idealnya sebagai pembeli lembaga keuangan syariah harus berperan aktif dalam melakukan penawaran tentang harga nett kepada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Namun praktek murabahah yang terjadi di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta tidak sejalan dengan prinsip syariah. Tidak adanya keterlibatan lembaga keuangan syariah dalam prosedur penawaran harga (perolehan potongan harga) dan serah terima kendaraan. Hal lain yang tidak mengikuti prinsip syariah yaitu pembayaran down payment yang seharusnya dibayarkan langsung kepada lembaga keuangan syariah. Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana prosedur, implementasi serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen memilih produk murabahah di lembaga keuangan syariah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan prosedur, implementasi pembiayaan murabahah serta untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk menetapkan pembiayaan akad murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dengan konsumen lembaga keuangan syariah. Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif menggunakan data primer dan data sekunder. Selain itu, metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan metode analisis data deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian tersebut disimpulkan secara prosedur pembiayaan murabahah di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta bahwa konsumen berperan aktif dalam negosiasi harga, sehingga potongan harga sepenuhnya menjadi hak konsumen. Secara implementasi akad murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dalam prosesnya tidak menggunakan akad murabahah al-wakalah, karena yang terjadi adalah pihak konsumen yang langsung mendatangi PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta setelah melakukan kesepakatan harga barulah pihak konsumen menetapkan pilihan pembiayaan yang dibantu oleh pihak PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dalam menentukan lembaga keuangan syariah yang diinginkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen memilih pembiayaan murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta adalah terhindar dari riba, kebutuhan, hubungan dan pengalaman, geografis serta keyakinan dan sikap konsumen. Dari semua faktor pendukung, terdapat faktor penghambat yang membuat pemilih lembaga keuangan syariah di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta sangat rendah.

Kata kunci : pembiayaan murabahah, margin, prosedur dan implementasi

ABSTRACT

Murabaha financing in practice must be in accordance with sharia principles. In principle, at the same time Islamic financial institutions have two roles at once, namely as a buyer and at the same time a seller. Ideally as a buyer of Islamic financial institutions should play an active role in making offers about nett prices to PT. PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. However, the practice of murabaha that occurred at PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta is not in line with sharia principles. There is no involvement of Islamic financial institutions in the procedure for offering prices (obtaining discounted prices) and handing over vehicles. Another thing that does not follow sharia principles is down payments that should be paid directly to Islamic financial institutions. The problem studied in this study is how the procedures, implementation and factors that influence consumer decisions to choose murabahah products in Islamic financial institutions. The purpose of this study is to describe the procedures, implementation of murabahah financing and to find out what factors influence consumer decisions to determine murabahah financing at PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta with consumers of Islamic financial institutions. The researcher uses the type of field research (field research) which is descriptive in nature using primary data and secondary data. In addition, the data collection methods in this study used interviews, documentation and qualitative descriptive data analysis methods. Based on the results of the study, it was concluded that the murabahah financing procedure at PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta that consumers play an active role in price negotiations, so that price discounts are fully the rights of consumers. In the implementation of the murabahah contract at PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta in the process does not use a murabahah al-wakalah contract, because what happens is that the consumer directly goes to PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta after making a price agreement, then the consumer determines the choice of financing which is assisted by PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta in determining the desired Islamic financial institution. The factors that influence consumers to choose murabahah financing at PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta is free from usury, needs, relationships and experiences, geography and consumer beliefs and attitudes. Of all the supporting factors, there are inhibiting factors that make the voters of Islamic financial institutions at PT. Borobudur Auto Mobil Yogyakarta is very low.

Keywords: murabaha financing, margin, procedure and implementation

BAB I

PENDAHULUAN

A Latar Belakang

Perkembangan perbankan syariah pada era reformasi ditandai dengan lahirnya Undang-undang No.10 tahun 1998 tentang perbankan. Undang-undang tersebut mengatur secara rinci landasan hukum dan jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau mengonversi diri secara total menjadi bank syariah (Antonio, 2001). Meskipun demikian dalam kenyataannya ada banyak bank konvensional disaat yang sama mereka memiliki cabang syariah

Para pakar teori perbankan syariah mengemukakan bahwa perbankan syariah lebih berdasarkan bagi hasil atau pembagian untung rugi, tidak berdasarkan bunga. Namun demikian, bank-bank islam dalam prakteknya, sejak awal meyakini bahwa perbankan yang berdasarkan PLS sulit untuk dilaksanakan karena sifatnya sangat riskan dan tidak pasti. Masalah praktis yang menyertai pembiayaan ini menjadikan penurunan secara bertahap dalam perbankan islam, dan menyebabkan yang tetap dalam penerapan mekanisme pembiayaan seperti 'bunga' satu mekanisme itu diistilahkan dengan *murabahah*. Mekanisme itu

menunjukkan sifat perjanjian murabahah dan penerapan perbankan islam (Saeed, 1996).

Di indonesia sejak dikeluarkannya UU Perbankan dan Undang-undang No. 23 tahun 1999 dengan bank sebagaimana telah diubah dengan UU No. 3 tahun 2004 yang mengakomodasi perbankan syariah, maka sejak tahun 1998 perbankan syariah nasional berkembang cukup besar, baik asset maupun kegiatan usahanya. Perbankan syariah telah memberikan pengaruh yang signifikan pada praktik keuangan syariah lainnya, seperti asuransi syariah, obligasi dan reksadanya syariah, pembiayaan serta pasar modal syariah. Dalam lembaga keuangan syariah, khususnya perbankan syariah bai' al-murabahah diterapkan sebagai produk pembiayaan untuk membiayai pembelian barang-barang konsumen, kebutuhan modal kerja, kebutuhan investasi, dan pembiayaan dalam bentuk konsumen seperti pembelian kendaraan, rumah, dan barang-barang multiguna barang elektronik, perlengkapan rumah tangga, renovasi rumah dan barang-barang kebutuhan konsumen lainnya (Djamil, 2013).

Bai'al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai' *al-muarabah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Bai'al-murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai murabahah kepada pemesan pembelian (KPP) (Antonio, 2001).

Dalam akad *murabahah*, bank melakukan *mark-up* (menaikkan harga) terhadap keuntungan yang telah disepakati pada perjanjian awal. Pada perjanjian *murabahah* ini, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut kepada pemasok (*supplier*) kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan. Misalnya jika nasabah membutuhkan unit kendaraan, maka bank syariah akan membelikan kendaraan seharga Rp. 300 Juta. kendaraan tersebut akan dijual kepada nasabah dengan tambahan keuntungan (margin) sebesar Rp. 60 Juta. Maka harga jual unit kendaraan kepada nasabah sebesar Rp.360 Juta yang akan dicicil selama 36 bulan/3tahun dengan besar cicilan Rp. 10 Juta/bulan. Total harga jual tersebut tidak akan berubah sampai pembiayaan lunas meskipun terjadi kenaikan suku bunga di bank konvensional atau terjadinya gejolak ekonomi. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit* (Remy, 1999).

Adapun jenis barang yang dibutuhkan nasabah dan besarnya keuntungan yang akan diperoleh bank disepakati dimuka dengan akad ijab dan qabul antara nasabah dan bank. Secara konsep, dalam akad *murabahah*, bank syariah akan membelikan barang yang dimintakan oleh nasabah kemudian bank menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan keuntungan atau margin bank. Akan tetapi dalam kenyataannya, bank hanyalah lembaga *intermediary* yang tidak mempunyai barang-barang sesuai dengan permintaan nasabah sehingga untuk

memenuhi permintaan tersebut, bank harus membelinya terlebih dahulu kepada supplier. Bahkan yang lazim terjadi di perbankan syariah adalah dimana nasabah telah memiliki koneksi atau berlangganan dengan pemasok tertentu yang harganya lebih murah, sehingga bank memberikan fasilitas tersebut kepada nasabah dengan melakukan perjanjian wakalah (perwakilan) yang pada akhirnya nasabah hanya menyerahkan kwitansi pembelian barang sebagai bukti bahwa *murabahah* yang telah di tandatangani bisa berjalan sesuai dengan prosedurnya (Remy, 1999).

Mekanisme penerapan *murabahah* di lembaga keuangan syariah, didasarkan pada asumsi bahwa nasabah membutuhkan barang/objek tertentu, tetapi kemampuan finansial tidak mencukupi untuk melakukan pembayaran secara tunai. Untuk itulah nasabah berhubungan dengan lembaga keuangan syariah, namun karena lembaga keuangan syariah tidak memiliki investory terhadap barang/objek yang dibutuhkan nasabah, maka lembaga keuangan syariah melakukan pembelian barang yang diinginkan nasabah kepada pihak lainnya seperti barang supplier/pemasok, dealer, developer, atau penyedia barang lainnya. Dengan demikian, lembaga keuangan syariah bertindak selaku penjual di satu sisi lain bertindak selaku pembeli, yang kemudian akan dijual kembali kepada nasabah pemesan dengan harga jual yang disepakati.

Semakin menjamurnya lembaga keuangan syariah maupun lembaga keuangan non syariah di indonesia, tentu memberikan banyak kemudahan

konsumen untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan tanpa harus membayar dengan uang *cash*. Hadirnya lembaga keuangan syariah juga untuk memenuhi kebutuhan baik yang bersifat konsumtif maupun produktif. Sedangkan pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta sendiri hadir untuk memenuhi kebutuhan konsumen terhadap kendaraan roda empat dengan berbagai macam kelas, jenis dan type kendaraan. Dalam rentetan lima tahun terakhir persentase minat konsumen memilih lembaga keuangan syariah hanya sekitar 15 % dari keseluruhan total penjualan yang masuk di lembaga pembiayaan lembaga keuangan syariah. Sedangkan konsumen yang memilih lembaga pembiayaan lembaga keuangan non syariah 85 %. Kalau dilihat dari data-data penjualan, minat konsumen di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta yang memilih lembaga keuangan syariah sebagai lembaga pembiayaan terhadap pembelian kendaraan roda empat (mobil) sangat bekurang. karena disebabkan oleh penawaran yang diberikan lembaga keuangan non syariah lebih menarik, contohnya perbankan non syariah menawarkan *down paymant* yang lebih rendah dengan kisaran mulai dari 15% sampai dengan 20 %, sedangkan lembaga keuangan syariah menawarkan *down paymant* minimal 30 % dan sejak tahun 2020 lembaga keuangan syariah selain menetapkan *down paymant* minimal 30 % akan tetapi yang bisa diberikan pembiayaan murabahah oleh lembaga keuangan syariah adalah nasabah yang termasuk sebagai karyawan BUMN dan nasabah lembaga keuangan syariah sendiri yang sudah lama menabung dan juga melakukan

pembiayaan murabahah dan belum bisa membiayai diantaranya; karyawan swasta, badan usaha milik swasta, tidak hanya itu bagi wiraswasta yang belum bisa mendapatkan fasilitas pembiayaan murabahah di lembaga keuangan syariah akan memilih lembaga keuangan non syariah untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan, bagi konsumen yang ingin melakukan pembelian seperti kendaraan roda empat dengan melihat kemampuan dan kapasitas dana yang dimilikinya akan lebih memilih pembiayaan lembaga keuangan non syariah, karena di lembaga keuangan non syariah hampir semua bisa memberikan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabah yang akan mengambil kendaraan roda empat baik itu kalangan wiraswasta, karyawan, badan usaha milik swasta maupun badan usaha milik negara. Hal ini juga yang menyebabkan minimnya aplikasi pembiayaan murabahah di lembaga keuangan syariah dan Faktor lain yang menyebabkan kontribusi lembaga keuangan syariah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta adalah kurangnya sosialisasi program dan simulasi paket pembiayaan dari lembaga keuangan syariah dan juga jaranginya join aktivitas bersama seperti *shourom even* dari lembaga keuangan syariah dengan mengundang nasabah dalam kegiatan tersebut dan bekerjasama dengan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta, sehingga nasabah yang akan diundang oleh lembaga keuangan syariah tersebut dan apabila konsumen melakukan pembelian kendaraan roda empat dengan merk Mitsubishi, maka pihak PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta yang akan membantu proses untuk kendaraan tersebut sesuai

kebutuhan konsumen dengan menggunakan pembiayaan lewat lembaga keuangan syariah. Dengan adanya join activity tersebut diharapkan akan meningkatkan penjualan lembaga keuangan syariah dengan akad murabahah. Secara umum total penjualan unit kendaraan pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta selama lima tahun terakhir ditunjukkan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 1.1. Total penjualan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta selama tahun 2016-2020

No	Tahun	Cash	LKS	Lembaga Keuangan Non Syariah	Total/Unit
1	2016	1203	31	960	2194
2	2017	561	5	525	1091
3	2018	1203	31	960	2194
4	2019	817	15	820	1652
5	2020	345	5	343	693

Sumber: Laporan penjualan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta

Secara konsep, murabahah hanya melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam aplikasinya di lembaga keuangan syariah, murabahah melibatkan tiga pihak, yaitu nasabah sebagai pembeli, bank sebagai penjual dan supplier sebagai pemasok barang kepada bank atas permintaan nasabah. Akan tetapi dalam realitanya, murabahah lebih banyak terapkan dengan konsep murabahah bil wakalah. Artinya bank memberikan wewenang kepada nasabah untuk melakukan

jual beli terhadap barang kebutuhan nasabah dengan melakukan perjanjian wakalah (perwakilan), yang pada akhirnya nasabah hanya menyerahkan kwitansi pembelian barang sebagai bukti bahwa murabahah yang ditanda tangani akadnya bisa berjalan sesuai dengan prosedurnya.

Dalam implementasinya, nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk pembelian barang konsumtif diberikan surat kuasa berupa wakalah atau pendelegasian wewenang untuk membeli sendiri barang kebutuhannya kepada supplier, kemudian lembaga keuangan syariah memberikan pembiayaan dengan mentransfer ke rekening nasabah. Setelah membeli barang, kemudian nasabah menyerahkan kwitansi sebagai bukti pembelian kepada bank dan sebagai bukti bahwa nasabah benar-benar telah membeli barang sesuai akad, setelah itu lembaga keuangan syariah menjual lagi kepada nasabah dengan margin tertentu. Bahkan praktek di lapangan, nasabah diberikan pembiayaan tanpa mempedulikan objek yang akan diperjual belikan. Sehingga muncul kesan bagi nasabah yang terbiasa dengan skim kredit konsumtif bahwa “lembaga keuangan syariah sama saja dengan lembaga keuangan non syariah”, karena kebutuhan nasabah bukan lagi untuk pembelian barang akan tetapi untuk kebutuhan dana segar. Sedangkan implementasinya di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta, apabila konsumen dalam melakukan transaksi pembelian kendaraan bermotor roda empat di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta yang melibatkan lembaga keuangan syariah, maka dana dari lembaga keuangan syariah akan melakukan transfer dana tersebut

sesuai harga kendaraan yang dibeli oleh konsumen secara langsung kepada rekening PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta tanpa melewati rekeningnya konsumen, maka hal ini lebih jelas dan terarah dalam proses murabahah dikarenakan konsumen tidak bisa menyalahgunakan dana yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah. Menurut peneliti bahwa praktek seperti ini jauh lebih syariah dibandingkan dengan pola yang dipraktekan selama ini di lembaga keuangan syariah, hal ini disebabkan proses pembayaran kendaraan secara langsung dari lembaga keuangan syariah kepada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

Secara konsep lembaga keuangan syariah, melakukan negosiasi dengan nasabah tentang jenis mobil apa yang ingin dibiayai, bagaimana rencana pengambilan pembiayaan mobil tersebut dan lembaga keuangan syariah menetapkan keuntungan (margin) dengan nasabah harus menyetujuinya untuk mengangsur pembiayaan mobil setiap bulan. Kemudian, lembaga keuangan syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah. Berdasarkan wawancara dengan narasumber, dikatakan lembaga keuangan syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, maka ditetapkan lah objek jual beli seperti mobil yang sesuai dengan kemauan nasabah, dan harga jual barang dan biaya keuntungan (margin).

Penyimpangan dalam prakteknya ditemukan sudah beberapa kali pada pembiayaan pembelian barang pesanan tidak dilakukan oleh pihak lembaga

keuangan syariah tapi cukup dengan penyerahan bukti pembelian barang yang akan dimurabahahkan, dimana hakikatnya nasabah sendiri yang telah memberi barang tersebut atas nama nasabah di faktur. lembaga keuangan syariah tinggal membayar nominal yang tertera di faktur ditambah dengan keuntungan (margin) yang disepakati bersama. Beberapa kasus praktek murabahah menunjukkan adanya penyimpangan dari aturan yang mendasari adanya transaksi murabahah itu sendiri. Penyimpangan itu berupa selipan akad wakalah dalam transaksi murabahah. Wakalah dalam transaksi murabahah terjadi melalui proses perwakilan antara pihak lembaga keuangan syariah kepada nasabah dimana pihak lembaga keuangan syariah mewakilkan pembelian kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang yang diinginkan kepada supplier setelah mendapatkan uang pembelian dari lembaga keuangan syariah.

Menurut peneliti ada beberapa problem penelitian terdahulu yang mengungkapkan bahwa ada problematika dalam akad murabahah pada implementasinya lembaga keuangan syariah terdapat *gap* antara konsep dengan realitas atau realitas dengan konsep ideal. Beberapa penelitian terdahulu mengungkapkan dalam implementasi murabahah di lembaga keuangan syariah terdapat ada yang sesuai dengan prinsip syariah dan ada juga yang tidak sesuai dengan prinsip syariah.

Beberapa penelitian terdahulu mengatakan bahwa akad murabahah di perbankan syariah terkadang tidak menggunakan akad murabahah secara murni

dan ada juga yang menggunakan akad murabahah al wakalah. Sedangkan implementasi pada akad murabahah yang terjadi di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta, akad murabahah dengan menggunakan akad murabah yang hampir sama dengan murabahah yang diterapkan oleh lembaga keuangan non syariah, jika kita lihat pada prosesnya, hanya saja yang membedakan adalah terletak pada proses akadnya saja dalam hal ini kontrak.

Apabila konsumen ingin melakukan pembelian kendaraan roda empat dengan merk Mitsubishi dengan jenis dan type kendaraan yang diinginkan oleh konsumen yang melibatkan lembaga keuangan syariah. Maka PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta terjadi tawar menawar antara konsumen dengan pihak Mitsubishi PT. Borobudur oto Mobil Yogyakarta, setelah terjadi ada kata kesepakatan dari proses tawar menawar harga maka PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta akan meminta sejumlah uang tanda jadi sebagai tanda keseriusan dan sekaligus pengikat antara konsumen dengan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta, ruang lingkup negosiasi awal tersebut adalah prosedur awal atau prosedur permulaan yang nantinya akan sampai pada prosedur berikutnya antara lain pemenuhan persyaratan, penandatangan akad pembiayaan murabahah, dan pelaksanaannya serta pengawasannya. Tentang arti penting dan ruang lingkup negosiasi ini, dijelaskan oleh Purnamasari dan Suswinarno (2011), bahwa “Dalam akad murabahah, yang paling penting untuk dinegosiasikan antara nasabah dan bank adalah harga barang dan jangka waktu cicilan.

Jadi setiap pembelian kendaraan dengan melibatkan lembaga keuangan syariah untuk proses pembayaran *down payment* dilakukan di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dan bukan dilakukan di lembaga keuangan syariah. Sedangkan idealnya secara konsep bahwa *Down Payment* tersebut dibayarkan oleh konsumen kepada lembaga keuangan syariah, sehingga lembaga keuangan syariah akan melakukan pembelian atau pembayaran secara total berdasarkan harga kendaraan kepada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Tidak hanya persoalan *down payment* akan tetapi ada hal lain yang menurut peneliti seperti pemberian *discount* oleh PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta kepada konsumen kadang tidak diketahui oleh lembaga keuangan syariah. Hal ini disebabkan pihak konsumen langsung melakukan negoisasi atau tawar menawar langsung kepada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Menurut peneliti praktek akad murabahah yang seperti ini sama saja antara proses pembiayaan lembaga keuangan syariah dengan proses pembiayaan lembaga keuangan non syariah. Hal ini yang membuat peneliti tertarik melakukan penelitian tentang implementasi pembiayaan akad murabahah pada kendaraan bermotor di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta yang merupakan dealer resmi PT. Mitsubishi Motor Karma Yudha Sales Indonesia.

Dengan melihat uraian latar belakang masalah di atas, penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian sesuai dengan permasalahan tersebut di atas. Adapun judul yang diambil adalah **“IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN AKAD MURABAHAH PADA KENDARAAN BERMOTOR DI PT. BOROBUDUR OTO MOBIL YOGYAKARTA”**

B Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, penelitian ini memiliki rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan akad murabahah di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta?
2. Bagaimana implementasi pembiayaan akad murabahah di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta?
3. Faktor-faktor apa yang memengaruhi konsumen melakukan pembiayaan akad murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta?

C Tujuan Penelitian

1. Untuk mendiskripsikan prosedur pembiayaan akad murabahah pada penjualan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dengan nasabah lembaga keuangan syariah kaitannya dengan konsep *ba’I al-murabahah*.
2. Untuk mengetahui implementasi pembiayaan akad murabahah terhadap PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

3. Untuk mengetahui Faktor-faktor apa yang memengaruhi konsumen melakukan pembiayaan akad murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

D Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi pihak PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan evaluasi dalam pelaksanaan sistem pembiayaan Murabahah, sehingga nantinya bisa menjadi bahan pertimbangan dalam membuat berbagai kebijakan terkait dengan pengembangan pembiayaan murabahah.
2. Bagi penulis sendiri, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis dibidang PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta sekaligus menerapkan ilmu yang diperoleh selama studi.
3. Penelitian ini dapat menambah khazanah keilmuan ekonomi islam khususnya dibidang murabahah atau jual beli terhadap kendaraan roda empat.

E Sistematika Pembahasan

Tesis ini terdiri dari lima bab, Bab pertama merupakan pendahuluan. Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika pembahasan, landasan teori, kajian pustaka, metode penelitian.

Bab kedua merupakan gambaran umum tentang perusahaan, sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur perusahaan dan membahas tentang

transaksi-transaksi murabahah prosedur pembiayaan murabahah di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

Bab ketiga membahas tentang prosedur pembiayaan murabahah pada penjualan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dengan nasabah lembaga keuangan syariah kaitannya dengan konsep *ba' I al-murabahah* dan implementasi akad murabahah kendaraan bermotor di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

Bab keempat membahas tentang Faktor-faktor yang memengaruhi konsumen melakukan akad pembiayaan murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

Bab kelima merupakan penutup. Dalam bab ini memaparkan tentang kesimpulan, implikasi dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan.

F Landasan Teori

1. Akad

1) Pengertian Akad

Kata akad berasal dari bahasa arabal-aqdu dalam bentuk jamak disebut al-uqud yang berarti ikatan atau tali simpul. Menurut ulama fiqh, kata akad didefinisikan sebagai hubungan antara ijab dan Kabul sesuai kehendak syariat yang menetapkan adanya pengaruh (akibat) hukum dalam objek perikatan. Rumusan akad diatas mengidentifikasikan bahwa perjanjian harus merupakan perjanjian kedua belah pihak untuk mengikatkan diri tentang perbuatan yang akan dilakukan dalam suatu

hal khusus. Akad ini diwujudkan *pertama* dalam ijab dan kabul. *Kedua* sesuai dengan kehendak syariat. *Ketiga* adanya akibat hukum pada objek perikatan (Mardani, 2012).

Menurut Abdul Aziz Muhamad Azzam (2010) dalam bukunya memberikan pengertian tentang akad yang berarti pengikat atau tali ikatan. akad sendiri diartikan sebagai: “Menghubungkan antara dua perkataan masuk juga di dalamnya janji dan sumpah, karena sumpah menguatkan niat berjanji untuk melaksanakan isi sumpah atau meninggalkannya. Demikian dengan janji hal nya janji sebagai perekat hubungan antara kedua belah pihak yang berjanji dan menguatkannya.

Implementasi akad murabahah adalah penerapan akad jual beli barang dimana si penjual menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) kepada si pembeli sehingga mencapai kesepakatan bersama.

Sedangkan pengertian akad menurut terminologi/istilah ulama fiqh, akad dapat ditinjau dari dua segi, yaitu secara umum dan khusus: (Syafei, 2001).

1. Pengertian umum Secara umum, pengertian akad dalam arti luas hampir sama dengan pengertian akad dari segi bahasa menurut pendapat ulama Syafi'iyah, Malikiyah dan Hanabilah, yaitu: Segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri, seperti wakaf, talak, pembebasan, atau sesuatu yang

pembentukanya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual-beli, perwakilan, dan gadai.

2. Pengertian khusus pengertian akad dalam arti khusus yang dikemukakan ulama fiqh, diantaranya adalah: perikatan yang ditetapkan dengan ijab-qabul berdasarkan ketentuan syariat yang berdampak pada objeknya. Ijab-qabul adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridhaan dalam berakad di antara dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syariat Islam. Oleh karena itu, dalam islam tidak semua bentuk kesepakatan atau perjanjian dapat dikategorikan sebagai akad, terutama kesepakatan yang tidak didasarkan pada keridaan dan syariat Islam.

2) Rukun-Rukun Akad

Menurut Suhendi (2010) Bahwa akad merupakan suatu perbuatan yang sengaja dibuat oleh dua orang atau lebih berdasarkan keridhaan masing-masing, maka timbul bagi kedua belah pihak haq dan iltijam yang diwujudkan oleh akad, rukun-rukun akad adalah sebagai berikut:

- a) Aqid, adalah orang yang berakad, terkadang masing-masing pihak terdiri dari satu orang, terkadang lebih dari beberapa orang. Kedua belah pihak yang melakukan akad harus sudah mencapai usia

baligh, bertanggung jawab dan dapat mengelola objek akad dengan baik.

- b) Ma`qud alaih, adalah benda-benda yang diakadkan. Seperti benda-benda yang dijual dalam akad jual beli, dalam akad hibah, dalam akad gadai, hutang yang dijamin seseorang dalam akad kafalah.
- c) Maudhu` al-,aqd, adalah tujuan atau maksud pokok mengadakan akad. Seandainya berbeda akad, maka berbedalah tujuan pokok akad.
- d) Sighat al-,aqd, adalah ijab dan kabul. Ijab adalah permulaan penjelasan yang keluar dari salah seorang yang berakad sebagai gambaran kehendaknya dalam mengadakan akad, sedangkan kabul adalah perkataan yang keluar dari pihak yang berakad pula, yang diucapkan setelah adanya ijab.

3) Syarat-syarat akad

Syarat-syarat terjadinya akad merupakan syarat yang melekat pada unsur-unsur pembentuk terjadinya sebuah akad yang ditentukan syarat yang wajib disempurnakan. Syarat-syarat terjadinya akad diantaranya yaitu:

- a) Syarat-syarat yang bersifat umum, adalah syarat-syarat yang wajib sempurna wujudnya dalam berbagai akad.

Syarat-syarat umum yang harus dipenuhi dalam berbagai macam akad diantaranya yaitu:

- 1) Kedua orang yang melakukan akad cakap bertindak, tidak sah akad orang yang tidak cakap bertindak, seperti orang gila, orang yang berada di bawah pengampunan karena boros atau lainnya.
- 2) Yang dijadikan objek akad dapat menerima hukumnya
- 3) Akad itu diizinkan oleh syariah, dilakukan oleh orang yang mempunyai hak melakukannya walaupun dia bukan aqid yang memiliki barang.
- 4) Tidak boleh melakukan akad yang dilarang syariah, seperti jual beli mulasamah.
- 5) Akad dapat memberikan manfaat.
- 6) Ijab itu berjalan terus, tidak dicabut sebelum terjadi kabul.

Maka bila orang yang berijab menarik kembali ijabnya sebelum kabul maka batallah ijabnya.

- 7) Ijab dan kabul mesti bersambung sehingga bila seseorang yang berijab sudah berpisah sebelum adanya kabul. Maka ijab tersebut menjadi batal (Nawawi, 2012).
- b) Syarat-syarat yang bersifat khusus, adalah syarat-syarat yang wujudnya wajib ada dalam sebagian akad. Syarat khusus ini bisa

juga disebut syarat idhafi (tambahan) yang harus ada disamping syarat-syarat umum, seperti adanya saksi dalam pernikahan.

4) Tujuan Akad

Tujuan akad adalah untuk melahirkan suatu akibat hukum. Lebih tegas lagi tujuan akad adalah maksud bersama yang dituju dan yang hendak diwujudkan oleh para pihak melalui pembuatan akad. Tujuan akad selain untuk mendapatkan keuntungan ekonomi, juga dalam rangka mengamalkan surat al-Baqarah ayat 275, karena di dalam firman tersebut ditegaskan bahwa Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Namun apabila akad dilakukan niatnya bukan karena Allah dan hanya untuk keuntungan semata, maka hasilnya pun sesuai dengan apa yang diniatkannya (Mardani, 2012).

5) Prinsip-Prinsip Akad

Hukum Islam telah menetapkan beberapa prinsip akad yang berpengaruh kepada pelaksanaan akad yang di laksanakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Berikut ini prinsip-prinsip akad dalam Islam:

- a) Prinsip kebebasan berkontrak.
- b) Prinsip perjanjian itu mengikat.
- c) Prinsip kesepakatan bersama.
- d) Prinsip ibadah.

- e) Prinsip keadilan dan keseimbangan prestasi.
- f) Prinsip kejujuran (amanah) (Basyir, 1993).

6) Berakhirnya Akad

Akad berakhir di sebabkan oleh beberapa hal, di antaranya sebagai berikut;

- a. Berakhirnya masa berlaku akad tersebut, apabila akad tersebut tidak mempunyai tenggang waktu.
- b. Di batalkan oleh pihak-pihak yang berakad, apabila akad tersebut sifatnya tidak mengikat.
- c. Dalam akad sifatnya mengikat, suatu akad dapat dianggap berakhir jika : 1) Jual beli yang di lakukan fasad, seperti terdapat unsur-unsur tipuan salah satu rukun atau syaratnya tidak terpenuhi, 2) Berlakunya khiyar syarat, aib, atau rukyat, 3) Akad tersebut tidak di lakukan oleh salah satu pihak secara sempurna, 4) Salah satu pihak yang melakukan akad meninggal dunia (Shiddieqy, 2009).

7) Hikmah Akad

Dalam muamalah antar sesama manusia tentu mempunyai hikmah, diantara hikmah di adakannya akad adalah sebagai berikut:

- a) Adanya ikatan yang kuat antara dua orang atau lebih di dalam bertransaksi atau memiliki sesuatu.

- b) Tidak dapat sembarangan dalam membatalkan suatu ikatan perjanjian, karena telah di atur secara syar'ii.
- c) Akad merupakan “payung hukum” di dalam kepemilikan sesuatu, sehingga pihak lain tidak dapat menggugat atau memilikinya (Ghazaly, 2010).

2. Murabahah

1) Pengertian murabahah

Definisi Murabahah Kata al-Murabahah diambil dari bahasa Arab dari kata ar-ribhu yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui (Hasan, 2014).

Bai al-Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dalam Bai al Murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu keuntungan sebagai tambahannya. Murabahah dapat diartikan sebagai proses penjualan barang seharga barang yang kemudian menjualnya kembali dengan menetapkan selisih harga untuk memperoleh keuntungan dengan nilai tertentu. Jumlah keuntungan tersebut dapat ditentukan dalam nominal atau presentase tertentu berdasarkan harga pembeliannya. Sumber lain mengatakan bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (Antonio, 2001).

Sedangkan secara istilah, murabahah merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui pembeli (Hakim, 2012).

Murabahah adalah istilah dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan (Ascarya, 2013).

Murabahah didefinisikan oleh para fuqoha sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah mark-up atau margin keuntungan yang disepakati. Menurut Fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah (DSN, 2003:311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Wiroso, 2005).

Transaksi murabahah telah lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw dan para sahabatnya. Secara sederhana, yang dimaksud dengan murabahah adalah suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Boleh dikatakan bahwa akad yang terjadi dalam murabahah ini merupakan salah satu bentuk natural certainty

contracts, karena dalam murabahah ini ditentukan berapa requires rate of profit-nya, atau keuntungan yang diharapkan akan diperoleh dalam transaksi ini (Karim, 2016)

Adapun pengertian murabahah menurut para ahli, diantaranya sebagai berikut:

1. Menurut fuqaha hanafi yang terkenal, Al-Marginani, mendefinisikan murabahah sebagai penjualan barang apapun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan.
2. Ibnu Qudama, fuqaha hambali, mendefinisikannya sebagai penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui. Pengetahuan akan biaya modal adalah persyaratan utamanya.
3. Menurut Imam Malik, murabahah dilakukan dan diselesaikan dengan pertukaran barang dan harga, termasuk margin keuntungan yang telah disetujui bersama pada saat itu dan pada tempat itu pula. Para penganut Malik secara umum tidak menyukai penjualan ini karena pemenuhannya sangat sulit. Akan tetapi mereka juga tidak melarangnya (Ayub, 2009).

Dari definisi di atas yang dinyatakan oleh beberapa sumber intinya adalah sama, bahwa murabahah adalah kegiatan jual beli dimana penjual menceritakan biaya perolehan barang yang sesungguhnya kepada

pembeli lalu ditambahkan keuntungan atas penjualan tersebut berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

2) Landasan hukum murabahah

Murabahah merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antar sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT (Muhammad, 2009).

1) Landasan hukum murabahah didalam Al-Qur'an:

Sebagai salah satu bentuk jual beli, maka landasan yang menjadi dasar murabahah sama dengan landasan jual beli pada umumnya, baik berupa ayat, hadits, maupun ijma'. Murabahah merupakan bentuk jual beli dan berdasarkan keridhaan pelakunya, baik penjual maupun pembeli, sebagaimana firman Allah swt.

وَاحْلَالُهَا لِيَبْعَوْا حَرَ مَالِ رَبِّوَا

Artinya;

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (QS. Al-Baqarah, 275).

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

Artinya;

Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu.

Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-Nisa, 29)

- 2) Landasan murabahah dari hadits adalah sebagai berikut:

HR. Ibnu Majah

Dari Shuaib Ar Rumi R.A. bahwa Rasulullah SAW bersabda, *“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan yaitu jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah (Antonio, 2001).*

- 3) Ijma

Para ulama telah bersepakat mengenai kehalalan jual beli sebagai transaksi riil yang sangat dianjurkan dan merupakan sunah Rasulullah (Anshori, 2007)

3) Ketentuan Fatwa DSN-MUI tentang Murabahah

Adapun ketentuan tentang murabahah yang dikeluarkan oleh MUI adalah fatwa Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000. Adapun fatwa tersebut berisi ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

Pertama: Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank (Muhammad, 2009).

Kedua: Ketentuan murabahah kepada nasabah yang juga tertuang dalam fatwa dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.

b) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

c) Hutang dalam murabahah

Secara prinsip penyelesaian hutang si pemesan dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan hutangnya kepada si pembeli. Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

Seandainya penjualan aset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad murabahah pertama dengan bank (Antonio, 2001).

d) Penundaan pembayaran dalam murabahah

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah, (Muhammad, 2009).
- e) Bangkrut dalam murabahah
jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Ketentuan tentang akad jual beli murabahah yang dikeluarkan oleh MUI adalah fatwa Nomor: 111/DSN-MUI/IX/2017. Adapun fatwa tersebut berisi ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

Pertama: Ketentuan Umum

1. Akad bai' al-murabahah adalah akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.
2. Penjual (al-Ba'l') adalah pihak yang melakukan penjualan barang dalam akad jual beli, baik berupa orang (Syakhshiyah thabi'iyah)

maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum (syakhshiyah i'tibariah/syakhshiyah huhniyah).

3. Pembeli (al-Musyitari) adalah pihak yang melakukan pembelian dalam akad jual beli, baik berupa orang (Syakhshiyah thabi'iyah) maupun yang dipersamakan dengan orang baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum (Syakhshiyah i' tibariah/ syakhshiyah hukrniyah/ rechts person).
4. Witayah ashliyyah adalah kewenangan yang dimiliki oleh penjual karena yang bersangkutan berkedudukan sebagai pemilik.
5. Wilayah niyabiyyah adalah kewenangan yang dimiliki oleh penjual karena yang bersangkutan berkedudukan sebagai wakil dari pemilik atau wali atas pemilik.
6. Mutsman/mabi' adalah barang yang dijual; mutsman/ mabi- merupakan imbang atas tsaman yang dipertukarkan.
7. Ra's mal al-murabahah adalah harga perolehan dalam akad jual beli murabahah yang berupa harga pembelian (pada saat belanja) atau biaya produksi berikut braya-biaya yang boleh ditambahkan.
8. Tsaman al-murabahah adalah harga jual dalam akad jual beli murabahah yang berupa ra's mal al-murabahah ditambah keuntungan yang disepakati.

9. Bai' al-murabahah al-'adiyyah adalah akad jual beli murabahah yang dilakukan atas barang yang sudah dimiliki penjual pada saat barang tersebut ditawarkan kepada calon pembeli.
10. Bai' al-murabahah li al-amir bi al-syira' adalah akad jual beli murabahah yang dilakukan atas dasar pesanan dari pihak calon pembeli.
11. At-Tamwil bi al-murabahah (pembiayaan murabahah) adalah murabahah yang pembayarannya dilakukan secara tidak tunai.
12. Bai' al-muzayadah adalah jual beli dengan harga paling tinggi yang penentuan harga (tsaman) tersebut dilakukan melalui proses tawar-menawar.
13. Bai' al-munaqashah adalah jual beli dengan harga paling rendah yang penentuan harga (tsaman) tersebut dilakukan melalui proses tawar-menawar.
14. Al-Bai' al-hal adalah jual beli yang pembayarannya dilakukan secara tunai.
15. Al-Bai' bi al-taqshir adalah jual beli yang pembayarannya dilakukan secara angsur dan bertahap.
16. Bai' al-muqashshah adalah jual beli yang pembayarannya dilakukan melalui pedumpaan utang.

17. Khiyana/Tadlis adalah bohongnya penjual kepada pembeli terkait penyampaian ra's mal murabahah.

Kedua: Ketentuan terkait Hukum dan Bentuk Murabahah

Akad jual beli murabahah boleh dilakukan dalam bentuk bai' al murabahah al-'adi, yah maupun dalam bentuk bai' al-murabahah li al-amir bi al-syira'.

Ketiga: Ketentuan terkait Shigat al-'Aqd

1. Akad jual beli murabahah harus dinyatakan secara tegas dan jelas serta dipahami dan dimengerti oleh penjual dan pembeli.
2. Akad jual beli murabahah boleh dilakukan secara lisan, tertulis, isyarat, dan perbuatan/tindakan, serta dapat dilakukan secara elektronik sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
3. Dalam hal perjanjian jual beli murabahah dilakukan secara tertulis, dalam akta perjanjian harus terdapat informasi mengenai harga perolehan (ra's mal al-murabahah), keuntungan (al-ribh), dan harga jual (tsaman al-murabahah).

Keempat: Ketentuan terkait Para Pihak

1. Jual beli boleh dilakukan oleh orang maupun yang dipersamakan dengan orang, baik berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum, berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2. Penjual (al-Ba'i') dan pembeli (al-Musytarl) harus cakap hukum (ahliyah) sesuai dengan syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
3. Penjual (al-Ba'i) harus memiliki kewenangan (wilayah) untuk melakukan akad jual beli, baik kewenangan yang bersifat ashliyyah maupun kewenangan yang bersifat niyabiyyah.

Kelima: Ketentuan terkait Mutsman/Mabi'

1. Mutsman/mabi' boleh dalam bentuk barang dan/atau berbentuk hak yang dimiliki penjual secara penuh (milk altam).
2. Mutsman/mab'i' harus berupa barang dan/atau hak yang boleh dimanfaatkan menurut syariah (mutaqawwam) dan boleh diperjualbelikan menurut syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
3. Mutsman/mabi' harus wujud, jelas/pasti/tertentu, dan dapat diserahkan (qudrat altaslim) pada saat akad jual beli murabahah dilakukan.
4. Dalam hal mabi' berupa hak, berlaku ketentuan dan batasan sebagaimana ditentukan dalam Fatwa MUI nomor I/MUNAS VII/5/2005 tentang Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Keenam: Ketentuan terkait Ra's Mal al-Murabahah

1. Ra's mal al-murabahah harus diketahui (ma'lum) oleh penjual dan pembeli.
2. Penjual (al-ba'i') dalam akad jual beli murabahah tidak boleh melakukan tindakan khiyannah/tadlis terkait ra's mal al-murabahah.

Ketujuh: Ketentuan terkait Tsaman

1. Harga dalam akad jual beli murabahah (tsaman al-murabahah) harus dinyatakan secara pasti pada saat akad, baik ditentukan melalui tawar menawar, lelang, maupun tender.
2. Pembayaran harga dalam jual beli murabahah boleh dilakukan secara tunai (bai' al-hal), tangguh (bai' al-mu'ajjal, bertahap/cicil (bai' bi al-taqsih), dan dalam kondisi tertentu boleh dengan cara perjumpaan utang (bai' al-muqashshah) sesuai dengan kesepakatan

Kedelapan: Ketentuan terkait produk dan kegiatan murabahah yang direalisasikan dalam bentuk pembiayaan (al-tamwil bi al-murabahah), baik al-murabahah li al-amir bi al-syira' maupun almurabahah al-'adiyah, berlaku ketentuan (dhawabith) dan batasan (hudud) murabahah sebagaimana terdapat dalam fatwa DSN-MUI Nomor 04/DSN-MUI/Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah (Fatwa DSN-MUI, 2017).

Berikut fatwa tentang murabahah menurut Dewan Syariah Nasional sebagai berikut:

- 1) Ketentuan FATWA DSN NO: 13/DSN-MUI/IX/2000 Tentang uang muka dalam murabahah sebagai berikut;

Ketentuan Umum Uang Muka:

- a) Dalam akad pembiayaan murabahah, Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- b) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- c) Jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- d) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- e) Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah.
- f) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah (Fatwa DSN-MUI, 2000).

- 2) Fatwa DSN NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang diskon dalam murabahah

Pertama: Ketentuan Umum

- a) Harga (tsaman) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (qîmah) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
 - b) Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
 - c) Jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
 - d) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (per-setujuan) yang dimuat dalam akad.
 - e) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.
- Kedua:** Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 3) Fatwa DSN-MUI nomor. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda

- a) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
 - b) Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan force majeure tidak boleh dikenakan sanksi.
 - c) Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
 - d) Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
 - e) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
 - f) Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.
- 4) Fatwa DSN-MUI no. 23/DSN-MUI/IX/2002 tentang potongan pelunasan dalam *Murabahah*:
- a) Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.

- b) Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS (Fatwa DSN-MUI, 2002).

4) **Macam-Macam Pembiayaan Murabahah**

Di dalam fiqih Islam macam-macam pembiayaan murabahah terdiri dari beberapa macam yakni:

- a. Murabahah al-Amanah Jual beli dimana penjual memberitahukan harga modal jualnya, dalam jual beli ini penjual dan pembeli sama-sama mengetahui harga asal dari suatu komoditi yang dijual.
- b. Murabahah bil Wakalah praktek jual beli di mana seseorang mempercayakan orang lain untuk melakukan pembelian pada bidang-bidang tertentu yang boleh diwakilkan (Sabiq, 1984).

5) **Syarat-syarat murabahah**

Di dalam murabahah ada beberapa hal yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut :

- a. Penjual memberitahu biaya barang kepada nasabah.
- b. Kontrak yang pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan utang (Antonio, 1999).

Secara prinsip, jika syarat dalam (a),(d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Selanjutnya pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksesuaian atas barang yang dijual
- c. Membatalkan kontrak.

Cukup jelas bahwa transaksi yang berada dalam murabahah harus memenuhi persyaratan umum yang juga diterapkan pada penjualan biasa. Persyaratan spesifik berkenaan dengan barang yang terkena peraturan murabahah, harga orisinal yang dibayarkan oleh penjual, tambahan biaya apapun untuk menghitung total biaya yang akan menjadi dasar dari murabahah, dan margin keuntungan yang ditambahkan pada biaya yang telah ditetapkan (Ayub, 2009).

6) Jenis-jenis pembiayaan murabahah

Murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam:

- a. Murabahah tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak pihak bank sudah menyediakan barang.
- b. Murabahah berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apa bila ada pesanan barang dari nasabah. Murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam:

- a) Sifatnya mengikuti artinya barang tersebut harus dibeli oleh nasabah.
- b) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah sudah memesan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut. Janji pemesan untuk membeli barang dalam murabahah dapat mengikat bisa juga tidak. Beberapa ulama syariah modern berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut itu bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi jika nasabah pergi begitu saja meninggalkan bank maka akan sangat merugikan dari pihak bank tersebut, demi menghindari kemudharatan (Karim, 2004).

7) Fungsi pembiayaan murabahah

Menurut Ismail (2011) Pembiayaan yang di berikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana. Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka

pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

- b. Pembiayaan merupakan alat yang di pakai untuk memanfaatkan idle fund

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang idle untuk di salurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila di salurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut di manfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

- c. Pembiayaan sebagai alat pengendalian harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatkannya jumlah uang yang beredar, dan peningkatkan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan mandafaat ekonomi yang ada.

Pembiayaan murabahah yang di berikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha) setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku

8) Manfaat murabahah

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *ba'I al-murabahah* memiliki beberapa manfa'at, demikian juga resikonya yang harus diantisipasi. Bagi bank syari'ah, Salah satunya manfaatnya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari supplier dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, system *ba'I al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penganan administrasinya di bank syari'ah. Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain, sebagai berikut:

- a. *Default* atau kelalaian. Nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga *komparatif*. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual tersebut. Harga tetap mengacu kepada kesepakatan awal akad murabahah.
- c. Penolakan *nasabah*. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa *jadi* karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu

sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tidak sesuai dengan pesanan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank.

- d. Dijual. Karena *ba'I* al-murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah (Antonio, 2001).

9) Tipe-tipe penerapan murabahah

Ada beberapa tipe penerapan murabahah dalam praktik perbankan syariah yang kesemuanya dapat dibagi menjadi tiga kategori besar, yaitu:

- a. Tipe pertama penerapan murabahah adalah tipe konsisten terhadap fiqih muamalah. Dalam tipe ini bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh.
- b. Tipe kedua mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari supplier kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual

pertama/supplier. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian murabahah dengan bank. Pembelian dapat dilakukan secara tunai (cash), atau tangguh baik berupa angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Pada umumnya nasabah membayar secara tangguh. Transaksi ini lebih dekat dengan murabahah yang asli, tapi rawan dari masalah legal. Dalam beberapa kasus ditemukan adanya klaim nasabah bahwa mereka tidak berhutang kepada bank, tapi kepada pihak ketiga yang mengirimkan barang (Rianto, 2012).

10) Karakteristik murabahah

Teknik murabahah yang dewasa ini digunakan oleh perbankan syariah adalah sesuatu yang berbeda dengan murabahah klasik yang digunakan dalam perdagangan normal. Transaksinya diselesaikan dengan janji terlebih dahulu untuk membeli atau permintaan oleh seseorang yang berminat ingin membeli barang secara kredit dari institusi manapun. Karenanya ia disebut murabahah kepada pesanan pembelian (*Murabahah to Purchase Orderer = MPO*) (Ayub, 2009).

Di lembaga keuangan syariah, murabahah dipraktekkan dengan cara berikut:

- a. Nasabah mengajukan kepada lembaga keuangan syariah untuk melakukan permintaan pembelian terhadap barang-barang tertentu.

Nasabah juga diminta untuk mendiskripsikan spesifikasi barang yang diminta.

- b. Dalam hal ini lembaga keuangan syariah menyetujui permintaannya, kemudian meminta nasabah yang membeli barang tersebut membuat kesepakatan mengenai margin yang ditetapkan.
- c. Setelah penandatanganan usaha untuk pembelian, lembaga keuangan syariah melakukan pembelian barang yang dibutuhkan.
- d. Setelah lembaga keuangan syariah telah membeli dan mengambil kepemilikan dari mereka, itu masuk ke dalam kontrak murabahah dengan nasabah. kontrak termasuk *markup* atas biaya barang dan jadwal pembayaran. Lembaga keuangan syariah menyerahkan barang ke nasabah sebagai pengganti cek bearing tanggal masa sesuai dengan jadwal pembayaran.
- e. Untuk menjamin pembayaran harga, lembaga keuangan syariah dapat meminta pembeli untuk memberikan keamanan dalam bentuk jaminan (Mansuri, 2006).

Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu markup/margin atau

keuntungan dimana nasabah harus diberitahu oleh bank berapa harga beli bank dari pemasok dan menyepakati berapa besar mark-up/margin yang ditambahkan ke atas harga beli bank tersebut (Sjahdeini, 2009).

Adapun karakteristik dan persyaratan dalam *ba'I al-murabahah*, antara lain:

- a. Orang yang mengungkapkan penawaran dan penerimaan berkenaan dengan penjualan yang sah haruslah memenuhi kualifikasi untuk mengadakan kontrak (akad).
- b. Penjualan harus terjadi berdasarkan tujuan bersama dan tanpa paksaan dari pihak penjual dan pembeli.
- c. Penawaran dan penerimaan harus mencakup kepastian akan harga, tanggal dan tempat penyerahan serta pembayaran waktu atas harga. Karena semua transaksi ini berdasar pada harga pertama yang merupakan modal, jika tidak mengetahuinya, maka jual beli tersebut tidak sah hingga di tempat transaksi.
- d. Penjual haruslah pemilik objek penjualan (*mabi'*) atau agen dari pemilik *Mabi'* haruslah terdefiniskan dengan baik dalam kepemilikan penjual. Karenanya apa yang tidak dimiliki oleh penjual tidak dapat dijual.. misalnya A menjual mobil kepada B yang akan dibeli dari C (masih dimiliki oleh C). karena mobilnya tida dimiliki oleh A pada waktu penjualan, maka penjualannya tidaklah sah.

- e. Subjek penjualan harus berada dalam penguasaan fisik atau konstruktif penjual pada waktu penjualan. Misalnya A membeli mobil dari B, B belum menyerahkan itu secara fisik A, tapi telah menempatkannya digarasi yang berada dibawah kendali A. Resiko mobil tersebut secara praktis telah diserahkan kepada A. Dan ia dapat menjual mobil itu kemanapun ke pihak ketiga.
- f. Suatu harga tertentu ditetapkan hanya sekali. Misalnya A berkata kepada B” jika anda membayar dalam satu bulan, harganya hanya 500.000, dan dalam dua bulan, harganya akan menjadi 550.000. maka penjualannya tidak sah.
- g. Penjualan haruslah tidak bersyarat. Kecuali persyaratan tersebut merupakan bagian dari praktik perdagangan umum yang tidak dilarang oleh Syariah (Ayub, 2009)

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen

Faktor yang mempengaruhi konsumen ditentukan oleh beberapa faktor antara lain adalah faktor agama, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.

1) Faktor agama

Agama merupakan faktor pertama yang menarik minat nasabah, dengan agama yang dianutnya, maka nasabah akan memilih sesuatu yang akan di gunakan, dikerjakan atau dikonsumsi. Berdasarkan larangan dan perintah

dalam agama yang dianutnya. Selain itu pengetahuan agama nasabah juga berpengaruh terhadap minat nasabah itu sendiri, misalnya bagi nasabah yang paham jika agamanya dilarang melakukan suatu perbuatan, maka nasabah tersebut tidak melakukannya, contoh nasabah yang beragama islam tidak akan melakukan penipuan dan memakan riba karena hal tersebut bertentangan dengan agamanya.

2) Faktor sosial

Selain faktor budaya lingkungan sosial dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status sosial.

3) Faktor pribadi

Keputusan nasabah untuk memilih juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri nasabah.

4) Faktor budaya

Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Masing-masing budaya terdiri dari sejumlah sub-budaya yang lebih menampakkan kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografis. Pada dasarnya semua masyarakat memiliki stratifikasi sosial, stratifikasi tersebut kadang-kadang berbentuk sistem kasta dimana para anggota

kasta yang berbeda-beda diasuh dengan mendapatkan peran tertentu dan mereka tidak dapat mengubah keanggotaan kastanya.

5) Faktor psikologis

Faktor psikologis ini dipengaruhi oleh motivasi, persepsi, pembelajaran serta keyakinan dan sikap. Suatu kebutuhan akan menjadi motif jika ia didorong mencapai level intensitas yang memadai. Motif adalah kebutuhan yang memadai untuk mendorong seseorang bertindak. Persepsi adalah proses yang digunakan oleh individu untuk memilih, mengorganisasi, dan menginterpretasi masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Pembelajaran mengajarkan pada pemasar bahwa mereka dapat membangun permintaan atas produk dengan mengaitkannya pada pendorong yang kuat, menggunakan isyarat yang memberikan pendorong atau motivasi dan memberikan penguatan yang positif. Keyakinan adalah gambaran dan pemikiran yang dianut seseorang tentang gambaran sesuatu (Kotler, 2005).

G Kajian Pustaka

Tema Tentang “Implementasi Pembiayaan Akad *Murabahah* Pada Kendaraan Bermotor Di Mitsusubishi PT. Oto Mobil Yogyakarta” tema di atas pada dasarnya bukanlah sesuatu hal yang baru dikalangan para peneliti, namun tema ini sudah sering kali di bahas dan diteliti oleh para peneliti sebelumnya

baik dalam prespektif syariah maupun ekonomi non syariah. Beberapa penelitian terdahulu adalah sebagai berikut.

Rini Wulandari & Moch Tholhah “Implementasi Pembiayaan dengan Akad Murabahah di Koperasi Sembada Guna Syariah Takeran” *Jurnal justisia ekonomika* Vol 2, No 2 (2018). Praktek pelaksanaan pembiayaan dengan akad murabahah di Koperasi Sembada Guna Syariah dilaksanakan dengan memberikan biaya secara tunai, bukan dengan membelikan barang. Akad pembiayaan murabahah yang telah dipraktekkan oleh Koperasi Sembada Guna Takeran Magetan bila ditinjau dari konsep fiqh ternyata sudah sah dan sesuai, hal ini dapat dilihat dari akad pembiayaan yang dipraktekkan sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah, dan dengan adanya kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu antara koperasi dengan nasabah.

Kariyono “Implementasi Jual Beli Murabahah Dalam Lembaga Keuangan Syariah” *jurnal Tahkim* Vol. XV, No. 2, Desember 2019. Kesimpulan dalam jurnal tersebut adalah murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli amanah berdasarkan pada penetapan harga, yaitu bentuk pertukaran obyek jual dengan harga yang merupakan jumlah harga perolehan di tambah laba tertentu. Murabahah dalam praktik lembaga keuangan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas laba yang diperoleh oleh lembaga. Pembiayaan murabahah dibenarkan dan dipraktikkan oleh bank syari’ah di Indonesia berdasarkan fatwa Dewan Syariah

Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) yang membolehkan murabahah sebagai salah satu produk/ kegiatan usaha bank syariah.

Aminah Lubis “Aplikasi Murabahah Dalam Perbankan Syariah” *Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu KeIslaman* Vol. 02 No. 2 (2016). Praktek investasi jangka pendek murabahah merupakan salah satu instrumen penting dalam transaksi di perbankan islam. Transaksi ini memungkinkan untuk pengadaan barang bagi pengusaha yang kurang mempunyai dana, selain sebagai suatu skim yang memberikan keuntungan kepada bank Islam, tidak memiliki resiko tinggi dan sebagai alat peredam ditengah praktek ribawi yang terjadi pada invesatasi jangka pendek. Dan juga menjelaskan bahwa Jual beli murabahah merupakan suatu skim yang populer dalam dunia perbankan syariah, dalam perbankan syariah murabahah diartikan sebagai suatu proses pembiayaan berbentuk jual beli antara bank dan nasabah yang mana proses pembayarannya bisa melalui angsuran atau cicilan. Terdapat dua macam murabahah dalam perbankan syariah yaitu murabahah modal kerja dan kedua adalah murabahah investasi. Pada prakteknya terdapat beraneka ragam bentuk jual beli murabahah pada setiap bank syariah yang memiliki keunikan masing-masing.

Ah. Azharuddin Lathif “ Konsep Dan Aplikasi Akad Murâbahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia” *Jurnal Ahkam*: Vol. XII, No. 2, Junli 2012. Kesimpulan Dalam praktik di perbankan syariah, jual beli murâbahah merupakan salah satu skema pembiayaan di perbankan syariah yang paling dominan

dibandingkan skema pembiayaan lain. Ada tiga model atau tipe penerapan jual beli murâbahah di perbankan. Pertama, tipe konsisten terhadap fikih muamalat. Dalam tipe ini, bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan bank dan nasabah. Kedua, mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari supplier kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama/supplier. Ketiga, bank melakukan perjajian murâbahah dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakilkan kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya.

Yenti Afrida “Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah” *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*-Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016. Kesimpulan 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. Untuk menjamin agar terlaksananya pembiayaan murabahah agar sesuai konsep syariah, maka diperlukan pengawasan ketat dari Dewan Pengawas Syariah atau Dewan Syariah Nasional, sehingga pembiayaan murabahah sebagai pembiayaan

primadona di perbankan syariah bisa dikawal dan tidak mencoreng citra dan wibawa perbankan syariah sehingga tidak ada lagi kesan bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional.

Skripsi yang di tulis oleh Atika Rauhati Siregar tentang “Implementasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Ib Serbaguna Pemilikan Mobil (Kpm Ib) Pada Bank Sumut Kcp Syariah Multatuli” ,*Skripsi sarjana* 2019. Kesimpulan dalam penelitian tersebut dengan menggunakan akad murabahah sudah sesuai dengan beberapa pendapat yang berkaitan dengan rukun, syarat dana akad. Tetapi pembelian barang belum sepenuhnya sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang ketentuan umum murabahah. Ketidak sesuaian tersebut terletak pada point keempat. Dalam ketentuan keempat dimana Bank Sumut KCP Syariah menggunakan akad wakalah dalam pembelian barang, dimana jika bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama nasabah. Sehingga barang yang diperjual belikan belum menjadi milik bank melainkan langsung menggunakan atas nama nasabah pada saat pembelian.

Jurnal ditulis oleh Andi Rio Makkulau Wahyu M Wahyuddin Abdullah “Penerapan Prinsip Syariah Dalam Akad Pembiayaan Murabahahpada Bank Muamalat” *Jurnal Iqtisaduna* Vol No 1 (2017) Jurnal ini membahas tentang Akad dan Standar Operasional Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat Kota Parepare. Kesimpulan dari jurnal ini bahwa penerapan prinsip syariah

dalam akad Murabahah pada Bank Muamalat Kota Parepare telah sesuai dengan Undang-undang Perbankan Syariah dan Fatwa DSN-MU.

Ani Yunita “Kajian Akad Pembiayaan Murabahah Terhadap Penerapan Prinsip Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia” *Jurnal Media Hukum*. Vol. 22 No.1 Juni 2015. Kesimpulan Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diketahui bahwa akad pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta belum sesuai dengan prinsip syariah sebagaimana yang ditentukan dalam kaidah hukum Islam dikarenakan terdapat syarat dalam akad pembiayaan murabahah yang belum memenuhi ketentuan prinsip syariah sehingga ditemukannya unsur gharar, riba dan zalim. Dengan demikian, hal ini bertentangan dengan prinsip syariah sebagaimana yang telah ditentukan dalam Al-quran, Hadits dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah serta Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan syariah. Kata Kunci: Akad Pembiayaan Murabahah, Prinsip Syariah, Perbankan Syariah.

Fanny Yunita Sri Rejeki, “Akad Pembiayaan Murabahah Dan Praktikanya Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Manado”, *Jurnal Lex Privatum*, Vol.I/No.2 (2013). Dalam penyaluran dana kepada nasabah, pada praktik di PT. Bank SyariahMandiri Cabang Manado berdasarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, ditentukan sebagai salah satu kegiatan usaha Bank Umum Syariah, yakni “Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad

Murabahah, Akad Salam, Akad Istisna', atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah” (Pasal 19 ayat (1) Huruf d). Khusus tentang Akad Murabahah, dijelaskan oleh ketentuan Pasal 19 tersebut bahwa, 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.

Skripsi Muttaqin Nurhuda “Analisis Pelaksanaan Akad Pembiayaan Murabahah Di Bmt Palur Karanganyar” *Skripsi sarjana* 2015. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pelaksanaan akad pembiayaan murabahah di BMT Palur. Dalam mekanisme pengambilan keputusan dalam menyetujui suatu pembiayaan telah sesuai dengan syaria’ah dengan adanya ketentuan pada jenis pembiayaan untuk usaha yang halal saja. Sebagai rukun dan syarat akad, telah terpenuhinya orang yang berakad dalam pembiayaan murabahah yaitu pihak BMT sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.

Beberapa pemaparan di atas sesungguhnya ada persamaan dan perbedaan, persamaannya adalah antara peneliti terdahulu dengan penelitian sekarang sama-sama membahas tentang akad murabahah dan penerapannya, namun perbedaan dengan para peneliti terdahulu adalah tentang adanya prosedur akad pembiayaan murabahah di sektor industri otomotif roda empat, sedangkan yang paling banyak diteliti oleh para peneliti terdahulu adalah lebih banyak meneliti tentang akad murabahah pada perbankan syariah, dan menurut hemat peneliti bahwa

tidak banyak peneliti terdahulu meneliti akad murabahah di luar sektor perbankan syariah dan juga meneliti tentang prosedur pembiayaan murabahah. Perbedaan yang paling mendasar juga ada prosedur atau implementasinya, dimana konsumen (nasabah) berperan langsung dalam penawaran harga kendaraan secara langsung tanpa melibatkan perbankan syariah.

H Metode Penelitian

Metode adalah cara yang tepat untuk melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara seksama untuk mencapai suatu tujuan (Cholid Nabuko & Abu Achmadi, M, 2015). Sedangkan penelitian adalah penyaluran rasa ingin tahu terhadap suatu masalah dengan perlakuan tertentu (seperti memeriksa, mengusut, menelaah, dan mempelajari secara cermat, dan sungguh-sungguh) sehingga diperoleh sesuatu (seperti mencapai kebenaran, memperoleh jawaban, pengembangan ilmu pengetahuan dan sebagainya (Hasan, 2011). Jadi metodologi penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2014). Metode penelitian adalah cara-cara berfikir dan berbuat, yaitu dipersiapkan dengan baik-baik untuk mengadakan penelitian dan untuk mencapai suatu tujuan penelitian (Moleong, 1995).

1. Jenis dan sifat penelitian

a. Jenis penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara

mendalam terhadap suatu masalah. Hakikatnya penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian. Didukung juga dengan penelitian pustaka (*library research*). Penelitian dengan pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati (Margono, 1997). yang bertujuan untuk mengumpulkan data atau informasi dengan bantuan material, misalnya : buku, catatan, dokumen-dokumen, dan referensi lainya yang berkaitan dengan bagaimana prosedur implementasi akad murabahah di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Penelitian lapangan dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi penelitian yang berkenaan dengan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta

b. Sifat penelitian

Dilihat dari sifatnya, penelitian ini bersifat deskriptif analisis yang menggambarkan atau uraian atas suatu keadaan sejernih mungkin, tanpa ada perlakuan terhadap objek yang diteliti. Menggambarkan dalam hal ini yaitu menggambarkan dan menjelaskan data-data yang didapat dari lapangan apa adanya. Dalam hal ini tentang bagaimana prosedur murabahah yang sesungguhnya yang terjadi, bagaimana implementasi pembiayaan akad murabahah dan faktor-faktor apa yang memengaruhi

konsumen melakukan akad murabahah di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

2. Sumber data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu:

a. Data primer

Data primer atau disebut juga data tangan pertama merupakan data yang dikumpulkan langsung dari individu-individu yang diselidiki (Margono, 1997). Metode ini digunakan dalam memperoleh data yang menunjang. Data ini dapat berupa kata-kata ataupun tindakan dari orang-orang yang diamati atau diwawancarai. Disini data primer berasal dari narasumber yaitu konsumen PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

b. Data sekunder

Data sekunder atau data tangan kedua merupakan data yang diperoleh dari subyek penelitian (Margono, 1997). Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari sumber bacaan yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas seperti Al-Qur'an, Hadist, fatwa DSN-MUI, Undang-undang, jurnal, buku dan lainnya yang berkaitan dengan tesis ini.

3. Populasi dan sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh

peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam Penelitian ini adalah karyawan yang ada di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Dalam pengertian lain, sampel adalah bagian suatu subjek atau objek yang mewakili populasi Sampel yang diambil dari karyawan yang ada di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Adapun metode penelitian dalam pengambilan sampel adalah metode purposive sampling yaitu penulis menetapkan sendiri orang-orang yang akan dijadikan responden dari PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

4. Lokasi penelitian

Penulis menetapkan lokasi penelitian ini di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta karena perusahaan ini sebagai supplier kendaraan roda empat terdapat pelaksanaan pembiayaan kendaraan bermotor sehingga dapat mendukung proses penelitian yang dilakukan penulis.

5. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standart yang ditetapkan. Dalam penelitian kualitatif ini, pengumpulan data dilakukan pada natural setting (kondisi yang

alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participation observation*), wawancara mendalam (*in dept interview*) dan dokumentasi (Margono, 1997).

Untuk mendapatkan data yang valid dan dapat diperoleh sekaligus dapat dipertanggungjawabkan dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik pengambilan data sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis terhadap gejala-gejala yang diselidiki (Cholid Narbuko & Abu Achmadi, 2009). Jika suatu data yang diperoleh kurang meyakinkan, biasanya peneliti akan menanyakan kepada subyek secara langsung, tetapi karena ia hendak memperoleh keyakinan terhadap keabsahan data tersebut jalan yang ditempuh adalah mengamati sendiri berarti mengalami langsung peristiwanya. Pengamatan (observasi) merupakan metode pengumpulan di mana peneliti atau kolaboratornya mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian. Penyaksian terhadap peristiwa-peristiwa itu bisa dengan melihat, mendengarkan, merasakan, dan kemudian dicatat se jelas mungkin (Gulo, 2010).

Observasi yang penulis lakukan adalah observasi terus terang, yaitu pengamatan dimana peneliti melakukan pengumpulan data dengan

menyatakan terus terang kepada sumber data bahwa ia sedang melakukan penelitian (Sugiyono, 2014). Pengamatan ini diperlukan untuk mendapatkan data obyek dan valid yang tidak cukup dengan studi pustaka. Metode ini mengharuskan peneliti turun langsung ke lapangan dan mengamati secara langsung bagaimana prosedur dan implementasi akad *murabahah* pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Observasi juga penulis gunakan untuk memperoleh data yang konkrit tentang implementasi pembiayaan *murabahah* di PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi langsung dari narasumber yang bersangkutan (Nasution, 2003). Wawancara yaitu metode pengumpulan data yang menggunakan pedoman berupa pertanyaan yang diajukan langsung kepada obyek untuk mendapatkan respon secara langsung. Wawancara merupakan metode kedua yang digunakan dalam penelitian untuk memahami bagaimana masyarakat memandang, menjelaskan dan menggambarkan tata hidup mereka sendiri (*ethnometodologik*) (Muhadjir, 2000). Metode ini peneliti gunakan untuk menghimpun data mengenai gambaran umum, struktur organisasi, kondisi geografis yang berkaitan dengan penelitian ini dengan

responden officer dan stakeholder PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Jadi dengan wawancara ini, diharapkan peneliti akan mengetahui hal-hal yang mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi. Adapun jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin atau semi terstruktur, yakni penulis menyiapkan kerangka pertanyaan sebelum wawancara, hanya saja dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan wawancara terstruktur (Sugiyono, 2014).

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah upaya untuk memperoleh data dan informasi berupa catatan tertulis/gambar yang tersimpan berkaitan dengan masalah yang diteliti. Dokumen merupakan fakta dan data tersimpan dalam berbagai bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data yang tersedia adalah berbentuk surat-surat, laporan, peraturan, catatan harian, biografi, simbol, artefak, foto, sketsa, dan data lainnya yang tersimpan (Sugiyono, 2014).

6. Metode pengolahan

Data setelah data dikumpulkan melalui tahap diatas, penelitian dalam mengelola datanya menggunakan beberapa metode penelitian dalam mengelola datanya menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

- a. *Editing*, yaitu mengoreksi apakah data yang terkumpul sudah cukup lengkap, benar, dan sudah atau relevan dengan masalah.
- b. *Organizing*, yaitu *menyusun* kembali data yang telah didapat dalam penelitian yang diperlukan dalam kerangka paparan yang sudah direncanakan dengan rumusan masalah secara sistematis.

Penemuan hasil, yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian untuk memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran fakta yang ditemukan, yang akhirnya merupakan jawaban dari rumusan masalah (Sugiyono, 2014).

7. Teknik analisis data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain (Muhadjir, 2000).

Dalam penelitian ini analisis data dengan menggunakan data melalui bentuk kata-kata atau kalimat dan dipisahkan menurut kategori yang jelas dan terperinci (Moleong, 1991). Adapun langkah-langkah analisis yang penulis lakukan selama di lapangan adalah :

- a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Makin lama peneliti ke

lapangan, maka jumlah data akan makin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya (Sugiyono, 2014).

b. Penyajian Data

Dengan menyajikan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut (Sugiyono, 2014). Dalam penelitian kualitatif penyajian data adalah usaha mengorganisasikan dan memaparkan data secara menyeluruh guna memperoleh gambaran secara lengkap dan utuh.

c. Verifikasi Data

(*Data Verification*) Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya (Sugiyono, 2014).

BAB V

PENUTUP

A Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada Bab-bab sebelumnya, tesis ini menemukan kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari semua tahapan prosedur akad murabahah yang terjadi di PT. Borobudur Oto Mobil dapat disimpulkan bahwa konsumen berperan aktif dalam negosiasi harga. Prosedur negosiasi antara konsumen dengan PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dilakukan secara terbuka dan transparan tanpa menimbulkan kerugian antara satu sama lain, hanya saja lembaga keuangan syariah tidak terlibat dalam proses negosiasi harga (*discount*), sehingga potongan sepenuhnya menjadi hak konsumen. Secara prinsip, dalam waktu yang bersamaan lembaga keuangan syariah mempunyai dua peran sekaligus yaitu sebagai pembeli dan sekaligus penjual. Idealnya sebagai pembeli lembaga keuangan syariah harus berperan dalam melakukan penawaran tentang harga net kepada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta. Prosedur lain yang menurut penulis menyimpang dari konsep syariah adalah prosedur serah terima kendaraan yang sama sekali tidak melibatkan lembaga keuangan syariah. Sedangkan persyaratan murabahah yaitu lembaga keuangan syariah membeli kendaraan dari PT. Borobudur Oto Mobil baik mengenai jumlah, mutu dan proses penyerahan barang atau benda sebagai objek yang

diperjanjikan dengan menggunakan dana pembiayaan yang telah disepakati kemudian menjual kembali kepada nasabah. Dengan kata lain, lembaga keuangan syariah harus memahami betul terhadap barang jualannya sebelum diserahkan kepada nasabah selaku pembeli.

2. Secara implementasi akad murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dalam prosesnya tidak menggunakan akad muhrabah al wakalah, karena pada dasarnya implementasi yang terjadi adalah pihak konsumen yang langsung mendatangi PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta setelah melakukan kesepakatan harga barulah pihak konsumen menetapkan pilihan pembiayaan dan juga dibantu oleh pihak PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta dalam menentukan lembaga keuangan syariah yang diinginkan. Barulah pihak PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta membantu proses konsumen tersebut ke lembaga keuangan syariah. Dalam proses pencairan dana yang diinginkan konsumen tidak melalui transfer ke rekening konsumen langsung akan tetapi proses pembayaran dari lembaga keuangan syariah dilakukan dengan transfer langsung ke rekening PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta, tentunya hal ini sangat tidak mungkin ada konsumen yang melakukan penyalahgunaan anggaran dari lembaga keuangan syariah, apa yang diterapkan oleh PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta baik dengan lembaga keuangan syariah maupun kepada konsumen sangatlah sesuai dengan fiqih.

3. Faktor yang mempengaruhi konsumen memilih pembiayaan murabahah pada PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta, adalah terhindar dari riba, kebutuhan, hubungan dan pengalaman, geografis serta keyakinan dan sikap. Diantara faktor tersebut masing-masing konsumen memiliki jawaban tersendiri mengenai mereka memilih pembiayaan murabahah tersebut. Dari hasil penelitian faktor yang dominan mempengaruhi konsumen memilih produk tersebut adalah faktor menghindari dari riba, dimana faktor menghindari dari riba yang paling mempengaruhi keputusan konsumen memilih melakukan akad murabahah, dengan alasan sesuai dengan prinsip syariah dan terhindar dari riba.

B Implikasi

Secara teori akad murabahah di PT. Borobudur Oto Mobil sudah sejalan dengan beberapa pendapat para peneliti sebelumnya. Dimana terdapat kesepakatan perolehan laba antara konsumen dengan lembaga keuangan syariah dari harga pokok kendaraan. Akan tetapi secara praktik, prosedur pembelian kendaraan di PT. Borobudur Oto Mobil, tidak berjalan sesuai dengan ketentuan syariah yang diatur dalam fatwa DSN 04/DSN/IV/2000. Ketidaksesuaian tersebut terletak pada pembelian kendaraan. Dalam ketentuan secara teori syariah, dimana lembaga keuangan syariah menggunakan akad wakalah dalam pembelian barang. Konsumen PT. Borobudur Oto Mobil dalam melakukan pembelian tidak mendapat surat kuasa al-wakalah dari lembaga keuangan syariah sehingga dalam

proses negoisasi (perolehan potongan harga), tidak melibatkan lembaga keuangan syariah. Ada kecenderungan menyimpang dari syariah, dimana murabahah adalah transaksi jual beli amanah.

Barang yang diperjual belikan harus menjadi milik lembaga keuangan syariah sebelum dijual kembali kepada nasabah. Sebagai penjual, lembaga keuangan syariah sudah seharusnya membeli dari PT. Borobudur oto Mobil atas nama lembaga keuangan syariah sendiri. Sehingga lembaga keuangan syariah memahami betul bagaimana kualitas kendaraan yang akan dijualnya kepada nasabah. Ini menimbulkan respon konsumen yang dinamis. Ada yang menilai lembaga keuangan syariah sudah berjalan sesuai syariah, namun tidak sedikit yang beranggapan bahwa lembaga keuangan syariah dalam praktiknya terkesan sama dengan lembaga non syariah.

C Saran

Dari hasil penelitian ini, peneliti dapat memberikan beberapa saran meliputi:

1. Bagi pembaca, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan tentang akad murabahah terkait bagaimana prosedur dan implementasinya dilapangan khususnya bila masyarakat ingin melakukan kredit mobil bebas bunga.
2. Bagi PT. Borobudur Oto Mobil Yogyakarta sebagai suplier, diharapkan bisa mempelajari secara seksama tentang produk pembiayaan syariah, sehingga

mampu berkontribusi memberikan pengarahan dan pemahaman kepada konsumen.

3. Bagi lembaga keuangan syariah, diharapkan mampu memperbaiki manajemen serta harus lebih aktif melakukan sosialisasi kepada masyarakat terkait program dan beberapa kemudahan dalam akad murabahah, agar masyarakat memahami produk pembiayaan yang ada di lembaga keuangan syariah. Selain itu, lembaga keuangan syariah dalam mempraktikkan akad murabahah, harus tetap konsisten mengacu kepada konsep syariah yang telah ditentukan untuk mengantisipasi respon negative dari masyarakat.



DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad syafii. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Bank Indonesia. (1999). *petunjuk pelaksanaan pembukaan kantor Bank Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia.
- Saeed, Abdullah. (1996). *Islamic Banking and Interest, A Study of Prohibition of Riba and Contemporary Inter-pretation*. Leiden: E.J.Brill.
- M.A, Fathurrahman Djamil. (2013). *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi Di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Remy, Sjahdeini, Sutan. (1999). *Perbankan dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Mardani. (2012). *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Azzam, Abdul, Aziz, Muhamamd. (2010) *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah.
- Syafei, Rachmad (2001) *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Suhendi, Hendi. (2010). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pres.
- Nawawi, Ismail (2012). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer: Hukum Perjanjian, Ekonomi, Bisnis dan Sosial*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Basyir, Ahmad, Azhar. (1993). *Asas-asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*. Yogyakarta: Perpustakaan Fakultas Hukum UII.

Ash-Shiddieqy, Teungku, Muhammad, Hasbi. (2009). *Pengantar Fiqh Muamalah*.

Semarang: Pustaka Rizki Putra.

Ghazaly, Abdul, Rahman. (2010). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Kencana.

Hasan, Nurul, Ichsan. (2014). *Perbankan Syariah: Sebuah Pengantar*. Ciputat: Press Group.

Hakim, Lukman. (2012). *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Erlangga.

Ascarya. (2013). *Akad dan Produk Bank Syariah, Ed. 1, Cet. 4*. Jakarta: Rajawali Pers.

Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.

Departemen RI. (1997).. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: PT Bumi Restu.

Karim, Adiwarmanto. (2016). *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Ayub, Muhammad. (2009). *Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syari'ah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UII Press.

Sabiq, Sayyid. (1984). *Fiqh Sunnah, Jilid II*. Bairut: Dar Al-Fikr.

Antonio, Muhammad, syafii. (1999). *Bank Syariah, Wacana Ulama dan Cendekia*. Jakarta: Bank Indonesia dan Tazkia Institute.

- Karim, Adiwarman. (2004). *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Rianto, M. Nur. (2012). *Dasar Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta
- Mansuri, M.Tahir. (2006) *Islamic Law Of Contracts And Business Transactions*. New Delhi: Adam Publisher And Distribution
- Sjahdeini, Sutan, Remy. (2009). *Perbankan Syari'ah Produk-Produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana
- Kotler, Philip. (2005). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Achmadi, Abu & Cholid Narbuko (2015). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara
- Iqbal, Hasan. (2011). *Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Moleong, Lexy J. (1995). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Margono, S. (1997). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Achmadi, Abu & Cholid Narbuko (2009). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara

Gulo, W. (2010). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Grasindo.

Nasution, S. (2003). *Metode Reseach Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara.

Noeng, Muhadjir. (2000). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi IV. Yogyakarta:

Rake Sarasin.

Moleong, Lexy J. (1991). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya

Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Soemarso, S.R (2004). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat

Fatwa DSN-MUI NO:13/DSN-MUI/IX2000. (2017). *Tentang Uang Muka Dalam*

Murabahah Aplikasi Murabahah pada Lembaga Keuangan Syari'ah.Vol 5

No 2

DSN-MUI. (2006). *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Jakarta: Gaung

Persada.

JURNAL

Rini Wulandari & Moch Tholhah. ((2018). Implementasi Pembiayaan dengan Akad

Murabahah di Koperasi Sembada Guna Syariah Takeran. *Jurnal justisia*

ekonomika Vol 2, No 2

Kariyono. (2019). Implementasi Jual Beli Murabahah Dalam Lembaga Keuangan

Syariah. *Jurnal Tahkim* Vol. XV, No. 2, Desember

Aminah, Lubis, (2016). Aplikasi Murabahah Dalam Perbankan Syariah. *Jurnal*

Kajian Ilmu Ilmu Islam 02 No. 2. Desember

- Ah. Azharuddin Lathif. ((2012). Konsep Dan Aplikasi Akad Murâbahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ahkam*: Vol. XII, No. 2, Junli
- Andi Rio Makkulau Wahyu M Wahyuddin Abdullah. ((2017) Penerapan Prinsip Syariah Dalam Akad Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat” *Jurnal Iqtisaduna* Vol No 1
- Ani, Yunita. ((2015). Kajian Akad Pembiayaan Murabahah Terhadap Penerapan Prinsip Syariah Pada Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Media Hukum* Vol. 22 No.1 Juni
- Fanny Yunita Sri Rejeki. (2013). Akad Pembiayaan Murabahah Dan Praktiknya Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Manado. *Jurnal Lex Privatum*. Vol.I/No.2
- Yenti, Afrida. (2016). Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah. *JEBI Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* -Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember
- Atika Rauhati Siregar. (2019) Skripsi Implementasi Akad Murabahah Dalam Pembiayaan Ib Serbaguna Pemilikan Mobil (Kpm Ib) Pada Bank Sumut Kcp Syariah Multatuli. Skripsi sarjana
- Muttaqin, Nurhuda. (2015). Skripsi. Analisis Pelaksanaan Akad Pembiayaan Murabahah Di Bmt Palur Karanganyar. Skripsi sarjana