

# STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH DI INDONESIA

Ani Yunita

Dosen Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Kampus

Terpadu UMY. Jl.Lingkar Barat, Tamantirto 55183.Telp (0274) 387646.

Email: [masavunita2302@gmail.com](mailto:masavunita2302@gmail.com).

## **ABSTRACT**

*This research intended to know how development strategy of murabahah financing product on Islamic Bank in Indonesia. This research is the kind of doctrinal or normative legal using approach of law (statute approach) and conceptual approach so it's using the secondary data sources such as primary, secondary and tertiary legal materials. Data was collected with library research and analyzed by description analysis. According result and analysis that development strategy murabahah financing product consist from external communication to sharia principles education and also Islamic bank products, create efficiency for products innovation and process innovation and to develop sharia culture as one of effort to good corporate governance.*

*Keywords: Development Strategy, Murabahah Financing, Islamic Bank.*

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* pada bank syariah di Indonesia. Penelitian ini merupakan penelitian doktrinal atau normatif. Tipe penelitian yang digunakan adalah tipe penelitian *yuridis normatif* (doktrinal) sehingga pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dan pendekatan konseptual (*conceptual approach*) dengan sumber data sekunder berupa bahan hukum primer, sekunder dan tersier. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan teknik studi pustaka dengan mengkaji bahan-bahan hukum dan dianalisis dengan analisis deskriptif. Berdasarkan hasil dan pembahasan diketahui bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* pada bank syariah ialah komunikasi eksternal baik dalam rangka edukasi prinsip syariah maupun produk-produk yang ditawarkan, menciptakan efisiensi melalui inovasi produk dan inovasi proses, dan mengembangkan budaya syariah sebagai salah satu usaha menuju *good corporate governance*.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Pembiayaan *Murabahah*, Bank Syariah.

## **I. PENDAHULUAN**

Perbankan merupakan salah satu lembaga keuangan yang memberikan sumbangsih yang cukup besar terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara. Hal ini dikarenakan perbankan merupakan inti dari perekonomian suatu negara yang telah menjadi instrument penting dalam memperlancar jalannya pembangunan suatu negara. Hal tersebut terlihat dari

salah satu fungsinya sebagai lembaga perantara keuangan (*financial intermediation*).<sup>1</sup> Bank merupakan lembaga yang dalam aktifitasnya berkaitan dengan uang antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki dana, sehingga dengan hadirnya perbankan beserta fungsi-fungsi dan kegiatannya di suatu negara dapat membantu mempercepat pertumbuhan ekonomi di suatu negara.

Lahirnya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, maka mulai diberlakukan *dual banking system* sehingga operasional perbankan nasional dapat didasarkan dengan “sistem bunga” dan/atau sistem syariah” yang pengelolaannya dijalankan oleh bank konvensional dan bank syariah.<sup>2</sup> Bank konvensional adalah bank yang menerapkan sistem bunga dalam menjalankan kegiatan usahanya sedangkan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan pengertian bahwa bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.<sup>3</sup> Pengertian bank syariah yang tercantum dalam Undang-undang Perbankan Syariah dimaksudkan bahwa bank syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya harus memenuhi ketentuan prinsip-prinsip syariah.

Pertumbuhan bank syariah saat ini hingga akhir maret 2017 berjumlah 13 Bank Umum Syariah (BUS), 23 Unit Usaha Syariah (UUS) dan 166 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).<sup>4</sup> Pembiayaan pada masing-masing akad di perbankan syariah per Februari 2017 mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya, kecuali Istishna. Pertumbuhan dengan nominal tertinggi adalah pembiayaan *murabahah* (jual beli) sebesar 13,96 persen atau meningkat Rp 17,03 triliun dari tahun sebelumnya.<sup>5</sup> Namun, tantangan bank syariah masih sangat besar dalam konteks pangsa pasar Indonesia sehingga perlu strategi pengembangan produk-produk bank syariah terutama pada pembiayaan *murabahah*.

Perkembangan bank-bank syariah di dunia khususnya di Indonesia mengalami kendala karena bank syariah hadir di tengah-tengah perkembangan dan praktik-praktik perbankan konvensional yang sudah mengakar dalam kehidupan masyarakat secara luas. Kendala yang dihadapi oleh perbankan syariah tidak terlepas dari belum tersedianya sumber daya manusia secara memadai dan peraturan perundang-undangan. Hal ini mengingat bahwa di masing-masing negara terutama yang masyarakatnya mayoritas muslim tidak mempunyai infrastruktur pendukung dalam operasional perbankan syariah secara merata. Konsekuensi perkembangan di masing-masing negara tersebut tentunya akan berdampak baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap perkembangan perbankan syariah di dunia. Apalagi pada saat ini produk-produk keuangan semakin cepat perkembangannya.

Salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan pada bank syariah yaitu *murabahah*. Penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada *musytari* dan *musytari* membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>6</sup> Dalam

---

<sup>1</sup> Muhammad Syafii Antonio, 2001, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, hlm.59.

<sup>2</sup> Rachmadi Usman, 2012, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Sinar Grafika, Jakarta, hlm.52 .

<sup>3</sup> Pasal 1 ayat (7) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

<sup>4</sup> Anonim, 2017, Data statistik perbankan syariah, diunduh di <http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/default.aspx> pada tanggal 01 Desember 2017 jam 21.44 wib.

<sup>5</sup> Estu Suryowati, 2017, Ini Alasan Pembiayaan Macet Perbankan Syariah cukup tinggi, diunduh di <http://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/28/222515226/ini.alasan.pembiayaan.macet.perbankan.syariah.cukup.tinggi> pada tanggal 01 Desember 2017 pukul 22.00 wib.

<sup>6</sup> Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-produk dan Aspek Hukumnya)*, Kencana, Jakarta, 2014, hlm.193.

penjelasan tersebut sudah ditegaskan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan kategori akad jual beli.

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk pembiayaan bank syariah yang banyak diminati oleh nasabah karena *murabahah* menerapkan prinsip jual beli yang risikonya tidak terlalu tinggi. Proses pengembangan produk lebih terspesialisasi dan dinamik serta perlu berubah ke arah yang lebih baik lagi. Produk yang dihasilkan oleh bank syariah selalu bergerak ke arah dinamis untuk memuaskan kebutuhan nasabah. Secara keseluruhan, pengembangan produk merupakan mesin inti pertumbuhan bank syariah. Oleh karena itu, bank syariah harus piawai dalam mengelola kegiatan usahanya.

Pengembangan produk memerlukan strategi yang tepat bersama-sama dengan aspek pendukungnya seperti manusia, infrastruktur, budaya, dan inovasi yang berkelanjutan. Untuk mampu bertahan di pasar maka bank syariah senantiasa berusaha dengan berbagai cara untuk didepan dengan menciptakan produk yang sangat baru, proses yang berbeda, memanfaatkan infrastruktur yang sama atau berbeda.

Banyaknya lembaga keuangan syariah di Indonesia menjadikan bank syariah sebagai salah satu lembaga keuangan syariah harus mampu bersaing terutama dengan bank konvensional dan lembaga keuangan syariah lainnya. Produk pembiayaan *murabahah* memang banyak diminati oleh nasabah pada bank syariah, akan tetapi bank syariah tetap harus mampu meningkatkan produk ini sehingga dapat lebih banyak lagi nasabahnya dan dapat bersaing dengan produk lembaga keuangan syariah lainnya. Hal itu dikarenakan persaingan usaha di sektor perbankan dan sektor non perbankan sangat ketat.

Munculnya para rentenir yang begitu banyak dan sangat kreatif dalam menarik nasabah dengan memberikan pinjaman begitu mudah maka hal ini membuat bank syariah harus mengetahui peluang sekecil apapun. Bank syariah harus memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat serta mengembangkan produk-produk yang sudah ada agar lebih menarik dan mudah sehingga meningkatkan keunggulan bersaing dengan produk perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya. Selain itu, bank syariah juga diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah khususnya pada pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka melalui artikel ini penulis akan mengkaji mengenai strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* pada bank syariah di Indonesia.

## II. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian *normatif* sehingga penulis dalam penelitian ini akan mengkaji tentang strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah*. Permasalahan tersebut akan dikaji dan disesuaikan dengan ketentuan Al-qur'an, Al-hadits, Fatwa-Fatwa Dewan Syariah Nasional dan Peraturan Perundang-undangan yang terkait dengan permasalahan serta perkembangan produk pembiayaan *murabahah* pada bank syariah di Indonesia.

Tipe penelitian yang digunakan adalah tipe penelitian *yuridis normatif* (doktrinal) sehingga pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan perundang-undangan (*statute approach*) dan pendekatan konseptual (*conseptual approach*). Pendekatan perundang-undangan dilakukan dengan menelaah undang-undang dan regulasi yang berkaitan dengan isu hukum yang ditangani.<sup>7</sup> Penulis dalam penelitian ini akan menelaah peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan perbankan syariah, al-quran, al-hadits maupun

---

<sup>7</sup> Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum*, Kencana, Jakarta, 2005, hlm.93.

ijtihad melalui fatwa Dewan Syariah Nasional yang berkaitan dengan strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah* pada bank syariah.

Pendekatan konseptual dilakukan dengan mempelajari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang didalam ilmu hukum.<sup>8</sup> Penulis akan menemukan ide-ide yang melahirkan konsep-konsep hukum dan asas-asas hukum yang relevan dengan permasalahan yang dihadapi. Penulis dalam hal ini akan mempelajari dan menelaah doktrin-doktrin pakar hukum Islam sebagai sandaran bagi penulis dalam membangun suatu argumentasi hukum untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi.

Penelitian ini merupakan penelitian hukum *juridic normatif* (doktrinal) sehingga jenis data yang digunakan ialah data sekunder.<sup>9</sup> Data sekunder diperoleh melalui studi pustaka dan dokumen yang berkaitan langsung dengan permasalahan yang akan diteliti. Data sekunder tersebut terdiri dari bahan hukum primer, sekunder dan tersier sebagaimana yang akan dijelaskan sebagai berikut:

1. Bahan hukum primer terbagi menjadi 2 (dua) yaitu :
  - a. Bahan hukum Islam yang terdiri dari:
    - 1) Al-Qur'an yang merupakan sumber hukum Islam yang pertama dan tertinggi.
    - 2) As-sunnah/Al-Hadits yang merupakan sumber hukum Islam yang kedua setelah Al-Qur'an.
    - 3) Fatwa Dewan Syariah Nasional merupakan fatwa yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia-Dewan Syariah Nasional.
  - b. Bahan hukum perundang-undangan terdiri dari:
    - 1) Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perbankan.
    - 2) Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
    - 3) Peraturan Mahkamah Agung Nomor 02 tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.
    - 4) Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.
2. Bahan hukum sekunder terbagi menjadi 2 (dua) bagian yaitu:
  - a. Bahan hukum Islam yang diperoleh dari buku-buku teks hukum Islam, jurnal hukum Islam dan pendapat para ahli hukum Islam.
  - b. Bahan ilmu hukum yang terdiri dari buku-buku teks ilmu hukum, jurnal-jurnal hukum nasional maupun internasional, data elektronik dan pendapat para ahli hukum.
  - c. Bahan hukum tersier adalah bahan hukum yang memberikan petunjuk atau penjelasan bermakna terhadap bahan hukum primer dan sekunder seperti kamus hukum, ensiklopedia dan lain-lain.

Teknik analisis data sekunder dalam penelitian ini bersifat analisis deskriptif yaitu menjelaskan dan memaparkan tentang sesuatu, dalam hal ini penulis menjelaskan dan memaparkan tentang strategi pengembangan produk pembiayaan *murabahah*. Metode analisis yaitu metode dimana penulis berdasarkan data-data yang ada menganalisa hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi. Dalam hal ini penulis akan menganalisa tentang strategi produk pembiayaan *murabahah* pada bank syariah di Indonesia.

---

<sup>8</sup> *Ibid*, hlm.95.

<sup>9</sup> Setiono, *Pemahaman terhadap Metodologi Penelitian Hukum*, Program Studi Ilmu Hukum Pascasarjana Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 2010, hlm.26.

### III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Prinsip dasar operasional bank syariah tidak mengenal adanya konsep bunga uang dan yang tidak kalah pentingnya adalah untuk tujuan komersial. Islam tidak mengenal peminjaman uang tetapi berupa kemitraan/kerjasama (*mudharabah dan musyarakah*) dengan prinsip bagi hasil sedangkan peminjaman uang hanya dimungkinkan untuk tujuan sosial tanpa adanya imbalan apapun.

Perkembangan bank-bank syariah di dunia dan di Indonesia mengalami kendala karena bank syariah hadir di tengah-tengah perkembangan dan praktik-praktik perbankan konvensional yang sudah mengakar dalam kehidupan masyarakat secara luas. Kendala yang dihadapi oleh perbankan (lembaga keuangan) syariah tidak terlepas dari belum tersedianya sumber daya manusia secara memadai dan peraturan perundang-undangan. Hal ini mengingat bahwa di masing-masing negara, terutama yang masyarakatnya mayoritas muslim, tidak mempunyai infrastruktur pendukung dalam operasional perbankan syariah secara merata. Konsekuensi perkembangan di masing-masing negara tersebut tentunya akan berdampak baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap perkembangan perbankan syariah di dunia. Apalagi pada saat ini produk-produk keuangan semakin cepat perkembangannya.

Salah satunya ialah produk pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan oleh bank syariah. Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli. Jual beli dapat dibedakan dari beberapa tinjauan. Dilihat dari segi benda yang dipertukarkan maka jual beli dibedakan menjadi 3 (tiga) macam yaitu jual beli barter, jual beli biasa dan jual beli mata uang. Dilihat dari segi diketahui atau tidak diketahuinya modal yang dikeluarkan penjual untuk mendapatkan barang yang dijualnya maka jual beli dibedakan menjadi 2 (dua) macam yaitu jual beli *musawamah* dan jual beli *amanah*.<sup>10</sup> Jual beli *musawamah* adalah jual beli biasa yang dilakukan sehari-hari dengan membeli suatu barang tanpa kita mengetahui modal yang dikeluarkan oleh penjual untuk mendapatkan barang yang dijualnya kepada *musytari*.

Jual beli *amanah* ialah jual beli di mana penjual wajib memberitahu kepada pembeli secara jujur dan transparan mengenai besarnya modal yang dikeluarkan penjual untuk mendapatkan barang yang dijualnya. Dengan demikian, pembeli mengetahui mengenai besarnya keuntungan yang diambil penjual atas penjualan barang tersebut. Hal ini berarti *murabahah* dalam hukum Islam termasuk jual beli *amanah*.

Semua jual beli tentunya dilakukan dengan mengambil keuntungan namun *murabahah* berbeda dengan jual beli pada umumnya karena dalam hukum Islam *murabahah* bukan merupakan jual beli biasa melainkan dikategorikan sebagai salah satu bentuk jual beli *amanah*. Kehadiran bank syariah memberikan pembiayaan *murabahah* adalah untuk memenuhi suatu tuntutan etis hukum Islam berupa pemberian perlindungan terhadap pihak yang lemah yang tidak mengetahui harga sehingga dengan demikian sangat mudah mengalami penipuan. Perlindungan dari berbagai kemungkinan eksploitasi dan penipuan diciptakan suatu bentuk jual beli *amanah* yang salah satu bentuknya ialah *murabahah*.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan definisi tentang *murabahah* dalam penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada *musytari* dan *musytari* membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati<sup>11</sup>.

Pasal 20 ayat (6) Peraturan Mahkamah Agung Nomor 02 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah menyatakan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* ialah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *ba'i* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli (*bai'*) dengan penjelasan bahwa harga pengadaan

<sup>10</sup> Syamsul Anwar, 2007, *Studi Hukum Islam Kontemporer*, RM Books, Jakarta, hlm.151.

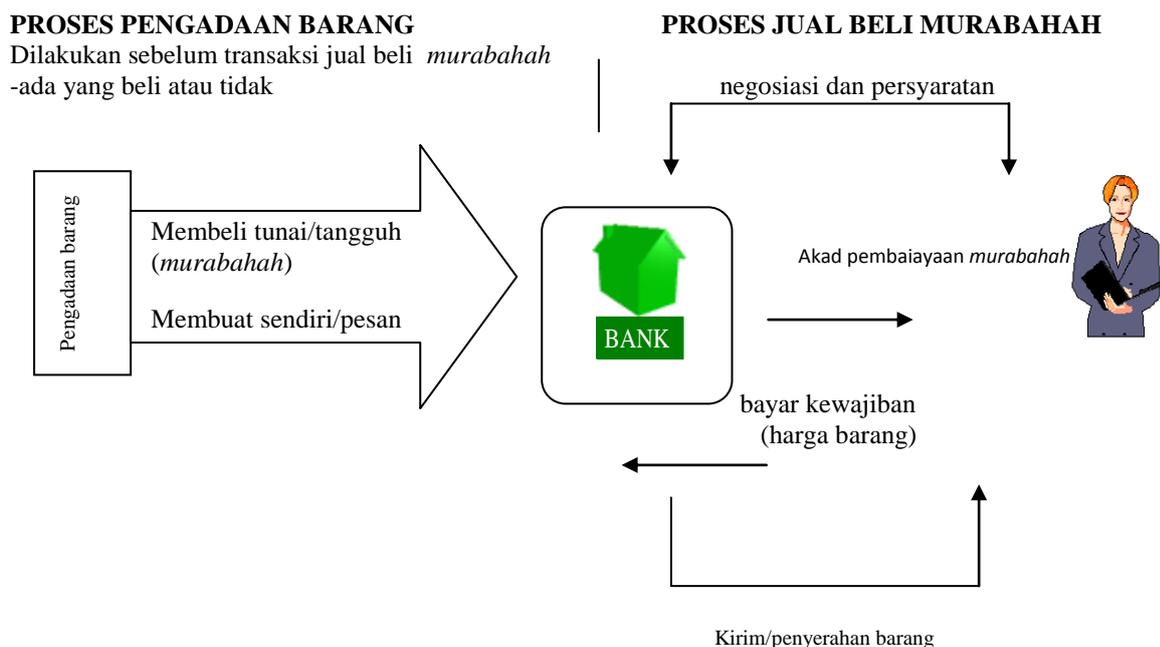
<sup>11</sup>Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah (Produk-produk dan Aspek Hukumnya)*, Kencana, Jakarta, 2014, hlm.193.

barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *ba'i* dari pembeliannya dilakukan secara tunai atau angsuran.<sup>12</sup>

Pengertian tersebut dimaksudkan bahwa dalam pembiayaan *murabahah* antara pihak bank syariah dengan pihak pembeli harus saling mengetahui terkait pengadaan barang dan harga jual obyek *murabahah*. Bank syariah dalam hal ini harus mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan obyek *murabahah* tersebut. Cara pembayaran *murabahah* dalam hal ini dapat dilakukan baik secara tunai maupun angsuran.

Berikut ini skema pembiayaan *murabahah* pada bank syariah di Indonesia:

### SKEMA PEMBIAYAAN MURABAHAH



Sumber: Bank Muamalat Indonesia

Pada prinsipnya dalam transaksi pembiayaan *murabahah* pengadaan barang menjadi tanggung jawab *ba'i* sebagai penjual. *Ba'i* menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada *musytari* yang membeli atau tidak, sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi jual-beli *murabahah* dilakukan. Pengadaan barang yang dilakukan oleh *ba'i* ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

1. Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip *murabahah*);
2. Memesan kepada pembuat barang dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip *salam*);
3. Memesan kepada pembuat (produsen) dengan pembayaran yang bisa dilakukan di depan, selama dalam proses pembuatan atau setelah penyerahan barang (prinsip *istishna*);
4. Merupakan barang-barang dari persediaan *mudharabah* atau *musyarakah*.

<sup>12</sup>Pasal 20 ayat (6) Peraturan Mahkamah Agung Nomor 02 Tahun 2008 Tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

Proses transaksi *murabahah* model ini dilakukan *ba'i* dengan *musytari* dengan tahapan-tahapan sebagai berikut :

1. *Musytari* melakukan proses negosiasi atau tawar menawar keuntungan dan menentukan syarat pembayaran dan barang sudah berada di tangan *ba'i*. Pada saat negosiasi ini *ba'i* harus memberitahukan dengan jujur perolehan barang yang diperjualbelikan beserta keadaan barangnya;
2. Apabila kedua belah pihak sepakat maka tahap selanjutnya dilakukan akad untuk transaksi jual-beli *murabahah* tersebut;
3. Tahap berikutnya *ba'i* menyerahkan barang yang diperjualbelikan (yang diserahkan oleh penjual ke pembeli adalah barang). Pada proses penyerahan barang ini hendaknya diperhatikan syarat penyerahan barang misalnya sampai *musytari* atau sampai *ba'i* saja. Hal ini akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan dan akhirnya akan mempengaruhi harga perolehan barang;

Setelah penyerahan barang, *musytari* melakukan pembayaran harga jual barang dan dapat dilakukan secara tunai atau dengan tangguh. Kewajiban *musytari* adalah sebesar harga jual yang meliputi harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan dikurangi dengan uang muka (jika ada).

*Murabahah* dalam konsep hukum Islam bukanlah suatu bentuk pembiayaan tetapi suatu bentuk jual beli yang berdasarkan pada harga pokok ditambah keuntungan dan *ba'i* memberitahukan kepada *musytari* mengenai harga pokok dari pembelian barang tersebut. Ahli hukum Islam membolehkan penggunaan *murabahah* sebagai salah satu alternatif pembiayaan pada perbankan syariah dengan syarat-syarat tertentu yang tentunya harus berbeda dengan peminjaman berbunga pada bank konvensional karena menetapkan bunga ialah termasuk hal yang dilarang oleh agama Islam.<sup>13</sup>

Sebagaimana telah dinyatakan dalam surat Al-Baqarah ayat (275) menyatakan bahwa 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 sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba. Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa yang mendapat peringatan dari Allah lalu dia berhenti (dari mengambil riba) maka apa yang telah diperolehnya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa yang mengulangi mengambil riba maka mereka adalah penghuni neraka dan mereka kekal didalamnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan selalu berbuat dosa.

Pengembangan produk dalam bank syariah seringkali terjebak diantara kedua aturan yang saling tarik menarik, yaitu syariah dan hukum positif. Perlu ada upaya bersama untuk mencari jalan keluar. Bank syariah dalam penyaluran dana memberikan kebebasan kepada nasabahnya mengenai fungsi dan kegunaan uang sepanjang tidak bermasalah. Peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) dalam hal ini harus tetap dioptimalkan.

Strategi pengembangan produk bank syariah khususnya pembiayaan *murabahah* harus menerapkan prinsip-prinsip syariah sebagaimana yang telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan syariah maupun ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Perlu adanya usaha terus menerus mengembangkan teknis keuangan dan meningkatkan kesadaran hukum masyarakat terhadap penggunaan produk bank syariah.

---

<sup>13</sup> Muhammad Hanif, 2011, "Differences and Similarities in Islamic and Conventional Banking", International Journal of Business and Social Science edisi No.02 Vol.02, hlm,167.

Pasal 2 Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/16/PBI/2008 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah<sup>14</sup> juga menegaskan hal yang sama bahwa dalam melaksanakan jasa perbankan melalui kegiatan penghimpunan dana, penyaluran dana dan pelayanan jasa bank maka bank syariah wajib memenuhi prinsip syariah. Hal ini dimaksudkan bahwa prinsip syariah yang wajib dipenuhi oleh bank syariah bersumber pada fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional.

Pengembangan produk bukan saja melibatkan sumber daya yang ada dalam penelitian dan pengembangan, tetapi juga sumber daya yang mengerti dan mendalami syariah karena sumber daya manusia yang ada di bank syariah saat ini belum memiliki pengetahuan di kedua bidang itu secara simultan. Untuk itu, perlu dikembangkan sejak dini penggabungan pendidikan ilmu duniawi dan ilmu agama sejak dini sekali dan ini harus dilanjutkan ke tingkat berikutnya bahkan sampai tingkat perguruan tinggi. Hal ini dilakukan agar dikotomi pengetahuan agama dan pengetahuan dunia lama-kelamaan akan menipis. Ini bukan tugas perbankan syariah semata, akan tetapi tugas umat Islam secara nasional.

Pesatnya pertumbuhan bank syariah di Indonesia juga belum seiring dengan pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang sistem operasional perbankan syariah. Bank syariah terus berkembang setiap tahunnya dan masih banyak masyarakat Indonesia yang masih belum mengenal apa dan bagaimana bank syariah menjalankan kegiatan bisnisnya meskipun saat ini sudah memiliki payung hukum tersendiri yaitu Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan syariah.

Sebagian pendapat masyarakat bahwa produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah hanyalah produk-produk bank konvensional yang dipoles dengan penerapan akad-akad yang berkaitan dengan syariah. Hal ini justru memunculkan anggapan negatif masyarakat bahwa kata syariah hanya sekedar lipstik dalam perbankan syariah. Oleh karena itu, bank syariah harus mampu benar-benar menjalankan kegiatan usahanya dengan memperhatikan prinsip-prinsip syariah sebagai telah diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Berkaitan dengan hal tersebut maka Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Dewan Pengawas Syariah (DPS) harus mampu mengoptimalkan pengawasannya pada kegiatan usaha bank syariah.

Sebagian besar masyarakat masih terdapat kebingungan pada karakteristik dasar yang melandasi sistem operasional perbankan syariah, yakni sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil dalam prakteknya dipandang masih menyerupai sistem bunga bagi bank konvensional. Penyaluran dana bank syariah lebih banyak bertumpu pada pembiayaan *murabahah*, yang mengambil keuntungan berdasarkan margin dan masih dianggap oleh masyarakat hanyalah sekedar polesan dari cara pengambilan bunga pada bank konvensional.

Masyarakat masih sangat sulit untuk membedakan antara bagi hasil, margin dan bunga yang ada pada bank konvensional. Kalaupun bisa hanyalah pada tataran teorinya saja, sedangkan pada prakteknya masih terlihat rancu untuk membedakan bagi hasil, margin dan bunga. Meski secara teoritis sistem bagi hasil dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah* sangat baik, namun yang terjadi pembiayaan perbankan syariah dengan pola tersebut menurut mereka belum menjadi barometer bank syariah dan masih sangat kecil.

Bank Syariah mempunyai nasabah potensial yang kurang lebih mencapai 78%, bank-bank syariah seharusnya mulai berbenah diri. Tingginya potensi nasabah dengan rendahnya persepsi masyarakat terhadap syariah menunjukkan minimnya informasi syariah di masyarakat. Strategi *pertama* yang harus ditempuh bank syariah adalah komunikasi eksternal baik dalam rangka edukasi prinsip syariah maupun produk-produk yang ditawarkan. Bank

---

<sup>14</sup>Prihati Yuniarlin dan Dewi Nurul Musjtari, 2009, *Hukum Jaminan Dalam Praktek Perbankan Syariah*, LAB FH UMY, Yogyakarta, hlm.101.

syariah harus lebih meningkatkan lagi terkait edukasi dan sosialisasi prinsip syariah serta komunikasi perbankan syariah karena masyarakat umumnya relatif belum terlalu memahami mengenai produk perbankan syariah.

Strategi *kedua* adalah menciptakan efisiensi melalui inovasi produk dan inovasi proses. Untuk produk perbankan syariah yang selama ini dinilai baru sebatas menjadi *follower* dari produk perbankan konvensional, atau dalam kata lain perbankan syariah jangan hanya mengeluarkan produk versi syariah dari produk perbankan konvensional. Perbankan syariah harus lebih kreatif dalam mencari celah-celah bisnis supaya bisa bersaing dengan bank konvensional dan berinovasi menciptakan produk baru serta memanfaatkan momentum-momentum khusus untuk pemasaran produk syariah, seperti saat Tahun Baru Islam, bulan Ramadhan ataupun Idul Adha. Produk bank syariah tidak hanya untuk kalangan muslim saja akan tetapi sebaiknya juga dapat ditujukan untuk nasabah non muslim.

Bank syariah perlu terus menginovasi produk dan dapat mengeksplorasi kekayaan yang inovatif dan sekaligus bisa menunjukkan perbedaan dengan bank konvensional. Beberapa inisiatif yang harus dilakukan misalnya melalui *mirroring* produk dan jasa bank syariah internasional dengan melihat produk luar negeri sehingga bisa membandingkan perbankan syariah secara internasional.<sup>15</sup>

Inovasi produk harus menjadi strategi prioritas bagi bank-bank syariah sebab inovasi memiliki peran penting ditengah pasar yang kompetitif. Industri perbankan syariah harus dapat terus melakukan inovasi-inovasi baru. Produk-produk bank syariah yang ada sekarang seperti tabungan, giro, pembiayaan murabahah, mudharabah, syirkah perlu dikembangkan sehingga menambah daya tarik bank syariah. Hal itu akan meningkatkan dinamisme perbankan syariah menghadapi keutuhan masyarakat modern yang semakin kompleks. Misalnya, bank syariah harus mengalokasi dana untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia dengan mengadakan *training*, *workshop* inovasi produk dan lainnya.<sup>16</sup>

Strategi berikutnya adalah mengembangkan budaya syariah sebagai salah satu usaha menuju *good corporate governance*. Upaya memajukan perbankan syariah disini perlu diiringi dengan peningkatan kompetensi sumber daya manusia yang memahami prinsip-prinsip kesyariahan. Masih banyak sumber daya manusia perbankan syariah yang berasal dari perbankan konvensional. Faktor sumber daya manusia di perbankan syariah memang masih menjadi momok dari perbankan syariah, baik dari sisi kuantitas dan kualitasnya. Kerjasama dengan dunia pendidikan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas sumber daya manusia perbankan syariah perlu terus menerus disinergikan. Selain itu, kebijakan mengenai pelatihan, peningkatan kompetensi, pemberian *reward* perlu diperhatikan juga oleh Bank Induk.

Pengawasan terhadap perbankan syariah juga menjadi salah satu hal yang diperhatikan oleh Otoritas Jasa Keuangan. Pengawasan ini pun sebaiknya turut melibatkan Majelis Ulama Indonesia, dan dunia akademisi, agar perbankan syariah tetap menjalankan pengelolaannya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah sebagaimana telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

---

<sup>15</sup> Inni Basyarah, 2016, "Peningkatan Efisiensi dan Daya Saing Perbankan Syariah", Human Falah, No.1 Vol.03, hlm.141.

<sup>16</sup> Mahendra dicky, 2012, *Inovasi Produk Perbankan Syariah dari Aspek Pengembangan Fikih Muamalah* diunduh di <http://mahendradicky.blogspot.co.id/2012/01/inovasi-produk-perbankan-syariah-dari.html> pada tanggal 25 November 2017 pukul 13.10 wib.

#### IV. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa strategi pembangunan produk pembiayaan *murabahah* pada bank syariah ialah komunikasi eksternal baik dalam rangka edukasi prinsip syariah maupun produk-produk yang ditawarkan, menciptakan efisiensi melalui inovasi produk dan inovasi proses, dan mengembangkan budaya syariah sebagai salah satu usaha menuju *good corporate governance*.

Saran yang dapat diberikan oleh penulis ialah bank syariah harus menerapkan strategi-strategi pengembangan untuk meningkatkan produk pembiayaan *murabahah* dan produk lainnya. Selain itu, bank syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya sebaiknya harus tetap memperhatikan prinsip-prinsip syariah sehingga masyarakat akan lebih percaya terhadap kualitas dan kuantitas bank syariah.

#### DAFTAR PUSTAKA

Anwar, Syamsul, 2007, *Studi Hukum Islam Kontemporer*, RM Books, Jakarta.

Marzuki, Peter Mahmud, 2005, *Penelitian Hukum*, Kencana, Jakarta.

Remi Sjahdeini, Sutan, 2014, *Perbankan Syariah (Produk-produk dan Aspek Hukumnya)*, Kencana, Jakarta.

Syafii Antonio, Muhammad, 2001, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta.

Setiono, 2010, *Pemahaman terhadap Metodologi Penelitian Hukum*, Program Studi Ilmu Hukum Pascasarjana Universitas Sebelas Maret, Surakarta.

Usman, Rachmadi, 2012, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta, Sinar Grafika.

Yuniarlin, Prihati dan Dewi Nurul Musjtari, 2009, *Hukum Jaminan Dalam Praktek Perbankan Syariah*, LAB FH UMY, Yogyakarta.

#### Jurnal

Basyarah, Inni, 2016, "Peningkatan Efisiensi dan Daya Saing Perbankan Syariah", *Human Falah*, No.1 Vol.03.

Hanif, Muhammad, 2011, "Differences and Similarities in Islamic and Conventional Banking", *International Journal of Bussiness and Social Science* edisi No.02 Vol.02.

#### Internet

Anonim, Data statistik perbankan syariah, 2017 diunduh di <http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/default.aspx> pada tanggal 01 Desember 2017 jam 21.44 wib.

Dicky, Mahendra, 2012, *Inovasi Produk Perbankan Syariah dari Aspek Pengembangan Fikih Muamalah* diunduh di <http://mahendradicky.blogspot.co.id/2012/01/inovasi-produk-perbankan-syariah-dari.html> pada tanggal 25 November 2017 pukul.13.10 wib.

Suryowati, Estu, 2017, Ini Alasan Pembiayaan Macet Perbankan Syariah cukup tinggi, diunduh di <http://ekonomi.kompas.com/read/2017/04/28/222515226/ini.alasan.pembiayaan.macet.perbankan.syariah.cukup.tinggi> pada tanggal 01 Desember 2017 pukul 22.00 wib

### **Peraturan Perundang-undangan**

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 perubahan atas Undang-Undang Nomor 07 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Peraturan Mahkamah Agung Republik Indonesia Nomor 02 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah.

Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.