

7. Syukri Iska_Dominasi Produk Musyarakah Mendorong Optimalisasi Sektor Riel

by Syukri05 Iska05

Submission date: 19-Aug-2021 09:13AM (UTC+0700)

Submission ID: 1633043226

File name: Artikel_Seminar_Intr._Miracle.pdf (948.44K)

Word count: 5181

Character count: 32707

DOMINASI PRODUK *MUSYARAKAH* MENDORONG OPTIMALISASI SEKTOR RIEL

Syukri Iska
Lektor Kepala STAIN Batusangkar

A. Pendahuluan

Islam sebagai agama *rahmatil 'alamin*, yang menandakan bahwa Islam mampu menjawab berbagai persoalan kemanusiaan, mulai semenjak awal sampai akhir zaman, semakin terbukti dengan mampunya menjawab persoalan ekonomi, yang sebelumnya banyak pihak memandang bahwa Islam tidak punya konsep ekonomi.

Bukti tersebut di antaranya ditandai dengan lahirnya berbagai institusi ekonomi, baik bank maupun non bank. Bahkan di Indonesia, eksistensi lembaga perbankan syariah, semakin memperlihatkan perkembangan yang signifikan, ditandai dengan tingkat pertumbuhan asetnya lebih 60 % dibandingkan tahun sebelumnya, yang berada pada 4 Bank Umum Syariah, berpuluh-puluh bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah (*dual banking system*), dan beratus-ratus bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).

Namun di balik perkembangan perbankan syariah yang mengembirakan tersebut, terlihat adanya kecenderungan tidak seimbangya kegiatan di sektor moneter atau keuangan dengan sektor riil. Hal ini dapat dilihat penyaluran pembiayaan perbankan syariah per September 2011, yang diinterpretasikan dari Statistik Bank Indonesia (www.bi.go.id), ternyata hanya lebih kurang 34 % (Rp. 27.399.000.000,-) disalurkan untuk kegiatan sektor riil melalui pembiayaan *Mudharabah* sebesar Rp. 10.020.000.000,- (lebih kurang 15 %) dan *Musyarakah* sebanyak Rp. 17.379.000.000,- (lebih kurang 19 %). Sisanya 64 % diperuntukkan bagi pembiayaan *Murabahah & Istisna'* (lebih kurang 55 %), *Qardh* dan lain-lain (lebih kurang 11 %), yang lebih merefleksikan sektor moneter.

Kalau dipandang akan makna sebuah bank, setidaknya bagaimana tugas dan fungsi utama bank, terutama pada perspektif perbankan konvensional, realitas data yang ada pada perbankan syariah seperti itu, sah-sah saja dan bisa saja tidak ada yang salah. Namun kalau kita tempatkan bagaimana idealita perbankan hari ini, kondisi seperti itu tentunya ada yang kurang tepat. Terutama, mana kala dikaitkan dengan pertumbuhan dan perkembangan

ekonomi Indonesia saat ini yang tidak begitu mengembirakan, atau belajar dengan pernah gagalnya dunia perbankan konvensional yang lebih menekankan kegiatan pada sektor moneter pada saat krisis moneter dan ekonomi khususnya di Indonesia pada tahun 1997/1998 yang lalu. Apalagi seandainya juga dipandang dari sisi bagaimana ruhnya dan apa motif filosofis lahirnya perbankan syariah, di antaranya bagaimana agar dapat menggerakkan roda perekonomian dan dapat membawa kepada kesejahteraan pada masyarakat, melalui penekanan produk pada sektor riil.

Beranjak dari realitas itulah, menurut penulis, upaya pengalihan dominasi produk dalam sektor moneter kepada kegiatan sektor riil melalui skim *Musyarakah*, sudah perlu lebih diperhatikan, agar gerakan ekonomi Islam melalui pengelolaan lembaga perbankan syariah ini tidak turut serta berkontribusi terhadap “malapetaka” pertumbuhan ekonomi yang “*bubble growth*”, yang pada dasarnya merupakan pertumbuhan semu.

B. Realita Dominasi Produk Perbankan Syariah.

Berdasarkan data dari Bank Indonesia, sebagaimana dikemukakan di atas, terlihat bahwa pembiayaan yang mendominasi itu adalah produk *Murabahah & Istisna'*, bentuk akad jual beli untuk memenuhi kebutuhan nasabah terhadap barang, yang sering dinilai oleh orang bagaikan kredit konvensional. Dan produk *Qardh*, akad utang piutang yang mana pihak bank mendapatkan *ujrah/fee* akibat adanya jasa yang terjadi pada akad tersebut, kendati terjadi perbedaan *ujrah* karena berbedanya jumlah nilai akad, sehingga terkesan mengambil jasa dari utang piutang. Akad-akad seperti itulah yang disinyalir lebih mengarah kepada kegiatan perbankan pada sektor moneter, dari pada diposisikan kepada sektor riil.

³*Murabahah*, berasal dari kata *Ribh* yang berarti ³pertambahan. (Ibn Manshur al-Afriqy, t.t.: 2/443). Secara pengertian sederhana dimaknai sebagai suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Dalam ungkapan lain, Ibn Rusyd mengartikan *murabahah* ini dengan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. (Ibn Rusyd, 1981: 2/210).

⁹Dari pengertian yang menyatakan adanya keuntungan yang disepakati, *murabahah* memiliki karakteristik yakni si penjual harus memberi tahu kepada pembeli tentang harga

pembelian barang dan juga menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. (Ab. Mumin Ab. Ghani, 1999: 410). Perhitungan keuntungan itu boleh berdasarkan jumlah harga atau kadar persentase tertentu.(Ibn Rusyd, 1981: 2/213).

Transaksi *murabahah* ini, tidak pernah secara langsung dibicarakan dalam al-Qur'an, kecuali tentang jual beli secara umum, laba dan rugi, serta perdagangan. Demikian juga halnya dengan Hadis Rasulullah saw yang membicarakan langsung tentang *murabahah*, kecuali tentang jual beli tangguh (*Bay' bi Tsaman 'Ajil*), yang lazim dilaksanakan oleh Nabi saw dan para sahabatnya. Sebagaimana terungkap dalam sabdanya yang diriwayatkan oleh Ibn Majah dari Shuhaib al-Rumi bahwa Rasulullah saw bersabda:

ثلاث فيهن البركة: البيع الى أجل....¹

Artinya: “⁴¹ Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan; jual beli secara tangguh ...”

Para Imam Mazhab, seperti Malik dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* itu boleh, kendati tanpa memperkuat dalilnya dengan *nash*, melainkan menyamakannya dengan jual beli tangguh sebagaimana ungkapan hadis di atas.¹³ (Abu Bakr ibn Mas'ud al-Kasany, t.t.: 7/3200)

Imam Malik mendasari *murabahah* ini dengan amalan penduduk Madinah. Imam Syafi'i tanpa teks syariah, namun secara jelas mengungkapkan: “ Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada orang lain dan berkata, belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian, lalu orang itupun membelinya, maka jual beli ini adalah sah.”(Muhammad ibn Idris al-Syafi'i, 1973: 3/33)

Jadi, *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli yang dihalalkan. Untuk itu pada dasarnya, ia harus⁵¹ sesuai dengan rukun dan syarat jual beli, seperti barang yang diperjual belikan itu adalah barang yang sudah jelas adanya. Kendati ada juga persyaratan tersendiri dalam *murabahah* ini, di antaranya:

1. Penjual harus menyatakan modal sebenarnya dari barang tersebut.
2. Harus ada persetujuan kedua belah pihak yang bertransaksi tentang kadar keuntungan yang ditetapkan sebagai kelebihan terhadap harga modal.

¹ Ibn Majah, *Sunan Ibn Majah*, juz. II, (Kairo: Mathba'ah Dar Ihya al-Kutub al-'Arabiyah, t.t.), h. 768.

3. Seandainya kadar harga modal barang yang disampaikan tidak sesuai dengan yang sebenarnya, maka si pembeli boleh membatalkan kontrak tersebut. (Abu Muhammad ibn Ahmad ibn Qudamah, 1401: 4/201).

Implementasinya di perbankan syariah, secara umum, skema penerapannya antara bank dengan nasabah adalah; 1). Nasabah yang memerlukan barang datang ke bank untuk melakukan transaksi *murabahah*. 2). Nasabah menjelaskan spesifikasi barang yang diperlukannya kepada bank. 3). Bank melakukan pemesanan barang tersebut kepada *supplier*. 4). Bank melakukan pembayaran secara tunai kepada *supplier*. 5). Setelah itu *supplier*/bank menyerahkan barang tersebut kepada nasabah. 6). Nasabah melakukan pembayaran secara tunai atau cicilan kepada bank.

Dari skema di atas, terlihat bahwa bank secara langsung membeli barang kepada *supplier* dan menyerahkannya kepada nasabah. Walaupun dalam realitanya, bank sering mewakili kepada nasabah untuk melakukan transaksi dengan *supplier*. Akan tetapi, bagaimanapun, peran bank adalah sebagai pedagang barang (*trader*), dan didasari itulah bank mendapatkan keuntungan. Realita seperti itu agak terasa rancu, kalau dilihat dalam perspektif bahwa pada prinsipnya fungsi bank bukanlah pedagang barang, melainkan penyedia jasa dalam memberikan fasilitas pembiayaan, atau dalam makna umum, bank sebagai penghimpun dan penyalur dana (*intermediary*). Namun kenyataannya, skim *murabahah* inilah yang terbesar.

Jenis barang yang diperjual-belikan dalam transaksi *murabahah* ini ada yang berbentuk konsumtif, seperti untuk kendaraan bermotor, rumah dan sebagainya. Ada juga dalam bentuk produktif seperti yang pernah dilakukan oleh salah satu bank syariah di Indonesia, dalam pembelian mesin-mesin untuk pabrik, kapal tongkang dari China, mesin pembuat makanan ayam, penggemukan lembu,² dan sebagainya.

Bank-bank syariah umumnya melaksanakan *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah untuk pembelian barang. *Murabahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, berasaskan kepada dua unsur pokok yaitu harga beli dan biaya terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (margin keuntungan). (Nabil Saleh, 1986: 94).

² Hasil wawancara dengan salah seorang representasi salah satu bank syariah kantor pusat.

29 Dalam *murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Misalnya, pengusaha kecil-kecilan membeli komputer dari distributor dengan harga Rp. 10.000.000,- kemudian ia menambah keuntungan sebanyak Rp. 750.000,- dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp. 10.750.000,-. Pada umumnya, si pengusaha tersebut tidak akan memesan dari distributor sebelum ada pesanan dari pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang tempoh pembiayaan, kadar keuntungan, serta jumlah angsuran sekiranya dibayar secara angsuran.

Ciri-ciri dasar kontrak *murabahah* (sebagai jual beli dengan cara pembayaran ditangguhkan) adalah seperti berikut:

- 18 Si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya operasional dan harga asli barang. Batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari keseluruhan harga tambahan pembiayaan.
- 14 Produk yang dijual harus berbentuk barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- Barang yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- Pembayarannya ditangguhkan. (Abdullah Saeed, 1996: 120).³

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam akad *murabahah* adalah seperti berikut:

- 10 Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- Kontrak pertama harus sesuai dengan kesepakatan yang ditetapkan.
- Kontrak harus bebas dari unsur riba.
- Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi kerusakan pada barang sesudah pembelian.

³ Cara penjualan kredit, menurut Muhammad Syafi'i Antonio, sebenarnya bukanlah bagian dari syarat sistem *murabahah*, namun cara ini mendominasi praktek pelaksanaannya di perbankan syariah. Hal ini karena memang pada umumnya seseorang tidak akan datang ke bank, melainkan untuk mendapatkan kredit dan membayar secara berangsur. Lihat Muhammad Syafi'i Antonio (2001), *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, h. 103. Dalam kitab-kitab fikih, *murabahah* dapat dibayar diangsur atau sekaligus. Akan tetapi dalam praktiknya di bank-bank syariah di dunia ini memakainya secara angsuran, kecuali di Malaysia, bentuk pembayaran angsuran ini diistilahkan dengan *Bai' bi thaman 'ajil*. Lihat pula Wiroso (2005), *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, h. 56; Ab Mumin (1999), *op.cit.*, h. 417.

5. ²³ Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. (Syafi'i Antonio, 2001: 102)

Secara prinsip, jika syarat dalam nomor 1, 4, atau 5 tidak dipenuhi, pembeli mempunyai pilihan untuk:

1. ²¹ Melanjutkan pembelian seperti sedia kala.
2. Dikembalikan kepada penjual dan menyatakan ketidak-setujuan atas barang yang dijual.
3. ²¹ Membatalkan kontrak. (Ibid.).

Dengan asas ⁸ *murabahah*, bank syariah akan membelikan barang atau pelayanan, seterusnya menjualnya kepada nasabah dengan mengambil margin keuntungan. Bank ⁸ memberikan tempoh masa untuk melunasinya kepada nasabahnya selama 30 hari, 60 hari, 90 hari atau jangka waktu lain yang disepakati.

Secara misif, ternyata masih banyak orang menilai bahwa akad *murabahah* ini dinilai sama saja pola kredit pada perbankan konvensional. Apalagi perhitungan *mark-up* pada barang yang dijual tersebut menjadikan bunga bank sebagai *benchmark*/ekuivalensi, atau ²² tidak mau tahu dengan produk apa yang akan dibeli oleh nasabah, bahkan juga tidak pernah melihat langsung *property* yang dijualnya. Pada hal, *murabahah* jelas tidak sama transaksi kredit yang ada konvensional, karena *murabahah* merupakan transaksi jual beli, sedangkan kredit pada konvensional adalah transaksi utang piutang. Tentunya tidak akan sama antara margin melalui *mark-up* sebagai konsekuensi dari jual beli dengan bunga pada kredit konvensional. Adapun penilaian terhadap tidak mau tahu atau tidak pernah melihat *property* yang dijual, tidak ada masalah karena pola tersebut telah diiringi dengan piranti lain, seperti adanya cara *wakalah* (mewakikan pada nasabah untuk berinteraksi lebih jauh dengan *supplier*) dan menyerahkan *invoice* sebagai bukti realisasi transaksi.

² *Istisna'* (*Indent*/pesanan barang), merupakan kontrak penjual antara pembeli dengan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli.⁴

⁴ Umumnya ulama memperbincangkan *istisna'* ini dibawah judul *salam*, dan tidak memberikan definisi khusus karena sifatnya sama yakni pesanan dan penangguhan, walaupun penangguhan pada *istisna'* dalam bentuk barang, sedangkan penangguhan pada *salam* adalah dalam pembayaran. Di kalangan Hanafi, *istisna'* bukanlah berbentuk kontrak, melainkan sebatas janji.

² Pembuat barang seterusnya berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran baik pembayaran dilakukan di awal, secara angsur atau ditangguhkan hingga suatu masa yang akan datang. (Syafi'i Antonio, 2001: 113, lihat juga al-Kasany, t.t.: 6/2677).

Dalam pelaksanaan, pembiayaan *istisna'* juga digolongkan kepada transaksi jual beli angsuran, seperti jual beli *murabahah*. Perbedaannya, dalam *murabahah* barang diserahkan dahulu dan pembayarannya dilakukan secara angsur sedangkan pada *istisna'* barangnya diserahkan kemudian, walaupun dibayarkan secara angsur juga.⁵

Dalam sebuah kontrak *istisna'*, pembeli boleh mengizinkan pembuat menggunakan subkontraktor untuk melaksanakan kontrak tersebut. Dengan demikian, pembuat bisa membuat kontrak *istisna'* kedua untuk memenuhi kewajibannya pada kontrak pertama. Kontrak baru ini dikenali sebagai *istisna'* paralel. (AAOIFI, 1999: 315)

Ada beberapa konsekuensi ketika bank syariah menggunakan kontrak *istisna'* paralel. Di antaranya sebagai berikut:

1. Bank syariah sebagai pembuat kontrak pertama tetap merupakan satu-satunya pihak yang bertanggungjawab sebatas pelaksanaan kewajibannya. *Istisna'* paralel atau subkontrak untuk sementara waktu dianggap tidak ada. Dengan demikian, sebagai *sani'* pada kontrak pertama, bank tetap bertanggungjawab atas setiap kesalahan, kerusakan, atau pelanggaran kontrak yang berasal dari kontrak paralel.
2. Penerima subkontrak pembuatan pada *istisna'* paralel bertanggungjawab kepada bank syariah sebagai pemesan. Dia tidak mempunyai hubungan hukum secara langsung dengan nasabah pada kontrak pertama akad. *Istisna'* kedua merupakan kontrak paralel, tetapi bukan merupakan bagian atau syarat untuk kontrak pertama. Oleh karena itu, kedua-dua kontrak tersebut tidak mempunyai kaitan hukum sama sekali.

⁵ Lihat Muhammad al-Bashr Muhammad al-Amin (2001), *Istisnā' (Manufacturing contract) in Islamic Banking and Finance, Law & Practice*, Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, h. 30.

³² Dalam kaitan dengan bank syariah, akan ada transaksi *istisnā' wa istisnā'*, yakni dalam upaya memenuhi pesanan nasabah secara akad *istisnā'*, bank akan melakukan akad lagi dengan pembuat barang secara *istisnā'* juga. Lihat Adiwarmanto A. Karim, (2006), *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, h. 126-128.

3. Bank sebagai *sani'* atau pihak yang bersedia untuk membuat atau mengadakan barang, bertanggungjawab kepada nasabah atas kesalahan pelaksanaan subkontrak dan jaminan yang timbul darinya. Kewajiban inilah yang membenarkan kebolehan *istisna'* paralel, juga dijadikan dasar oleh bank boleh memungut keuntungan jika ada. (Syafi'i Antonio, 2001: 115-116).

Sebagai ilustrasi, dapat dikemukakan sebuah kasus tentang sebuah perusahaan sepatu meminta pembiayaan kepada bank syariah untuk pembuatan sepatu bernilai Rp. 100 juta. Si pembuat ini akan dibayar oleh pemesannya tiga bulan ke depan. Harga sepasang sepatu ialah Rp. 100 ribu, sedangkan perusahaan bisa menjual kepada bank sebanyak Rp 85 ribu. Dalam hal ini, pihak perusahaan tidak perlu memberitahu berapa modal sepasang sepatu, yang pasti pihak bank diberi keuntungan sebanyak Rp 15 ribu untuk sepasang sepatu kecuali jika terjadi tawar-menawar di antara kedua belah pihak.

Dalam pelaksanaan di bank syariah, bentuk akad *istisna'* telah dikembangkan dalam bentuk akad pembiayaan *istisna' ma'a ijarah wa murabahah mu'ajjal*. Artinya terdapat tiga jenis akad yang bersatu dalam satu sistem akad pembiayaan; akad *istisna'*, *ijarah*, dan *murabahah*.⁶

Qardh dalam Islam, bentuk pinjaman ada dua jenis; *pertama*, *'Ariyah*.⁷ Ia berupa pinjaman untuk penggunaan yang melibatkan pemindahan barang atau harta tanpa imbalan kepada peminjam. Hak kepemilikan terhadap objek yang dipinjamkan masih kekal pada pemberi pinjaman dan peminjam tidak bertanggungjawab terhadap segala kerusakan atau nilai barang menjadi berkurang. (Nabil Saleh, 1986: 44) Jenis pinjaman kedua, yaitu *Qardh*, yang menjadi pembahasan berikut.

Makna *Qardh* secara kebahasaan (etimologi) ialah **القطع** potongan atau terputus. (Ibn Manshur, t.t.: 9/72, lihat juga Sayyid Sabiq, 1971: 3/144) Pengertiannya secara terminologi

⁶ Akad *Istisna'*: Bank bertindak sebagai pembeli barang dari nasabah X secara *istisna'*, untuk memenuhi pesanan dari nasabah Y. Akad *Ijarah*: Bank bertugas sebagai pihak upahan yang bertugas untuk mencarikan barang yang dikehendaki oleh nasabah Y. Sedangkan akad *murabahah*: Bank akan menjual barang yang diperlukan nasabah Y dengan cara pembayaran cicilan yang dimulai sewaktu barang tersebut telah diterima oleh nasabah tersebut. Lihat Muhammad al-Bashir Muhammad al-Amien (2001), *op.cit.*, h. 96 dan 113, Adiwarmanto A. Karim (2006), *op.cit.*, h. 130.

⁷ Pengertian *al-'Ariyah* secara bahasa ialah pengharusan men⁴⁶bil manfaat atau faedah. Silahkan lihat Muhammad al-Syaukani (1985), *Kitāb al-Sawāl al-Jarār al-Mutadāffiq 'alā Hadā'iq al-Adhān*, j. 3, Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, h. 285

(istilah) ialah harta yang diberikan seseorang kepada orang lain untuk dikembalikan lagi ketika ia telah mampu. (Sayyid Sabiq, 1971: 3/144)

Dalam pengertian lain, *Qardh*,⁴ adalah hutang yang melibatkan barang atau komoditi yang boleh dianggarkan dan diganti mengikut timbangan, sukatan atau bilangan (*Fungible Commodities*). Si pengutang bertanggung jawab untuk memulangkan objek yang sama atau serupa dengan apa yang diterimanya tanpa ada premium (tambahan) terhadap harta yang dipinjamkan. (Nabil Saleh, 1986: 45)

Cara seperti ini sangat disyariatkan dalam Islam, karena ia merupakan salah satu upaya *taqarrub* kepada Allah, yaitu dalam bentuk mengasihi dan memberikan kemudahan kepada orang lain sehingga dapat keluar dari duka dan kesusahan yang dihadapi.

Di antara dalil yang menjadi dasar disyariatkannya *qardh* ini ialah firman Allah dalam ayat:

من ذا الذي يقرض الله قرض حسنا فيضعفه له، له أجر كريم⁵⁸

Artinya: “Siapa yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan ia akan memperoleh pahala yang banyak.”⁵⁷ (Q.S. al-Hadid [57]:11)

Diperkuatkan lagi dengan sabda Rasulullah saw, sebagaimana Hadis yang⁴⁵ diriwayatkan oleh Muslim, Abu Daud dan al-Turmizi dari Abu Hurairah:

من نفس عن مسلم كربة من كرب الدنيا نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة...²⁵⁸

Artinya: “Barang siapa yang memberikan kelapangan kepada seseorang dari duka dan kabut dunia, niscaya Allah akan memberikan kelapangan juga untuk ia dari duka dan kabut di hari kiamat...”

Akad *qardh* yang biasanya diterapkan pada perbankan syariah merupakan:

1. Sebagai produk pelengkap kepada nasabah yang telah terbukti loyalitas dan¹² keuntungannya, yang memerlukan dana pinjaman segera untuk masa yang sangat pendek. Nasabah akan mengembalikan secepatnya sejumlah uang yang dipinjam tersebut.

⁸ Sunan Abu Daud, bab fi al-Ma' unah li al-Muslim, no. hadis 4295, j. 13, Maktabah Syamilah: CD Room, h. 110.

2. Sebagai kemudahan nasabah yang memerlukan dana segera sedangkan ia tidak bisa menarik dananya karena tersimpan dalam bentuk deposito misalnya.
3. Sebagai produk untuk membantu usaha yang sangat kecil atau membantu sektor sosial. Penggunaan sepenuhnya skema ini telah dikenal sebagai suatu produk khusus yaitu *al-qard al-hasan*. (Syafi'i Antonio, 2001: 133)

Akan tetapi saat ini akad *Qardh* telah dikembangkan, tidak sekedar memenuhi kebutuhan pendanaan sesaat oleh nasabah untuk jangka waktu pendek, melainkan juga telah sampai pemenuhan kebutuhan dana untuk jangka waktu yang relatif lama, seperti dana penalangan haji bagi nasabah. Pada produk ini, nasabah dipinjamkan uang oleh bank syariah dengan akad *Qardh* dalam bentuk tiga paket pilihan, dan bank berhak mendapatkan dana dari nasabah dengan bentuk *ujrah* akibat ada proses jasa yang dilakukan oleh bank, sehingga nasabah tersebut terdaftar di Kementerian Agama sebagai calon jamaah haji.

Sebagai analisis, menurut penulis, penerimaan dana bagi bank sebagai *ujrah* atas pekerjaan jasa yang dilakukan, tentunya kalau dilihat dalam perspektif fikih, tidak ada masalah, dan tentunya tidak perlu dilihat sebagai pengambilan manfaat atas utang piutang, sehingga terkategori riba; ” *Kullu qardhin jarra manfa'ah fahua riba*”.

Namun persoalan lebih jauh, dari realita yang ada, adalah didasar apakah terjadinya perbedaan *ujrah* di saat terjadinya perbedaan paket nilai talangan yang dipilih oleh nasabah. Pada hal, kalau dipandang dari sisi bentuk jasa yang dijadikan dasar pantasnya bank menerima *ujrah* tersebut, ternyata sama saja. Untuk itu, logikanya, kalau jasa yang diberikan sama, kendati jumlah uang talangan berbeda, tentunya *ujrah* yang pantas diterima oleh bank juga akan sama. Hal inilah agaknya yang berpotensi mengganggu terhadap kesyariahan sebuah bank syariah. Khawatirnya, bentuk seperti ini, dipandang tidak ada bedanya dengan bunga yang dibebankan akibat pinjaman dana haji oleh konvensional.

Dari beberapa bentuk transaksi yang mendominasi pada perbankan syariah di atas, inilah yang membuat lembaga ini bernuansa menempatkan sektor moneter dalam kegiatan ekonominya lebih menonjol dibandingkan sektor riil.

C. *Musyarakah* sebagai Dominasi Produk Ideal.

Dalam tulisan ini, penulis hanya menyorot dalam sisi produk *musyarakah*, kendati *mudharabah* relatif sama, bahkan lebih populer dibandingkan *musyarakah*. Alasannya, dalam realita transaksi yang bercorak *partnership* di perbankan syariah tersebut, nyaris semuanya adalah berbentuk *musyarakah* (dalam pengertian khusus), bukan *mudharabah*. Pandangan ini dapat dibuktikan bahwa nyaris tidak ada pembiayaan berbentuk investasi ini, yang sepenuhnya dibiayai oleh bank, kecuali telah juga ikut sertanya aset atau "modal" yang dituntut kepada nasabah yang dibiayai. Kalau demikian halnya, tentunya jenis pembiayaannya yang sangat tepat itu adalah *musyarakah*, sesuai dengan maknanya.

Pengertian *musyarakah*, dalam terminologi kitab fikih, adalah bentuk transaksi kerja sama³⁴ antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, yang mana masing-masing pihak³³ turut serta dalam pendanaan dan atau keahlian, dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan proporsi atau kesepakatan. (Ibn Rusyd, 1981: 252)

Musyarakah, dengan istilah populernya *syirkah* sebagaimana tertuang dalam banyak kitab fikih, secara umum terbagi kepada dua bagian; *syirkah al-milk* (pemilikan), terwujud karena adanya musyawarah dari pembagian warisan, wasiat, dan lain-lain, dan *syirkah al-aqd* (kontrak), terwujud akibat adanya kesepakatan kerja sama dalam masalah modal dan atau keahlian. *Syirkah* terakhir terdiri dari lima bentuk: *al-'Inan*, *al-mufawadhah*, *al-a'mal*, *al-wujuh*, dan *al-mudharabah*.⁹

*Syirkah al-'Inan*⁴⁴ adalah bentuk kerja sama antara dua orang atau lebih dalam suatu usaha, yang mana semuanya terlibat dalam pendanaan dan pengelolaan, kendati proporsinya tidak sama, melainkan berdasarkan kesepakatan semata.

Syirkah al-Mufawadhah, adalah kontrak kerja sama dalam permodalan dan pengelolaan, namun proporsinya harus sama, baik modal maupun tanggung jawab pengelolaan.

Syirkah al-A'mal, merupakan bentuk kerja sama dalam keahlian dan tenaga, seperti kerja sama tukang kayu dengan tukang batu dalam membangun sebuah gedung.

⁵³ Beberapa ulama menempatkan *mudharabah* dalam pembahasan tersendiri yang terpisah dengan *syirkah*. Lihat Ibn Rusyd, *Bidayat al-Mujtahid*, Beirut: Dar al-Qalam, 1981, j.2.

¹⁶ *Syirkah al-Wujuh*, adalah kerja sama dua pihak atau lebih, yang mana satu pihak di antaranya mengandalkan keikut-sertaannya melalui reputasi atau nama baiknya.

¹⁶ *Syirkah al-Mudharabah*, kontrak kerja sama antara dua pihak atau lebih, yang mana satu pihak memodali sepenuhnya (100 %) usaha yang dikerjakan oleh pihak lain.

Kalau dipandang pembagian *syirkah* di atas, ternyata; *pertama*, *mudharabah* merupakan bagian dari *syirkah*, kendati pembahasan dalam kitab fikih tertentu ditempatkan terpisah. Kedua, tidak ada satupun dari pembagian *syirkah* tersebut yang sama dengan skim *musyarakah* yang diterapkan pada perbankan syariah saat ini yakni kerja sama antara pihak bank dengan nasabah, yang mana dalam permodalan ⁵⁰ kedua belah pihak terlibat sesuai dengan kesepakatan atau persyaratan yang digariskan bank, namun dalam ⁶ pengelolaan sepenuhnya berada pada nasabah, dan umumnya bersifat terbatas pada waktu tertentu dan setelah itu bank melakukan divestasi dengan cara menjual bagian sahamnya (*Venture Financing*), biasanya pembiayaan dalam mengelola industri yang halal. (Kamal Khir dkk., 2008: 163). Di samping itu ada juga pembiayaan untuk proyek tertentu, ⁶ setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersamaan dengan bagi hasil. (Syafi'i Antonio, 2001: 93)

Ada beberapa manfaat penerapan *musyarakah* pada bank atau nasabah, di antaranya:

- ¹ Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat keuntungan usaha nasabah meningkat.
- Bank tidak wajib melunasi dalam jumlah tertentu kepada nasabah secara tetap melainkan disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha bank sehingga bank tidak akan pernah mengalami *negative spread*.¹⁰
- Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan *cash flow* (aliran tunai usaha nasabah), sehingga tidak membebankan nasabah.
- Bank akan lebih selektif dan berhati-hati (*prudent*) mencari usaha yang benar-benar halal, aman, dan menguntungkan. (Syafi'i Antonio, 2001: 93-94)

¹⁰ Istilah ini biasa muncul pada sistem bunga. *Spread* ialah selisih bunga yang ada pada bank; antara bunga pada kreditur dan debitur. Kalau *negative*, berarti bunga pada kreditur lebih besar dari bunga pada debitur, sehingga bank mengalami kerugian. Silahkan lihat O.P. Simorangkir (1994), *Kamus Perbankan Inggris-Indonesia*, Jakarta: Rineka Cipta, h. 297.

28

Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek.

56

Ada beberapa hal yang perlu menjadi perhatian dalam pelaksanaan proyek *musyarakah* ini (IBI, 2001: 71-72), antaranya:

1. Menggabungkan dana proyek dengan harta pribadi.
2. Menjalankan proyek *musyarakah* dengan pihak lain tanpa izin pemilik modal lainnya.
3. Setiap pemilik modal bisa mengalihkan penyetaraannya atau digantikan oleh pihak lain.
4. Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama apabila menarik diri dari kerjasama, meninggal dunia dan menjadi cacat hukum.
5. Biaya yang timbul dalam pelaksanaan proyek dan jangka masa proyek harus diketahui bersama dan keuntungan dibagi sesuai dengan peruntukan kontribusi modal.¹¹
6. Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati untuk bank.

6

Sesuai dengan pola kerja *partnertship* yang ada *musyarakah*, yakni adanya pergerakan modal secara dinamis, sehingga memberikan spirit pengembangan usaha sektor riil yang tidak hanya berpengaruh positif dan gairah terhadap pengusaha (nasabah), melainkan juga akan membuat bergerakinya roda perekonomian, dan berkurangnya pengangguran karena banyak industri sebagai lapangan kerja, serta meningkatnya daya beli dalam masyarakat, sehingga ekonomi bergulir secara lebih sehat dan merata.

Dalam rangka pencapaian idealita tersebut, kenapa hanya *musyarakah* saja, bukan sekaligus *mudharabah*?

Ada perbedaan yang sangat prinsip antara *musyarakah* dengan *mudharabah*, sehingga dapat lebih memperlihatkan bahwa kecenderungan peralihan dominasi kepada kegiatan

¹¹ *Musyarakah* juga dapat digunakan untuk proyek jangka panjang, dan dapat dihentikan oleh masing-masing pihak dengan memberitahukannya kepada pihak lain kapan saja. Silahkan lihat Abdullah Saeed (1996), *Islamic Banking and Interest, a Study the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*, Leiden: E.J. Brill, h. 61.

sektor riil itu, yang penulis maksud adalah *musyarakah*, di antaranya; pertama, beban kontribusi. Pada *mudharabah*, ada garis pemisah yang sangat tegas antara *shahib al-maal* (pihak bank) dan *mudharib* (nasabah). Sedangkan pada *musyarakah*, kedua belah pihak berserikat dalam bentuk yang relatif berimbang, artinya sama-sama berkontribusi terhadap modal dan keahlian.

Kedua, pola bagi hasil. Kalau dilihat dari sisi pembagian keuntungan, antara *mudharabah* dan *musyarakah* tidak ada bedanya, yakni sama-sama dibagi sesuai dengan kesepakatan semenjak awal. Namun pada saat terjadinya kerugian dalam kondisi normal, maka pada *mudharabah*, *shahib al-maal* akan mengalami kerugian finansial sepenuhnya, sedangkan *mudharib* akan mengalami kerugian non finansial. Berbeda halnya dengan *musyarakah*, lebih memperlihatkan *profit and loss sharing* dalam arti yang sebenarnya, baik finansial maupun non finansial. Sehingga lebih memberikan perasaan adil bagi semua pihak.

Demikian juga halnya dalam bagi hasil ini, dalam *mudharabah* yang ada hanya dalam bentuk *revenue sharing* (pembagian pendapatan), bukan *profit sharing* (pembagian keuntungan bersih). Cara *revenue sharing*, akan ada satu pihak secara relatif pasti mendapatkan keuntungan, dan akan ada juga pihak lain yang mungkin tidak akan mendapatkan keuntungan secara finansial, karena adanya beban biaya kepada *mudharib* (sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 07/DSN-MUI/IV/2000).³⁹ Tentunya akan berbeda dengan *musyarakah*, akibat dari berserikatnya pihak-pihak dalam finansial dan tenaga dan keahlian. Bagi hasilnya dalam hal ini sudah barang tentu berbentuk *profit sharing*, karena pembebanan biaya tidak akan ada ditimpakan pada pihak tertentu, bagaikan pada *mudharabah*, sehingga dapat dipastikan pada saat usaha mendatangkan keuntungan, kedua pihak akan menikmati keuntungan tersebut, bagaikan juga sebaliknya.

Ketiga, pola operasional. Pada *mudharabah*, *mudharib* memiliki otoritas penuh dalam mengelola modal dimaksud, sehingga terkesan *shahibul maal* tidak punya peluang sama sekali untuk intervensi, kecuali menunggu laporan dari *mudharib*. Sedangkan pada *musyarakah*, kedua belah pihak sama-sama memiliki otoritas dalam pengelolaan dan pengawasan. Sehingga peluang untuk *moral hazard* yang mungkin dilakukan di antara

pihak-pihak tersebut, semakin tertutup, dan tuntutan kejujuran, yang kata orang bank sulit didapatkan saat ini dari pihak nasabah, tidak terlalu perlu diperhatikan.

Persoalan lebih jauh akan muncul, di saat ditempatkan *musyarakah* sebagai produk yang ideal untuk diprioritaskan atau memperbesar porsi portfolionya, adalah apakah pihak bank akan menempatkan orang-orangnya dalam setiap transaksi *musyarakah* ini?

Pada dasarnya, sesuai dengan makna dan pola operasional *musyarakah*, tentunya dalam pengelolaan dan pengawasan, akan ada orang-orang pihak bank terlibat secara aktif dalam pengelolaan usaha. Namun apakah memungkinkan secara teknis? Akan ada berapa banyak pihak bank akan memperkerjakan pegawainya untuk itu. Kalau ditanyakan kepada pihak bank, jawabannya tentu akan sama, yakni "sulit".

Untuk mengantisipasi kesulitan tersebut, di samping adanya "modal" awal oleh pihak bank, yakni komitmen akan memperbesar produk *musyarakah*, dapat dalam bentuk mendirikan perusahaan jasa penyedia jasa keahlian, apakah didirikan oleh bank itu sendiri atau bersama-sama dengan pemodal lain. Perusahaan ini sangat mungkin didirikan, dengan berbagai pertimbangan sebagai berikut:

1. Banyaknya tenaga ahli yang tersedia dalam berbagai pengalaman di berbagai sektor industri, yang berminat karena rasa ketertarikan atau akibat korban pemutusan hubungan kerja (PHK) bukan karena tidak punya kompetensi manajerial. Sehingga pihak bank tidak perlu menugaskan stafnya ke usaha-usaha *musyarakah* tersebut.
2. Pengelolaan perusahaan jasa ini tidak begitu sulit, karena hanya akan menghimpun tenaga-tenaga profesional yang berminat dan menyalurkannya ke berbagai usaha atau proyek yang dibiayai oleh bank melalui pembiayaan *musyarakah* yang akan atau sedang dilakukan, atas nama bank itu sendiri. Adapun biaya yang timbul akibat jasa yang dimanfaatkan ini, dibebankan kepada biaya proyek atau pembiayaan *musyarakah*, bersamaan dengan biaya-biaya lainnya. Kendati tentunya terjadi penambahan biaya operasional, dan berimplikasi terhadap pendapatan, kalau itu dilihat secara parsial. Artinya, akan berbeda halnya kalau dilihat secara akumulasi, pendapatan akan menjadi lebih besar, karena porsi kucuran pembiayaan pada sektor riil *musyarakah* lebih banyak dan dikelola secara lebih sempurna dan profesional.

D. Penutup

Di balik banyaknya tantangan dan kendala yang akan muncul menempatkan skim musyarakah sebagai transaksi yang dominan, akan muncul peluang dan benefit lebih banyak lagi, baik dari sisi kepentingan bank syariah itu sendiri, maupun yang lainnya. Di antaranya adalah:

1. Memperbesar porsi *musyarakah* yang berarti meningkatkan usaha sektor riil, akan berkontribusi terhadap pengembangan ekonomi masyarakat, dan terjadinya keseimbangan sektor moneter dengan sektor riil, sehingga akan membuat gerakan ekonomi menjadi lebih sehat.
2. Membuka lapangan kerja baru bagi tenaga profesional melalui pendirian perusahaan jasa penyedia jasa keahlian, yang bisa direkrut secara *outsourcing* selama suatu proyek berlangsung, sehingga tidak begitu membebankan bank dalam pembiayaan tetap (*fixed cost*).
3. Semakin besarnya porsi produk *musyarakah* yang ditopang oleh tenaga profesional, akan membuat usaha nasabah semakin besar dan berpeluang menambah keuntungan, sehingga membuat lebih sejahteranya stakeholder perusahaan dan tentunya dapat juga berimplikasi terhadap meningkatnya dana zakat yang berasal dari pendapatan dari *stakeholder* tersebut, terbukanya lapangan kerja lebih jauh dan berkurangnya tingkat pengangguran.

Dengan adanya pemikiran seperti ini, diharapkan akan ada perubahan yang lebih berarti terhadap pengelolaan dan peran bank syariah dalam menempatkan lembaga ini dalam arti dan esensi yang sebenarnya, di samping juga akan berkontribusi lagi dalam pengembangan sektor riil yang jelas akan berimplikasi banyak hal. *Allahu a'lam*.

DAFTAR PUSTAKA

- Ab. Ghani, ²⁴ Ab. Mumin (1999), *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia*, Kuala Lumpur: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia.
- Adnan, M. Akhyar (2003), *Perkembangan Gerakan Ekonomi Islam*, Makalah Milad ke 60 Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.⁵
- al-Amin, Muhammad al-Bashr Muhammad (2001), *Istisna' (Manufacturing Contract) in Islamic Banking and Finance, Law & Practice*, Kuala Lumpur: A.S. Noordeen.³⁶
- Antonio, Muhammad Syafi'i (2001), *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insan Press.
- al-Kasani, Abu Bakar ibn Mas'ud (t.t.), *Al-Bada'i wa al-Sana'i fi Tartib al-Syara'i*. 10 Juz.,²⁰ Beirut: Dar al-Kitab al-'Arabi.
- Khair, Kamal, Lokesh Gupta & Bala Shanmugam (2008), *Islamic Banking a Practical Perspective*, Petaling Jaya: Pearson Malaysia Sdn. Bhd.³⁵
- Karim, Adiwarmam A. (2006), *Bank Islam: Analsis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- ¹⁹ Ibn Majah (t.t.), *Sunan Ibn Majah*. Kairo: Matba'ah Dar Ihya al-Kutub al-'Arabiyah.
- Ibn Manshur al-Afriqy, Abu al-Fadl Jamal al-Din Muhammad (t.t.), *Lisan al-'Arabi*, 15 j., Beirut: Dar al-Sadr.
- Ibn Qudamah, ²⁷ Abu Muhammad bin Ahmad bin Muhammad (1401 H), *al-Mughny*, 9 j., Riyad: Riasah Idarat al-³¹ Ihuth al-'Ilmiyyah wa al-Ifta' wa al-Da'wah wa al-Irsyad.
- Ibn Rusyd (al-Hafid), Abu al-Walid Mu⁴⁰mmad b. Ahmad (1981), *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtasid*, 2 j., Kairo: Syarikah Maktabah wa Matba'ah Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladih.
- Iska, Syukri (2002), "Sistem Ekonomi Islam Di sisi Kelemahan Ekonomi Sekuler di Indonesia", dalam *Jurnal Ilmiah Syariah (Juris)*, STAIN Batusangkar, Vol. 1 No. 2/2002.
- _____ & Rizal (20⁴⁷), *Lembaga Keuangan Syariah*, Batusangkar: STAIN Press.
- ⁷-Sabiq, Sayyid (1971), *Fiqh al-Sunnah*, 3 j., Beirut: Dar al-Kutub al-'Arabi.
- Saeed, Abdullah (1996), *Islamic Banking and Interest, a Study the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*, Leiden: E.J. Brill.
- Saleh, Nabil (1986), *Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law*, Cambridge: ⁴² Cambridge University Press.
- al-Shafi'i, Abu 'Abd Allah Muhammad b, Idris (1973), *al-Umm*, 8 j., Cet, ⁵⁴ 2, Beirut: Dar al-Ma'rifah.
- al-Syaukani, Muhammad (1985), *Kitab al-Sawl al-Jarar al-Mutadafiq 'alā Hada'iq al-Adzhar*, Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah ⁴³
- Simorangkir, O.P., (1994), *Kamus Perbankan Inggris-Indonesia*, Jakarta: Rineka Cipta
- ²⁶nan Abu Daud, Maktabah Shamilah: CD Room.
- Wiroso (2005), *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press.

7. Syukri Iska_Dominasi Produk Masyarakat Mendorong Optimalisasi Sektor Riel

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

15%

INTERNET SOURCES

10%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to IAIN Pontianak Student Paper	1%
2	Submitted to UIN Sultan Syarif Kasim Riau Student Paper	1%
3	www.kompasiana.com Internet Source	1%
4	eprints.radenfatah.ac.id Internet Source	1%
5	Submitted to Republic of the Maldives Student Paper	1%
6	Ratu Humaemah. "Persyaratan Khusus Dalam Ragam Akad Syirkah Pada Literatur Fikih Mazhab", Ulumuddin : Jurnal Ilmu-ilmu Keislaman, 2019 Publication	1%
7	Submitted to University of Wales, Lampeter Student Paper	1%
8	digilib.unila.ac.id Internet Source	

1 %

9

dewiratnasaridrs.blogspot.com

Internet Source

1 %

10

Hadi Aksi. "KREDIT MURABAHAH DALAM KITAB HADIS KUTUB AL-TIS'AH (ANALISIS JUAL BELI ANGSURAN/TANGGUH DALAM HUKUM SYARIAH)", Syariah Jurnal Hukum dan Pemikiran, 2018

Publication

1 %

11

cegemin.blogspot.com

Internet Source

<1 %

12

jagoakuntansi.com

Internet Source

<1 %

13

chynkkamu.blogspot.com

Internet Source

<1 %

14

ejournal.stiesia.ac.id

Internet Source

<1 %

15

Submitted to Universitas Brawijaya

Student Paper

<1 %

16

dosenakuntansi.com

Internet Source

<1 %

17

jurnal.polibatam.ac.id

Internet Source

<1 %

18	Siska Yulita, Endang Kartini Panggiarti. "Analisis Pembiayaan Murabahah dan Solusi Permasalahannya pada BMT Rizky Barokah Cabang Talun Magelang", Jurnal Maps (Manajemen Perbankan Syariah), 2020 Publication	<1 %
19	journal1.iain-samarinda.ac.id Internet Source	<1 %
20	digilib.unimed.ac.id Internet Source	<1 %
21	repository.stei.ac.id Internet Source	<1 %
22	journal.iaingorontalo.ac.id Internet Source	<1 %
23	www.sties-aceh.ac.id Internet Source	<1 %
24	Submitted to Universiti Utara Malaysia Student Paper	<1 %
25	bosrharir4dev.sy Internet Source	<1 %
26	ejournal.staindirundeng.ac.id Internet Source	<1 %
27	www.tabahfoundation.org Internet Source	<1 %

28

[Submitted to Braintree High School](#)

Student Paper

<1 %

29

[Submitted to Program Pascasarjana
Universitas Negeri Yogyakarta](#)

Student Paper

<1 %

30

[Siti Rahmi Kasim. "PANDANGAN EKONOMI
ISLAM TENTANG INVESTASI MURABAHAH
LOGAM MULIA \(Studi pada Cabang Pegadaian
Syariah Istiqlal Manado\)", Jurnal Ilmiah Al-
Syir'ah, 2016](#)

Publication

<1 %

31

[kiasedu.hex.my](#)

Internet Source

<1 %

32

[fe.ummetro.ac.id](#)

Internet Source

<1 %

33

[iisnoeraisyah.blogspot.com](#)

Internet Source

<1 %

34

[perpustakaan.akuntansipoliban.ac.id](#)

Internet Source

<1 %

35

[Tri Setiady. "PEMBIAYAAN MURABAHAH
DALAM PERSPEKTIF FIQH ISLAM, HUKUM
POSITIF DAN HUKUM SYARIAH", FIAT
JUSTISIA, 2015](#)

Publication

<1 %

36

[jimfeb.ub.ac.id](#)

Internet Source

<1 %

37	upimkmpk.weebly.com Internet Source	<1 %
38	Submitted to Universitas Islam Bandung Student Paper	<1 %
39	idb4.wikispaces.com Internet Source	<1 %
40	www.kedah.uitm.edu.my Internet Source	<1 %
41	Fetria Eka Yudiana. "Manajemen Risiko dalam Prinsip Pembiayaan Mudarabah: Kajian Kontekstual Islam terhadap Risiko", Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2010 Publication	<1 %
42	Behnam Sadeghi. "The Travelling Tradition Test: A Method for Dating Traditions", Der Islam, 2009 Publication	<1 %
43	b-ok.cc Internet Source	<1 %
44	doku.pub Internet Source	<1 %
45	saidaneffendi-darussalam.blogspot.com Internet Source	<1 %
46	commonrepo.um.edu.my Internet Source	<1 %

47	ejournal.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	<1 %
48	ejournal.um.edu.my Internet Source	<1 %
49	eprints.uny.ac.id Internet Source	<1 %
50	Djamila Usup. "HUKUM JUAL BELI DENGAN BARANG-BARANG TERLARANG", Jurnal Ilmiah Al-Syir'ah, 2013 Publication	<1 %
51	Muhammad Fahmi Nurani, Abdul Muta Ali. Jurnal Riset Akuntansi Politala, 2020 Publication	<1 %
52	Wiwin Kurniasari. "Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Bank Umum Syariah (BUS) dengan Unit Usaha Syariah (UUS) pada Bank Umum Konvensional", Muqtasid: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah, 2015 Publication	<1 %
53	ejournal.uin-suka.ac.id Internet Source	<1 %
54	ijie.um.edu.my Internet Source	<1 %
55	jsma.stan-im.ac.id Internet Source	<1 %

56

tanamanpangan.pertanian.go.id

Internet Source

<1 %

57

tuhanmujugatuhanku.wordpress.com

Internet Source

<1 %

58

Subaidi Subaidi, Ahmad Muzakki. "Akad Qardl Hasan sebagai Solusi Ekonomi Kerakyatan", *Istidlal: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, 2019

Publication

<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On