

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pemasaran

1. Definisi Pemasaran konvensional

Pemasaran adalah suatu proses yang dilakukan dari mulai perencanaan produk hingga setelah produk tersebut terjual. Dengan kata lain pemasaran dapat diartikan sebagai “suatu seni menjual produk”.¹ Ada beberapa teori yang mendefinisikan mengenai pemasaran yang pertama adalah definisi pemasaran oleh Kotler menurutnya pemasaran adalah “*Manajemen pemasaran sebagai suatu seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul*”.²

Sementara Asosiasi Pemasaran Amerika memberikan definisi yang lebih formal yaitu “*Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan para pemilik sahamnya*”.³

Sehingga secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan

¹ Muhammad Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta 2012), 5.

² Philip Kotler, *Marketing Management The Millennium Editio*, (New Jersey: Prantice Hall 2008), 8.

³Ibid, 8.

keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.⁴

Dalam pemasaran konvensional, terdapat beberapa perangkat yang digunakan sebagai alat dalam melakukan pemasaran. Berikut akan dijelaskan mengenai pemasaran konvensional

a. Definisi Bauran Pemasaran (marketing mix).

Bauran pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan seperangkat alat pemasaran yang sifatnya dapat dikendalikan oleh perusahaan sebagai bagian dalam upaya mencapai tujuan pada pasar sasaran.⁵Dari sisi ini dapat kita lihat bahwasannya dalam pemasaran perusahaan memiliki kendali untuk mencapai tujuan dari perusahaan tersebut.Hal ini juga berlaku dalam perbankan syariah dimana bank memiliki kebijakan dalam pemasaran setiap produknya untuk mencapai visi misi dari bank tersebut.

Bauran pemasaran yang dikemukakan oleh Philip Kotler sendiri memiliki unsur yang terdiri dari:⁶

1. *Product* (Produk)

Pada bauran pemasaran ini lebih difokuskan pada penentuan bentuk penawaran produk secara fisik bagi produk barang merk yang akan dibawakan, fitur yang ditawarkan untuk barang jasa. Pada bauran ini pengembangan produk juga dilakukan setelah menganalisa kebutuhan dan keinginan pasarnya yang didapat dari riset pasar.

⁴ Muhammad Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (hal 6)

⁵ Muhammad Nurul Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran...*, hal14.

⁶Ibid., 14.

2. *Price* (Harga)

Pada bauran ini hal yang difokuskan adalah permasalahan penentuan harga. Dalam hal ini penentuan harga dapat ditentukan melalui biaya keuntungan, harga yang ditentukan oleh pesaing dan keinginan pasar.

3. *Promotion* (Promosi)

Bauran ini berfokus kepada pemberitahuan mengenai barang yang dimiliki perusahaan tersebut kepada khalayak. Promosi ini juga dilakukan untuk memberikan pengaruh kepada khalayak untuk membeli produk yang diperkenalkan.

4. *Place* (Tempat)

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan mengenai tempat yaitu;

- a) System transportasi perusahaan.
- b) System penyimpanan.
- c) Pemilihan saluran distribusi.

2. **Devinisi Pemasaran syariah**

Pemasaran pada kacamata syariah memiliki definisi yang berbeda dengan pemasaran konvensional. Definisi pemasaran syariah sendiri adalah gabungan dari definisi pemasaran dan syariah. Definisi syariah sendiri adalah cakupan dari pengertian syariat menurut pandangan Islam sangat luas dan komprehensif (*al-syumul*). Didalamnya mengandung makna mengatur seluruh aspek kehidupan, mulai

dari aspek ibadah, aspek keluarga, aspek bisnis, aspek ekonomi, aspek hukum dan peradilan, aspek undang-undang hingga hubungan antar Negara.⁷

Sehingga apabila disimpulkan menjadi pemasaran syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value* dari suatu *inisiator* kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah.⁸

Tidak hanya pemasaran dalam konvensional yang memiliki alat. Dalam pemasaran syariah, ada beberapa alat yang digunakan untuk pemasaran. Berikut akan dijelaskan mengenai pemasaran syariah.

a. *Syariah Marketing Strategy*

Secara umum pemasaran syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value* dari inisiator kepada stake holdersnya yang seluruh prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip muamalah dalam islam⁹ ada 4 karakteristik yang terdapat pada syariah marketing.:

1) Produk

Pada definisi diatas pemasaran dengan pendekatan produk adalah pemasaran yang memperhatikan segala hal yang berkaitan dengan produk, seperti *packaging* untuk produk berupa barang dan memperhatikan fitur pada produk yang berkaitan dengan produk jasa. Dalam syariah pemasaran dengan pendekatan produk lebih ditekankan pada spesifik dari definisi produk

⁷ Kertajaya, Hermawan, & Muhammad Syakir Sula, *Pemasaran Syariah*, (Bandung: Mizan).

⁸ Nurul Huda, Khamim Hudori, Rizal Fahlevi, Badrusa'diyah, Dea Mazaya, Dian Sugiarti, *pemasaran Syariah*, (Depok: Kencana 2017) 47.

⁹ Muhammad Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta 2010) 22

tersebut. Menurut Muslih ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menawarkan sebuah produk. Diantaranya adalah:¹⁰

- a). Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran/takaran, kejelasan komposisi, tidak rusak/ kadaluarsa dan menggunakan bahan baik.
- b). Produk yang diperjual belikan adalah produk yang halal.
- c). Dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan. Dalam sebuah hadist Imam Tirmidzi meriwayatkan sebuah hadist sebagai berikut *“jika barang tersebut rusak, jangan engkau sembunyikan. Jika barang itu murah, jangan engkau katakana mahal. Jika barang ini jelek, jangan katakana bagus”*. Dalam Al-Quran Surat Al-Mutaffifiin (1-3) Allah berfirman yang artinya *“kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain maka mereka minta dipenuhi, dan apabila menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”*. Dari uraian diatas dapat kita tarik kesimpulan bahwasannya menjual barang yang tidak memiliki kejelasan dan cacat adalah haram. Kecuali jika pembeli menerima keadaan barang tersebut. Meskipun dalam keadaan cacat.

2) Price(harga)

Dalam islam menentukan harga tidak boleh menggunakan cara-cara yang merugikan pebisnis lainnya. Islam memperbolehkan penjual untuk mengambil keuntungan. Karena tujuan dari perdagangan itu sendiri adalah untuk mencari

¹⁰Muhammad Nizar, “Marketing Mix Syariah”, <http://nizaryudharta.blogspot.com/2006/01/marketing-mix-syariah-2015.html?m=1> (diakses pada 21 Juli 2019).

keuntungan. Akan tetapi untuk mengambil keuntungan tersebut Islam melarang kita untuk berlebih-lebihan. Sebenarnya apabila pedagang memberikan harga wajar pada barang yang ia jual ia akan memperoleh keuntungan dari segi kuantitas. Yaitu dari segi banyaknya barang miliknya yang terjual. Dalam penentuan harga Islam juga memandang bahwa barang harus dihargai sesuai dengan kondisinya. Dalam sejarah Rasulullah pernah marah ketika melihat ada seorang pedagang yang menjual jagung basah namun ditaruh dibawah jagung yang kering kemudian memberikan harga yang mahal. Dalam sebuah Hadist Rasulullah berpesan “*mengapa tidak engkau letakkan yang kebasahan itu diatas bahan makanan itu, sehingga orang-orang dapat mengetahui keadaannya. Barang siapa menipu maka ia bukanlah masuk golongan kita (HR Muslim).*”

Hadist diatas menjelaskan bahwasannya jika barang tersebut memang bagus maka wajar apabila barang itu di hargai dengan harga yang mahal. Sebaliknya jika barang tersebut jelek maka sudah sewajarnya apabila barang tersebut murah. Rasulullah mengajarkan agar menetapkan harga dengan baik. Barang yang bagus maka sudah sepantasnya dihargai dengan harga mahal. Akan tetapi barang yang jelek maka sudah sewajarnya dihargai dengan harga yang lebih murah.

Rasulullah juga melarang dalam hal penjualan barang secara *najasy* dimana penjual menyuruh atau membayar seseorang untuk memuji barang dagangannya. Atau menawar dengan harga tinggi yang dimaksudkan untuk menarik orang lain agar tertarik untuk membeli barang tersebut. Padahal si

penawar ini tidak benar-benar bermaksud membeli barang tersebut. Dia telah melakukan kesepakatan dengan pembeli untuk menarik pembeli yang sesungguhnya.

3) *Promotion*(promosi)

Dalam pemasaran konvensional, promosi tidak bersinggungan secara langsung dengan nilai-nilai religious. Yang mengatur setiap proses dalam promosi. Sementara dalam islam, semua pesan dalam periklanan yang mengikuti ajaran islam akan menyebarkan moral yang baik.

Al-Quran tidak melarang adanya periklanan dan memang periklanan dapat digunakan untuk mempromosikan. Namun periklanan yang lebih-lebihkan termasuk dalam bentuk penipuan. Hal ini tersirat dalam hadist berikut:

”Allah akan memberikan rahmat-Nya kepada setiap orang yang bersikap baik ketika menjual, membeli dan membuat suatu pernyataan”.(HR. Bukhari).

Pemasar dalam tinjauan syariah bersandar pada pedoman etikanya pada nilai-nilai islami yang terdapat dalam Al-Quran dan Hadist. Promosi dalam tinjauan syariah harus sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat. Segala informasi yang terkait dengan produk harus diberitahukan secara transparan dan terbuka sehingga tidak ada potensi penipuan dan kecurangan dalam melakukan promosi.

4) *Place*(Tempat)

Dalam menentukan *place* atau saluran distribusi, perusahaan islami harus mengutamakan tempat- tempat yang sesuai dengan target market, sehingga dapat efektif dan efisien.

Nabi Muhammad SAW melarang pemotongan jalur distribusi dengan maksud agar harga naik. Sebagaimana dalam sebuah hadist disebutkan:

“Rasulullah SAW melarang penghadangan rukban serta melarang pula berlomba-lomba menaikkan penawaran”.(HR. Bukhri Muslim).Maksud dari menghadang rukban sendiri adalah menghadang para penjual yang biasanya berkendaraan dengan membawa dagangan di negri Arab dari daerah masing-masing lalu meminta para pedagang tersebut untuk menurunkan barang dagangan tersebut kemudian dibeli dengan harga semurah-murahnya. Biasanya orang-orang penghadang tersebut akan berbohong mengenai keadaan barang-barang tersebut agar mendapatkan barang dagang tersebut dengan harga semurah-murahnya.

Selain itu islam melarang pedagang melakukan penimbunan pada suatu barang dengan tujuan apabila barang tersebut langka, maka harga akan melambung tinggi sehingga penjual mendapatkan keuntungan berkali kali lipat dari penjualan tersebut karena jarang pedagang yang memiliki barang tersebut. Tujuan distribusi adalah agar barang dapat dengan cepat sampai pada pembeli. Apabila pedagang melakukan penimbunan maka hal ini akan mengakibatkan terhambatnya saluran distribusi sehingga menimbulkan kelangkaan. Larang penimbunan barang ini tersirat daa hadist berikut:

“*Tidaklah orang-orang melakukan iktikar itu kecuali ia berdosa*” (HR Muslim, Ahmad, DAN Abu Dawud).

3. Definisi Strategi

Dalam suatu usaha, sebuah perusahaan pasti memiliki segmen yang dibidik untuk mencapai suatu tujuan. Sasaran menunjukkan apa yang ingin dicapai oleh suatu unit bisnis, strategi adalah suatu rencana permainan untuk mencapainya.¹¹

Dalam strategi pemasaran diperlukan beberapa hal agar dalam pencapaian tujuan perusahaan dapat berjalan sesuai rencana. Diantara strategi tersebut adalah sebagai berikut¹²:

- a. Menentukan perumusan unit usaha
- b. Menentukan klasifikasi strategis
- c. Memilih strategi yang berperan
- d. Mengevaluasi seluruh portofolio yang dimiliki.

Dalam sebuah perusahaan perencanaan strategi perlu direncanakan dengan sebaik baiknya agar perusahaan dapat berjalan terarah dan berhasil mewujudkan tujuan dari perusahaan tersebut.

Dalam kehidupan sehari-hari kita tidak asing mendengar istilah pemasaran. Namun pemasaran ini berbeda dengan definisi pasar. Pemasaran adalah istilah yang digunakan untuk hal-hal yang berkaitan dengan produksi, pendistribusian, penjualan, dan promosi barang. Dari definisi di atas dapat kita pahami bahwasannya strategi pemasaran syariah adalah segala proses yang berkaitan dengan pemasaran namun dalam proses tersebut harus didasarkan pada prinsip kesyariahan.

¹¹ Muhammad Nur Rianti, *Dasar pemasaran bank* ., 28

¹² Philip Kotler, *marketing Management.*, 76

B. Akad Murabahah

1. Definisi Akad Murabahah

Akad *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam akad *Murabahah* ini penjual harus mengungkapkan harga produk yang ia miliki kemudian menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya¹³. Dalam hal ini bank dapat menjual barang yang secara sah adalah milik bank, atau menjual barang sesuai pesanan nasabah. Pada kasus penjual barang milik sendiri, bank harus mengungkapkan kondisi secara rinci dan biaya modal kepada nasabah¹⁴ dari barang tersebut sehingga nasabah tidak menderita kerugian karena kondisi barang yang ternyata tidak sesuai dengan yang diinginkan nasabah sebagai pembeli.

Pada kasus lain bank dapat melakukan pemesanan barang pada pihak ketiga apabila tidak memiliki barang yang diinginkan oleh nasabah. atau disebut *murabahah* KPP (kepada pemesan pembelian) dimana dalam hal ini bank mencari barang yang diinginkan oleh nasabah dari pihak ketiga, karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh nasabah. Pada penjualan barang dari pihak ketiga, bank dapat menambahkan keuntungan diluar harga asli barang. Namun bank harus mengungkapkan harga asli barang dari pihak ketiga tersebut.¹⁵ Pada kasus ini bank berperan sebagai pemesan barang kepada pihak ketiga. Sehingga pihak ketiga berperan sebagai penjual yang mengadakan barang yang dipesan oleh nasabah.

¹³ Muhammad Antonio Syafii, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani 2001), 101.

¹⁴ Muhammad Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta 2013), 44.

¹⁵ Ibid.

2. Landasan Akad Murabahah

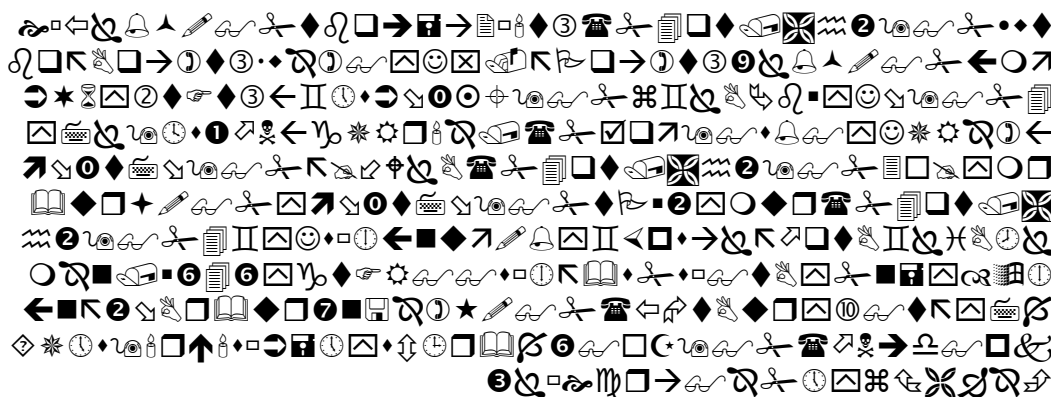
Pada dasarnya seluruh akad dalam perbankan syariah memiliki landasan. Landasan ini dapat berasal dari Al-Quran maupun Hadist. Dalam fatwa setiap akad pada perbankan syariah, disertakan landasan yang menjadi rujukan ulama. Sehingga dengan landasan tersebut ulama membolehkan penggunaan akad. Dalam hal ini landasan akad Murabahah didasarkan pada Fatwa DSN MUI Nomor 4 tahun 2000¹⁶ adalah sebagai berikut:

- a. Firman Allah SWT dalam QS An-Nisa ayat 29¹⁷, yaitu:



“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu”

- b. Firman Allah dalam QS Al-Baqoroh 275¹⁸



”Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata

¹⁶ Ahmad Ifham Solihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama 2010), 140.

¹⁷ Kemetrian Agama RI , *Al-Qur'an dan Terjemahannya* , (CV. Asy Syifa', Semarang, 1998)

¹⁸ Ibid.

(berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

berdasarkan ayat dan hadist di atas dapat kita lihat bahwasannya jual beli sendiri pada dasarnya sudah di atur di dalam Al-Quran dan menjadi rujukan bagi para ulama untuk membolehkan pengaplikasian akad ini.

3. Syarat dan Rukun Akad Murabahah

Dalam *ba'i al-murabahah* terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi dalam pelaksanaan akad ini. Walaupun pada dasarnya *murabahah* adalah jual beli, tetapi perbankan syariah mengatur pengaplikasian ini agar tidak terjadi hal yang merugikan salah satu pihak. Dapat kita lihat dalam kehidupan sehari hari, jual beli dilakukan tanpa mengungkap harga sebenarnya. Sehingga dalam hal ini pembeli yang paling banyak menderita kerugian. Untuk itu perbankan syariah mengatur jual beli ini untuk kenyamanan bersama. Syarat dan rukun dari *murabahah* diantaranya:¹⁹

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak 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 jika pembelian dilakukan secara utang.

¹⁹ Muhammad Antonio Syafii, *Bank Syariah dari...*, (Jakarta: Gema Insani 2001), 102

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

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

Jual beli secara *al-murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian (*murabahah KPP*).

Kemudian untuk rukun transaksi *murabahah* sendiri ada 3. Yang pertama adalah transtraktor yaitu adanya pembeli dalam hal ini adalah nasabah dan penjual yang merupakan pihak bank. Kemudian yang kedua adalah objek akad *murabahah* yang didalamnya terkandung barang dan harga. Dan yang terakhir adalah ijab Kabul berupa pernyataan kehendak masing masing pihak baik dalam ucapan maupun perbuatan. Berikut adalah penjelasan mengenai rukun dalam akad *Mudharabah*.²⁰

- a. Transtraktor

Transtraktor terdiri atas pembeli dan penjual. Terkait dengan jual beli DSN membolehkan bank meminta nasabah untuk membayar uang muka (urbun) saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Hal ini untuk menguji kesiapan finansial dari nasabah itu sendiri. Adanya uang muka ini juga untuk mengantisipasi kerugian bank yang diakibatkan oleh pembatalan nasabah membeli barang yang sudah dipesan oleh dan diperoleh bank. Fatwa DSN MUI mengenai *Murabahah*

²⁰ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawiraja & Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontenporer*, (Jakarta: Salemba Empat 2014), 159.

juga turut menjelaskan bahwasannya bank syariah diperbolehkan meminta nasabah menyediakan jaminan yang dapat disimpan oleh bank.

b. Objek Murabahah

Mengutip dalam fatwa DSN MUI Nomor 4 dalam jual beli Murabahah diharamkan memperjualbelikan barang yang haram. PSAK nomor 102 mengatur mengenai kepemilikan barang yang diperjualbelikan. Telah dijelaskan diatas bahwasannya barang yang diperjualbelikan harus barang yang dimiliki secara sah. Dalam hal ini PSAK 102 menjelaskan bahwa kepemilikan barang dapat dilakukan sebelum adanya pesanan maupun setelah adanya pesanan. Dalam hal ini bank bertindak sebagai penjual dan nasabah adalah pembeli.

Selain itu DSN membolehkan bank untuk mewakili pembelian barang pada pihak ketiga atas nama bank. Hal ini diperbolehkan dengan catatan transaksi jual beli dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Transaksi perwakilan ini didasarkan pada akad wakalah (fatwa DSN MUI Nomor 10 Tahun 2000).

Selanjutnya, bank menjual barang dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal ini, fatwa DSN MUI Nomor 4 mengharuskan bank memberikan informasi secara jujur mengenai harga asli barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Kemudian nasabah membayar barang tersebut berdasarkan jangka waktu dan metode pembayaran yang disepakati. Untuk penetapan margin sendiri berdasarkan PAFSI 2003, metode pengakuan pendapatan margin murabahah yang dianjurkan adalah metode proposional yang mengakui pendapatan secara proposional atas jumlah piutang yang berhasil

ditagih. Hal ini mengutip pada PSAK 102 paragraf 24. Namun pada kenyatannya sebagian bank ada yang menggunakan metode anuitas. Perbedaan pilihan pendekatan lebih melihat kepada kebijakan intensif bagi hasil kepada nasabah pihak ketiga.

c. Ijab dan Kabul

Ijab dan Kabul merupakan pernyataan kesediaan pihak terkait yang terlibat transaksi baik secara lisan, tertulis, maupun diam-diam.

4. Ketentuan Umum

Ada beberapa ketentuan umum yang mendukung penerapan akad Murabahah dalam perbankan, diantaranya:²¹

a. Jaminan

Sebenarnya jaminan ini bukanlah termasuk rukun atau syarat dalam *ba'i al-murabahah* hanya saja agar pembeli tersebut bersungguh sungguh dalam pesanannya²². Sudah dijelaskan di atas bahwasannya untuk jual beli barang yang bank tidak memiliki barangnya maka bank harus membeli barang tersebut pada pihak ketiga. Sehingga apabila pemesan bermain-main dengan barang yang telah dipesan ini maka akan merugikan bank.

Terkait dengan jual beli DSN membolehkan bank meminta nasabah untuk membayar uang muka pada saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.²³ Hal ini juga bertujuan untuk menguji kesiapan finansial dari nasabah itu sendiri. Adanya uang muka ini juga untuk mengantisipasi kerugian bank yang

²¹ Muhammad Antonio Syafii, *Bank Syariah dari...k*, (Jakarta: Gema Insani 2001), 107

²² Ibid., 105

²³ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawiraja & Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah...* (Jakarta: Salemba Empat 2014), 160.

diakibatkan oleh pembatalan nasabah membeli barang yang sudah dipesan oleh dan diperoleh bank. Fatwa DSN MUI mengenai *Murabahah* juga turut menjelaskan bahwasannya bank syariah diperbolehkan meminta nasabah menyediakan jaminan yang dapat disimpan oleh bank.

b. Utang dalam Murabahah KPP

Utang dalam transaksi *murabahah* ini secara prinsip tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan oleh pemesan pada pihak ketiga. Misalnya apabila ditengah perjalanan si pemesan menjual barang atau asset tersebut pada pihak ketiga karena si pemesan merupakan seorang pedagang juga. Namun apabila dia menjual barang atau asset tersebut kepada pihak ketiga dan mengalami kerugian. Maka dia tetap berkewajiban menyelesaikan pembiayaan tersebut sesuai kesepakatan awal.²⁴

c. Penundaan pembayaran oleh debitor mampu

Selain hal tersebut diatas Fatwa DSN MUI Nomor 17 Tahun 2000 mengatur diperbolehkan bank syariah mengenakan denda kepada nasabah yang secara sengaja menunda pembayaran dengan tujuan mendidik kedisiplinan pada nasabah. Selanjutnya denda ini nantinya akan digunakan untuk tambahan dana *Qardhul hasan* yang akan digunakan untuk masyarakat. Untuk besaran dana sendiri bank memiliki ketentuannya masing-masing.²⁵

d. Bangkrut

Dalam pembiayaan *murabahah* apabila nasabah mengalami kebangkrutan atau pailit. Maka pihak bank dapat melakukan analisis apakah pemesan ini benar-

²⁴ Muhammad Antonio Syafii, *Bank Syariah dari ...*, (Jakarta: Gema Insani 2001), 105.

²⁵ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawiraja & Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah...* (Jakarta: Salemba Empat 2014), 161.

benar tidak mampu menyelesaikan pembiayaan ini karena memang tidak memungkinkan secara ekonomis dan bukan karena kelalian atau sengaja menunda pembayaran. Karena apabila terbukti pemesan tidak mampu menyelesaikan pembiayaan karena benar-benar tidak mampu secara ekonomis maka kreditor atau dalam konteks ini adalah bank harus menunda pembayaran. Hal ini sesuai dengan Firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah: 280²⁶



“dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”

5. Alur transaksi Murabahah

Berikut adalah contoh alur transaksi murabahah



Sumber: diambil dari PPT Akuntansi Transaksi Murabahah dalam buku Rizal yaya "Akuntansi Perbankan Syariah"²⁷

Gambar 2.1
Alur transaksi Murabahah

Pada bagan diatas dapat kita lihat pertama nasabah mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* ke bank syariah. Pada saat pengajuan tersebut nasabah akan menegosiasikan mengenai harga barang, margin, jangka waktu pembayaran dan besar

²⁶ Kemetrian Agama RI *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (CV. Asy Syifa', Semarang, 1998).

²⁷ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawiraja & Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah...*(Jakarta: Salemba Empat 2014), 161.(dalam CD RW).

angsuran perbulan. Kemudian setelah dicapai kesepakatan, bank tidak langsung menyetujui permohonan tersebut.

Bank sebagai lembaga intermediasi yang pada transaksi ini berperan sebagai pembeli atau pemesan apabila tidak memiliki barang yang diinginkan oleh nasabah akan melakukan analisis. Apakah nasabah tersebut pantas disetujui permohonan pembiayaanya atau tidak. Kemudian apabila bank memutuskan untuk menerima permohonan pembiayaan tersebut, dan kedua belah pihak menyetujui rencana pembelian tersebut maka dibuatlah akad *murabahah*, sebagai mana terdapat pada bagan kedua.

Pada bagan ketiga, setelah akad disepakati maka bank akan menuju ke pemasok untuk melakukan pembelian atau pemesanan barang. Untuk *murabahah* tanpa pesanan bank dapat langsung menyerahkan barang tersebut kepada nasabah karena telah memiliki barang tersebut. Namun untuk *murabahah* dengan pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah atas nama bank.

Kemudian pada bagan keempat barang yang diinginkan akan diantar oleh pemasok kepada nasabah. Setelah menerima barang tersebut nasabah membayar kepada bank. Pembayaran ini dapat dilakukan dengan cara mencicil dalam jangka waktu yang telah disepakati pada awal negosiasi.

C. Akad Wakalah

1. Definisi Akad Wakalah

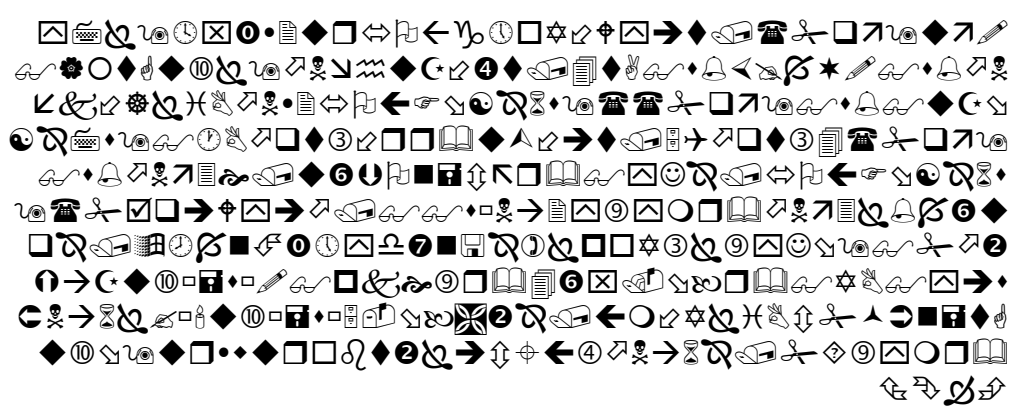
Al-Wakalah merupakan akad antara dua pihak yang mana satu pihak menyerahkan, mendelegasikan, mewakilkan, atau memberikan mandate kepada pihak lain, dan pihak lain menjalankan amanat sesuai permintaan pihak yang

mewakikan²⁸.Dari definisi diatas dapat disimpulkan wakalah adalah akad untuk memberikan kuasa dari satu pihak kepada pihak lain.

Dalam kehidupan sehari hari kita sering membutuhkan pihak lain untuk membantu kita dalam menyelesaikan sesuatu. Terlebih jika kita harus melakukan hal yang lebih dari satu dalam waktu yang bersama.Hal ini yang menjadi bahan pertimbangan fatwa DSN MUI Nomor 10 tahun 2000. Dimana di sana DSN menetapkan akad wakalah sebagai akad untuk memindahkan kuasa dari satu pihak kepada pihak lain dan penerima kuasa wajib menjalankan kuasa tersebut sesuai yang diamanahkan oleh pemilik kuasa. Pada perbankan syariah pemindaha kuasa ini di gunakan untuk transaksi jasa dan surat berharga. Seperti transfer uang. Sebagai contoh pada saat kita mentransfer uang.Kita menyetujui bahwa bank memiliki kekuasaan untuk menyalurkan uang kita kepada rekening tujuan.

2. Landasan Syariah Al-Wakalah

Fatwa DSN MUI Nomor 10 tahun 2000 mengatur mengenai akad wakalah. Akad wakalah ini merujuk pada Firman Allah dalam Surat Al-Kahfi: 18 yang berbunyi:

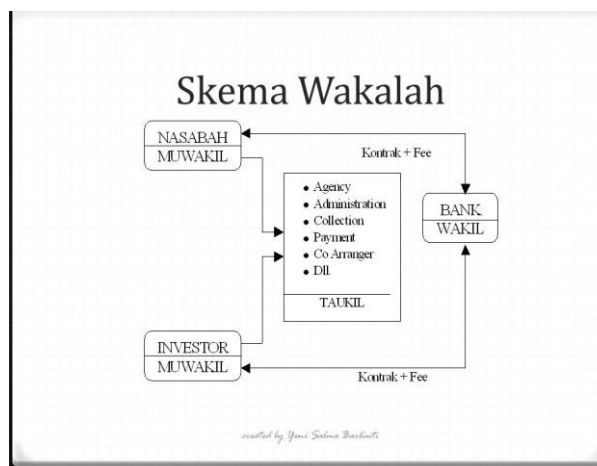


”dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri.berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?).mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih

²⁸ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenamedia Group 2011), 194.

mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun”.

3. Skema Al-Wakalah



Gambar 2.2
Skema Wakalah

Sumber: Ismail, *Perbankan Syariah* halaman 195

Pada gambar pertama dapat kita lihat investor melakukan kontrak dengan perbankan syariah. Disini bank akan melakukan pekerjaan atas permintaan investor dan nasabah. Kemudian pada tahap berikutnya bank Syariah akan mendapatkan *fee* dari pekerjaan tersebut. Kemudian dalam akad ini dapat dilakukan beberapa pelayanan jasa seperti: *agency*, *adsmistration*, *collection*, *payment*, dan lain sebagainya.

D. Produk Pembiayaan Multiguna Syariah

Produk pembiayaan Multiguna syariah adalah salah satu produk yang berfungsi untuk menyalurkan dana dari Bank Jatim kepada nasabah yang membutuhkan dana.

Pembiayaan ini dapat digunakan baik untuk kebutuhan pembiayaan konsumtif. Beberapa hal yang harus diketahui mengenai produk ini adalah sebagai berikut.:²⁹

1. Definisi Produk Multiguna Syariah

Produk Multiguna syariah adalah produk pembiayaan yang diberikan oleh Bank Jatim Syariah kepada nasabah yang memiliki penghasilan tetap (*fix income*) dengan akad Murabahah.

Produk ini dapat digunakan untuk pembiayaan konsumtif. Sebagai pembiayaan konsumtif produk ini dapat digunakan untuk pembiayaan sesuai kebutuhan nasabah. Pada kasus pembiayaan yang diperuntukkan keperluan pribadi seperti membayar tagihan kesehatan anak. Maka produk ini menggunakan akad Murabahah sebagai akad utama dan wakalah sebagai akad keduanya.

2. Keunggulan Produk Multiguna Syariah

Terdapat beberapa keunggulan dalam produk pembiayaan Multiguna syariah ini diantaranya adalah:

- a. Angsuran ringan dan tetap (*fixed*) sampai akhir masa pembayaran.
- b. Margin kompetitif
- c. Proses cepat dan mudah
- d. Biaya administrasi ringan
- e. Perlindungan asuransi syariah
- f. Tidak dikenakan biaya pinalti apabila terjadi pelunasan sebelum jatuh tempo
- g. Online pembayaran angsuran di seluruh Cabang Bank Jatim, jaringan ATM Bersama dan ATM Prima.

²⁹ Bank Jatim, “Produk Multiguna Syariah”, [,https://bankjatim.co.id/id/syariah/pembiayaan/multiguna-syariah](https://bankjatim.co.id/id/syariah/pembiayaan/multiguna-syariah), (diakses pada 2 juli 2019)

3. Persyaratan pengajuan Produk Multiguna Syariah

- a. Mengisi formulir permohonan.
- b. Fotokopi KTP, KSK, NIP atau Kartu Pegawai yang masih berlaku.
- c. Fotokopi SK Pengangkatan Pegawai Tetap yang terakhir diterbitkan.
- d. Surat Rekomendasi dari Pimpinan perusahaan/instansi tempat bekerja nasabah.
- e. Surat Keterangan gaji (slip gaji) yang disahkan oleh pejabat yang berwenang.
- f. Surat Kuasa memotong gaji nasabah dari pejabat perusahaan/instansi yang berwenang kepada bank.
- g. Surat Pernyataan dari Bendaharawan untuk memotong gaji nasabah untuk pembayaran angsuran kepada bank.
- h. Surat pernyataan dari debitur yang memuat keterangan/informasi pinjaman yang dimiliki termasuk dikoperasi.

4. Ketentuan pembiayaan Multiguna Syariah.

- a. Menggunakan akad Murabahah.
- b. Berusia minimal 18 (delapan belas) tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum (telah dewasa menurut hukum dan tidak berada dalam pengampuan) sesuai ketentuan yang berlaku. Anggota masyarakat dengan penghasilan tetap dan berstatus sebagai.
- c. Pegawai Negeri Sipil (PNS), Calon Pegawai Negeri Sipil (CPNS), Pegawai BUMN/BUMD, Calon pegawai BUMN/BUMD, pegawai PERUM, Jawatan, Lembaga pendidikan, anggota TNI/POLRI, pegawai perusahaan swasta yang bonafide, termasuk Warga Negara RI yang menjadi karyawan perusahaan multinasional, pegawai perusahaan swasta, swasta nasional, swasta asing/*Joint*

Venture yang berstatus PMA/PMDN, anggota legislatif, pegawai yayasan, pegawai koperasi yang gajinya melalui atau tidak melalui Bank Jatim (Syariah).

- d. Pensiunan dan purnawirawan TNI/POLRI, yang hak pensiunnya disalurkan melalui Bank Jatim (Syariah).
- e. PNS dan pegawai BUMN/BUMD yang akan memasuki masa pension dan penerimaan uang pensiunannya melalui Payroll Bank Jatim (Syariah).
- f. Tenaga Kerja Kontrak, Tenaga Honorer dan perangkat desa yang pembayaran gajinya melalui Bank Jatim (Syariah).
- g. Pembiayaan Multiguna Syariah tidak untuk diberikan kepada karyawan Intern Bank Jatim dan Anak Perusahaan.
- h. Cabang harus memiliki specimen tanda tangan pejabat pemberi rekomendasi yang aktif dan berwenang.
- i. Apabila *payroll* gaji dipindahkan dari Bank Jatim (Syariah), maka cabang wajib melakukan kerjasama penyaluran pembiayaan multiguna syariah dengan instansi yang dimaksud, atau pembiayaan tersebut wajib dilunasi.
- j. Pembiayaan Multiguna Syariah bisa diberikan kepada pegawai Swasta dengan catatan harus ada perjanjian kerjasama yang dilakukan antara Perusahaan/Instansi terkait dengan Bank Jatim (Syariah).

5. Ketentuan plafond pembiayaan:

- a. PegawaiNegeri Sipil/BUMN/BUMD/TNI/POLRI/Legislatif sebesar 80% dari gaji yang diterima oleh nasabah.
- b. Purnawirawan dan pensiunan PNS sebesar 80% dari hak pensiun yang diterima nasabah.

- c. CPNS/Calon Pegawai (BUMN/BUMD) sebesar 60% dari gaji, ketentuan ini tidak berlaku bagi calon pegawai Swasta.
- d. Pegawai tetap dari Perusahaan Swasta/Yayasan/Koperasi bonafide sebesar 60% dan gaji yang diterima nasabah.
- e. Tenaga Kontrak/Honorer dan perangkat desa sebesar 70% dari gaji yang diterima.