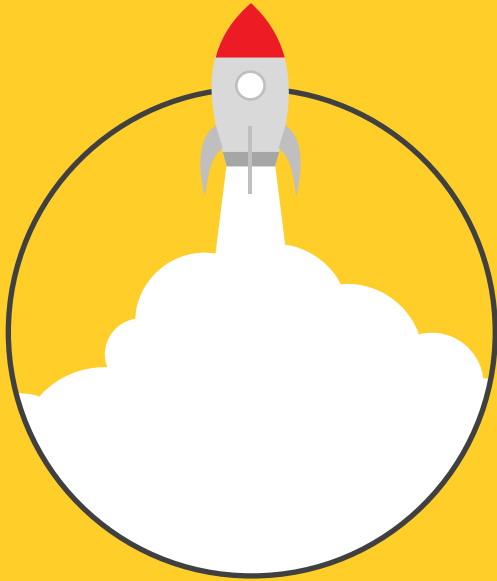


Murabahah & Risiko Keuangan



Rama Imandani, SE. ME

Murabahah



- Murabahah adalah salah satu akad dalam keuangan syariah yang digunakan dalam transaksi jual beli.
- Dalam akad ini, penjual menjual barang kepada pembeli dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang disepakati kedua belah pihak.
- Penting untuk dicatat bahwa dalam transaksi Murabahah, penjual harus mengungkapkan harga pokok barang secara transparan kepada pembeli, serta margin keuntungan yang dikenakan.

Prinsip Dasar Murabahah



- 1. Harga Pokok yang Diketahui :** Penjual harus memberitahu pembeli harga pokok dari barang yang dijual, yang merupakan harga beli penjual dari pemasok, beserta biaya tambahan jika ada (misalnya biaya pengiriman).
- 2. Keuntungan yang Disepakati :** Penjual dan pembeli harus menyepakati margin keuntungan yang akan ditambahkan ke harga pokok barang. Ini dilakukan secara terbuka dan transparan.
- 3. Barang Berwujud :** Akad Murabahah hanya berlaku untuk barang-barang yang nyata dan berwujud. Barang tersebut harus ada dan jelas spesifikasinya sebelum dijual.



Prinsip Dasar Murabahah



4. **Penyerahan Barang dan Kepemilikan** : Penjual harus mengambil kepemilikan barang terlebih dahulu sebelum menjualnya kepada pembeli. Ini memastikan bahwa transaksi tersebut sesuai dengan syariah karena penjual benar-benar memiliki barang yang dijual.
5. **Transparansi** : Murabahah menekankan pada transparansi dalam setiap tahap proses jual beli, terutama terkait harga pokok dan margin keuntungan yang ditetapkan. Pembeli harus memiliki pengetahuan penuh tentang biaya dan harga.



Proses Akad Murabahah



01

Permintaan Barang : Pembeli mengajukan permintaan untuk barang tertentu kepada penjual (biasanya lembaga keuangan syariah). Barang ini bisa berupa aset fisik atau barang konsumsi.

02

Pembelian Barang oleh Penjual : Penjual (biasanya bank syariah) membeli barang dari pemasok sesuai dengan spesifikasi yang diminta pembeli. Penjual kemudian menjadi pemilik barang tersebut secara sah.

03

Penjualan kepada Pembeli : Setelah penjual memiliki barang, penjual kemudian menjualnya kepada pembeli dengan harga pokok yang disertai margin keuntungan yang sudah disepakati.

04

Pembayaran : Pembeli dapat membayar harga barang secara tunai atau secara bertahap (cicilan), sesuai dengan kesepakatan yang ada dalam akad. Dalam kasus pembayaran bertahap, harga barang tetap dan tidak boleh berubah meski dibayar dengan cara cicilan.

Contoh Aplikasi Murabahah

1. **Pembiayaan Properti** : Seorang nasabah ingin membeli rumah. Bank syariah membeli rumah tersebut dari pemilik asli, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga pokok ditambah margin keuntungan. Nasabah membayar harga tersebut kepada bank secara bertahap.
2. **Pembiayaan Kendaraan** : Nasabah mengajukan permintaan untuk membeli kendaraan kepada bank syariah. Bank membeli kendaraan dari dealer dan menjualnya kepada nasabah dengan harga pokok ditambah margin. Nasabah membayar bank dengan cara cicilan.
3. **Pembiayaan Usaha** : Seorang pengusaha membutuhkan mesin untuk operasional bisnisnya. Bank syariah membeli mesin tersebut dan menjualnya kepada pengusaha dengan akad Murabahah.



Kelebihan Murabahah

1. **Transparansi dalam Harga** : Murabahah menekankan transparansi penuh mengenai harga pokok dan keuntungan yang diambil oleh penjual, sehingga kedua belah pihak memahami sepenuhnya biaya yang terlibat.
2. **Fleksibilitas dalam Pembayaran** : Pembeli dapat memilih untuk membayar secara tunai atau secara bertahap (cicilan) sesuai dengan kemampuan finansial mereka, tanpa dikenakan bunga atau denda keterlambatan yang melanggar prinsip syariah.
3. **Kepastian Harga** : Dalam Murabahah, harga barang ditetapkan di awal dan tidak boleh berubah, meskipun pembeli membayar dengan cara cicilan. Ini memberikan kepastian harga bagi pembeli.



Risiko Dalam Akad Murabahah



1. Risiko Pembayaran

- **Definisi** : Risiko ini terjadi ketika pembeli tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran sesuai dengan jadwal yang disepakati.
- **Penyebab** : Kemungkinan keterlambatan pembayaran atau ketidakmampuan finansial dari pembeli.
- **Dampak** : Penjual mungkin mengalami masalah likuiditas atau kerugian jika pembayaran tidak dilakukan tepat waktu. Meskipun denda keterlambatan harus sesuai dengan prinsip syariah (misalnya, kompensasi administratif), penjual tetap berisiko kehilangan pendapatan.



Risiko Dalam Akad Murabahah

2. Risiko Kepemilikan



- **Definisi** : Risiko ini terjadi ketika penjual menghadapi masalah dengan kepemilikan barang sebelum dijual kepada pembeli.
- **Penyebab** : Kerusakan barang, penurunan nilai barang, atau masalah hukum terkait kepemilikan barang.
- **Dampak** : Penjual mungkin harus menanggung kerugian jika barang mengalami kerusakan atau penurunan nilai selama periode kepemilikan, terutama jika barang tersebut tidak dapat dijual dengan harga yang diinginkan.



Risiko Dalam Akad Murabahah

3. Risiko Pasar



- **Definisi** : Risiko ini berkaitan dengan perubahan kondisi pasar yang dapat memengaruhi nilai barang.
- **Penyebab** : Fluktuasi harga pasar, perubahan ekonomi, atau penurunan permintaan barang.
- **Dampak** : Jika harga barang turun secara signifikan setelah penjual membeli barang tetapi sebelum menjualnya kepada pembeli, penjual dapat mengalami kerugian. Margin keuntungan yang telah disepakati tidak dapat diubah, sehingga penjual mungkin tidak dapat menutupi biaya atau kerugian.



Risiko Dalam Akad Murabahah

4. Risiko Kualitas Barang

- **Definisi** : Risiko ini berkaitan dengan kualitas barang yang dibeli dan dijual melalui akad Murabahah.
- **Penyebab** : Barang mungkin tidak sesuai dengan spesifikasi yang dijanjikan atau mungkin memiliki cacat yang tidak terdeteksi pada saat pembelian.
- **Dampak** : Jika barang tidak memenuhi kualitas yang diharapkan, pembeli mungkin tidak puas dan dapat menuntut pengembalian atau penggantian barang. Ini bisa mengakibatkan kerugian bagi penjual, termasuk reputasi yang buruk.



Risiko Dalam Akad Murabahah



5. Risiko Kepatuhan Syariah

- **Definisi** : Risiko ini terkait dengan kepatuhan transaksi Murabahah terhadap prinsip-prinsip syariah.
- **Penyebab** : Potensi pelanggaran prinsip syariah, seperti tidak transparannya margin keuntungan atau adanya unsur riba dalam bentuk yang tidak sesuai.
- **Dampak** : Jika transaksi tidak sesuai dengan prinsip syariah, akad dapat dianggap batal, dan semua pihak mungkin mengalami kerugian finansial serta kehilangan kepercayaan.

Risiko Dalam Akad Murabahah



6. Risiko Administrasi dan Dokumentasi

- **Definisi** : Risiko ini terkait dengan administrasi dan dokumentasi yang tidak memadai atau tidak akurat.
- **Penyebab** : Kesalahan dalam dokumen perjanjian, ketidakakuratan informasi yang disediakan, atau kekurangan dalam administrasi.
- **Dampak** : Dokumen yang tidak akurat atau tidak lengkap dapat menyebabkan perselisihan atau masalah hukum di masa depan, serta potensi kerugian finansial.

Risiko Dalam Akad Murabahah



7. Risiko Moral Hazard

- **Definisi** : Risiko ini terjadi jika pembeli atau penjual bertindak dengan cara yang merugikan pihak lain karena mereka tidak menanggung langsung risiko keuangan.
- **Penyebab** : Pembeli mungkin tidak memperhatikan kewajiban pembayaran dengan serius karena mereka tidak menanggung kerugian langsung jika barang rusak, atau penjual mungkin tidak cukup berhati-hati dalam memilih barang untuk dijual.
- **Dampak** : Penjual mungkin menghadapi kerugian jika pembeli tidak mematuhi kewajiban pembayaran atau jika barang tidak sesuai dengan yang dijanjikan.

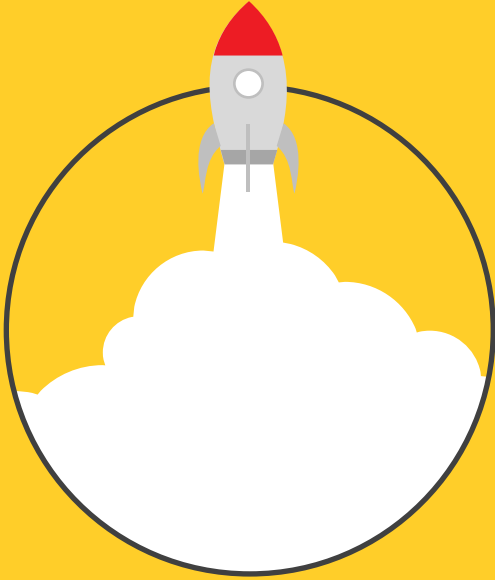
Risiko Dalam Akad Murabahah



8. Risiko Regulasi dan Kepatuhan

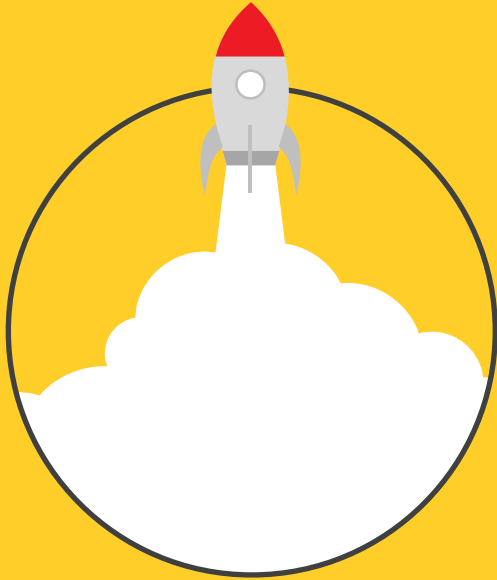
- **Definisi** : Risiko ini terkait dengan perubahan regulasi atau kebijakan yang memengaruhi transaksi Murabahah.
- **Penyebab** : Perubahan dalam hukum atau peraturan yang terkait dengan transaksi keuangan syariah.
- **Dampak** : Perubahan regulasi dapat mempengaruhi cara transaksi dilakukan, memerlukan penyesuaian atau biaya tambahan, serta mengubah cara penjual atau pembeli beroperasi.

Strategi Mitigasi Risiko dalam Murabahah



1. **Perjanjian yang Jelas** : Menyusun perjanjian Murabahah yang jelas dan rinci, termasuk harga pokok, margin keuntungan, dan ketentuan pembayaran. Pastikan semua syarat dan ketentuan diatur dengan baik untuk mengurangi risiko sengketa di masa depan.
2. **Pengawasan dan Evaluasi Barang** : Melakukan evaluasi menyeluruh terhadap barang sebelum membeli dan menjualnya, termasuk memastikan kualitas barang dan harga pasar yang sesuai.
3. **Transparansi dan Komunikasi** : Menyediakan informasi yang transparan tentang harga pokok dan margin keuntungan kepada pembeli. Komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli membantu mengurangi risiko perselisihan.

Strategi Mitigasi Risiko dalam Murabahah



4. **Penyusunan Kontrak yang Memadai** : Memastikan bahwa kontrak Murabahah memenuhi semua persyaratan hukum dan syariah, serta mematuhi regulasi yang berlaku.
5. **Pengawasan Kepatuhan Syariah** : Memiliki Dewan Pengawas Syariah untuk memastikan bahwa semua transaksi Murabahah mematuhi prinsip-prinsip syariah dan tidak melanggar ketentuan yang ada.
6. **Manajemen Risiko Kredit** : Menerapkan kebijakan manajemen risiko kredit yang baik untuk memantau kemampuan pembayaran pembeli dan mengelola risiko keterlambatan pembayaran.



Thank you