

**MANAJEMEN RISIKO FINTECH PEER TO PEER LENDING PADA
PT. DANA SYARIAH INDONESIA PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH**

TESIS

Diajukan Kepada Program Pascasarjana
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Magister
Dalam Hukum Ekonomi Syariah

Oleh :

DINAR AMBARSARI

NPM : 1874134006



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
KONSENTRASI HUKUM BISNIS DAN KEUANGAN SYARIAH
PROGRAM PASCASARJANA (PPs)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
1443 H / 2022 M**

**MANAJEMEN RISIKO FINTECH PEER TO PEER LENDING PADA
PT. DANA SYARIAH INDONESIA PERSPEKTIF HUKUM
EKONOMI SYARIAH**

TESIS

Diajukan Kepada Program Pascasarjana
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Magister
Dalam Hukum Ekonomi Syariah

Oleh :

DINAR AMBARSARI

NPM : 1874134006

Pembimbing I : Dr. Heni Noviarita, S.E., M.Si

Pembimbing II : Dr. Jayusman, S.Ag., M.Ag

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARI'AH
PROGRAM PASCASARJANA (PPs)
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
1443 H / 2022 M**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
PROGRAM PASCASARJANA (PPS)

Alamat : Jl. Z.A Pagar Alam Labuhan Ratu Bandar Lampung, 35142, Tlp. (0721) 787392

PERSETUJUAN

Judul Tesis : Menejemen Risiko *Fintech Peer to Peer Lending*
Pada PT Dana Syariah Indonesia Perspektif Hukum
Ekonomi Syariah.

Nama Mahasiswa : Dinar Ambarsari

No. Pokok Mahasiswa : 1874134006

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah


MENYETUJUI


Telah disetujui untuk diajukan dalam Ujian Terbuka Tesis pada Program Pasca Sarjana
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Bandar Lampung, Desember, 2022

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Hj. Heni Noviarita, M.Si
NIP. 196511201992032002


Dr. H. Javusman, M.Ag
NIP. 1974110620031002

Mengetahui,

Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah


Dr. Liky Faisal, M.H
NIP. 197611042005011004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
PROGRAM PASCASARJANA (PPS)

Alamat : Jl. Z.A Pagar Alam Labuhan Ratu Bandar Lampung, 35142, Tlp. (0721) 787392

PENGESAHAN

Tesis yang berjudul **“Manajemen Resiko Fintech Peer to Peer Lending Pada PT. Dana Syariah Indonesia Perspektif Hukum Eknomi Syariah.”** Ditulis oleh Nama **Dinar Ambarsari, NPM: 1874134006** telah diujikan dalam ujian terbuka pada tanggal **22 Desember 2022** dan diajukan dalam ujian terbuka pada program Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : **Prof. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I**

Sekretaris : **Dr. Liky Faisal, M.H**

Penguji I : **Prof. Dr. H.A. Kumedi Ja'far, S.Ag., M.H**

Penguji II : **Dr. Hj. Heni Noviarita, M.Si**

Penguji III : **Dr. H. Jayusman, M.Ag**

Mengetahui,

Direktur Program Pascasarjana

Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung



Prof. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I
NIP. 1980080112003121001

PERNYATAAN ORISINALITAS / KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dinar Ambarsari
NPM : 1874134006
Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang berjudul "**Manajemen Risiko Fintech (Financial Technology) P2P Lending Pada PT. Dana Syariah Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi Syariah**" adalah benar karya asli saya, kecuali yang disebutkan sumbernya. Apabila dikemudian hari terdapat kesalahan dan kekeliruan sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Bandar Lampung, 01 Desember 2022

Yang menyatakan,



(Dinar Ambarsari)

ABSTRAK

Perkembangan teknologi ditandai dengan adanya penyediaan Layanan Jasa Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Atau yang biasa disebut dengan *Fintech P2P Lending*. Semua transaksi tersebut dilakukan dengan sistem online dengan akses yang mudah, dan proses transaksi yang cepat. Namun kehadiran *Fintech* dinilai dapat mengatasi masalah tersebut. Sedangkan di sisi lain pemberian pembiayaan yang dilakukan perusahaan *Fintech* syariah juga memiliki potensi akan timbulnya suatu risiko. Oleh karena itu pemberian pembiayaan yang dilakukan perusahaan *Fintech* harus melalui berbagai penilaian dan pertimbangan sebelum dilakukannya realisasi pembiayaan sebagai bentuk identifikasi risiko serta dalam melakukan berbagai strategi untuk meminimalisasi terjadinya suatu risiko yang akan mungkin terjadi.

Adapun tujuan dari permasalahan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan manajemen risiko *Fintech P2P Lending* dalam mengendalikan pembiayaan macet di PT. Dana Syariah Indonesia dan untuk mengetahui perspektif hukum ekonomi syaria'ah tentang manajemen risiko *Fintech P2P Lending* yang ada di PT. Dana Syari'ah Indonesia.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yang mana data diperoleh dengan cara observasi dan wawancara. Selain kedua metode tersebut penelitian ini menggunakan metode pustaka yaitu dengan buku-buku yang bersangkutan dengan judul dan penelitian ini juga ditunjang oleh adanya data primer dan sekunder yang diperoleh dari beberapa literatur yang terkait dengan penelitian. Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah bersifat analisa deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen risiko *Fintech P2P Lending* di Dana Syariah sudah efektif, dengan melakukan pengetatan persetujuan pembiayaan dan proses penyaluran pembiayaan secara selektif dan terukur, yaitu dengan proses identifikasi Risiko, Pengukuran/penilaian risiko, pemantauan risiko, dan pengendalian risiko. Dana Syariah juga menyusun beberapa prosedur dan mekanisme untuk mengantisipasi sebelum risiko kegagalan pembiayaan baik dari sudut pandang *borrower* dan memberikan perlindungan bagi *lender* dengan cara yang pertama, Dana Syariah memiliki perlindungan risiko untuk memastikan pengembalian pokok pendanaan, kedua, memberikan jaminan keamanan dana berdasarkan POJK No. 77/POJK.01/2016 ketiga, dana syariah menentukan *Bussines Continuity Plan* (BCP). Kemudian dalam perspektif hukum ekonomi syariah Dana Syariah sudah sesuai dengan fatwa DSN Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah, selain itu juga menerapkan transparansi seperti adanya transparansi pendanaan yang sedang berlangsung, agar memudahkan para calon pemberi dan penerima dana memahami ketentuan ada. Agar dapat meminimalisir terjadinya risiko gagal bayar. Sehingga potensi terjadinya unsur-unsur *Maghrib* (*maysir, gharar, dan riba*) bisa dicegah.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan karunianya berupa ilmu pengetahuan, petunjuk dan kesehatan sehingga tesis yang berjudul **“MANAJEMEN RISIKO FINTECH (FINANCIAL TECHNOLOGY) P2P LENDING PADA PT. DANA SYARIAH INDONESIA PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH** dapat penulis selesaikan. Shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat dan para alim ulama serta pengikutnya yang setia.

Tesis ini ditulis sebagai salah satu persyaratan menyelesaikan program studi Strata dua (S2) Prodi Hukum Ekonomi Syariah UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Magister Hukum (MH) dalam bidang ilmu Hukum Ekonomi Syariah.

Atas bantuan semua pihak dalam proses penyelesaian Tesis ini, tak lupa penulis sampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya. Secara rinci ungkapan terima kasih disampaikan kepada :

1. Prof. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.Si selaku Direktur Program Pascasarjana (PPs) UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa tanggap terhadap kesulitan-kesulitan Mahasiswa/i.
2. Bapak Dr. Liky Faisal, S.sos., M.H dan Bapak Muhammad Yasir Fauzi, S.Ag., M.H selaku Ketua dan Sekretaris Prodi Magister Hukum Ekonomi Syariah yang telah banyak membantu selama kuliah hingga penyelesaian tesis ini.
3. Dr. Hj. Heni Noviarita, SE., M.Si Selaku Pembimbing I dan Dr. H. Jayusman S.Ag., M.Ag Selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan, dan memotivasi penulis hingga tesis ini selesai.
4. Bapak/Ibu Dosen, Para Staff Karyawan Program Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung yang telah membantu ketika kuliah dan memberikan informasi, data, referensi, dan lain-lain.

5. Pimpinan dan Karyawan Program Pascasarjana, serta Perpustakaan Pusat UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan informasi, data, referensi dan lain-lain.
6. Suami Tercinta Apriansyah, S.H yang telah membimbing dan memberi arahan dalam mengerjakan Tesis ini.
7. Sahabat-sahabatku Program Pascasarjana Hukum Ekonomi Syariah UIN Raden Intan Lampung khususnya angkatan 2018.
8. Almamater ku tercinta Pascasarjana UIN Raden Intan Lampung yang telah mendidik ku menjadi lebih baik yang mampu berfikir untuk lebih maju.

Penulis menyadari bahwa Tesis ini masih jauh dari kata kesempurnaan, hal itu tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan, waktu dan dana yang dimiliki. Untuk itu kiranya para pembaca dapat memberi masukan dan saran-saran guna melengkapi tulisan ini.

Akhirnya, diharapkan betapapun kecilnya karya tulis Tesis ini dapat menjadi sumbangsih yang cukup berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu keislaman.

Bandar Lampung, 01 Desember 2022

Penulis,

Dinar Ambarsari
NPM. 1874134006

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN TERBUKA	ii
PENGESAHAN TERBUKA	iii
PERNYATAAN ORISIL/KEASLIAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	x
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Kajian Pustaka	11
F. Kerangka Teori	13
G. Metode Penelitian	20
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Financial Technology (<i>Fintech</i>)	
1. Pengertian Fintech Technology (<i>Fintech</i>)	29
2. Dasar Hukum Fintech	30
3. Jenis-Jenis Fintech	35
4. Manfaat fintech syariah	37
5. Model Bisnis Usaha Fintech	39
6. Peran Fintech	40
7. Perkembangan Fintech di Indonesia	41
B. Peer to Peer Lending (P2P) <i>Lending Syariah</i>	
1. Pengertian Peer to Peer (P2P) <i>Lending Syariah</i>	43
2. Ketentuan P2P <i>Lending Syariah</i>	45
3. Penerapan P2P <i>Lending</i>	46
C. Pembiayaan Murabahah	
1. Pengertian Akad Murabahah	48
2. Dasar Hukum Murabahah	55
3. Rukun Akad Murabahah	60
4. Syarat Akad Murabahah	66
5. Manfaat Murabahah	74
6. Penerapan Murabahah Pada Bank Syariah	75
7. Ketentuan Umum dalam Akad Murabahah	84

BAB III : HASIL LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Dana Syariah.....	87
1. Profile PT. Dana Syariah.....	87
2. Visi dan Misi PT. Dana Syariah.....	87
3. Struktur PT. Dana Syariah.....	88
B. Mekanisme dan Pelaksanaan Pendanaan Fintech dan Akad P2P Lending Syariah pada PT. Dana Syariah Indonesia.....	89
C. Manajemen Risiko Pembiayaan pada PT. Dana Syariah.....	100

BAB IV : ANALISIS DATA

A. Analisis Penerapan Manajemen Risiko <i>Fintech P2P Lending</i> PT. Dana Syariah Indonesia.....	110
B. Analisis Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Tentang Penerapan Manajemen Risiko <i>Fintech P2P Lending</i> Pada Dana Syariah Indonesia.....	117

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan.....	125
B. Saran.....	126

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Financial Technology (Fintech) memiliki peningkatan yang sangat pesat dan mengubah sektor bisnis di lembaga keuangan. Sehingga lembaga keuangan harus mempunyai solusi agar dapat berinovasi. *Fintech* mempunyai potensi untuk dapat menguntungkan berbagai pihak yang berada di dalam industri keuangan, serta mempunyai peran untuk mempercepat perluasan jangkauan layanan keuangan. Dengan menggunakan teknologi dan software, layanan *Fintech* menjadi lebih efisien. Menurut riset yang dilakukan Accenture pada tahun 2013, investasi keuangan di dunia telah lebih dari 4 miliar dolar, dan pada tahun 2014 investasi naik menjadi 12 miliar dolar, sampai tahun 2015 telah melebihi 22 miliar dolar.¹

Salah satu lembaga keuangan *Fintech* yang baru beroperasi di Indonesia yaitu Dana Syariah Indonesia yang merupakan perusahaan *Fintech Peer to Peer Lending* berbasis syariah. Pengertian *P2P (Peer to Peer) Lending* secara umum adalah metode atau praktek dalam memberikan pinjaman uang kepada individu maupun bisnis atau sebaliknya, mengajukan pinjaman kepada pemberi pembiayaan (*lender*), yang menghubungkan antara pemberi pembiayaan (*lender*) penerima pembiayaan (*borrower*) secara online. *P2P Lending* memungkinkan setiap orang

¹ Platform Pinjaman Dana Usaha & Pendanaan untuk UMKM <https://modalku.co.id>, Diakses pada tanggal 20 November 2021.

untuk memberikan pinjaman/pembiayaan atau mengajukan pembiayaan antara satu dengan yang lain untuk berbagai kepentingan. *P2P Lending* menjadi wadah berinvestasi dan peminjaman dana bagi masyarakat. *P2P Lending* menjadi alternatif investasi dan sumber pendanaan yang sangat praktis bagi masyarakat. Berinvestasi di *P2P Lending* cukup menjanjikan *return* bagi pemberi pinjaman (*lender*).²

Sedangkan *Fintech P2P lending* sendiri merupakan platform online yang memberikan kemudahan bagi seorang *lender* untuk memberikan pinjamannya secara langsung kepada *borrower* dengan imbal hasil yang lebih tinggi.³ Di sisi lain, *borrower* juga dapat mengajukan pinjaman dana langsung kepada Dana Syariah sebagai *platform* dengan syarat yang lebih mudah dan proses yang lebih cepat jika dibandingkan dengan layanan pinjaman yang ada di lembaga keuangan konvensional.

Dalam menjalankan aktivitasnya, Dana Syariah yang merupakan perusahaan *Fintech P2P lending* akan selalu berhubungan dengan risiko. Oleh karena itu, manajemen Dana Syariah harus mampu mengendalikan risiko dalam rangka memperoleh profit dan kepercayaan *borrower* dan *lender*. Dengan manajemen risiko sebagai titik fokus, bisnis yang dijalankan dan diharapkan dapat memberikan stabilitas operasi yang signifikan bagi perusahaan.

² Darwin, <https://www.julo.co.id/blog/peer-to-peer-lending-adalah>, Diakses pada Tanggal 21 November 2022

³ *Ibid.*

Maraknya, layanan pinjaman berbasis *Fintech P2P Lending* menjadikan pemerintah selaku regulator dalam hal ini Otoritas Jasa Keuangan (OJK) proaktif menerbitkan regulasi agar bisnis *Fintech P2P Lending* yang beroperasi dapat berjalan secara transparan, kompetitif, dan taat regulasi. Regulasi yang telah diterbitkan di antaranya adalah Peraturan OJK (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.⁴

Dalam menjalankan kegiatan usaha, perusahaan *Fintech* syariah di Indonesia senantiasa dihadapkan pada risiko-risiko yang berkaitan erat dengan fungsinya sebagai lembaga intermediasi keuangan. Perkembangan lingkungan yang sangat pesat mengakibatkan risiko kegiatan usaha di perusahaan *Fintech* Syariah juga semakin kompleks. Menghadapi kondisi tersebut maka lembaga keuangan *Fintech* dituntut untuk mampu beradaptasi dengan lingkungan melalui penerapan manajemen risiko yang sesuai dengan prinsip syariah. Prinsip-prinsip manajemen risiko yang diterapkan pada lembaga keuangan syariah di Indonesia oleh Lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Republik Indonesia diarahkan sejalan dengan aturan baku yang dikeluarkan oleh *Islamic Financial Service Board* (IFSB).

Penerapan manajemen risiko pada lembaga keuangan syariah yang diterapkan saat ini disesuaikan dengan ukuran dan kompleksitas usaha serta kemampuan perusahaan *Fintech* syariah. OJK telah menetapkan aturan manajemen risiko sebagai standar minimal yang harus dipenuhi oleh perusahaan *Fintech*

⁴ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

syariah. Sehingga perusahaan *Fintech* syariah dapat mengembangkan aturan manajemen risiko sesuai dengan kebutuhan dan sesuai dengan prinsip syariah. Ketentuan umum tentang pelaksanaan manajemen risiko perusahaan *Fintech* syariah di Indonesia tertuang dalam ketentuan Bank Indonesia No. 132/23/PBI/2011 tanggal 2 November 2011 tentang penerapan manajemen risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. Regulasi ini telah dicabut oleh Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) nomor 65/POJK.03/2016 tentang penerapan manajemen risiko bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah.⁵

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah mewaspadaikan empat risiko yang membayangi bisnis jasa layanan keuangan oleh perusahaan berbasis teknologi atau *Fintech*. Ketua Dewan Komisiner OJK, Muliaman Hadad menyebutkan, risiko pertama bisnis *P2P Lending* adalah risiko diserang peretas. Kedua, risiko gagal bayar bagi *Fintech* yang bisnisnya menjadi perantara pembiayaan atau kredit. Ketiga, risiko penipuan. Dan risiko terakhir adalah rentan penyalahgunaan data klien.⁶

Risiko menjadi hal yang sangat berpengaruh bagi kelancaran operasional bisnis. Risiko juga bisa diperkirakan (*acceptable*) dan tidak bisa diperkirakan (*unacceptable*) yang sama-sama memiliki dampak negatif bagi permodalan dan

⁵ Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah Di Era digital (Konsep dan Penerapan di Indonesia)*, (Jakarta : Salemba Empat, 2018), h. 35

⁶ OJK Waspadaikan Empat Risiko Bisnis Fintech <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20160419134722-78-125007/ojk-waspadaikan-empat-risiko-bisnis-fintech>, Di akses 31 Maret 2021.

keuntungan Dana Syariah sebagai perusahaan *Fintech* syariah. Berdasarkan hal tersebut beberapa risiko yang dihadapi lembaga keuangan syariah sebagai berikut : risiko pembiayaan, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko stratejik, risiko kepatuhan, risiko imbal hasil, dan risiko investasi. Pentingnya mengelola risiko pada Dana Syariah agar menjadi strategi mengambil risiko dan mengubahnya menjadi sebuah keunggulan kompetitif. Beberapa kasus yang terjadi akibat kegagalan dalam mengelola risiko memberikan dampak kerugian yang cukup besar bagi perusahaan tersebut.

Risiko melekat pada aspek operasi komersial. Namun, bagi Dana Syariah risiko *Fintech* merupakan faktor penting yang perlu dikelola. Risiko pembiayaan memungkinkan terjadi *Non-Performing Financing* (NPF) yaitu pembiayaan yang tidak lancar. Pembiayaan yang diberikan pada *Borrower* (penerima pembiayaan) ini sebenarnya bertujuan untuk pembiayaan pengembang properti meliputi dana konstruksi yang memberikan fasilitas pembiayaan konstruksi proyek, untuk pembangunan. *Non-Performing Financing* (NPF) akan menjadi sebuah masalah ketika *Borrower* tidak mampu melunasi cicilan pokok pembiayaannya beserta margin pembiayaannya untuk memenuhi kewajibannya. Berdasarkan jumlah pembiayaan pada bank syariah secara umum ditinjau dari NPF, maka kategori yang kurang lancar (*sub-standard*) adalah sejumlah 2698 Miliar diragukan (*doubful*) sebesar 925 Miliar dan macet (*Lost*) sejumlah 4134 Miliar. Jika dihitung

keseluruhan maka berjumlah sebesar 7757 Miliar Rupiah dari total aset produktif 327.787 Miliar Rupiah dengan rasio 2,37%.⁷

Dana Syariah sudah beroperasi sejak tahun 2018 sampai dengan 2022 sudah berhasil menyalurkan pembiayaan sebesar Rp 2 Triliun dengan jumlah pemberi pinjaman (*lender*) 74 ribu dan penerima dana (*borrower*) lebih dari 2200 perorangan/perusahaan.⁸ Maka risiko pembiayaan bermasalah akan lebih tinggi jika Dana Syariah tidak memungkinkan memeriksa *track record* calon *Borrower* tidak secara langsung bertatap muka. Maka perlunya penerapan manajemen risiko pada *Fintech P2P Lending* Dana Syariah mempunyai sasaran agar setiap potensi kerugian yang akan datang dapat diidentifikasi oleh manajemen sebelum transaksi, atau pemberian pembiayaan yang dilakukan.

Dana Syariah adalah salah satu perwujudan dari sinergi antara *Fintech* Syariah dan lembaga keuangan. Dana Syariah merupakan *Islamic Finacial Technology* yang memberikan pendanaan dengan berdasarkan prinsip syariah yaitu menggunakan skema *P2P Lending* yang bergerak dibidang properti tentunya tidak terlepas dari masalah-masalah yang dihadapi dalam mengembangkan sektor keuangan syariah. Dengan adanya pembiayaan di sektor keuangan syariah memungkinkan terjadinya beberapa risiko yang cukup signifikan. Seperti ancaman

⁷Statistik Perbankan Syariah (SPS) Otoritas Jasa Keuangan (OJK), <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah>. Di Akses 21 Januari 2021

⁸ Wawancara dengan Bapak Atis Sutisna Selaku Direktur PT. Dana Syariah Syariah, via telpon tgl 19 Agustus 2021.

atau kemungkinan suatu tindakan atau kejadian yang menimbulkan dampak yang berlawanan dengan tujuan yang ingin dicapai.⁹

Meninjau dari sudut pandang Hukum Ekonomi Islam, konsep dasar manajemen risiko sudah dituliskan dalam Al-Qur'an sekitar 14 abad yang lalu.

Allah swt berfirman dalam surat Yusuf ayat 3 :

نَحْنُ نَقُصُّ عَلَيْكَ أَحْسَنَ الْقَصَصِ بِمَا أَوْحَيْنَا إِلَيْكَ هَذَا الْقُرْآنَ وَإِنْ كُنْتَ مِنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الْغَافِلِينَ

Artinya : Kami menceritakan kepadamu kisah yang paling baik dengan mewahyukan Al Quran ini kepadamu, dan Sesungguhnya kamu sebelum (kami mewahyukan) nya adalah Termasuk orang-orang yang belum mengetahui.

Bahwa sudut pandang manajemen risiko dalam Islam mendukung semua upaya untuk mengeliminasi atau memperkecil risiko, sekaligus mempercayai bahwa hanya keputusan Allah-lah yang akan menentukan hasilnya.

Islam memberi isyarat untuk mengatur posisi risiko dengan sebaik-baiknya, sebagaimana Al-Qur'an dan Hadits mengajarkan kita untuk melakukan aktivitas dengan perhitungan yang sangat matang dalam menghadapi risiko.¹⁰

Berdasarkan pemaparan tersebut, sudah sepantasnya sebuah organisasiataupun perusahaan menyadari bahwa penanggulangan risiko merupakan sesuatu yang penting bagi Dana Syariah sehingga perlu memiliki suatu

⁹ Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan : Pemahaman Pendekatan 3 Pilar Kesepakatan Basel II*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008) , h. 4

¹⁰ <http://www.pkskelapadua.com/2013/01/manajemen-risiko-dalam-islam.html>, di akses pada tanggal 25 Agustus 2021

sistem manajerial yang mampu meminimalisir bahkan menghilangkan segala kemungkinan risiko yang dihadapi dalam kegiatan usahanya. Tidak terkecuali pada Dana Syariah yang merupakan sebuah usaha bisnis *P2P Lending* dengan menggunakan teknologi informasi yang memiliki prospek yang baik, juga harus memiliki sebuah sistem manajemen pengawasan risiko dengan segala tindakan preventif yang akan mampu mencegah bahkan menghilangkan risiko kerugian finansial dari kegiatan usaha perusahaannya.

Maka dari itu pentingnya penelitian ini untuk peneliti teliti agar dapat lebih memahami tentang manajemen risiko yang terdapat pada perusahaan Dana Syariah khususnya dalam hal pembiayaan *P2P Lending* syariah. Berdasarkan latar belakang yang telah peneliti sebutkan di atas, peneliti tertarik untuk mengambil judul “Manajemen Risiko *Fintech (Financial Technology) P2P Lending* Pada PT. Dana Syariah Indonesia Perspekti Hukum Ekonomi Syari’ah.”

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

Identifikasi dan batasan masalah dimaksud untuk menguraikan tentang permasalahan dalam tulisan ini, maka perlu dijelaskan hal-hal berikut :

1. Identifikasi Masalah

Untuk mempermudah sebuah penelitian agar tidak keluar dari permasalahan pokok, maka penelitian ini perlu dibatasi pembahasannya.

Adapun substansi yang di bahas dalam tesis ini adalah sebagai berikut :

- a. Teknologi yang semakin berkembang membuat masyarakat berinovasi pada layanan jasa keuangan. Banyaknya masyarakat yang belum mengetahui Fintech Lending Legal dan Ilegal. Maka, *Fintech* menjadi salah satu yang diminati masyarakat karena akses yang cepat mudah dan modern.
- b. Fintech Lending terbagi menjadi dua yaitu Fintech Lending Konvensional dan Fintech Lending Syariah. Fintech Lending Syariah diawasi Oleh OJK dan Dewan Syariah Nasional dan Majelis Ulama Indonesia.

2. Pembatasan Masalah

Supaya lebih fokus pada tema yang dikaji, maka penelitian ini dibatasi pada permasalahan pada risiko-risiko yang di hadapi, serta penerapan dan strategi manajemen risiko *Fintech P2P lending* dan ditinjau dari Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah pada PT. Dana Syariah Indonesia.

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana penerapan manajemen risiko *Fintech P2P lending* dalam mengendalikan pembiayaan macet di PT. Dana Syariah Indonesia?
2. Bagaimana perspektif hukum ekonomi syari'ah tentang manajemen risiko *Fintech P2P lending* di PT. Dana Syari'ah Indonesia?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan fokus penelitian yang menjadi target proposal tesis ini, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui penerapan manajemen risiko *Fintech P2P lending* dalam mengendalikan pembiayaan macet di PT. Dana Syariah Indonesia.
- b. Untuk mengetahui praktik dan penerapan manajemen risiko *Fintech P2P lending* sudah berdasarkan perspektif hukum ekonomi syariah terkait prinsip-prinsip muamalah pada Dana Syariah Indonesia.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

- a. Secara Teoritis, penelitian ini diharapkan berguna bagi pengembangan ilmu pengetahuan dalam arti membangun, memperkuat teori, menyempurnakan atau bahkan membantah teori yang ada, dan untuk memperkaya khasanah pemikiran hukum Islam khususnya yang berkaitan dengan manajemen risiko *Fintech* di era digital. Selain itu diharapkan menjadi stimulus bagi penelitian selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung dan akan memperoleh hasil yang maksimal.
- b. Secara Praktis, penelitian ini diharapkan menjadi informasi dan ilmu pengetahuan bagi peneliti, mahasiswa, praktisi hukum, regulator, dan masyarakat secara umum dalam melihat masalah-masalah atau isu terbaru terkait manajemen risiko *Fintech* pada perusahaan *Financial Fechnology*. Dan memberikan sumbangsih pemikiran bagi pengambil kebijakan, dalam hal ini Perusahaan *Fintech* dalam menetapkan kebijakan dan OJK serta MUI dalam bidang Pengawasan terhadap perusahaan *Financial Technology*.

E. Kajian Pustaka

Permasalahan mengenai pinjaman online bukan sesuatu yang baru, dan banyak sekali penelitian mengenai *Fintech* tersebut, ada beberapa penelitian yang hampir mirip dengan transaksi berbasis *Fintech* ini, yaitu :

1. Moch. Najib Imanullah, Dosen Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Tahun (2020) dengan judul “Aspek Hukum *P2P Lending* (Identifikasi Permasalahan Hukum dan Mekanisme Penyelesaian).” Hasil penelitian diperoleh bahwa pelaksanaan *P2P lending* menemukan beberapa permasalahan diantaranya risiko tarif bunga yang tinggi sehingga banyak penerima pinjaman yang gagal bayar dan cara-cara penagihan yang tidak patut. Pada dasarnya OJK sudah mengatur mengenai pencegahan risiko *P2P lending* dalam beberapa ketentuan yang terdapat dalam POJK No 77/POJK.07/2016 dan POJK Nomor 18/POJK.07/2018 sebagai pedoman bagi konsumen mengenai mekanisme layanan pengaduan konsumen dan penyelesaiannya.¹¹ Sedangkan perbedaan dari peneliti yaitu pada manajemen risiko pada Dana Syariah bagaimana langkah dalam menentukan risiko yang di hadapi oleh lender dan borrower ketika si penerima pembiayaan mengalami kegagalan dalam melakukan pembayaran pinjaman dana kepada Dana Syariah.
2. Teguh Wiyono, Pascasarjana IAIN Ponorogo Tahun (2020) dengan judul Tesis “Mekanisme dan Layanan *P2P Lending* Syari’ah Perspektif Ekonomi

¹¹ Moch. Najib Imanullah, *Aspek Hukum P2P Lending (Identifikasi Permasalahan Hukum dan Mekanisme Penyelesaian)*, (Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Tahun, Jurnal, 2020).

Syari'ah.” Hasil penelitian diperoleh bahwa mekanisme dan layanan peer to peer lending syariah dari ke 13 *Fintech* Syari'ah yang terdapat di OJK dari perspektif ekonomi Islam sudah ada kesesuaian karena merujuk pada fatwa-fatwa DSN MUI. Namun, terdapat beberapa catatan yang mesti dikonfirmasi langsung kepada beberapa *Fintech* syariah terkait agar tidak terjadi kesalahpahaman serta menghindari kesimpulan yang tidak akurat dan invalid. Namun, pengaruh layanan *P2P lending* syariah terhadap perekonomian umat Islam untuk saat ini, di lihat dari sisi demografi umat Islam yang masih rendahnya literasi terhadap Ekonomi Islam.¹² Sedangkan perbedaan peneliti yang sedang diteliti yaitu pada pelaksanaan pada Dana Syariah yang menerapkan prinsip syariah. Sehingga banyak lender ataupun *borrower* yang tertarik dalam melakukan transaksi *Fintech P2P lending* di Dana Syariah.

3. Rohmatun Nafiah, Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Jogjakarta Tahun (2019) dengan judul Tesis “Analisis Transaksi *Financial Technology (Fintech)* Syariah dalam perspektif Maqashid Syariah.” Dengan hasil penelitian bahwa, *Fintech* syariah mempunyai landasan maqashid syariah dan juga mempunyai payung hukum yang jelas dan sudah tertuang dalam undang-undang. Dibuktikan bahwa *Fintech* syariah telah memenuhi kelima maqashid syariah yaitu menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga keturunan, menjaga akal dan menjaga harta serta telah adanya payung hukum berupa perlindungan konsumen yang sudah

¹² Teguh Wiyono, *Mekanisme dan Layanan P2P Lending Syari'ah Perspektif Ekonomi Syari'ah*, (Pascasarjana IAIN Ponorogo Tahun, Tesis, 2020).

dimuat dalam POJK No.. 77/POJK.01/2016 dan UU terkait, yaitu UU no. 08 Taun 1999 tentang perlindungan konsumen (UUPK), Peraturan Pemerintah No. 82 Tahun 2012 Tentang Penyelenggara Sistem dan Transaksi Elektronik (PP PSTE), yang merupakan turunan dari UU no. 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik.¹³ Sedangkan perbedaan peneliti yang sedang diteliti yaitu dilihat dari sisi perspektif hukum ekonomi syariah tentang mekanisme manajemen risiko *Fintech P2P lending* di Dana Syariah.

F. Kerangka Teori

Kerangka Teori adalah bagian penting dari sebuah penelitian teori-teori yang akan digunakan akan membuat posisi penelitian menjadi kuat. Untuk itu akan diuraikan kerangka teori pada penelitian ini, diantaranya :

1. Teori Manajemen Risiko

Manajemen Risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memanta, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Hal ini terkait dengan definisi umum risiko, yaitu pada setiap usaha/kegiatan selalu terdapat kemungkinan tidak tercapainya suatu tujuan atau selalu terdapat ketidakpastian atas keputusan apapun yang telah diambil. Suatu kondisi yang timbul karena ketidakpastian dengan seluruh konsekuensi tidak menguntungkan yang mungkin terjadi disebut “risiko”. Konsekuensi tidak menguntungkan mengacu kepada tidak

¹³ Rohmatun Nafiah,) *Analisis Transaksi Financial Technology (Fintech) Syariah dalam perspektif Maqashid Syariah*, (Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Jogjakarta, Tesis, Tahun 2019).

terwujudnya sasaran usaha, yaitu tepat biaya, tepat waktu, dan tepat mutu hasil sehingga risiko berhubungan dengan kejadian di masa yang akan datang dan melibatkan pilihan dan ketidakpastian bahwa pilihan itu akan dilakukan.

Manajemen dalam bahasa Arab disebut dengan *Idarah*, yaitu saran untuk merealisasikan tujuan umum. Eddie Cade menyatakan bahwa definisi risiko berbeda-beda, tergantung pada tujuannya. Definisi risiko yang tepat menurutnya dilihat dari sudut pandang adalah, exposure terhadap ketidakpastian pendapatan. Sedangkan Philip Best menyatakan bahwa risiko adalah kerugian secara finansial, baik secara langsung maupun tidak langsung. Risiko bank adalah keterbukaan terhadap kemungkinan rugi (*exposure to the change of loss*).

Berdasarkan landasan hukumnya, manajemen risiko merupakan aplikasi dari prinsip kehati-hatian secara umum dianut perbankan dan juga merupakan kewajiban karena diamanatkan oleh UU No.7 Tahun 1992 jo. UU No.10 Tahun 1998 jo. UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan. Manajemen risiko yang efektif oleh bank menghasilkan tingkat kinerja dan kesehatan yang baik bagi bank yang bersangkutan.

Bagi perbankan termasuk perbankan Islam tantangannya adalah menemukan sistem dan mekanisme pengelolaan risiko secara Islam yang tepat

dan melaksanakannya secara istiqamah baik kuantitatif maupun kualitatif untuk menghasilkan manajemen risiko yang efektif.¹⁴

Manajemen risiko pada bank Islam seharusnya merupakan suatu proses berkelanjutan tentang bagaimana bank mengelola risiko yang dihadapinya. Meminimalkan potensi keterjadian dan dampak yang ditimbulkan pada berbagai risiko yang tidak dikehendaki. Pada sisi lain, menerima dan beroperasi dengan risiko tersebut. Bahkan dalam tataran yang lebih tinggi, jika memungkinkan bank Islam dapat mengonversi risiko menjadi peluang bisnis yang menguntungkan. Lebih jauh, manajemen risiko adalah tentang bagaimana bank secara aktif memilih jenis dan tingkat risiko yang sesuai dengan kegiatan usaha bank tersebut.

Proses manajemen risiko merupakan tindakan dari seluruh entitas terkait di dalam organisasi.¹⁵ Untuk menerapkan proses manajemen risiko, pada tahap awal bank harus secara tepat mengenal dan memahami serta mengidentifikasi seluruh risiko, baik yang sudah ada maupun yang mungkin timbul dari suatu bisnis atau produk baru bank. Selanjutnya, secara bertahap, bank perlu melakukan pengukuran, pemantauan, dan pengendalian risiko.

Keseluruhan proses manajemen risiko ini harus meliputi seluruh departemen atau divisi kerja dalam lembaga sehingga terciptanya budaya

¹⁴ Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 63-65.

¹⁵ *Ibid.*, h. 68-69.

manajemen risiko. Di bawah ini akan dijelaskan bagaimana proses manajemen risiko dalam mendukung aktivitas yang dilakukan oleh bank.¹⁶

a. Identifikasi Risiko

Proses ini merupakan langkah awal dalam memulai identifikasi dengan melakukan analisis pada karakteristik risiko yang melekat pada aktivitas fungsional dan juga risiko dari produk dan kegiatan usaha. Salah satu aspek penting dalam identifikasi risiko adalah membuat daftar risiko yang mungkin terjadi sebanyak mungkin serta menganalisisnya secara aktif agar tidak timbul risiko yang berlebihan.¹⁷ Contoh dari identifikasi yang dilakukan oleh Dana Syariah yaitu mengidentifikasi karakter *borrower* dengan menerapkan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions*). BI *Checking*, untuk mengidentifikasi apakah calon *borrower* disiplin dalam pembayaran angsuran tepat pada waktunya atau tidak.¹⁸

b. Pengukuran Risiko

Setelah melakukan identifikasi risiko, maka tahap selanjutnya adalah pengukuran risiko, pengukuran risiko dibutuhkan sebagai dasar (tolak ukur) untuk memahami signifikansi dari akibat (kerugian) yang akan ditimbulkan oleh terwujudnya suatu risiko, baik secara individual maupun portofolio, terhadap tingkat kesehatan usaha dan kelangsungan usaha lembaga

¹⁶ Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan : Pemahaman Pendekatan 3 Pilar Kesepakatan Basel II*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008, h. 8.

¹⁷ Adhiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 260

¹⁸ Wawancara pribadi dengan Bapak Atis Sutisna Via Telpon, Tanggal 15 Agustus 2021

keuangan. Lebih lanjut pemahaman yang akurat tentang signifikansi tersebut akan menjadi dasar bagi pengelolaan risiko yang terarah dan berhasil.¹⁹

Metode pengukuran ini dapat bersifat kualitatif, kuantitatif atau kombinasi antara keduanya. Sedangkan model pengukuran risiko yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan lembaga keuangan, ukuran, dan kompleksitas bank, manfaat yang diperoleh, serta peraturan yang berlaku.²⁰

c. Pemantauan Risiko

Pada tahapan ini dilakukan dengan cara mengevaluasi pengukuran risiko yang terdapat pada kegiatan usaha bank serta kondisi efektivitas proses manajemen risiko. Beberapa hal yang harus diperhatikan adalah :

- 1) Kemampuan lembaga keuangan untuk menyerap risiko atau kerugian yang timbul;
- 2) Pengalaman kerugian di masa lalu dan kemampuan sumber daya manusia untuk mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi.²¹

Lembaga keuangan harus menyiapkan sistem dan prosedur yang efektif untuk mencegah terjadinya gangguan dalam proses pemantauan risiko. Hasil pemantauan itu dapat digunakan untuk menyempurnakan

¹⁹ Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 133

²⁰ *Ibid.*, h. 272

²¹ Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 272

proses manajemen risiko yang ada. Contoh pemantauan risiko yang dilakukan oleh Dana Syariah yaitu mengamati perubahan usaha yang ada di lapangan, pemantauan angsuran dalam menjaga kualitas pembiayaan yang erat kaitannya dengan ketepatan *borrower* dalam membayar kewajibannya pada saat jatuh tempo.²²

d. Pengendalian Risiko

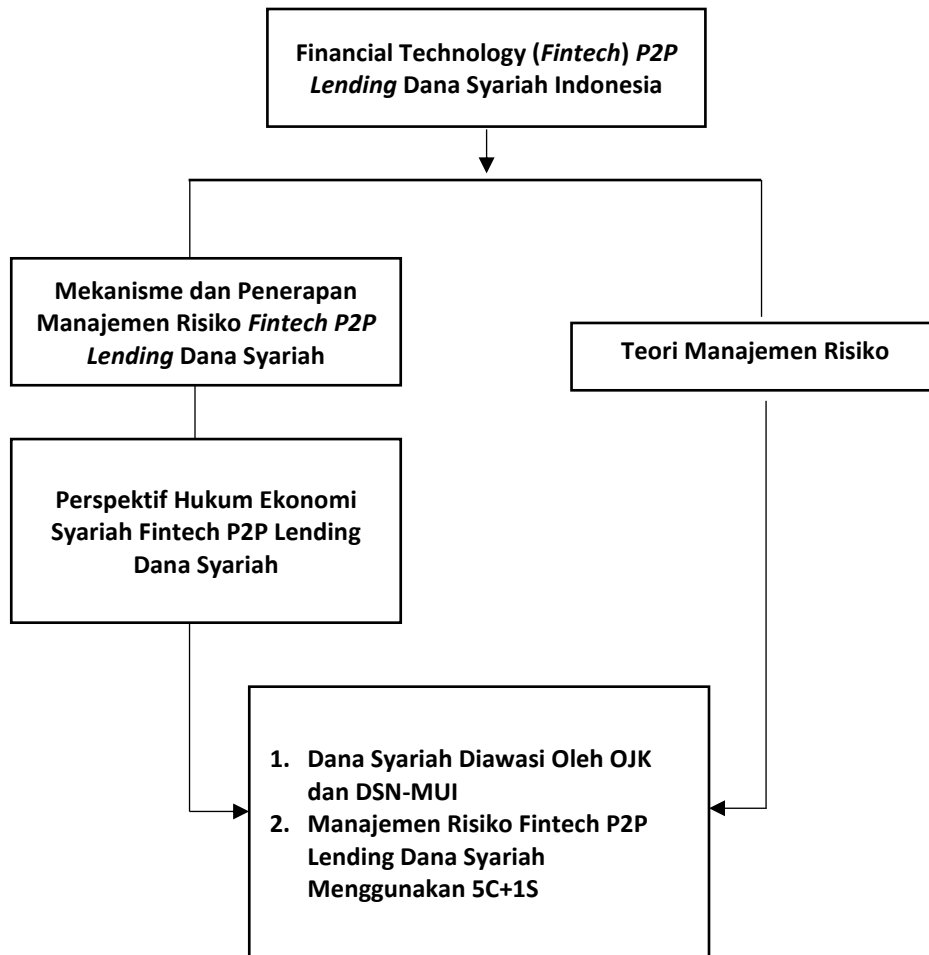
Tahap ini dilakukan untuk melihat kemungkinan penyempurnaan tahap analisis risiko yang diakibatkan oleh perubahan lingkungan. Pengendalian risiko dilakukan atas dasar hasil evaluasi pengukuran risiko yang terdapat pada seluruh produk dan aktivitas bank. Metode pengendalian risiko harus mempertimbangkan analisis terhadap besarnya potensi kerugian lembaga keuangan serta pertimbangan atas manfaat yang didapat serta biaya yang dikeluarkan.²³ Contoh pengendalian risiko yang dilakukan oleh Dana Syariah yaitu melakukan proses *Collecting* atas angsuran setelah pencairan pembiayaan, apabila terjadi keterlambatan dalam pembayaran angsuran maka pihak Dana Syariah akan melakukan identifikasi atau penyebab terjadinya keterlambatan pembayaran angsuran untuk memitigasi terjadinya risiko yang timbul akibat pembiayaan tersebut.²⁴

²² Wawancara pribadi dengan Bapak Atis Sutisna Via Telpon, Tanggal 15 Agustus 2021

²³ Veithzal Rivai dan Rifki Ismail, *Islamic Risk Management For Islamic Bank*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2013), h. 272

²⁴ Wawancara pribadi dengan Bapak Atis Sutisna Via Telpon, Tanggal 15 Agustus 2021

Gambar : Bagan Kerangka Pikir



Berdasarkan gambar di atas, dapat dijelaskan secara sederhana bahwa posisi *platform* ada di tengah-tengah antara pemberi pinjaman dan penerima pinjaman. Dengan demikian, fungsi *platform* sangatlah dominan dalam rangka menjembati aspirasi dan kepentingan kedua belah pihak.

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan atau *field research*. Dimana melihat langsung ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah.²⁵

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci.²⁶

Dalam penelitian ini, penulis bermaksud untuk mengetahui bagaimana penerapan manajemen risiko yang dilakukan oleh perusahaan *Fintech P2P Lending* Dana Syariah Indonesia dalam penyaluran pembiayaan terhadap *Borrower* menurut perspektif hukum ekonomi syariah dengan berdasarkan pada survei yang telah dilakukan penulis.

2. Sifat Penelitian

Menurut sifatnya, penelitian ini menggunakan deskriptif analisis dengan data kualitatif yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis berbagai kondisi yang terjadi.²⁷

²⁵ Lexy J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), h.26.

²⁶ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 2.

²⁷ Wiratama sujarweni, *Metodelogi Penelitian Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 16.

Penelitian deskriptif yang penulis tuliskan bermaksud untuk menggambarkan bagaimana Dana Syariah dalam menyalurkan pembiayaan properti, kemudian bagaimana manajemen risiko di Dana Syariah Indonesia. Untuk memperoleh data yang berkaitan dengan judul penelitian ini, penulis akan menguraikan secara mendalam mengenai manajemen risiko *Fintech P2P Lending* menurut perspektif hukum ekonomi syariah pada Dana Syariah Indonesia dengan metode pengumpulan data sebagai berikut :

- 1) Penelitian Lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian lapangan dilakukan dengan menggali data yang bersumber dari lokasi penelitian dengan pihak yang terkait di Dana Syariah Indonesia.
- 2) Penelitian Pustaka (*Library Research*) yaitu penelitian kepustakaan yang dilaksanakan dengan cara membaca, menelaah, dan mencatat berbagai literatur atau bahan yang sesuai dan memiliki relevansi dengan pokok bahasan kemudian disaring dan dituangkan dalam kerangka pemikiran teoritis.²⁸

3. Sumber Data

Ada beberapa sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

²⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung:Alfabeta, 2014), h. 9.

a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data.²⁹ Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber pertama, baik dari individu atau lembaga. Seperti halnya hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti. Atas dasar ketersediaan data yang dicari dilapangan, pelaksanaan pengumpulan data primer dapat dilakukan dengan melakukan survey, observasi, percobaan atau experiment.³⁰

Sumber data primer penulis diperoleh langsung dari direktur serta karyawan Dana Syariah yang berisikan informasi berkaitan dengan penerapan dan pengelolaan manajemen risiko *P2P Lending* Dana Syariah berupa data-data yang relevan sehingga dapat memberikan keterangan secara jelas dan nyata tentang kasus yang ada di lapangan. Data primer ini bersumber dari pihak-pihak yang terlibat dalam peristiwa yang diteliti, termasuk juga lokasi penelitian. Data yang bersumber dari lapangan ini diperoleh dari direktur Dana Syariah. Selain itu, sumber data lainnya yakni dari paparan berbagai catatan mengenai mekanisme dan peraturan layanan pembiayaan *P2P Lending* syariah khususnya yang berkembang di Indonesia yaitu :

²⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kombinasi* (Bandung:Alfabeta, 2017), h. 308.

³⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2017), h. 178.

- 1) Peraturan Bank Indonesia Nomor 19 Tahun 2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.
- 2) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2018 Mengenai Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan.
- 3) Fatwa Dewan Standar Majelis Ulama Indonesia Nomor 117 Tahun 2018 Mengenai Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data primer yang diperoleh oleh pihak lain atau data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pengumpul data primer atau oleh pihak lain dalam bentuk table atau diagram. Data ini biasanya digunakan oleh penulis untuk memberikan gambaran tambahan, gambaran pelengkap, ataupun untuk diproses lebih lanjut.³¹ Dengan kata lain data sekunder diartikan sebagai data yang diperoleh oleh suatu organisasi atau perusahaan dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi.³²

Sumber data sekunder penulis peroleh dari perpustakaan, Al-Qur'an, jurnal, artikel, internet, buku-buku literatur, dan dokumen-dokumen terkait dengan judul penelitian ini yaitu :

³¹ *Ibid.*, h.202.

³² J. Supranto, *Metode Ramalan Kuantitatif Untuk Perencanaan Ekonomi dan Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2000), h. 8.

- 1) Kepustakaan yang berkaitan dengan manajemen risiko *Fintech* juga mencakup hal-hal yang berkaitan dengan produk fintech itu sendiri seperti *P2P Lending* yang berdasarkan prinsip syariah.
- 2) Jurnal dan artikel terkait manajemen risiko *Fintech P2P Lending* syariah menurut perpektif hukum ekonomi syariah.
- 3) Serta tulisan-tulisan di internet.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode yang ditempuh dalam mengumpulkan data-data di lapangan dalam penelitian ini terdiri dari tiga macam, yaitu metode observasi, wawancara (*interview*) dan dokumentasi.

a. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah suatu metode yang pertama kali digunakan untuk penelitian, karena dianggap mudah dan tanpa mengeluarkan biaya yang besar. Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.³³ Dalam hal ini peneliti mendengar, mengamati dan mencatat informasi mengenai manajemen risiko *Fintech P2P Lending* pada PT. Dana Syariah Indonesia perspektif hukum ekonomi syariah.

³³ Albi Anggito, Johan Setiawan, Metodologi Penelitian Kualitatif (Jawa Barat: Cv Jejak, 2018), h. 109.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.³⁴ Dalam penelitian ini penulis akan mewawancarai Direktur Dana Syariah yang bertugas sebagai penanggung jawab atas penyaluran pembiayaan *Fintech P2P Lending*.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara pengumpulan data unruk memperoleh data langsung dari objek penelitian, diantaranya laporan dari perusahaan, foto- foto, film dokumenter, dan data-data lainnya yang berkaitan dengan penelitian.³⁵ Dalam penelitian ini data yang penulis ambil adalah ebook mengenai produk pembiayaan *Fintech P2P Lending* syariah, dokumen struktur organisasi, letak geografis dan dokumen laporan yang tersedia di Dana Syariah.

5. Metode Pengolahan Data

Data yang terkumpul tentunya perlu diolah kembali untuk disederhanakan dalam penyajiannya sehingga tersusun secara rapih untuk selanjutnya dilakukan analisis. Sebelum dianalisis, data diolah dengan cara reduksi data sebagai proses pemilahan, penyederhanaan, klasifikasi data kasar

³⁴ Anwar Sanusi, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 111.

³⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung:Alfabeta, 2016), h. 247.

dan hasil pengamatan atau wawancara lapangan yang menggunakan teknik dan alat pengumpul data yang lazim di pakai penelitian sosial.

Analisis data dalam penelitian ini bersifat analisis deskriptif yang diawali dari penentuan unit analisis, yaitu terhadap para pihak yang terlihat dalam Pelaksanaan dan penerapan Manajemen Risiko *Fintech*. Analisis data selesai, yang diawali dari mengumpulkan data, muatannya, membagikan menjadi satu pola, mempelajari dan menentukan apa-apa yang akan dilaporkan oleh peneliti. Analisis data tersebut adalah dalam rangka untuk memahami arti dan menafsirkan data sebagai suatu cara untuk menjelaskan dan membandingkan teori dengan data yang telah diolah dan diimplementasikan.

Analisis data sebagai proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan dipahami. Berdasarkan jenis data, maka analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis data deskriptif kualitatif. Teknik analisis kualitatif yang digunakan adalah teknik analisis data menurut model stake yaitu mencoba membandingkan antara hasil yang diperoleh dengan standar yang telah digunakan sebelumnya. Dengan model ini. Peneliti berusaha mendeskripsikan bagaimana manajemen risiko *Fintech P2P Lending* syariah pada Dana Syariah Indonesia.

Pada tahap analisis, banyak data yang telah terkumpul harus diseleksi dan diklasifikasi terlebih dahulu untuk memperoleh gambaran secara relatif dalam berbagai permasalahan yang diteliti. Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis sebagai upaya merinci lebih lanjut, menghimpun elemen-

elemen yang sesuai dan dipandang perlu dalam suatu penelitian. Analisis merupakan proses penyederhanaan data ke dalam bentuk pernyataan yang lebih mudah untuk dibaca dan diinterpretasikan.

Istilah kredibilitas dalam penelitian kualitatif merupakan istilah yang menggantikan konsep validitas dalam penelitian kuantitatif. Kredibilitas studi kualitatif terletak pada keberhasilannya mencapai maksud mengeksplorasi masalah lain atau mendeskripsikan setting, kelompok sosial pola interaksi yang kompleks. Konsep kredibilitas juga harus mampu mendemonstrasikan bahwa untuk memotret kompleksitas hubungan antar aspek tersebut, penelitian dilakukan dengan cara tertentu yang menjamin bahwa subjek penelitian diidentifikasi dan dideskripsikan secara akurat.

Dalam penelitian ini diperlukan definisi penerapan manajemen risiko yang tepat dengan menggunakan multi sumber bukti (wawancara dan observasi) sehingga akan terbentuk rangkaian bukti yang memperkuat data yang diperoleh. Sedangkan istilah yang menggantikan konsep realibilitas adalah defendabilitas. Penelitian kualitatif tidak sepakat dengan upaya pengendalian atau manipulasi atau penelitian eksperimental untuk meningkatkan realibilitas dan mengusulkan hal-hal yang dianggap lebih penting, antara lain :

- a) Koherensi, yakni bahwa metode yang dipilih memang mencapai yang tujuan yang di inginkan.

b) Keterbukaan, yaitu sejauh mana peneliti membuka diri dengan memanfaatkan metode-metode yang berbeda untuk mencapai tujuan.

6. Metode Analisis Data

Setelah data terkumpul maka data tersebut dianalisis untuk mendapatkan konklusi, bentuk dalam teknik analisis bahan hukum adalah *Content Analysis*. Dalam analisis data jenis ini dokumen atau arsip yang dianalisis disebut dengan istilah “teks”. *Content analysis* menunjukkan pada metode analisis yang integratif dan secara konseptual cenderung diarahkan untuk menemukan, mengidentifikasi, mengolah, dan menganalisis data untuk memahami makna, signifikansi, dan relevansinya.³⁶

³⁶ Bungin, Burhan, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Aktualisasi Metodologi Ke arah Ragam Varian Kontemporer*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), h. 203.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Financial Technology (*Fintech*)

1. Pengertian Financial Technology (*Fintech*)

Dalam beberapa literatur disebutkan bahwa awal mula munculnya *Fintech* syariah adalah di Abu Dabi, Uni Emirat pada tahun 2014, oleh Perusahaan yang bernama Beehive. Dengan menggunakan pendekatan *P2P lending marketplace*, ia merupakan perusahaan pertama *Fintech* yang berbasis syariah. Kemudian ia berkembang menjadi salah satu *Fintech* syariah dengan jangkauan pasar yang lumayan luas. Dari situlah kemudian menjalar ke beberapa negara di Asia seperti Malaysia dan Singapura.¹ Termasuk belakangan masuk dan berkembang di Indonesia.

Terdapat beberapa pengertian *Fintech* dan *Fintech* Syariah. National Digital Research Centre di Dublin, Irlandia mendefinisikan *Fintech* sebagai inovasi dalam layanan keuangan. *Fintech* memiliki banyak jenis skema, antara lain *startup* pembayaran, peminjaman (*lending*), perencanaan keuangan (*personal finance*), investasi ritel, pembiayaan (*crowdfunding*), dan riset keuangan. Teknologi Finansial (*Fintech*) merupakan sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta

¹ Fery Andriawan, *Perbedaan Fintech Syariah dan Konvensional*, <https://www.paper.id/blog/finansial-umkm/fintech-syariah-di-indonesia/>, Diakses pada 25 Mei 2021.

dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran.²

Sedangkan *Fintech* Syariah adalah kombinasi, inovasi yang ada dalam bidang keuangan dan teknologi yang memudahkan proses transaksi dan investasi berdasarkan nilai-nilai syariah. Ia berpendapat, walaupun *Fintech* ini merupakan terobosan baru tetapi mengalami perkembangan yang pesat. *Fintech* Syariah juga merupakan kombinasi antara inovasi di bidang teknologi finansial dengan nilai-nilai ekonomi Islam (syariah).

2. Dasar Hukum Fintech

a. Peraturan Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan

Dasar hukum yang melandasi adanya *Fintech* (*Financial Technology*) terdapat sebagai berikut :

- 1) Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/40/PBI/2016 tentang Penyelenggara Pemrosesan Transaksi Pembayaran yang menyatakan bahwa perkembangan teknologi dan sistem keuangan informasi terus melahirkan berbagai inovasi, khususnya yang berkaitan dengan *Fintech* (*Financial Technology*) dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat, termasuk di bidang layanan jasa sistem pembayaran, baik

² Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.

dari sisi instrument, penyelenggara, mekanisme, maupun infrastruktur penyelenggara pemrosesan transaksi pembayaran.³

- 2) Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial yang menyatakan *Financial Technology* adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran.⁴ Menurut peraturan tersebut, adanya undang-undang yang mengatur tentang teknologi finansial berlandaskan pada perkembangan teknologi dan sistem informasi yang terus melahirkan berbagai inovasi, khususnya yang berkaitan dengan teknologi finansial untuk memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat dan dapat membawa manfaat bagi masyarakat. Teknologi finansial wajib selalu di monitor dan dikembangkan untuk mendukung terciptanya stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, serta sistem pembayaran yang efisien, lancar, dan andal. Bank Indonesia sebagai bank sentral wajib selalu memberi respon terhadap kemajuan teknologi agar sinkron, harmonis, dan selalu terintegrasi dengan kebijakan Bank Indonesia lainnya

³ Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/40/PBI/2016 tentang Penyelenggara Pemrosesan Transaksi Pembayaran.

⁴ Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan *Financial Technology*.

seperti pelaksanaan pemrosesan transaksi pembayaran dan gerbang pembayaran nasional (*Nasional Payment Gateway*) serta perlu dikoordinasikan dengan otoritas terkait.

- 3) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi adalah penyelenggaraan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.⁵
- 4) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan yang menyatakan Inovasi Keuangan Digital adalah aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah dari sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital.⁶ Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.02/2018 mengenai inovasi keuangan digital di sektor jasa keuangan tidak dapat diabaikan begitu saja dan harus dikelola dengan baik agar dapat memberikan manfaat sebesar-besarnya untuk kepentingan masyarakat.

⁵ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

⁶ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan RI Nomor 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan.

Inovasi keuangan digital juga perlu diarahkan agar dapat menghasilkan inovasi keuangan digital yang bertanggung jawab, aman, mengedepankan perlindungan konsumen dan memiliki risiko yang terkelola dengan baik. Hal ini selaras dengan pertimbangan peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang penyelenggaraan teknologi finansial.

- 5) Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syari'ah adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.⁷ Menurut Sahroni di dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syari'ah adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syari'ah, terdapat tiga parameter produk ekonomi dapat dikategorikan sesuai dengan syariah, yaitu: pertama, terbebas dari transaksi yang dilarang; kedua, produk sesuai dengan akad atau

⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI) Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang layanan Pnjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syariah.

transaksi syari'ah; dan ketiga, wajib menjaga adab-adab (akhlak) Islam dalam bermuamalah.⁸

b. Al-qur'an

1) Surah Al-Anbiya Ayat 80

وَعَلَّمْنَاهُ صَنْعَةَ لَبُوسٍ لَّكُمْ لِيَتَحَصِّنَكُمْ مِنَ الْأَسْخِطِ فَهَلْ أَنْتُمْ شَاكِرُونَ

“Dan Kami Ajarkan (pula) kepada Daud cara membuat baju besi untukmu, guna melindungi kamu dari peperanganmu. Apakah kamu bersyukur (kepada Allah swt)?”⁹

Dari ayat di atas diketahui bahwa Allah SWT menyiratkan mengenai ilmu pengetahuan dan teknologi tentang bagaimana mengerjakan logam (besi) agar bisa dibuat baju besi (prisai) untuk melindungi dari peperangan. Seperti saat ini bagaimana ilmu teknologi terus berkembang untuk mempermudah pekerjaan itu.

2) Surat Al-Alaq Ayat 1-5

اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ
عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ

“Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu yang menciptakan. Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah. Bacala, dan Tuhanmulah Yang Maha Mulia. Yang mengajar manusia) dengan pena.

⁸ Sahroni, *Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 Mengenai Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah*, Indonesia (2018).

⁹ Al-Muyassar, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung : Sinar Baru Algensindo, 2013), h. 648.

Sekali-sekali tidak! Sungguh, manusia itu benar-benar melampaui batas.”¹⁰

Dan ayat di atas diketahui bahwa Allah swt mengajarkan segala sesuatu kepada umatnya, Allah swt menciptakan alam semesta agar dapat dipelajari oleh umat manusia sebagai pengetahuan.

3. Jenis-Jenis Fintech

Secara umum layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia dapat dibedakan ke dalam beberapa kelompok yaitu:

1) Payment Channel / System

Merupakan layanan elektronik yang berfungsi menggantikan uang kartal dan uang giral sebagai alat pembayaran, antara lain alat pembayaran dengan menggunakan kartu dan *e-money*.¹¹ Disamping itu terdapat jenis alat pembayaran elektronik lain yang telah digunakan sebagian masyarakat dunia, yaitu sistem pembayaran berbasis kriptografi (*Blockchain*) seperti *Bitcoin*.

2) Digital Banking

Merupakan layanan perbankan yang memanfaatkan teknologi digital untuk memenuhi kebutuhan para nasabah. Masyarakat di Indonesia sudah cukup lama mengenal perbankan elektronik seperti

¹⁰ *Ibid.*, h. 1346

¹¹ Susanne Chishti and Janos Barberis, *The Fintech Book*, (India: Hooboken: Wiley, 2016), h.

ATM, internet banking, mobile banking, SMS banking, phone banking, dan video banking. Selain itu beberapa bank juga telah meluncurkan layanan keuangan tanpa kantor (*Branchless Banking*) sesuai kebijakan OJK dengan nama Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam rangka Keuangan Inklusif (laku pandai) yang utamanya ditujukan kepada masyarakat yang belum memiliki akses ke perbankan.¹²

3) *Peer To Peer (P2P) Lending*

Peer to Peer (P2P) Lending adalah layanan keuangan yang memanfaatkan teknologi digital untuk mempertemukan atar pihak yang membutuhkan pinjaman dan pihak yang bersedia memberikan pinjaman. Layanan ini biasanya menggunakan website.

4) *Online / Digital Insurance*

Adalah layanan asuransi bagi nasabah dengan memanfaatkan teknologi digital. Beberapa perusahaan asuransi, menerbitkan polis, dan menerima laporan klaim. Disamping itu, banyak pula perusahaan yang menawarkan jasa perbandingan premi (*digital consultant*) dan juga keagenan (*digital marketer*) asuransi melalui website atau *mobile application*.¹³

¹² Siregar, A. *Financial Technology Tren Bisnis Keuangan Kedepan*. [https:// Infobanknews .com](https://infobanknews.com) Diakses 31 April 2021.

¹³ John Wilwy & Sons, *The Insurtech Book; the insurance technology handbook for investors entrepreneurs an Fintech Visionaries*. (India: Unted Kingdom), h. 6.

5) *Crowdfunding*

Kegiatan pengumpulan dana melalui website atau teknologi digital lainnya untuk tujuan investasi maupun sosial.

4. Manfaat Fintech Syariah

Fintech syariah memiliki 5 manfaat antara lain :

a. Membantu Para UMKM

Pelaku UMKM yang kesulitan atau tak memiliki akses terhadap perbankan sangat terbantu dengan keberadaan *Fintech* syariah ini. Persyaratan yang diperlukan jelas tak sedetail dan serumit ketika mengajukan pinjaman di perbankan.

b. Bebas Riba

Sudah jelas sebagai pembeda dari lembaga keuangan konvensional, *Fintech* syariah mengharamkan akad-akad yang mengandung unsur-unsur *maghrib* (*maisir*, *gharar*, dan *riba*). Sehingga selain secara horisontal akad syariah mampu menjadi solusi terbaik bagi para pihak yang berakad, secara vertikal dan ini yang lebih utama, merupakan bentuk ketaatan yang akan memiliki implikasi dunia dan akhirat. Begitula dengan akad di dalam *Fintech* syariah.

c. Menguntungkan banyak pihak

Para pihak yang berakad di *Fintech* syariah syariah, mulai dari *lender* (pemberi pinjaman), *borrower* (peminjam), serta pihak *platform* atau *startup* (penyelenggara), pada dasarnya akan mendapatkan keuntungan secara

bersama-sama. Tak ada penzaliman di dalamnya. Karena semua dibicarakan secara sejajar. Berbeda dengan praktik di lembaga konvensional, peminjam (nasabah) lebih pada posisi pasif. Menyesuaikan dengan kebijakan yang dimiliki pihak lembaga keuangan konvensional yang ada.

d. Proses yang mudah

Fintech syariah lebih bersifat sederhana dan mengandalkan teknologi sebagai sarana utama. Sehingga dengan mudah untuk diakses kapan saja, di mana saja, serta oleh siapa saja. Jauh dari praktik manual, yang terkadang terlalu birokratis dan mengharuskan untuk bertatap muka. *Fintech* syariah lebih efektif, efisien, dan ekonomis.

e. Lebih Aman

Faktor keamanan berakad di *Fintech* syariah cukup terjaga. Baik aman secara horinsontal, lebih lagi secara vertikal. Hal ini dikarenakan semua proses didasarkan pada dalil-dalil agama, menggunakan Fatwa DSN MUI, serta diatur oleh OJK dan BI sebagai regulator yang mempunyai kompetensi tentang hal itu. Transparansi menjadi tuntutan yang mesti diwujudkan. Namun demikian, masyarakat dituntut untuk memiliki daya literasi terhadap segala informasi dan regulasi yang ada, agar terhindar dari kesalahpahaman. Di antaranya adalah perlu memastikan bahwa *Fintech*

syariah yang diakses benar-benar telah terdaftar, serta tidak mendapat sanksi oleh OJK.¹⁴

5. Model Bisnis Usaha Fintech

a. Business to Business (B2B)

Menggambarkan model bisnis dengan transaksi bisnis antara perusahaan/lembaga/organisasi atau pemerintah.¹⁵ Proses bisnis yang termasuk B2B adalah Lintas-proses (*big data analysis, predictive modeling*) dan Infrastruktur (*security*).

b. Business to Consumer (B2C)

Merupakan kegiatan yang menggambarkan bisnis melayani kepada konsumen akhir dengan produk dan jasa.¹⁶ Proses bisnis yang termasuk B2C adalah Pembiayaan (*crowdfunding, microloans, credit facilities*) dan Asumsi (*risk manajement*).

c. Consumer to consumer (C2C)

Merupakan jenis *e-commerce* yang meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa antar konsumen. Umumnya transaksi ini dilakukan melalui pihak ketiga yang menyediakan platform.¹⁷ Proses

¹⁴ Manfaat Fintech Syariah Untuk Pemberdayaan Ekonomi Umat, <https://www.techfor.id/ini-dia-manfaat-fintech-syariah-untuk-pemberdayaan-ekonomi-umat/> Di akses tanggal 25 Mei 2021.

¹⁵ Yudha Yudhanto, *Information Technology Business Start-Up*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2018), h. 74.

¹⁶ *Ibid.*, h. 74.

¹⁷ *Ibid.*, h. 75.

bisnis yang termasuk C2C adalah Pembayaran (*digital wallets, P2P Payment*) dan Investasi (*equity crowdfunding, P2P lending*).

6. Peran Fintech

Fintech dengan layanan keuangan seperti *crowdfunding, mobile payments*, dan jasa transfer uang menyebabkan revolusi dalam bisnis startup. Dengan *crowdfunding*, bisa memperoleh dana dari seluruh dunia dengan mudah, bahkan dari orang yang belum pernah ditemui sekalipun. *Fintech* juga memungkinkan transfer uang secara global atau Internasional. Jasa pembayaran seperti *Paypal* otomatis mengubah kurs mata uang, sehingga yang berada di Amerika bisa membeli barang dari Indonesia dengan mudahnya, *Fintech* juga memiliki peran penting dalam mengubah perilaku dan ekspektasi konsumen diantaranya :

- a. Dapat mengakses data dan informasi kapan saja dan di mana saja.
- b. Menyamaratakan bisnis besar dan kecil sehingga cenderung untuk memiliki ekspektasi tinggi meski terhadap bisnis kecil yang baru di bangun.¹⁸

Secara global, industri *Fintech* terus berkembang dengan pesat. Terbukti dari bermunculannya perusahaan startup di bidang ini serta besarnya investasi global di dalamnya. Khususnya di bidang ini serta

¹⁸ Muhamad Rizal, Erna Maulina, Nenden Kostini, *Fintech As One Of The Financing Solutions For SMEs*, *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan* Vol 3:2, Agustus 2018, h. 91.

besarnya investasi global di dalamnya. Khususnya di Indonesia, bisnis ini berkembang sangat pesat hingga menarik perhatian seluruh pembisnis di Indonesia.

7. Perkembangan Fintech Di Indonesia

Semakin berkembang teknologi informasi dan komunikasi telah merambah ke berbagai aspek kehidupan di era digital ini, salah satunya adalah penerapan teknologi informasi di bidang keuangan yang umumnya disebut sebagai *financial technology (Fintech)*. Berbagai definisi *Fintech* didefinisikan sebagai inovasi teknologi dalam layanan keuangan. Penyediaan layanan keuangan mengembangkan teknologi yang dapat mendisrupsi pasar keuangan tradisional dengan mengembangkan aplikasi baru yang dapat digunakan mulai untuk pembayaran hingga aplikasi yang lebih kompleks untuk *artificial intellegence* dan data.¹⁹

Indoneisa sebagai populasi terbesar keempat di dunia dan terbesar di Asia Tenggara menjadikan Indonesia sebagai pangsa bagi *Fintech*. Selain itu pengguna internet di Indonesia pada tahun 2007 mencapai 143,26 juta yang diperkirakan akan terus naik setiap tahunnya dan hal ini dimanfaatkan oleh *Fintech* sebagai lembaga keuangan yang lebih praktis *Fintech* hadir bagi masyarakat. Asosiasi *Fintech* Indonesia (AFI/AFTECH) merupakan

¹⁹ Berry A. Harahap, Pakasa Bary Idham, dkk, *Pemkembangan Financial Technology Terkait Central Bank Digital Currency (CBDC) Terhadap Transmisi Kebijakan Moneter dan Makroekonomi*, Paper, Bank Sentral Indonesia, 2017, h. 8.

asosiasi yang resmi dipublikasikan ke publik pada September 2015 sebagai wadah perusahaan dan institusi di bidang sektor layanan jasa keuangan dengan menggunakan teknologi untuk menjalankan usahanya, berdasarkan data Asosiasi *Fintech* Indonesia dan OJK tahun 2017, jumlah perusahaan *Fintech* di Indonesia pada tahun 2006-2016 mengalami peningkatan sebelum tahun 2006, jumlah perusahaan *Fintech* berjumlah 4 perusahaan dan pada tahun 2006 sampai 2007, jumlah perusahaan *Fintech* bertambah menjadi 16 perusahaan. Setelah tahun tersebut, dalam kurun waktu 4 taun terjadi penambahan 9 perusahaan yang melakukan aktivitas *Fintech* sehingga pada tahun 2011-2012 jumlah perusahaan menjadi 25 perusahaan atau tumbuh sekita 177,78%.

Pertumbuhan tersebut lebih rendah dibandingkan pertumbuhan pada tahun 2006-2007 yang mencapai sekitar 300%. Dalam tahun 2013-2014 terjadi penambahan jumlah perusahaan *Fintech* sebanyak 15 perusahaan sehingga pada tahun tersebut jumlah perusahaan menjadi 40 perusahaan atau tumbuh sekitar 60%. Laporan Accenture di wilayah Asia Pasifik, menyebutkan nilai investasi ke dalam bidang *Financial Technology* (*Fintech*) selama sembilan bulan pertama di tahun 2015 sudah mencapai US\$3,5 miliar atau hampir empat kali lebih besar dari tahun 2014. Artinya, pada tahun 2015 orang yang berinvestasi di sektor keuangan berbasis teknologi semakin banyak. Pada tahun 2015-2016, jumlah perusahaan meningkat drastis sebanyak 165 perusahaan, artinya perusahaan telah

bertambah sebesar 125 perusahaan atau tumbuh sekitar 312.5% dibandingkan tahun sebelumnya. Jumlah pemain *Fintech* di Indonesia pada tahun 2015-2016 menurut Asosiasi *Fintech* Indonesia (AFI) mengalami pertumbuhan sebesar 78%. Sepanjang tahun 2015-2016, *Fintech* telah mengalami perkembangan pertumbuhan secara pesat. Artinya, banyak sekali pemain-pemain *Fintech* yang baru muncul untuk berkecimpung di sektor keuangan. Dengan hal ini, kreativitas baru akan muncul dalam sektor keuangan. Berbagai inovasi keuangan akan muncul beragam-ragam yang dapat menarik perhatian masyarakat Indonesia untuk menggunakan layanan jasa keuangan sehingga sesuai harapan pemerintah indeks literasi dan inklusi keuangan Indonesia dapat meningkat.²⁰

B. Teori *Peer to Peer (P2P) Lending Syariah*

1. Pengertian *Peer to Peer (P2P) Lending Syari'ah*

Secara sederhana *P2P lending syari'ah* dapat diartikan sebagai praktik pemberian pinjaman uang kepada individu atau badan usaha dan juga sebaliknya mengajukan pinjaman untuk kepentingan individu atau badan-usaha dengan didasari dengan nilai-nilai atau prinsip-prinsip syari'ah.²¹

Sebagai bentuk akad pinjam meminjam, *P2P lending syari'ah* juga terdapat berbagai prinsip yang mesti ditaati atau dipatuhi oleh para pihak. Selain sebagai pembeda dengan akad konvensional, prinsip syariah juga merupakan

²⁰ Chairunisa Puspa Juwita, *Perkembangan Fintech di Indonesia*, Eassay, 2018, h. 78-85

²¹ *Ibid.*

manifestasi dari ketidakpatuhan kepada kehendak Sang Khalik. Misalnya dalam proses pengembalian. Meski dilarang ada tambahan jika dipersyaratkan di awal, namun apabila si peminjam berkeinginan untuk mengembalikan dengan melebihi dari jumlah pinjaman, maka hal tersebut diperbolehkan. Hukumnya sah, sekali lagi sepanjang hal tersebut tidak diperjanjikan di depan. Justru hal ini merupakan bentuk pelaksanaan dari sunah atau hadis Rasulullah saw sebagaimana berikut :

حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ حَدَّثَنَا وَكَيْعٌ عَنْ عَلِيِّ بْنِ صَالِحٍ بْنِ سَلَمَةَ بْنِ أَبِي سَلَمَةَ
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ اسْتَقْرَضَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سِنًّا فَأَعْطَاهُ سِنًّا
خَيْرًا مِنْ سِنِّهِ وَقَالَ خَيْرًا أَحْسَنُكُمْ أَحْسَنُكُمْ قَضَاءً. (رواه الترمذي)²²

“Telah menceritakan kepada kami Abu Kuraib, telah menceritakan kepada kami Waki’ dari Ali bin Shalih dari Salamah bin Kuhail dari Abu Salamah dari Abu Hurairah ia berkata; “Rasulullah SAW meminjam (berhutang) kepada seseorang seekor unta yang sudah berumur tertentu. Kemudian beliau mengembalikan pinjaman tersebut dengan unta yang telah berumur yang lebih baik dari yang beliau pinjam. Dan beliau berkata, sebaik-baik kamu adalah mereka yang mengembalikan pinjamannya dengan sesuatu yang lebih baik (dari yang dipinjam).” (HR. Tirmizi)

Hadis tersebut menunjukkan bahwa seorang peminjam sebaiknya mengembalikan pinjaman dengan memberi lebih dari nilai pokok yang ia pinjam. Dan Lembaga Keuangan syariah atau perbankan syariah, akad ini

²² Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Al-Bukhari, *Shahih al-Bukhari*, (Dar Thuq An-Najah, 1422 H), 2393.

basa dilaksanakan untuk keperluan fungsi sosial. Dana tersebut bisa didapatkan dari dana zakat, infak, serta sedekah yang dihimpun oleh pihak bank dari para *aghniya'* atau diambilkan dari sebagian laba bank. Selanjutnya bank menyusun kriteria tertentu kepada nasabah yang bisa mendapatkan pinjaman *qardh*. Kriteria yang dimaksud bisa berdasarkan pada tingkat kemiskinan dan kekurangmampuan nasabah. Namun demikian, pinjaman tersebut akan lebih efektif apabila digunakan untuk hal-hal yang bersifat produktif daripada konsumtif. Sedangkan cara pengembaliannya bisa dengan cara diangsur ataupun tunai. Dan selanjutnya apabila sudah dikembalikan, maka pihak bank dapat memutarkannya kembali kepada yang membutuhkan secara bergulir.²³

2. Ketentuan *Peer To Peer (P2P) Lending Syariah*

Sebagaimana telah diatur fatwa DSN Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah :²⁴

- 1) Penyelenggara layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah di dalam kegiatan bisnis yang menjalaninya, yaitu terhindar dari unsur *riba*, *gharar*, *maysir*, *tadlis*, *dharar*, *zhulm*, dan haram.

²³ Yazid Affandi, Fiqih Muamalah....., h. 44.

²⁴ Fatwa DSN Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.

- 2) Akad baku yang dibuat penyelenggara wajib memenuhi prinsip keseimbangan, keadilan, dan kewajaran sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 3) Akad yang digunakan para pihak penyelenggaraan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi dapat berupa akad-akad yang selaras dengan karakteristik layanan pembiayaan, antara lain : akad *ba'i*, *ijarah*, *mudharabah*, *musyarakah wakalah bil ujah*, dan *qardh*.
- 4) Penggunaan tanda tangan elektronik dan sertifikat elektronik dilaksanakan oleh penyelenggara wajib dilaksanakan dengan syarat terjamin validitas dan autentikasinya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 5) Penyelenggara boleh mengenakan biaya (ujrah atau rusum) berdasarkan prinsip *ijarah* atas menyediakan sistem sarana prasarana Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi.
- 6) Jika informasi atau jasa yang ditawarkan melalui media elektronik atau diungkapkan dalam dokumen elektronik yang berbeda dengan kenyataannya, maka pihak yang dirugikan memiliki hak untuk tidak melanjutkan transaksi.

3. Penerapan *Peer to Peer (P2P) Lending*

P2P adalah suatu teknologi sharing (pemakaian bersama) *resource* dan *service* antara satu komputer dan komputer yang lain. Pengertian yang lebih tepat mengenai *P2P* adalah sistem terkomputerisasi *Client-Server* di mana suatu komputer berfungsi sebagai *clinet* sekaligus server, sehingga memungkinkan

komunikasi dan pertukaran *resource* antara dua komputer secara langsung (*real time*).²⁵

P2P adalah suatu praktek atau metode memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis dan juga sebaliknya, mengajukan pinjaman kepada pemberi pinjaman, yang menghubungkan antara pemberi pinjaman atau investor secara online *P2P lending* memungkinkan setiap orang untuk berbagai kepentingan tanpa menggunakan jasa dari lembaga keuangan yang sah sebagai perantara.²⁶ Penerapan *P2P Lending* dalam pinjam meminjam uang secara online di bagi menjadi dua pihak. Pihak pertama adalah sebagai peminjam dan pihak kedua adalah sebagai Investor.

Sebagai peminjam, yang perlu dilakukan hanyalah mengunggah semua dokumen yang dibutuhkan untuk mengajukan pinjaman secara *online* (yang relatif cepat prosesnya), yang di antaranya merupakan dokumen berisi laporan keuangan dalam jangka waktu tertentu dan juga tujuan dalam pinjaman tersebut. Permohonan peminjaman bisa diterima atau pun ditolak, tentunya tergantung dari beragam faktor. Jika permohonan ditolak maka pihak yang bersangkutan harus memperbaiki segala hal yang menjadi alasan penolakan permohonan tersebut. Kemudian, jika diterima, bagi hasil pinjaman akan

²⁵ Manusiabiasa, *Pengertian Peer to Peer*, <https://manusiabiasa830.blogspot.com/2010/04/pengertian-peer-to-peer.html>, di akses tanggal 10 April 2021.

²⁶ Walter P, *Ketahui Tentang Peer to Peer Lending*, <https://koinworks.com/blog/ketahui-tentang-peer-to-peer-lending/>, di akses tanggal 10 April 2021.

diterapkan dan pengajuan pinjaman akan dimasukkan ke dalam *marketplace* yang tersedia agar semua pendana bisa melihat pengajuan pinjaman.

Sebagai Investor, nantinya para Investor memiliki akses untuk menelusuri data-data pengajuan pinjaman di dashboard yang telah disediakan. Para Investor juga pastinya bisa melihat semua data mengenai setiap pengajuan pinjaman, terutama data relevan mengenai si peminjam seperti pendapatan, riwayat keuangan, tujuan peminjaman (bisnis, kesehatan, atau pendidikan) beserta alasannya, dan sebagainya. Jika para Investor memutuskan untuk menginvestasikan pinjaman tersebut, maka para Investor bisa langsung menginvestasikan sejumlah dana setelah melakukan deposit sesuai tujuan investasi mereka. Peminjam akan mencicil dana pinjamannya setiap bulan dan para investor akan mendapatkan keuntungan berupa pokok dan bagi hasil. Besaran keuntungan bagi hasil akan tergantung pada pinjaman yang diinvestasikan.

C. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian akad Murabahah

Murabahah secara bahasa berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli di mana penjual menyebut harga pokok barang disertai jumlah keuntungannya. Praktik *murabahah* di dalam perbankan syariah, pihak yang bertindak sebagai penjual adalah bank, sementara nasabah adalah sebagai

pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah dengan keuntungan (*margin*).²⁷

Menurut Al-Marginani, mendefinisikan *murabahah* sebagai penjualan barang apapun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan. Sedangkan Ibnu Qudama, seorang fuqaha Hambali mendefinisikan *murabahah* sebagai penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui.²⁸

Wahbah Al-Zuhaili dalam bukunya berjudul *Fiqh Islam wa Adillatuhu* mendefinisikan *murabahah* menurut Ulama Malikiyah yaitu pemilik barang menyebutkan berapa dia membeli barang dagangan, setelah itu dia meminta keuntungan tertentu, baik secara global atau dengan terperinci. Lebih lanjut Wahbah Al-Zuhaili menjelaskan *murabahah* menurut Ulama Hanafiyah adalah memindahkan hak milik sesuai dengan transaksi dan harga pertama (pembelian), ditambah keuntungan tertentu. Sedangkan menurut Ulama Syafi'iyah definisi *murabahah* seperti yang dijelaskan Wahbah Al-Zuhaili adalah menjual barang sesuai dengan modal yang dikeluarkan oleh penjual, dan dia mendapat keuntungan satu dirham untuk setiap sepuluh dirham, atau yang sejenisnya, dengan syarat kedua belah pihak (penjual dan pembeli) mengetahui modal yang dikeluarkan penjual.²⁹

²⁷ Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, h. 98.

²⁸ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, Terjemah Aditya Wisnu Abadi, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), h. 337.

²⁹ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Juz V, (Mesir: Dar al-Fikr, 2006), h.

Ibnu Rusyid dalam bukunya berjudul *Bidayatul Mujtahid (Analisa Para Mujtahid)* yang diterjemahkan oleh Imam Ghazali Said dan Ahmad Zaidun mendefinisikan *murabahah* adalah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham.³⁰

Abdullah Saeed mendefinisikan *murabahah* sebagai suatu bentuk jual beli dengan komisi, di mana pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang dia inginkan kecuali lewat seorang perantara, atau ketika pembeli tidak mau susah-susah mendapatkan sendiri sehingga mencari jasa seorang perantara.³¹

Murabahah, dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam *murabahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankan pada nilai tersebut. Keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase. Jika seseorang melakukan penjualan komoditi/barang dengan harga *lump sum* tanpa memberi tahu berapa nilai pokoknya, maka bukan termasuk

3765.

³⁰ Ibnu Rusyid, *Bidayatul Mujtahid (Analisa Para Mujtahid)*, terjemah Imam Ghazali Said dan Ahmad Zaidun, Cet. 3 (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), h. 45.

³¹ Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Terjemah Arif Maftuhin, (Jakarta: Paramadina, 2004), h. 119.

murabahah, walaupun ia juga mengambil keuntungan dari penjualan tersebut. Penjualan ini disebut *musawamah*.³²

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah saw dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dan harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

Dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya, si fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang

³² Nurul Ichsan Hasan, *Op. Cit.*, h. 231.

dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya, ia mengatakan: “saya jual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar”.³³

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana memberikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicil/angsur.²³ Terdapat perbedaan pandangan di kalangan ulama tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Adapun ulama yang berbeda pendapat diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula

³³Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, h. 113.

biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

- b. Mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.
- c. Mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.
- d. Mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.³⁴

Berdasarkan pemaparan di atas mengenai *murabahah*, dapat dipahami bahwa pada dasarnya *murabahah* tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi si penjual dengan memperhatikan dan memperhitungkannya dari modal awal si penjual. Dalam hal ini yang menjadi unsur-unsur utama jual beli *murabahah* itu adalah adanya kesepakatan terhadap keuntungan. Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan memperhatikan modal si penjual. Keterbukaan dan kejujuran menjadi syarat utama terjadinya

³⁴ Otoritas Jasa Keuangan, *Industri Jasa Keuangan Syariah, e-book*, h. 35.

murabahah yang sesungguhnya, sehingga yang menjadi karakteristik dari *murabahah* adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, mazhab Maliki tidak membolehkan pembebanannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkannya. Mazhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.³⁵

Sistem *murabahah* ini sangat terkenal di perbankan syariah, tetapi perlu adanya ketelitian dalam menetapkan tambahan atau keuntungan dalam transaksi *murabahah*. karena legitimasi akad *murabahah* atas dasar suatu jumlah yang tidak menyesatkan atau curang, tidak menghindarkan

³⁵Adiwarman A. Karim, *Op. Cit.*, h. 114.

kemungkinan menetapkan harga penjualan jauh lebih tinggi dari pada biaya semula. Laba yang berlebihan merupakan unsur riba yang dilarang oleh Islam.²⁶

2. Dasar Hukum Murabahah

a. Firman Allah Swt.

وَأْتُوا الْبُيُوتَ آمَوَالَهُمْ وَلَا تَتَبَدَّلُوا الْخَبِيثَ بِالطَّيِّبِ وَلَا تَأْكُلُوا آمَوَالَهُمْ إِلَىٰ آمَوَالِكُمْ إِنَّهُ كَانَ
حُوبًا كَبِيرًا

“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; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.s. An-Nisa Ayat 29)

Wahbah Zuhaili menafsirkan ayat ini dengan kalimat janganlah kalian ambil harta orang lain dengan cara haram dalam jual beli, (jangan pula) dengan riba, judi, merampas, dan penipuan. Tetapi boleh bagi kalian mengambil harta orang lain dengan cara yang lahir dari keridhaan dan keikhlasan hati antara dua pihak dan dalam koridor syar’i. Makna tjarah dalam ayat ini bermakna usaha memperoleh untung melalui jual beli. Sedangkan taradhi adalah kesepakatan yang sama-sama muncul antar kedua belah pihak sebagai pelaku transaksi, jual beli tanpa ada unsur penipuan.³⁶

³⁶ Wahbah Az-Zuhaili, *Tafsir al-Wajiz wa Mu’jam Ma’niy al-Qur’an al-‘Aziz* (Damsyik: Dal al Fikr, 1997), h. 84.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
 قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى
 فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“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 (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.” (Q.s. Al-Baqarah ayat 275)

M. Hasbi ash Shiddieqy menafsirkan ayat ini sebagai berikut:

Orang-orang yang memakan riba tiada berdiri, melainkan sebagai berdiri orang yang dibanting syaithan (kemasukan syaithan). Yang demikian itu disebabkan perkataan mereka: bahwasanya jual beli itu sama dengan riba.

Bagaimana mereka menyamakan jual beli dengan riba padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, Allah tidak menghukum keduanya. Maka barang siapa datang kepadanya pengajaran dari Tuhannya, lalu berhenti, maka menjadi kepunyaannya apa yang telah diambil. Dan urusannya terserah kepada Allah, dan barang

siapa kembali lagi, memakan riba maka itulah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.³⁷

Sementara itu Quraish Shihab dalam tafsirnya ayat-ayat yang lalu berbicara tentang nafkah atau sedekah dalam berbagai aspeknya. Dalam anjuran bernafkah tersirat anjuran berkerja dan meraih apa apa yang dinafkahkan. Karna bagaimana mungkin dapat memberi, kalau anda tidak memiliki. Nah, ada cara perolehan harta yang dilarang oleh ayat ini, yaitu yang bertolak belakang dengan sedekah. Cara tersebut adalah riba. Sedekah adalah pemberian tulus dari yang mampu kepada yang butuh tanpa mengharap imbalan dari mereka. Riba adalah mengambil kelebihan di atas modal dari yang dibutuhkan dengan mengeksploitasi kebutuhannya. Para pemakan riba itulah yang dikecam oleh ayat ini, apalagi praktek ini dikenal luas di kalangan masyarakat Arab.³⁸

Sebenarnya persoalan riba telah dibicarakan al-Qur'an sebelum ayat ini. Kata riba ditemukan dalam empat surah al-Qur'an, yaitu al-Baqarah, Al Imron, an-Nisa dan Ar-Rum. Tiga surah pertama turun di Madinah setelah Nabi berhijrah dari Mekah, sedang ar-Rum turun di Mekah. Ini berarti ayat pertama yang berbicara tentang riba adalah ayat 39 surah tersebut yang

³⁷ M. Hasbi ash Shiddiqie, *Tafsir al-Bayan*, (Bandung: Almaarif, 1966), h. 276.

³⁸ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian al-Qur'an*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), h. 587.

menyatakan, “Suatu riba (kelebihan) yang kamu berikan agar ia menambah kelebihan pada harta manusia, maka riba itu tidaklah bertambah di sisi Allah.” Sedang ayat terakhir tentang riba adalah ayat-ayat yang terdapat dalam surah al-Baqarah, dimulai dari ayat 275 ini. Bahkan ayat ini dinilai sebagai ayat hukum terakhir, atau ayat terakhir yang diterima oleh Rasul saw. Umar Ibn Khaththab berkata, bahwa Rasul saw. wafat sebelum sempat menafsirkan maknanya, yakni secara tuntas.

Karena ayat ini telah didahului oleh ayat-ayat lain yang berbicara tentang riba, maka tidak heran jika kandungannya bukan saja melarang praktek riba, tetapi juga sangat mencela pelakunya, bahkan mengancam mereka. Orang-orang yang makan, yang bertransaksi dengan riba, baik dalam bentuk memberi ataupun mengambil, tidak dapat berdiri, yakni melakukan aktivitas, melainkan seperti berdirinya orang yang dibingungkan oleh setan, sehingga manusia tak tahu arah disebabkan oleh sentuhan (nya). Ini menurut banyak ulama terjadi dikemudian hari nanti, yakni mereka akan dibangkitkan dari kubur dalam keadaan sempoyongan, tidak tahu arah yang harus mereka tuju.³⁹

b. Hadist

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ
الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجْلِ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رواه ابن ماجه)

³⁹ *Ibid.*

“Dari Shalih bin Shuhayb dari ayahnya, ia berkata: “Rasulullah SAW bersabda: “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqâradhah* (*mudhârabah*) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR. Ibn Mâjah).⁴⁰

c. *Ijma'*

Ulama telah sepakat bahwa jual beli (*murabahah*) di perbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.⁴¹

d. Fatwa DSN-MUI Tentang Ketentuan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa ini menyebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah* yaitu:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

⁴⁰ Al-maktabah Asy-syamilah V-II, *Kutubul al-Mutun : Sunan Ibnu Majah, Bab as-Syirkah wa al -Mudharabah*, Juz VII, Nomor hadis 2280, h. 68.

⁴¹ Racmad Syafi'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), h. 75.

- 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. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 6) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 7) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 8) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.⁴²

3. Rukun Akad Murabahah

Sebagai bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli *murabahah* juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan

⁴² Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 141.

adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan *ijab* dan *qabul* itu.⁴³

Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi (*necessary condition*), misalnya ada penjual dan pembeli. Tanpa adanya penjual dan pembeli, maka jual-beli tidak akan ada.

Pada umumnya, rukun dalam *muamalah iqtishadiyah* (muamalah dalam bidang ekonomi) ada tiga, yaitu:

1) Pelaku

Pelaku bisa berupa penjual dan pembeli (dalam akad jual beli), penyewa-pemberi sewa (dalam akad sewa menyewa), atau penerima upah-pemberi upah (dalam akad upah mengupah), dan lain-lain. Tanpa pelaku, maka tidak ada transaksi. Menurut kacamata fikih bahwa konsep jual beli tidak hanya dalam bentuk transaksi antara dua orang yang saling membutuhkan, lebih dari itu dalam konsep fikih ada beberapa kaidah yang perlu dipahami dalam melaksanakan transaksi jual beli (*murabahah*). sebab hal ini menjadi penentu sah atau tidaknya transaksi jual beli menurut sudut pandang fikih. Dalam sebuah kaidah fikih disebutkan “*al ashlu fi al-asya’ al-ibahah*. Kaidah ini menegaskan bahwa segala bentuk kemanfaatan menurut hukum asalnya adalah boleh. Karenanya segala bentuk muamalah yang bertujuan ataupun berdampak kemanfaatan maka diperbolehkan,

⁴³ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 16.

demikian pula segala bentuk muamalah yang mengakibatkan keburukan maka dilarang.⁴⁴

Pelaku (*'aqid*) menurut Hendi Suhendi :⁴⁵ '*aqid* ialah orang yang berakad, terkadang terdiri dari beberapa orang, seseorang yang berakad terhalang orang yang memiliki hak (*aqid Ashli*) dan terkadang merupakan wakil dari yang memiliki hak.

2) Objek

Objek transaksi dari semua akad di atas dapat berupa barang atau jasa. Dalam akad jual-beli mobil, maka objek transaksinya adalah mobil. Dalam akad sewa-menyewa rumah, maka akad transaksinya adalah rumah, demikian seterusnya. Tanpa objek transaksi, mustahil transaksi akan tercipta.⁴⁶

3) Ijab-Kabul

Dalam kaitannya dengan kesepakatan ini, maka akad dapat menjadi batal bila terdapat :

- a) Kesalahan/ Kekeliruan
- b) Paksaan (*ikrah*)
- c) Penipuan (*tadlis*)⁴⁷

⁴⁴ Muhammad Bakar Ismail, *Qawaid Al-Fiqhiyah Baina Al-Ashlah Wa at Tawjih*, (Kairo: Darul Manar, 1997), h. 108.

⁴⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), h. 54.

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ H. Veithzal Rivai, dkk, *Loc. Cit.*, h. 9-10.

Apabila ketiga rukun rukun di atas terpenuhi, transaksi yang dilakukan sah. Namun apabila rukun di atas tidak terpenuhi (baik satu rukun atau lebih), maka transaksi menjadi batal.

Menurut H. Veithzal Rivai, dkk, dalam bukunya berjudul *Islamic Transaction Law In Business: dari Teori ke Praktik*, menyebutkan bahwa rukun akad ada 4 macam:

1) *Sighah*

Adanya pernyataan para pihak untuk melakukan *ijab* dan *qabul* dari kedua belah pihak, boleh dengan lafaz/ucapan atau dengan tulisan. *Sighah* haruslah selaras antara *ijab* dan *qabul*-nya. Dalam *sighah*, kedua belah pihak harus jelas menyatakan penawarannya dan pihak yang lain harus dengan jelas menerima tawarannya (transparansi). *Qabul* harus langsung diucapkan setelah *ijab* diucapkan, *ijab* dan *qabul* haruslah terkoneksi satu dengan yang lain tanpa adanya halangan waktu dan tempat, misalnya *ijab* ditawarkan hari ini dan dijawab 2 hari kemudian, itu tidaklah sah. *Ijab* dan *qabul* juga harus dilakukan di dalam satu ruangan yang sama oleh kedua belah pihak atau istilahnya harus di dalam satu majelis yang sama.

2) *Al-qidan*

Adanya para pihak yang akan melakukan akad. Kedua belah pihak yang akan melaksanakan akad ini harus sudah mencapai usia *akil-baligh* (sesuai hukum yang berlaku di suatu negara), harus dalam keadaan waras (tidak gila) atau mempunyai akal yang sehat, dewasa (*rushd*), bertanggung

jawab dalam bertindak, tidak boros, dan dapat dipercaya untuk mengelola masalah keuangan dengan baik.

3) *Mahalu Al-Aqd*

Adanya objek akad, yaitu jasa atau benda yang berharga dan objek akad tersebut tidak dilarang oleh syariah. Objek akad yang dilarang (haram) oleh hukum Islam adalah alkohol (miras), darah, bangkai, dan daging babi.

Kepemilikan dari objek akad harus sudah berada pada satu pihak, dengan kata lain, objek akad harus ada pada saat akad dilaksanakan, kecuali pada transaksi *salam* dan *istisna*. Objek akad harus sudah diketahui oleh kedua belah pihak, baik beratnya, harganya, spesifikasinya, modelnya maupun kualitasnya. Perlu diperhatikan bahwa di dalam Hukum Islam, seseorang tidak diperbolehkan untuk menjual sesuatu yang bukan miliknya. Contohnya menjual burung-burung yang masih terbang di udara atau menjual ikan-ikan yang masih berenang di lautan lepas, karena tidak jelas berapa jumlah dan sulit untuk menentukan harga pastinya, yang berakibat pada adanya unsur ketidakpastian atau *gharar*. Ketidakpastian atau *gharar* ini dapat membatalkan akad, sama halnya dengan riba (*interest*/bunga bank) dan *maisir* (judi). Ketiga unsur tersebut harus dihindari dalam transaksi yang menggunakan akad syariah.

4) *Maudhu Akad*

Adanya tujuan yang jelas mengapa suatu akad perlu dilakukan, yang disertai dengan jelas jenis transaksi yang dilakukan sehingga para pihak menjadi jelas dan yakin.⁴⁸

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan mengenai rukun akad secara umum di atas, ternyata terdapat perdebatan (perbedaan pendapat) di kalangan ulama dalam menjelaskan rukun dan syarat akad. Perdebatan (perbedaan pendapat) tersebut muncul karena berbedanya mereka (ulama) dalam mendefinisikan rukun dan syarat.

1) *Subjek Akad*

Penjual adalah pihak yang memiliki objek barang yang akan diperjual belikan. Dalam transaksi melalui perbankan syariah maka pihak penjual adalah bank syariah. Sedangkan pembeli merupakan pihak yang ingin memperoleh barang yang diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Pembeli dalam transaksi perbankan syariah adalah nasabah.

2) *Objek Akad*

Objek jual beli merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli. Sedangkan harga merupakan harga yang disebutkan dengan jelas dan disepakati antara penjual dan pembeli.

⁴⁸ Wahab Az-zuhaili, *Op. Cit.*, h. 347.

3) *Ijab Qobul*

Ijab dan qabul merupakan kesepakatan penyerahan dan penerimaan barang yang diperjualbelikan.⁴⁹

Menurut ulama kalangan Hanafiyah memaknai rukun akad adalah: “apa yang keberadaannya tergantung kepada sesuatu dan ia merupakan bagian dari hakikat sesuatu”. Dari definisi ini maka yang menjadi rukun akad di kalangan Hanafiyah adalah *sighat aqad*, yaitu ijab dan kabul karena hakikat dari akad adalah ikatan antara ijab dan Kabul. Sementara, *aqid* dan *ma'qud alaih* menurut golongan ini tidak termasuk rukun karena kedua unsur ini merupakan sesuatu yang berada di luar inti akad. Menurut mereka, *aqid* dan *ma'qud alaih* termasuk ke dalam syarat-syarat akad.

Rukun akad menurut jumbuh ulama selain Hanafiyah adalah: “apa yang keberadaannya tergantung kepada sesuatu dan ia bukan bagian dari hakikat sesuatu”. Berdasarkan definisi ini, yang menjadi rukun akad di kalangan jumbuh ulama ada tiga yaitu *aqidain* (dua orang yang berakad), *ma'qud alaih* (objek akad), dan *sighat* (ijab dan kabul).⁵⁰

⁴⁹ *Ibid.*

⁵⁰ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip Dan Implementasinya Pada Sektor Keuangan Syariah, cet. 1*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 46-47.

4. Syarat Akad Murabahah

Adapun syarat-syarat akad *murabahah* secara umum adalah:

- 1) Penjual memberi tahu harga pokok kepada calon pembeli. Hal ini adalah logis, karena harga yang akan dibayar pembeli kedua atau nasabah didasarkan pada modal si pembeli awal/bank
- 2) Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- 3) Akad harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara utang.⁵¹

Sedangkan syarat-syarat khusus dalam akad *murabahah*, yaitu:

- 1) Penjual hendaknya menyatakan modal yang sebenarnya dari barang yang hendak dijual.
- 2) Kedua belah pihak (penjual dan pembeli) menyetujui besarnya keuntungan yang ditetapkan sebagai tambahan terhadap modal sehingga modal ditambah dengan untung merupakan harga barang yang dijual dalam jual-beli *murabahah*.
- 3) Barang yang dijual secara *murabahah* dan harga barang itu bukan dari jenis yang sama dengan barang ribawi yang dilarang diperjualbelikan

⁵¹ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka SM, 2007), h. 79.

kecuali dengan timbangan dan takaran yang sama. Dengan demikian, tidak sah jual-beli secara *murabahah* atas emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, beras dengan beras dan bahan-bahan makanan lainnya yang jenisnya sama.⁵²

Pendapat para ahli mengenai syarat akad *murabahah* :

Menurut Ahmad Wardi Muslich, sebelum melakukan akad ada dua syarat yang harus diperhatikan, diantaranya:

- 1) Adanya kepemilikan dan kekuasaan. Artinya orang yang melakukan akad harus pemilik barang yang menjual objek akad, atau mempunyai kekuasaan (perwakilan). Apabila tidak ada kepemilikan dan tidak ada kekuasaan (perwakilan), maka akad tidak bisa dilangsungkan, melainkan *mauquf* (ditangguhkan), bahkan menurut Asy-Syafi'i dan Ahmad, akadnya batal.
- 2) Dalam objek akad tidak ada hak orang lain. Apabila di dalam barang yang menjadi objek akad terdapat hak orang lain, maka akadnya *mauquf*, tidak *nafidz*.

Menurut Ismail, syarat akad *murabahah* adalah:

- 1) Pihak yang berakad, harus ikhlas dan mampu untuk melakukan transaksi jual beli.

⁵² *Ibid.*

- 2) Objek jual beli, barang yang diperjual belikan ada atau ada kesanggupan bagi penjual untuk mengadakan barang tersebut, milik sah penjual, berwujud dan merupakan barang halal.
- 3) Harga, harga jual yang ditawarkan oleh bank merupakan harga beli ditambah dengan margin keuntungan, harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian, sistem dan jangka waktu pembayaran disepakati bersama antara penjual dan pembeli.⁵³

Menurut Wahbah az-Zuhaili, syarat *murabahah* adalah:

- 1) Mengetahui harga pertama (harga pembelian).
- 2) Mengetahui jumlah keuntungan yang diminta penjual.
- 3) Modal yang dikeluarkan hendaknya berupa barang *mitsliyat* (barang yang memiliki varian serupa).
- 4) Jual beli *murabahah* pada barang-barang *ribawi* hendaknya tidak menyebabkan terjadinya *riba nasiah* terhadap harga pertama.
- 5) Transaksi yang pertama hendaknya sah.⁵⁴

Menurut Ibn Rusyd, syarat *murabahah* adalah:

- 1) Harga yang pertama harus diketahui oleh pembeli kedua, karena *murabahah* adalah jual beli harga pertama berikut tambahan laba. Jadi itu merupakan syarat sahnya. Kalau tidak diketahui, maka hukumnya batal.

⁵³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 136.

⁵⁴ Wahbah az-Zuhaili, *Op. Cit.*, h. 358.

- 2) Labanya harus diketahui, karena ini merupakan bagian dari harga, sehingga merupakan syarat sahnya.
- 3) Harga dalam akad pertama tidak boleh sama jenisnya.
- 4) Akad pertama harus sah. Tidak boleh rusak.⁵⁵

Sayyid Sabiq menyatakan bahwa orang yang melakukan akad jual beli (*murabahah*) harus memenuhi syarat, di antaranya:

- 1) Berakal. Oleh karena itu jual beli yang dilakukan oleh anak kecil yang belum berakal dan orang gila hukumnya tidak sah. Adapun anak kecil yang sudah *mumayyiz*, menurut ulama Hanafiyah, apabila akad yang dilakukan membawa keuntungan bagi dirinya seperti menerima hibah, shadaqoh, dan wasiat, maka akadnya sah. Sebaliknya, apabila akad itu membawa kerugian bagi dirinya, seperti meminjamkan hartanya kepada orang lain, mewakafkan, atau menghibahkannya, maka tindakan tersebut hukumnya tidak boleh dilaksanakan.
- 2) Barang itu harus bermanfaat. Jual beli tikus dan ular tidak boleh kecuali untuk dimanfaatkan. Demikian juga tidak boleh jual beli kucing, lebah, beruang, singa dan binatang lainnya kecuali untuk dimanfaatkan.

⁵⁵ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Wa Nihayatul Muqtashid, Terjemah*, (Jakarta: Akbar Media, 2013), h. 373.

- 3) Barang itu adalah milik sendiri (penjual). Jika jual beli yang berlangsung sebelum ada izin dari pemilik barang, maka jual beli itu dinamakan ba'i al-fuduli, seperti menjual barang milik istrinya tanpa izin dari istrinya.⁵⁶

Menurut N. Ike Kusmiati syarat-syarat tersebut dapat dibagi ke dalam dua kelompok besar, yaitu:

a. Syarat Subjektif

Syarat subjektif yaitu suatu syarat yang menyangkut subjek-subjek perjanjian itu, dengan kata lain syarat-syarat yang harus dipenuhi adalah sepakat mereka mengikatkan dirinya dan kecakapan pihak yang membuat perjanjian.

Apabila syarat kesatu dan kedua tidak dipenuhi, maka akibat hukumnya adalah perjanjian itu menjadi dapat dibatalkan. Artinya para pihak harus memenuhi unsur ini, dimana kesepakatan maupun unsur kecakapan harus dipenuhi. Dapat dibatalkan membawa konsekuensi, bahwa perjanjian itu telah membawa akibat terhadap para pihak bahwa terhadap perjanjiannya sejak adanya gugatan atau putusan pengadilan terhadap suatu perjanjian itu menjadi dapat dibatalkan, karena adanya gugatan atau putusan pengadilan tersebut, dapat dimintakan pembatalan (cancelling) oleh salah satu pihak, misalnya untuk yang belum cakap menurut hukum diajukan oleh orangtua atau walinya, atau ia sendiri apabila sudah cakap.⁵⁷

⁵⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Jilid 3 (tp: Dar al-Fikr, 1983), h. 129.

⁵⁷ *Ibid.*

b. Syarat objektif

Syarat objektif adalah syarat yang menyangkut objek perjanjian itu, meliputi suatu hal tertentu dan suatu sebab yang halal. Syarat yang ketiga dan syarat yang keempat merupakan syarat objektif, syarat objektif tidak dipenuhi, maka perjanjian itu akibatnya batal demi hukum. Ini membawa konsekuensi bahwa dari sejak semula kontrak itu menjadi tidak membawa akibat hukum apa-apa, karena kontrak ini telah bertentangan dengan undang-undang, ketertiban umum, dan kesusilaan. Jadi secara yuridis dari semula tidak ada suatu perjanjian dan tidak ada pula suatu perikatan antara orang-orang yang bermaksud membuat perjanjian. Dengan demikian tidaklah dapat pihak yang satu menuntut pihak lain di depan hakim, karena dasar hukumnya tidak ada.⁵⁸

c. Persyaratan Spesifik Dalam Akad *Murabahah*

Ada beberapa persyaratan spesifik yang berkenaan dengan syarat sahnya transaksi menggunakan *murabahah*, terkait dengan peraturan *murabahah* dari segi barang yang dijual, harga orisinal yang penjual bayarkan, biaya yang terkait untuk perhitungan total biaya yang akan menjadi dasar dari *murabahah*, selain *margin/keuntungan* yang

⁵⁸ N. Ike Kusmiati, *Undue Influence Sebagai Faktor Penyebab Cacat Kehendak diluar Kuhperdata, dalam Upaya Mengisi Kekosongan Hukum*, Jurnal ilmu Hukum Litigasi, Vo. 17, No. I. 2016.

ditambahkan pada biaya yang telah ditetapkan. Berdasarkan uraian di atas, persyaratan dapat dilihat sebagai berikut:⁵⁹

- 1) Barang yang harus diperdagangkan riil, tetapi tidak harus berwujud.
- 2) Valuta atau unit moneter apapun terkena hukum *ba'I Ash-Sharf* tidak dapat dijual melalui *murabahah*, karena dalam pertukaran valuta haruslah secara bersamaan.
- 3) Hukum *murabahah* mengenai dokumen kredit yang mewakili utang seseorang tidak terkena hukum tersebut. Pertama karena utang tidak dapat dijual kecuali bila terkena hukum *Hiwalah*, dan yang kedua karena tambahan keuntungan sedikit pun yang diambil akan menjadi *riba*.
- 4) Penjual harus bersikap jujur mengenai penyertaan harga orisinal penjualan barang dan harus jujur atas perkataannya.
- 5) Di dalam *murabahah* penjual haruslah prospektif dituntut mengungkapkan semua yang menyangkut aspek yang terkait dengan komoditas, kecacatan, atau tambahan manfaat apapun serta mode pembayaran pada penjual/pemasok orisinal.
- 6) Harga harus disepakati antara pembeli dan penjual atas *margin/keuntungan* secara bersama.

⁵⁹ Muhammad Ayub, *Op. Cit.*, h. 340-342.

- 7) Harga *Majhul* (tidak dapat dispesifikasikan) tidak dapat menjadi basis bagi *murabahah*, itu dikarenakan melibatkan kemiripan dengan ketidakpastian itu berakibat penjualan *murabahah* tidak sah.
- 8) Apabila penjual dalam pernyataannya itu tidak benar atas harga orisinil/biaya barang yang dijual, maka pembeli bisa membatalkannya, kecuali penjual menyatakan yang sebenarnya terkait adanya perbedaan antara biaya riil dan biaya yang dinyatakannya. Dalam kasus tersebut bersifat mengikat, tidak dapat diputuskan secara sembarangan harus keduanya terlibat memutuskan bagaimana baiknya agar saling keterbukaan dalam jual beli.
- 9) Pada ketentuan *murabahah* pembeli memiliki hak dan melakukan pemilihan, bahkan jika persyaratan ini tidak ada atau ketentuan dalam kontrak (akad). Maka pembeli bisa menolak karena dalam ketentuan *murabahah* sudah diatur mengenai syarat yang diberlakukan mengenai kejujuran tanpa adanya penipuan di dalamnya.

5. Manfaat Murabahah

Manfaat *murabahah* menurut Wansawijaya terdapat beberapa manfaat yang dapat dirasakan dari transaksi *murabahah* baik bagi bank maupun nasabah, di antaranya adalah:

- a. Manfaat bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk *margin*.

- b. Manfaat bagi nasabah adalah penerima fasilitas adalah salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama perjanjian.⁶⁰

6. Penerapan Murabahah Pada Bank Syariah

Bank-bank syariah telah berkembang dan mengadopsi berbagai kontrak penjualan Islam untuk membantu pendanaan konsumennya. Kontrak-kontrak tersebut secara mendalam telah dinyatakan dalam syariat Islam dan dikembangkan melalui sejarah yang panjang oleh para pemikir ekonomi Islam. Salah satunya adalah jual beli *murabahah*, seperti dipraktikkan oleh bank Islam. Namun dalam dunia modern, istilah tersebut sudah merupakan perluasan dari pengertiannya yang klasik. Penerapannya pada bank Islam adalah nasabah mengajukan pembiayaan dengan sistem *murabahah* kepada bank syariah untuk membelikan barang-barang (produktif atau konsumtif) yang diketahui sifat-sifatnya, di mana nasabah dan bank mengetahui barang tersebut secara nyata dan oleh bank siap untuk mengadakan barang yang dibutuhkan nasabah. Kemudian dibuat suatu akad atau perjanjian antara bank dan nasabah mengenai kesanggupan pihak bank untuk membeli barang yang dikehendaki dan

⁶⁰ Wansawijaya, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 250.

kesanggupan nasabah untuk membeli barang tersebut. Akad ini bukanlah akad jual beli, melainkan akad untuk mengadakan jual beli.⁶¹

Bank dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka atau *urbun* saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang oleh nasabah. Uang muka adalah sejumlah uang yang diminta oleh bank kepada nasabah sebagai tanda kesungguhan nasabah dalam transaksi *murabahah*. Pembayaran uang muka dilakukan sebelum transaksi *murabahah* terjadi. Pada prinsipnya uang muka adalah milik nasabah sehingga bank tidak boleh mempergunakannya. Apabila transaksi *murabahah* jadi dilaksanakan, maka uang muka dipergunakan sebagai piutang berbasis jual beli berakad *murabahah*. Apabila transaksi *murabahah* tidak jadi dilaksanakan (batal) maka uang muka harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi kerugian riil apabila uang muka tidak mencukupi maka nasabah wajib membayar kekurangannya kepada bank.⁶²

Produk *murabahah* adalah pembiayaan perbankan syariah dengan memakai prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual nasabah selaku pembeli, atau sebagai dana talangan. Karakteristiknya adalah penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan

⁶¹ Akhmad Mujahidin, *Op. Cit.*, h. 56.

⁶² Darsono – Ali Sakti, *Op. Cit.*, h. 167.

sebagai tambahannya. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama.⁶³

Adanya pembebanan berupa biaya tambahan pada akad *murabahah*, dapat mempengaruhi penetapan harga pokok (*replacement cost*) dan harga jual. Ulama madzhab berbeda pandangan tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Ulama madzhab Maliki, membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu. Selain itu, ulama madzhab Syafi'i membolehkan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungan. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya. Adapun ulama kalangan madzhab Hanafi berpendapat bahwa dibolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka melarang biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual. Sedangkan menurut ulama madzhab Hanbali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.⁶⁴

⁶³ Sri Sudiarti, *Op. Cit.*, h. 101.

⁶⁴ Abdullah Ath-Thoyaar, *al-Bunuuk al-Islamiyah Baina an-Nazhoriyah a at-Tathbiiq*, Cet. 2, (tpp: Dar al-Wathon, 1414H), h. 307.

Penyaluran pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya. Apabila telah ada kesepakatan antara bank dan nasabahnya, maka bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.⁶⁵

Pengimplementasian akad *murabahah* di perbankan syariah dilakukan dengan melalui beberapa tahap, di antaranya yaitu: tahap pertama dilakukan akad *murabahah* antara perbankan syariah dan pihak ke-3 (suplier), di mana pihak ke-3 bertindak sebagai penjual dan bank syariah sebagai pembeli. Setelah itu dilakukan akad *wadi'ah* antara bank syariah dan pihak ke-3, di mana bank sebagai *rab al-mal* atau *muwadi'* dan pihak ketiga sebagai *wadi'*. Setelah itu, kemudian dilakukan akad *wakalah* antara bank syariah dan nasabah, di mana bank syariah bertindak sebagai *muwakil* dan nasabah sebagai *wakil*.⁶⁶

Banyak di Indonesia ditemukan beberapa produk yang berkaitan dengan *murabahah* ini, baik dalam bentuk peraturan perundang-undangan maupun dalam bentuk fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Undang-Undang yang menyebutkan istilah *murabahah* adalah Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2008 Tentang perubahan

⁶⁵ Wangsawidjaja, *Op. Cit.*, h. 201.

⁶⁶ Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), h. 21.

atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan. Dalam Undang-Undang ini, *murabahah* disebutkan sebagai prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan. Produk hukum yang kedua tentang *murabahah* ini dikemukakan dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 7/46/PBI/2005 tentang akad penghipun dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) disebutkan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. *Murabahah* dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) ini ditempatkan sebagai salah satu akad yang digunakan sebagai produk perbankan syariah dalam penyaluran dana.⁶⁷

Ungkapan yang sering digunakan dalam transaksi *murabahah* ialah:

- a) Bila seorang penjual mengatakan: “saya jual dengan harga beli saya atau dengan harga perolehan saya disertai dengan keuntungan sekian”.
- b) Bila seorang penjual mengatakan: “saya jual dengan biaya-biaya yang telah saya keluarkan disertai dengan keuntungan sekian”.
- c) Bila seorang penjual mengatakan: “saya jual dengan *ra'sul mal* (harga pokok) disertai dengan keuntungan sekian”.

⁶⁷ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah: Teoritik, Praktik dan Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), h. 191.

Kalangan ulama memiliki beragam pandangan tentang *lafadz* pada poin ketiga ini, apakah maknanya sama dengan ungkapan pertama atau kedua. Menurut As-Shawy, ungkapan tersebut tergantung pada *al-'urf* (kebiasaan suatu tempat), bila kebiasaan dalam perdagangan di tempat itu menunjukkan bahwa yang dimaksud dengan harga pokok adalah harga beli saja dan tidak termasuk biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut maka ungkapan ketiga ini masuk kategori ungkapan yang pertama. Adapun bila kebiasaan menunjukkan bahwa harga pokok adalah harga beli ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperolehnya maka ia masuk kategori ungkapan yang kedua.⁶⁸

Bila dilihat secara sekilas, terdapat persamaan antara jual beli *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif. Letak persamaannya antara lain adalah, pembiayaan yang diberikan adalah barang (motor, mobil, rumah, dan lain sebagainya), bukan uang, dan pembayarannya secara cicilan. Namun jika diperhatikan dengan lebih dalam sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) karakteristiknya berbeda. Terdapat beberapa perbedaan utama antara jual beli *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif. Pertama, harga jual pembiayaan konsumtif (konsumen) biasanya memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan

⁶⁸ Abdurrahman al-Jazeri, *Fiqh ala Madzahibi al-Arba'ah*, Juz 3, (Beirut: Dar al-Fikr, 2005), h. 198-200.

margin/tingkat keuntungan *murabahah* (bila sudah terjadi ijab kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi, sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan, bank syariah tidak diperbolehkan mengubah harga yang telah diperjanjikan/diakadkan. Pada lembaga keuangan konvensional, dimungkinkan membuat sebuah klausul untuk meningkatkan bunga seperti karena akibat ketergantungan pada situasi pasar, krisis BBM, dan krisis nilai tukar. Keunggulan dari sebuah produk jual beli *murabahah* adalah memberikan kepastian dan kenyamanan kepada nasabah terhadap angsuran pembiayaan. Kedua, akad *murabahah* adalah akad jual beli, sehingga diwajibkan adanya suatu barang yang diperjual belikan. Barang yang diperjual belikan tersebut berupa harta yang jelas harganya, seperti mobil atau motor. Sedangkan akad pembiayaan konsumtif (konsumen) adalah akad pinjam meminjam. Dalam hal ini belum tentu ada barangnya. Pada pembiayaan konsumtif (konsumen), nasabah diberi uang yang akan dipergunakan untuk membeli barang yang dibutuhkan. Dalam praktiknya, sering kali terjadi penyalahgunaan pemakaian. Ketiga, dalam hal utang nasabah. Dalam jual beli *murabahah*, utang nasabah adalah sebesar harga jual. Harga jual adalah harga perolehan/pembelian barang ditambah keuntungan yang disepakati. Apabila nasabah mengangsur utangnya, utang nasabah itu akan berkurang sebesar pembayaran angsuran yang dilakukan, jadi tidak membedakan lagi unsur pokok dan keuntungan.

Sementara itu, di sisi lain jual beli dalam Islam merupakan bentuk muamalat dalam pengertiannya yang khusus. Terdapat beberapa asas yang dapat dijadikan pijakan dalam bermuamalah, di antaranya adalah asas *tabadu al-manafi'* dan asas *al-taradin*. Asas *tabadu al-manafi'* ini menyatakan bahwa segala bentuk kegiatan muamalah harus memberikan keuntungan dan manfaat bagi pihak-pihak.

Sebagian ulama menyatakan bahwa praktek *murābahah* merupakan tipu-daya untuk pinjam-meminjam uang dengan tambahan bunga (riba), dan hanyalah sebuah skema pinjaman uang untuk memperoleh tambahan bunga berupa keuntungan dari pinjaman tersebut. Namun, dasar hukum dalam muamalat tidak hanya didasarkan pada hasil akan tetapi pada bagaimana prosesnya dan siapa perantaranya. Proses dan perantaranya dalam *murabahah* adalah jual beli yang sah dalam melakukan pembelian barang dengan jual beli yang sah dan nyata. Seperti halnya pedagang pada umumnya, membeli untuk dijual kepada pihak lain, adalah hak seorang penjual untuk mengambil keuntungan dan menjual kembali dengan cara tunai, tunda atau dicicil.⁶⁹

Banyak kritikan yang dilontarkan para ahli hukum Islam terhadap pelaksanaan akad *murabahah* di bank syariah, menurut mereka akad *murabahah* di bank syariah tidak ada bedanya dengan dengan system bunga

⁶⁹ Royyan Ramdhani Djayusman, *Murabahah Antara Teori dan Praktik: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Ijtihad: Jurnal Hukum dan Ekonomi Islam, Vol. 6, No. 2, 2012, h. 278.

yang diaplikasikan pada perbankan konvensional. Kritik tersebut terkait dengan:

1) Tingginya harga jual dalam akad *murabahah*

Murabahah sebagai salah satu jual beli dengan pembayaran tangguh, dapat terjadi pada harga tunai, dengan menghindari dari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditundakan untuk pembayaran atau pada harga tunai plus *mark-up* untuk mengganti waktu penundaan.

2) Adanya nilai waktu uang dalam *murabahah*

Berkenaan dengan peningkatan harga kredit dalam *murabahah*, banyak fuqaha ternama menolak mengakui setiap peningkatan dalam pinjaman atau harga penjualan dapat dibenarkan dengan dasar waktu, karena waktu itu sendiri bukan uang atau objek material yang menjadi counter nilai dalam pinjaman.

3) Tak ada batas keuntungan maksimal dalam akad *murabahah*

Penjual boleh menetapkan harga berapapun yang dikehendakinya. Penjual pada prinsipnya bebas untuk menetapkan harga barang-barangnya. Jika harga-harga itu terlalu tinggi, pembeli boleh memilih untuk tidak membelinya atau mencari penggantinya atau penjual lain boleh masuk ke pasar untuk menciptakan keseimbangan harga.

4) Kontrak jual beli dalam akad *murabahah* hanya bersifat formalitas

Peran bank syariah dalam akad *murabahah* dapat digambarkan lebih tepat dengan istilah pembiayaan bukan penjual. Bank syariah tidak

memegang barang, tidak pula mengambil resiko atasnya. Kerja bank syariah hampir semuanya terkait dengan penanganan dokumen-dokumen terkait. Kontrak penjualan adalah sekedar formalitas saja.

Selain itu, berdasarkan larangan adanya bunga dalam syari'at Islam, para ahli ekonomi Islam modern telah sepakat bahwa pengorganisasian dalam perbankan syariah harus dilakukan dengan berlandaskan *syirkah* (kemitraan usaha) dan *mudharabah* (bagi hasil). *Syirkah* dan *mudharabah* mempunyai peran penting dalam rangka mewujudkan perbankan bebas bunga.⁷⁰ Anjuran seperti ini telah dikemukakan oleh para ahli fikih, mengingat dengan menggunakan metode ini akan membawa umat mencapai kesejahteraan. Hal ini dikarenakan seseorang yang memiliki modal tetapi tidak mampu menjalankan usaha atau sebaliknya memiliki keinginan berusaha tetapi tidak ada modal yang dipakai. Dengan sistem *mudharabah*, kedua belah pihak ini memungkinkan untuk mencapai satu tujuan bersama dengan jalan saling bekerjasama.

7. Ketentuan Umum dalam Akad Murabahah

Terdapat beberapa hal penting yang harus diperhatikan bagi para pihak dalam melaksanakan akad *murabahah* agar tidak bertentangan dengan ketentuan yang telah diatur oleh nas al-Qur'an dan hadis serta perundang-undangan yang berlaku, di antaranya adalah sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.

⁷⁰ Nejatullah Siddiqi, *Partnership and Profit Sharing in Islamic Law*, Terjemah Fakhriyah Mumtihan, (Yogyakarta: Dana Bakti Prima Yasa, 1996), h. 1.

- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. 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.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.⁷¹

Selain itu terdapat beberapa ketentuan lain berkaitan akad *murabahah* terhadap nasabah, di antaranya adalah:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank

⁷¹ Nurul Ichsan Hasan, *Op. Cit.*, h. 233.

- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli *murabahah* ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank yang harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.⁷²

⁷² Wirduyaningsih, *Bank Dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 106.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Abdul Kalam Azad, *Renungan Surah Al-fatihah : Konsep Ketuhanan Dalam Al-Qur'an*, Terj. Asep Himat, Jakarta : Pustaka Firdaus, 2005.
- Abdul Manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam : Dalam Perspektif Kewenangan Pengadilan Agama*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Adiwarman A.Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Afzalul Rahman, *Dokrin Ekonomi Islam Jilid 1* Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Ahmad Munif, Suratmaputra, *Fisafat Hukum Islam al-Ghazali; Masalah-Mursalah dan Relevansinya dengan Pembaruan Hukum Islam*, Jakarta : Pustaka Firdaus, 2002.
- Al-Muyassar, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung : Sinar Baru Algensindo, 2013.
- Arifin Hamid, *Membumikan Ekonomi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Pramuda Jakarta, 2008.
- Bambang Sunggono, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997.
- Berry A. Harahap, Pakasa Bary Idham, dkk, *Pemkembangan Financial Technology Terkait Central Bank Digital Currency (CBDC) Terhadap Transmisi Kebijakan Moneter dan Makroekonomi*, Paper, Bank Sentral Indonesia, 2017.
- Dawam Raharjo, *Islam dan Transformasi Sosial Ekonomi*, Jakarta: Lembaga Studi Agama da Filsafat, 1999.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 1966.

- Faisal, *Modul Ajar Hukum Ekonomi Islam*, Lhokseumawe: Unimal Press, 2015.
- George R. Terry dan Leslie W. Rue, *Dasar-dasar Manajemen*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2001.
- Hadi, Sutrisno, *Metode Research*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit, Fakultas Psikologi UGM, 1981.
- Hamzah Yaqub, *Kode Etik Dagang Islam*, (Bandung : Diponegoro, 1984.
- Hani Handoko, *Manajemen*, Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2013.
- Herman Darwawi, *Manajemen Risiko*, Jakarta : Bumi Aksara, 2004.
- Idroes Ferry N., *Manajemen Risiko Perbankan : Pemahaman Pendekatan 3 Pilar Kesepakatan Basel II*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Imam Abu Hamid, Muhammad bin Muhammad Al-Ghazali, *Al-Mustashfa Min Ilmil Ushul Tahqiq Muhammad Sulaiman Al-Asyqor*, Beirut: Mu'assisah Ar-Risalah, 1997.
- Irham Fahmi, *Manajemen Risiko: Teori, Kasus dan Solusi*, Bandung: Alfabeta, 2015. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008.
- John Wilwy & Sons, *The Insurtech Book; the insurance technology handbook for investors enterpreneurs an Fintech Visionaries*, India: Unted Kingdom.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Rajawali Press, 2008.
- Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Morissan, Andy Corry W, Farid Hamid, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2021.
- Muhammad bin Ismail Abu Abdillah Al-Bukhari, *Shahih al-Bukhari*, Dar Thuq An-Najah, 1422 H.
- Muhammad Khalid Mas'ud, , *Terjemahan Islamic Legal Philosophy: A Study of Abu Ishaq alShatibi's Life and Thought*, Islamabad, Islamic Research Institute, 1997.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001.

- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPPAMPYKPN, 2002.
- Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2013.
- Rahman Ambo Masse, *Fikih Ekonomi dan Keuangan Syariah: Antara Realitas dan Kontekstual*, Yogyakarta: Trust Media Publishing, 2015.
- Rivai Veithzal, *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktek*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Robert K Yin, *Studi Kasus Desain dan Metode*, Jakarta: PT. Raha Grafindo Persada, 2006.
- Ronny Kountur, *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*, Jakarta: PPM, 2004.
- Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2013).
- Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia Press, 1986.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Yogyakarta; Rineka Cipta, 1993.
- Sumardi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian*, Jakarta: Rajawali Press, 1990.
- Susanne Chishti and Janos Barberis, *The Fintech Book*, India: Hooboken: Wiley, 2016.
- Susiadi, AS, *Metodologi Penelitian*, Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penerbitan LP2M Institut Agama Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2015.
- Sutrisno Hadi, *Metodelogi Research* Yogyakarta: Andi Offset, 1989.
- Tariqullah Khan dan Habib Ahmad, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008.
- Tatang M. Arifin, *Menyusun Rencana Penelitian*, Jakarta: Rajawali, 1986.
- Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis*, Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2011.
- Zainuddin Ali, *Hukum Ekonomi Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2009.

Peraturan

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 /pojk.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi Informasi

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.02/2018, *Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan*.

Jurnal

Airin, *Perbandingan Karakteristik Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (Financial Technology Peer To Peer Lending) dengan Perbankan*. Tesis Universitas Airlangga.

Immanuel Adhitya Wulanata Christmastianto, *Analisis Swot Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis.

Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam, Manajemen Risiko Berbasis Syariah, 2017.

Masharifal-Syariah : *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2018*. Tri Indah Fadhlila Rahma, *Presepsi Masyarakat Kota Medan Terhadap Penggunaan Financial Technology (FinTech)*, Jurnal At-Tawassuth.

Muhamad Rizal, Erna Maulina, Nenden Kostini, *Fintech As One Of The Financing Solutions For SMEs*, *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan* Vol 3:2, Agustus 2018.

Nadia Qotrunnada & Indra Maruki, *Analisis Akad Murabahah dan Wakalah Bil Ujrah Pada Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi (Fintech)*, 2019.

Artikel

<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20160419134722-78-125007/ojk-waspadai-empat-risiko-bisnis-fintech>, Di Akses 31 Maret 2021.

Kliklegar, *Pencegah dan Penanggulangan Kehilangan Uang Kreditur dalam Siklus peer to peer lending*, <https://kliklegal.com/pencegahan-dan-penanggulangan-kehilangan-uang-kreditur-dalam-siklus-peer-to-peer-lending-ailrc/>, di akses tanggal 21 Mei 2021.

Koin works, *Ketahui Tentang Peer to Peer Lending*, <https://koinworks.com/blog/ketahui-tentang-peer-to-peer-lending/>, di akses tanggal 10 April 2021.

Malcom H. Keer, *Moral and Legal Judgment Independent of Relevation, Philosophy: East and West*, Artikel.

Manusiabiasa, *Pengertian Peer to Peer*, <https://manusiabiasa830.blogspot.com/2010/04/pengertian-peer-to-peer.html>, di akses tanggal 10 April 2021.

Okezone, *Rasio Kredit Macet Perusahaan Pemberi Pinjaman Berbasis Fintech*, <https://economy.okeone.com/read/2018/10/320/19/66666/rasio-kredit-macet-perusahaan-pemberi-pinjaman-berbasis-fintech-di-kisaran-1>, Di Akses tanggal 10 April 2021.

Okozone, *Rasio Kredit Macet Perusahaan Pemberian Pinjaman Berbasis Fintech*, <https://Economy.Okezone.Com/Read/2018/10/20/30/1966665/Rasio-Kredit-Macet-Perusahaan-Pemberian-Pinjaman-Berbasis-Fintech-di-Kisaraan-1>, Di Akses Tanggal 20 Mei 2021.

Sukma, D., *Fintechfest, mempopulerkan teknologi finansial di Indonesia. Arema LTE* Di akses tanggal 31 Maret 2021. Tersedia di <https://arenalte.com>.

Tirto.id (2018), *Fintech Lending, Pinjaman Online yang Mskin Menjamur yang makin menjamur (18/01/2018)* dapat diakses di <https://tirto.id/fintech-lending-pinjam-meminjam-online-yang-makin-menjamur-cdpo>, Di Akses Tanggal 31 Maret 2021.

Wikipedia, *P2P Lending*, dapat diakses di https://id.wikipedia.org/wiki/P2P_lending. Di Akses Tanggal 31 Maret 2021.