

Editorial Office: Faculty of Law, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 57126, Indonesia.

Phone: +6271-646994

E-mail: JoLSIC@mail.uns.ac.id

Website : <https://jurnal.uns.ac.id/JoLSIC/index>

Implementasi Negosiasi Tingkat Keuntungan terhadap Akad Murabahah pada Bank Syariah (Studi terhadap Nasabah Debitur pada BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta)

Ahmad Rifai

Fakultas Hukum Universitas Sebelas Maret. E-mail: ahmadrifai436@gmail.com

Artikel	Abstrak
<p>Kata Kunci: Sharia Implementation; Negotiation; ,Murabahah</p> <p>Banks, Margin</p> <p>Riwayat Artikel Disubmit: Mar 20, 2021; Direview: Mar 20, 2021; Diterima: Mar 20, 2021; Published: Mar 20, 2021</p> <p>DOI:10.20961/jolsic.v8i1.48700</p>	<p>Legal research entitled “Implementation of Margin Negotiation on Akad Murabahah in Sharia Banks (Study of Debtor Customers at BRI Syariah Surakarta Branch Office)” aims to identify and analyze the implementation of margin negotiations on murabahah contracts at the BRI Syariah Surakarta Branch Office and what factors cause debtor customers to determine the level of profit. This legal research is empirical or non-doctrinal research, and is descriptive. This study uses a qualitative approach. The results of the research carried out by the author are that the BRI Syariah Surakarta Branch Office has implemented negotiations properly according to what is stipulated in the MUI DSN fatwa NO: 04 / DSN-MUI / IV / 2000 concerning Murabahah and MUI DSN fatwa NO: 11 / DSN-MUI / IX / 2017 concerning Murabahah Sale and Purchase Agreement as a technical rule of Islamic banking in Indonesia. However, there are still a small number of cases where negotiations regarding the level of profit have not been carried out due to the absence of bank initiation or the customer's side. While the biggest factor of customers agreeing on the level of profit is willingness. Whereas another factor is being pushed into the economy so forced to agree to the margin.</p>

PENDAHULUAN

Undang-Undang nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah terbentuk sebagai jawaban atas meningkatnya kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa-jasa Perbankan Syariah. Produk-produk yang ada di bank syariah diklasifikasikan berdasarkan empat macam kategori perjanjian yang dikenal dalam Islam. Dalam perbankan syariah, setiap produk yang dikeluarkan didasarkan pada prinsip titipan, jual beli, sewa menyewa, bagi hasil, dan akad yang sifatnya sosial (*tabarru*).

Hadirnya Bank Syariah di tengah perbankan konvensional merupakan jalan bagi umat Islam yang ingin memperoleh layanan jasa perbankan tanpa harus melanggar aturan syariat. Sistem perbankan syariah menawarkan kerjasama antara pihak bank dan nasabah dengan menggunakan Hukum Islam.

Undang-Undang nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan disebutkan beberapa teknik finansial tersebut, yaitu *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, dan *ijarah*. Kemudian setelah melalui tahap pengklasifikasian, yang ditandai dengan keluarnya Undang-Undang nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, dasar hukum perjanjian pembiayaan *murabahah* pada perbankan syariah menjadi semakin kuat. Pasal 19 ayat (1) huruf d Undang-Undang nomor 21 Tahun 2008 berbunyi:

Pasal 19

(1) Kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi:

- d. menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad murabahah, Akad salam, Akad *istishna'*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.

Terjadinya pembiayaan diawali dengan adanya perjanjian atau akad, yaitu kontrak antara dua belah pihak. Akad mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakat, yakni masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing sesuai dengan apa yang telah disepakati terlebih dahulu. Dalam akad, syarat dan ketentuannya (*terms and condition*) sudah ditetapkan secara rinci dan spesifik (sudah *well-defined*) (Adiwarman, 2014: 65). Melalui akad berbagai kegiatan bisnis dan usaha dapat dijalankan. Akad memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dan jasa orang lain. Karenanya dapat dibenarkan bila dikatakan bahwa akad merupakan sarana sosial yang ditemukan oleh peradaban umat manusia untuk mendukung kehidupannya sebagai makhluk sosial. Kenyataan ini menunjukkan bahwa betapa kehidupan kita tidak lepas dari akad, yang memfasilitasi kita dalam memenuhi berbagai kepentingan kita, mengingat betapa pentingnya akad. Permasalahan menjadi timbul ketika dalam prakteknya pihak bank justru memanfaatkan hal tersebut untuk 'menekan' debitur dengan membuat klausula-klausula yang memberatkan, atau yang disebut sebagai *klausula eksenoras*, sehingga yang terjadi adalah ketidak seimbangan posisi tawar di antara mereka. Di satu sisi, bank berada dalam posisi kuat karena berkedudukan sebagai pihak yang memiliki dana. Di sisi lain, debitur begitu lemah karena berkedudukan sebagai pihak yang "terpaksa" menandatangani perjanjian kredit dikarenakan kebutuhannya akan hal tersebut.

Sebagaimana tertulis dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah -selanjutnya disebut Fatwa DSN tentang Murabahah- sebagai pondasi dasar berpijaknya produk syariah di Indonesia secara tidak langsung menyatakan bahwa kesepakatan merupakan ruh utama dalam sahnya akad jual beli murabahah ini. Dalam Fatwa DSN MUI

tentang Murabahah disebutkan tentang adanya beberapa klausula yang harus disepakati oleh kedua belah pihak, yaitu :

Fatwa Pertama ayat (3) berbunyi,

“Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.”

Fatwa Pertama ayat (7) berbunyi,

“Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.”

Fatwa Kedua ayat (3) berbunyi,

“Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.”

Tidak adanya sesuatu yang dapat merugikan salah satu pihak menjadi sesuatu yang fundamental dalam adanya kesepakatan pembiayaan. Bahkan secara eksplisit tertuang dalam Pasal 36 UU No. 21 tahun 2018 tentang Perbankan Syariah, : “Dalam menyalurkan Pembiayaan dan melakukan kegiatan usaha lainnya, Bank Syariah dan UUS wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan Bank Syariah dan/atau UUS dan kepentingan Nasabah yang mempercayakan dananya.”

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan diatas untuk melihat seberapa jauh implementasi negosiasi dilakukan oleh Bank kepada narasumber sesuai dengan prinsip saling ridha dan rela serta tanpa paksaan yang menjadi pokok dasar Bank Syariah pada akad pembiayaan *mudharabah*. Maka penulis tertarik untuk menuangkan sebuah penulisan hukum dengan judul “Implementasi Negosiasi Tingkat Keuntungan terhadap Akad Murabahah pada Bank Syariah”.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menjadi salah satu faktor penting yang menunjang suatu kegiatan dan proses penelitian. Hakekat metodologi memberikan pedoman tentang cara-cara seorang peneliti dalam mempelajari, menganalisa dan memahami lingkungan-lingkungan yang dihadapinya (Soekanto, 2014: 6). Tanpa metode atau metodologi, seorang peneliti mungkin tidak akan mampu untuk menemukan, merumuskan, menganalisa maupun memecahkan masalah-masalah tertentu, untuk mengungkapkan kebenaran (Soekanto, 2014: 13).

Jenis penelitian yang akan digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah penelitian hukum empiris atau sosiologis (*nondoctrinal research*) untuk mengetahui keadaan yang terjadi di dalam praktek. Penelitian hukum empiris adalah penelitian terhadap fakta empiris yang diperoleh berdasarkan observasi atau pengalaman. Penelitian empiris pada umumnya lebih menekankan pada kejadian yang sebenarnya daripada pelaku terhadap opini orang lain.

ANALISIS DAN DISKUSI

Terlebih dahulu dikemukakan bahwa BRI Syariah Cabang Kota Surakarta merupakan bagian dari PT. Bank BRISyariah yang awal mulanya merupakan anak perusahaan dari PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Oleh karena merupakan anak perusahaan, maka pada saat itu PT. Bank BRISyariah adalah bagian dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Meskipun PT. Bank BRISyariah adalah anak perusahaan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, tentunya

ketentuan hukum tentang BUMN berdasarkan Undang-Undang No. 19 Tahun 2003 tentang BUMN juga berlaku bagi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

Terdapat beberapa persamaan dan perbedaan di antara PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dengan PT. Bank BRISyariah. Persamaannya ialah sama-sama bergerak di bidang perbankan. Perbedaannya ialah PT. Bank BRISyariah (Persero) Tbk, menggunakan sistem Perbankan Konvensional, yakni sistem Perbankan berbasis bunga, sedangkan PT. Bank BRISyariah menggunakan sistem Perbankan Syariah atau sistem perbankan tanpa bunga. Persamaan dan perbedaan di antara PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, dengan PT. Bank BRISyariah, ialah dalam hal bentuk badan hukumnya yang sama-sama merupakan bentuk badan hukum PT. sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang PT. Menurut Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 dirumuskan bahwa "*Perseroan Terbatas, yang selanjutnya disebut Perseroan, adalah badan hukum yang merupakan persekutuan modal, didirikan berdasarkan perjanjian, melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang seluruhnya terbagi dalam saham dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam Undang-Undang ini serta peraturan pelaksanaannya*" (Pasal 1 Angka 1).

Persamaan tersebut ditegaskan lebih lanjut perihal status hukum Perusahaan Perseroan (Persero) dan istilah "Tbk" dalam PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, yang menurut Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 dirumuskan bahwa "*Perseroan Terbuka adalah Perseroan Publik atau Perseroan yang melakukan penawaran umum saham, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal*" (Pasal 1 Angka 7).

Istilah dan singkatan "Tbk" pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, menunjukkan bahwa perusahaan perbankan tersebut telah menjual saham-sahamnya kepada publik, sedangkan PT. Bank BRISyariah pada saat itu belum melakukan penjualan atau penawaran saham-sahamnya kepada publik sehingga merupakan PT. Tertutup.

Sebelum adanya PT. Bank BRISyariah, terlebih dahulu PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) Bank BRI pada tahun 2001. Adapun PT. Bank BRISyariah terbentuk dari akuisisi bank sebelumnya yang bernama PT. Bank Jasa Artha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diganti namanya menjadi PT. Bank BRISyariah dan beroperasi secara syariah berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 10/67/KEP.GBI/DpG/2008 tertanggal 17 November 2008. Kemudian pada 19 Desember 2008, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melakukan *spin off* (pemisahan) Unit Usaha Syariah (UUS) Bank BRI menjadi BUS Bank BRI, yakni Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRISyariah) yang berlaku efektif per tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah Tbk serta disaksikan oleh Muliaman D Hadad selaku Deputy Gubernur Bank Indonesia. Hal ini juga dikuatkan melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 11/63/KEP.GBI/DpG/2009 tanggal 15 Desember 2009.

PT. Bank BRI Syariah mencatatkan sejarah pada tanggal 30 April 2018 yaitu dengan menjadi bank syariah pertama yang masuk ke lantai bursa. PT. Bank BRI Syariah resmi mendapatkan pernyataan efektif dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam rangka Penawaran Umum Perdana Saham atau *Initial Public Offering (IPO)* dan menjadi PT. Bank BRISyariah Tbk. Per Desember 2018, 27% saham telah dilepas ke publik.

PT. Bank BRI Syariah memiliki beberapa produk pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan menggunakan akad jual beli murabahah, salahsatunya adalah pembiayaan mikro. Skema pembiayaan mikro BRISyariah menggunakan akad Murabahah (jual beli) dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi dengan plafond sampai dengan Rp200

Juta. Pembiayaan ini diberikan kepada calon nasabah dengan rentang umur minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun dan maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan.

Jual Beli yang dalam hukum Islam disebut sebagai *al-bai'* didefinisikan sebagai suatu akad yang dilakukan oleh dua belah pihak dalam keadaan saling rela untuk mengadakan tukar-menukar antara barang dengan barang atau uang dengan barang sebagai imbalan untuk memindahkan hak milik terhadap barang dari satu pihak kepada pihak lain. Sedangkan murabahah berasal dari bahasa arab yang memiliki kata dasar *ar-ribh* yang berarti keuntungan atau tumbuh dan berkembang dalam perdagangan. Sedangkan dalam istilah syariat, murabahah didefinisikan sebagai salahsatu bentuk jual beli yang menyaratkan kepada penjual untuk memberikan informasi terkait harga yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga beli) dan keuntungan yang diambil sehingga menjadi harga jual (Adiwarman, 2014: 21).

Lebih lanjut, *Ijma'* (kesepakatan) Ulama' telah memutuskan akan kebolehan jual beli dengan sistem murabahah karena terdapat sebuah kaidah dalam muamalah sebagaimana yang ditulis oleh Ibnu Rusyd dalam *Bidayah al Mujtahid* juz 2 halaman 161, "*Pada dasarnya, semua jenis muamalah itu boleh, sampai datang alasan dan dalil yang mengharamkannya.*" (Nurhayati dan Wasilah, 2014: 12). Jadi selama jual beli murabahah tersebut tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh syariat, maka ia menjadi transaksi yang diperbolehkan. Adanya syarat saling rela juga menjadi dasar diperbolehkannya jual beli murabahah ini. Saling rela diawali dengan adanya kesepakatan mengenai hal-hal yang terkandung didalam akad jual beli murabahah, seperti harga beli, tingkat keuntungan, harga jual, mekanisme pembayaran, dan lain sebagainya. Jual beli murabahah juga mendapatkan legitimasi dari Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI dalam bentuk Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Dalam Fatwa DSN MUI tentang Murabahah tersebut terdapat beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam murabahah.

Murabahah sebagai salahsatu bentuk muamalah yang diatur oleh syariat juga dapat ditinjau dari *maqashid al syariah* sebagai ruh utama para mujtahid dalam menentukan hukum. *Maqashid al syariah* ini juga berhubungan erat dengan konsep *jalb al mashalih* yaitu menarik kebaikan dan *daf-u al mafasid* yaitu menolak keburukan.

Maqashid al syariah terdiri dari dua kata yaitu *maqashid* dan *syariah* (Al Khadimi, 2003: 14). *Maqashid* merupakan bentuk jama' dari *maqshad* yang merupakan *mashdar mim* dari *qashada*, *yaqshidu*, *qasdan* yang bermakna maksud atau tujuan. Sedangkan *syariah* adalah aturan atau pedoman (Al Qurthubi, 2009: 163). Dengan demikian, *maqashid al syariah* adalah tujuan atau sesuatu yang hendak dicapai dalam pemberlakuan aturan atau pedoman dalam bingkai Islam.

Imam Izzuddin bin Abdissalam mengungkapkan bahwa adanya pemberlakuan hukum oleh Allah SWT kepada manusia merupakan sebuah sarana demi tercapainya tujuan dibalik pemberlakuan tersebut. Sistem aturan tersebut diterapkan demi terwujudnya kebaikan untuk manusia sendiri. Hal ini dikarenakan pada dasarnya, Allah SWT tidak membutuhkan ibadah dari hamba-Nya. Dia tetap menjadi Tuhan meskipun hamba-Nya tidak ada yang bersujud kepada-Nya. Justru kemanfaatan dari ketaatan tersebut akan kembali kepada hamba (Umam, 2001: 105).

Sedangkan menurut Dr. Wahbah Az Zuhailiy, *maqashid al syariah* merupakan serangkaian tujuan yang hendak dicapai sebagai sebuah upaya untuk mendapatkan *sirr* (rahasia Ilahi) dalam setiap pemberlakuan hukumnya (Al Zuhailiy, 2011: 179). Islam mengatur pemeluknya untuk berpedoman dan berperilaku sesuai dengan apa yang telah diatur sebagai upaya untuk memperoleh apa yang dicita-citakan.

Maqashid al syariah merupakan tujuan yang hendak dicapai sebagai kebutuhan dasar manusia. *Maqashid al yariah* terdiri atas 5 macam, yaitu menjaga agama, menjaga jiwa, menjaga akal, menjaga harta, dan menjaga keturunan. Jika kelima kebutuhan dasar ini tercapai, maka tercapai pula apa yang disebut sebagai *maqashid al syariah*. Dalam usaha perwujudannya, sistem ekonomi Islam memiliki peran signifikan dalam bidang muamalah. Tak terkecuali bidang perbankan syariah sebagai ujung tombak sistem ekonomi islam, ia harus berada pada rel *maqashid al syariah*. Pembiayaan sebagai pintu mengalirnya dana dari perbankan kepada masyarakat menjadi variabel yang dapat dianalisa tentang penerapan nilai *maqashid al syariah* dalam setiap produk yang dihasilkan oleh perbankan syariah. Dalam hal ini penulis menganalisa pembiayaan jual beli murabahah ditinjau dari *maqashid al syariah* sebagai berikut:

1. Menjaga Agama

Menjaga agama menjadi urutan teratas dalam tujuan penerapan syariah sebagai bentuk pertanggungjawaban hamba kepada Tuhannya. Tidak terkecuali dalam jual beli murabahah, ia merupakan jalan bagi manusia untuk bermuamalah dengan tidak melakukan hal-hal yang diharamkan oleh syariat. Jual beli murabahah telah dilegitimasi oleh Al Quran, Sunnah, dan Ijma' Ulama' sebagaimana yang penulis uraikan diatas. Dalam operasionalnya, perbankan syariah juga wajib mengikuti ketetapan dan aturan yang telah diatur oleh DSN MUI dan diawasi oleh Dewan Pengawas Nasional serta Dewan Pengawas Syariah internal masing-masing Bank Syariah.

2. Menjaga Jiwa

Terjadinya kesepakatan dalam negosiasi yang diwujudkan dalam penandatanganan akad serta pelaksanaan akad sesuai apa yang telah disepakati akan menghasilkan rasa saling percaya antar pihak. Pihak yang melaksanakan kewajibannya secara otomatis juga akan mendapatkan haknya. Hubungan ini menyebabkan terjadinya rasa saling menghargai dan sifat amanah untuk saling menjaga apa yang telah disepakati bersama. Disinilah nilai jiwanya. Disisi lain, masing-masing pihak juga dituntut untuk berperilaku, berpakaian, dan berkomunikasi secara sopan dan sepatutnya.

3. Menjaga Akal

Masing-masing pihak dalam negosiasi pembiayaan jual beli murabahah tentu memiliki kepentingan untuk mencari keuntungan sebanyak-banyaknya. Tetapi disisi lain, ia juga harus menyadari bahwa di pihak lawan juga terdapat tuntutan untuk mencari keuntungan juga. Adanya tarik ulur ini menyebabkan kedua belah pihak harus menjelaskan tentang kebutuhan masing-masing dan melakukan negosiasi demi tercapainya kesepakatan. Disinilah terwujudnya *maqashid al syariah* yang ketiga, yaitu adanya sikap saling memahami antar para pihak dan saling memberikan pengertian dan pengetahuan.

4. Menjaga Harta

Produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank ini menjadi sarana untuk menjaga harta. Bagi nasabah dapat memperoleh barang yang ia kehendaki yang diharapkan dapat menambah nilai ekonomis dalam kehidupannya sedangkan bank mendapat keuntungan dari hasil penjualan komoditas kepada nasabah. Terlebih, cara yang digunakan adalah cara yang diperbolehkan oleh syariat dengan tujuan agar mendapat rahmat dari Allah SWT sehingga menjadi rizki yang penuh dengan keberkahan.

5. Menjaga Keturunan

Hal ini dapat terwujud setelah tercapainya keempat hal diatas. Dalam artian, dana nasabah yang dibayarkan serta komoditas yang dibeli oleh nasabah dalam jual beli murabahah ini

dapat dikelola dengan baik sehingga dapat memberikan manfaat bagi keluarga dan keturunan.

Adapun pengertian mengenai Akad Murabahah dapat kita temukan dalam Penjelasan Atas Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 19 huruf (d) adalah “Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.”

Pada dasarnya, kontrak –dalam hukum Islam disebut sebagai akad- berawal dari perbedaan atau ketidaksamaan kepentingan di antara para pihak. Jadi kontrak merupakan jalan tengah karena adanya ketidaksamaan kepentingan di antara para pihak, yaitu untuk mengambil keuntungan yang lebih besar antar para pihak. Kontrak menjadi solusi untuk mengatasi perbedaan kepentingan tersebut karena didalamnya diawali dengan negosiasi sehingga antara para pihak dapat saling berkompromi demi adanya sebuah kesepakatan (Thorn, 1995: 7).

Prinsip *At Taradli* atau rela sama suka merupakan asas dalam muamalah. Prinsip ini ada untuk menjamin kemaslahatan para pihak dalam berakad karena para pihak memiliki kepentingan yang berbeda dan mereka dapat saling bernegosiasi untuk mencapai jalan tengah tanpa adanya kekuatan yang memaksa demi tercapainya tujuan bersama (Basyir, 2000: 10).

Perjanjian/Akad berdasarkan beberapa Ahli Hukum Ekonomi Islam dapat disimpulkan suatu perbuatan kesepakatan antara seseorang / beberapa orang lainnya untuk melakukan sesuatu perbuatan tertentu. Melalui akad berbagai kegiatan bisnis dan usaha dapat dijalankan. Akad memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dan jasa orang lain. Karenanya dapat dibenarkan bila dikatakan bahwa akad merupakan sarana sosial yang ditemukan oleh peradaban umat manusia untuk mendukung kehidupannya sebagai makhluk sosial. Kenyataan ini menunjukkan bahwa betapa kehidupan kita tidak lepas dari apa yang namanya perjanjian (akad), yang memfasilitasi kita dalam memenuhi berbagai kepentingan kita, mengingat betapa pentingnya akad (Suhendi, 2010: 63).

Dalam pembuatan kontrak/akad, tentunya akan dimulai dengan hal-hal yang bersifat fundamental, para pihak biasanya akan melakukan pembicaraan satu sama lain. Sebab jika suatu kontrak tidak didefinisikan secara jelas mengenai sesuatu yang dimaksud bisa akan menimbulkan persoalan-persoalan yang baru.

Akan tetapi pada prakteknya, Perbankan di Indonesia sering menggunakan *standart contract* dalam pemberian fasilitas kredit pada dasarnya bertujuan untuk memberikan kepraktisan bagi para pihak yang bertransaksi, karena tidak mungkin bagi para pihak yang bertransaksi, dan tidak mungkin bila bank harus melakukan negosiasi tentang substansi perjanjian dengan setiap orang yang akan menjadi debitur. Selain banyak mengurus tenaga dan pikiran juga akan memakan waktu yang cukup lama, bahkan akan menjadi kesulitan tersendiri dalam administrasi maupun dalam pelaksanaan perjanjiannya. Dalam *standart contract* telah diuraikan secara jelas tentang hak maupun kewajiban dan masing-masing pihak.

Permasalahan menjadi timbul ketika dalam prakteknya pihak bank justru memanfaatkan hal tersebut untuk menekan debitur dengan membuat klausula-klausula yang memberatkan, atau yang disebut sebagai *klausula eksenoras*, sehingga yang terjadi adalah ketidak seimbangan posisi tawar di antara mereka. Di satu sisi, bank berada dalam posisi kuat karena berkedudukan sebagai pihak yang memiliki dana. Di sisi lain, debitur begitu lemah karena berkedudukan sebagai pihak yang "terpaksa" menandatangani perjanjian kredit dikarenakan kebutuhan akan kredit amat besar. Padahal dalam hukum perjanjian, kedudukan yang seimbang bagi para pihak merupakan

sesuatu yang prinsip dan merupakan wujud dan adanya asas kebebasan berkontrak. Dan gambaran tersebut, debitur menjadi perlu untuk dilindungi oleh hukum positif Indonesia.

Menurut KUH Perdata, syarat sahnya perjanjian diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata. KUH Perdata menentukan empat syarat sahnya perjanjian, yaitu:

- a. Adanya kesepakatan kedua belah pihak;
- b. Kecakapan untuk melakukan perbuatan hukum;
- c. Adanya objek;
- d. Adanya kausa yang halal.

Syarat pertama yang menjadi sahnya kontrak adalah kesepakatan atau konsensus pada pihak. Yang dimaksud dengan kesepakatan adalah persesuaian antara kehendak antara satu orang atau lebih dengan pihak lainnya. Yang sesuai itu adalah pernyataannya, karena kehendak itu tidak dapat dilihat/diketahui orang lain (Salim H.S., 2017: 33).

Ada lima cara terjadinya persesuaian pernyataan kehendak, yaitu:

- a. Bahasa yang sempurna dan tertulis;
- b. Bahasa yang sempurna secara lisan;
- c. Bahasa yang tidak sempurna asal dapat diterima oleh pihak lawan. Karena dalam kenyataannya seringkali seseorang menyampaikan dengan bahasa yang tidak sempurna tetapi dimengerti oleh pihak lawannya;
- d. Bahasa isyarat asal dapat diterima oleh pihak lawannya;
- e. Diam atau membisu, tetapi asal dipahami atau diterima pihak lawan (Mertokusumo, 1987: 7).

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah telah merumuskan maksud dari “Akad”, bahwa “Akad adalah kesepakatan tertulis antara Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan Prinsip Syariah” (Pasal 1 Angka 13). Berdasarkan rumusan tentang akad tersebut, sudah jelas bahwa akad memuat hak dan kewajiban antara pihak Bank dengan pihak nasabah selaku pemohon pembiayaan murabahah.

Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad), penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak, dan akad dituangkan secara tertulis.

Tentu sebelum terjadinya akad, para pihak akan bernegosiasi tentang klausula-klausula yang nanti akan disepakati bersama. Istilah negosiasi berasal dari bahasa Inggris *negotiation* yang berarti suatu perundingan yang berisi saling tawar menawar untuk mencapai sebuah kesepakatan. Negosiasi dilaksanakan oleh dua pihak atau lebih yang terlibat secara bersama-sama yang pada awalnya memiliki kehendak yang berbeda kemudian saling memberikan argumen dan berkompromi sehingga menghasilkan kehendak bersama (Alwi, 2013: 71).

Negosiasi merupakan jalan keluar bagi para pihak yang memiliki *conflict of interest* atau perbedaan kepentingan. Adanya perbedaan kepentingan ini karena masing-masing pihak memiliki sebuah keinginan yang ia jadikan sebagai tujuan paten serta pedoman yang ia jadikan sebagai prinsip. Adapun dalam berekonomi, prinsipnya adalah mencari keuntungan yang sebanyak-banyak (*profit oriented*). Karena masing-masing pihak saling mempertahankan prinsipnya inilah kemudian timbul konflik, inilah yang disebut Teori Negosiasi Prinsip (Alwi, 2013: 71).

Teori Negosiasi Prinsip menekankan bahwa dalam proses negosiasi, hal-hal yang masih mungkin untuk dikompromikan dari masing-masing pihak adalah sesuatu yang sifatnya bukan

prinsip. Adapun sesuatu yang sifatnya prinsip, maka masing-masing pihak cenderung untuk mempertahankan hal tersebut yang justru apabila pihak lawan memaksa untuk merubahnya maka akan terjadi *dissagrement* atau ketidaksepakatan.

1. Negosiasi Tingkat Keuntungan yang Dilakukan oleh BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta dan Nasabah Debitur terhadap Akad Jual Beli Murabahah

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan di Kantor Cabang Bank BRI Syariah Kota Surakarta pada Selasa, 2 April 2019 pukul 10.00 s/d 12.00 dengan narasumber Ibu Raysa Tanjung Sari selaku *General Manager* Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kota Surakarta, memberikan penjelasan bahwa BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta berdiri dibawah PT Bank BRI Syariah Tbk sebagai badan hukum sekaligus badan usaha. Kaitannya sebagai badan usaha, ada beberapa kegiatan usaha yang dilakukan oleh PT Bank BRI Syariah Tbk. Adapun salah satu kegiatan usahanya yang penting dalam penelitian dan pembahasan ini ialah penyaluran dana kepada masyarakat, yang salah satunya ialah penyaluran dana dalam bentuk Akad Murabahah.

Penyaluran dana kepada masyarakat dalam sistem dan praktik perbankan pada umumnya didasarkan pada Pasal 1 ayat 11 UU Perbankan menyatakan bahwa kredit adalah penyediaan uang tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Sedangkan Perbankan Syariah pada khususnya mengandung risiko, misalnya dapat terjadi dana yang disalurkan itu tidak dapat dibayar angsurannya, atau terlambat bahkan dapat saja timbul kemacetan dalam pemenuhan kewajibannya.

Dalam penyaluran dana kepada nasabah, pada praktik PT. Bank BRI Syariah Tbk berdasarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, ditentukan sebagai salah satu kegiatan usaha Bank Umum Syariah, yakni “Menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad Murabahah, Akad Salam, Akad Istisna’, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah” (Pasal 19 ayat (1) Huruf d). Khusus tentang Akad Murabahah, dijelaskan oleh ketentuan Pasal 19 tersebut bahwa, yang dimaksud dengan “Akad Murabahah” adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Penyaluran dana dalam bentuk Akad Pembiayaan Murabahah sudah tentu memerlukan suatu ketentuan dalam bentuk prosedur dan persyaratannya di antara Bank Syariah dengan nasabahnya. Pada praktik di PT. Bank BRI Syariah Tbk selain didasarkan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku, juga ditentukan secara khusus oleh PT. Bank BRI Syariah Tbk dalam bentuk Standar Prosedur Operasional (SOP) tertentu.

Prosedur negosiasi berlangsung secara terbuka di dalam arti kata, antara nasabah dan Bank Syariah saling mengemukakan prosedurnya, prosesnya dan persyaratannya untuk sampai pada tahapan berikutnya. Keterbukaan informasi dalam prosedur negosiasi tersebut akan memberikan kejelasan di antara para pihak bahwa rangkaian prosedur dan persyaratannya tidak ada agenda tersembunyi atau terdapat salah satu pihak yang tidak memiliki kejujuran, kebenaran dan kesungguhan hati dalam pemenuhan prosedur maupun persyaratannya. Keterbukaan tersebut menjadi landasan penting bagi para pihak, bahwa hubungan hukum antara calon nasabah dengan BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta tidak semata-mata berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, melainkan juga memenuhi nilai-nilai dan prinsip-prinsip syariah yang menuntut kejujuran di antara para pihak.

Negosiasi merupakan tahap awal dari proses pembiayaan jual beli murabahah, apabila berlanjut pada tahapan berikutnya, akan terkait erat dengan pemenuhan sejumlah persyaratan,

baik persyaratan dalam Dokumen Pribadi, persyaratan Legalitas Usaha, dan persyaratan Dokumen pendukung usaha sebagaimana tersebut di atas.

Prosedur setelah calon nasabah memenuhi seluruh persyaratan yang dikemukakan oleh pihak Bank Syariah, maka akan tiba pada prosedur penandatangan Akad, yang dalam hal ini ialah penandatangan Akad Pembiayaan Murabahah. Pihak Bank Syariah menggunakan dana Pembiayaan Murabahah untuk membeli dari pihak ketiga barang atau benda kebutuhan calon nasabah yang telah disepakati bersama, baik kesepakatan mengenai jumlah, mutu dan proses penyerahan barang atau benda sebagai objek yang diperjanjikan.

Persyaratan dalam Akad Murabahah ini, ialah di antara para pihak disepakati bersama pula bagaimana bentuk harga jual barang atau objek Akad Murabahah, yakni sehubungan dengan apa yang disebutkan dengan ‘margin keuntungan’. Hal ini oleh karena Bank Syariah menentukan *margin* (tingkat) keuntungan sebagai bagian dari proses bisnis, mengingat dalam praktik Bank Syariah dilarang keras memungut bunga bank.

Tingkat (*margin*) keuntungan bagi Bank Syariah ini diketahui secara terbuka dan jelas oleh nasabah dan juga dicantumkan sebagai salah satu klausul dalam Akad Pembiayaan Murabahah tersebut. Suatu margin keuntungan karena diketahui oleh para pihak, maka hal itu berarti disepakati bersama pula oleh para pihak bahwa margin keuntungan dari Akad Pembiayaan Murabahah adalah hak dari Bank Syariah.

Tingkat keuntungan ini juga dinamakan sebagai harga lebih, yakni harga tertentu yang ditambahkan pada harga pokok suatu barang atau objek Pembiayaan Murabahah, sehingga dengan menggunakan sistem margin keuntungan, maka angsurannya akan bersifat tetap, tidak dikenal bunga-berbunga, dan merupakan nilai lebih yang menguntungkan bagi nasabah Bank Syariah. Sampai dengan penandatangan akad pembiayaan murabahah, maka terjadi hubungan hukum di antara para pihak dengan akibat-akibat hukumnya juga yang dapat dikenakan pada pihak yang melanggar ketentuan Akad Pembiayaan Murabahah tersebut. Akad Pembiayaan Murabahah banyak dilakukan oleh Bank Syariah karena permintaan nasabah yang lebih menginginkan skema pembiayaan berdasarkan Murabahah.

Selain menggali informasi implementasi negosiasi tingkat keuntungan terhadap akad murabahah kepada pihak bank, penulis juga menggali informasi kepada nasabah dengan cara menyebar angket. Proses penyebaran angket dilakukan oleh penulis dari hari Senin, 8 April 2019 sampai dengan Jumat, 19 April 2019. Data yang berhasil diperoleh penulis berjumlah 45 responden dengan rincian 30 responden merupakan nasabah BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta, 6 responden merupakan nasabah Bank Syariah Mandiri (BSM) Surakarta, 4 responden merupakan nasabah Bank Jateng Syariah Surakarta, 3 responden merupakan nasabah Bank BNI Syariah Surakarta, dan 2 responden merupakan nasabah Bank Muamalat Surakarta. Dalam hal ini, penulis akan menggunakan data responden yang sesuai dengan ruang dan lingkun pembahasan penulisan hukum ini yaitu responden yang menjadi nasabah BRI Syariah Kota Surakarta yang pernah mengajukan pembiayaan menggunakan akad murabahah yaitu berjumlah 30 responden.

Tabel 1: Tingkat Pemahaman Responden terhadap Akad Pembiayaan dalam Bank Syariah

Pernyataan	Sangat Paham	Cukup Paham	Tidak Paham
Responden memahami tentang akad pembiayaan dalam Bank Syariah	18	10	2

Sumber : *Penyebaran Kuesioner kepada 30 (tiga puluh) nasabah BRI Syariah Surakarta yang pernah mengajukan pembiayaan menggunakan akad murabahah*

Analisis Kualitatif:

Dari tabel tingkat pemahaman responden terhadap akad pembiayaan dalam Bank Syariah diatas dapat dilihat bahwa 18 orang atau 60% responden menyatakan sangat memahami, sedangkan 10 orang atau 33,33% responden menyatakan cukup memahami, dan sisanya yaitu 2 orang atau 6.67% responden menyatakan tidak memahami akad pembiayaan dalam Bank Syariah. Dari sini dapat disimpulkan bahwa mayoritas nasabah BRI Syariah Surakarta telah memahami akad yang digunakan dalam Bank Syariah beserta aturan dan konsekuensi yang berlaku.

Tabel 2: Negosiasi antara Nasabah dan Bank terkait Tingkat Keuntungan

Pernyataan	Bank menginisiasi proses negosiasi	Responden menginisiasi proses negosiasi	Tidak terdapat negosiasi tingkat keuntungan
Responden bernegosiasi dengan pihak Bank khususnya terkait tingkat keuntungan	21	4	5

Sumber : *Penyebaran Kuesioner kepada 30 (tiga puluh) nasabah BRI Syariah Surakarta yang pernah mengajukan pembiayaan menggunakan akad murabahah*

Analisis Kualitatif:

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa 21 orang atau 70% responden menyatakan bahwa negosiasi terjadi atas inisiasi dari Pihak Bank, sedangkan 4 orang atau 13,33% responden menyatakan bahwa negosiasi terjadi atas inisiasi dari responden sendiri, dan sisanya yaitu 5 orang atau 16.67% responden menyatakan bahwa responden tidak bernegosiasi dengan pihak Bank terkait tingkat keuntungan. Dari sini dapat disimpulkan bahwa BRI Syariah Surakarta telah melaksanakan prosedur dalam penyetujuan pembiayaan murabahah dengan baik karena sebelum terjadinya akad, terlebih dahulu dilakukan proses negosiasi khususnya terkait tingkat keuntungan antara BRI Syariah Surakarta dan nasabah.

Tabel 3: Perihal yang Dibahas Dalam Negosiasi

Perihal yang dibahas dalam negosiasi	Ya	Tidak
Plafond Pembiayaan	30	-
Tingkat Keuntungan	28	2
Jangka Waktu	30	-
Tentang Pembiayaan Macet	25	5
Penyelesaian Sengketa	20	10

Sumber : *Penyebaran Kuesioner kepada 30 (tiga puluh) nasabah BRI Syariah Surakarta yang pernah mengajukan pembiayaan menggunakan akad murabahah*

Analisis Kualitatif:

Dari tabel perihal yang dibahas dalam negosiasi diatas dapat dilihat bahwa 30 orang atau 100% responden menyatakan bahwa dalam negosiasi antara responden dan pihak bank terdapat pembahasan mengenai *plafond* pembiayaan, sedangkan 28 orang atau 93,33% responden menyatakan bahwa dalam negosiasi antara responden dan pihak bank terdapat pembahasan mengenai tingkat keuntungan, sedangkan 30 orang atau 100% responden menyatakan bahwa dalam negosiasi antara responden dan pihak bank terdapat pembahasan mengenai jangka waktu pembiayaan, sedangkan 25 orang atau 83,33% responden menyatakan bahwa dalam negosiasi antara responden dan pihak bank terdapat pembahasan tentang pembiayaan macet, dan 20 orang atau 66,67% responden menyatakan bahwa dalam negosiasi antara responden dan pihak bank terdapat pembahasan mengenai tingkat keuntungan. Dari sini, dapat disimpulkan bahwa BRI Syariah Surakarta dan nasabah telah bernegosiasi terkait perihal yang akan disepakati dalam akad pembiayaan murabahah.

Tabel 4: Persetujuan dari Pihak Bank terkait Tingkat Keuntungan

Pernyataan	Bank menyetujui	Bank tidak menyetujui, tetapi memberikan penawaran selanjutnya	Bank tidak menyetujui	Responden tidak mengajukan tingkat keuntungan
Responden meminta tingkat keuntungan sesuai yang dikehendaki	10	13	2	5

Sumber : Penyebaran Kuesioner kepada 30 (tiga puluh) nasabah BRI Syariah Surakarta yang pernah mengajukan pembiayaan menggunakan akad murabahah

Analisis Kualitatif:

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa 5 orang atau 16,67% menyatakan bahwa responden tidak mengajukan tingkat keuntungan kepada pihak bank, sedangkan 10 orang atau 33,33% mengajukan tingkat keuntungan dan disetujui oleh pihak bank, sedangkan 13 orang atau 43,33% mengajukan tingkat keuntungan dan tidak disetujui oleh pihak bank tetapi pihak bank memberikan penawaran selanjutnya, dan 2 orang atau 6,67% mengajukan tingkat keuntungan dan tidak disetujui oleh pihak bank. Darisini dapat disimpulkan bahwa BRI Syariah Surakarta membuka peluang dan kesempatan kepada nasabah untuk dapat mengajukan tingkat keuntungan yang diminta sebelum terjadinya akad pembiayaan murabahah kepada pihak Bank. Untuk selanjutnya pihak Bank akan melakukan perhitungan dan memberikan tiga opsi jawaban, yaitu disetujui, tidak disetujui namun diberikan penawaran selanjutnya, dan tidak disetujui. Adapun keputusan selanjutnya berada di tangan nasabah apakah mau melanjutkan negosiasi sampai kepada akad atau hendak membatalkannya.

Sampai pada titik ini, negosiasi seakan terhenti. Hal ini terjadi karena prinsip yang dipegang oleh pihak bank mengenai tingkat keuntungan minimal yang harus disetujui dalam pengajuan pembiayaan jual beli murabahah. Sebagaimana yang penulis paparkan pada tinjauan pustaka, bahwa Teori Negosiasi Prinsip menyatakan bahwa sesuatu yang dapat dikompromikan dalam proses negosiasi adalah sesuatu yang sifatnya bukan prinsip. Adapun sesuatu yang sifatnya prinsip, ia sangat jarang bisa dinegosiasikan karena sudah menyangkut ketentuan pokok yang harus dipenuhi. Dalam hal ini, *marketing* bank sebagai perwakilan pihak bank syariah tidak bisa melakukan kompromi terkait tingkat keuntungan yang diajukan nasabah apabila tingkat keuntungan tersebut berada dibawah garis minimal. Terlebih *marketing* tidak memiliki

kewenangan *approve*, yaitu kewenangan untuk menyetujui pembiayaan. Hasil dari negosiasi tersebut dilaporkan kepada Divisi Unit Bisnis dan Divisi Resiko.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta Dalam Terjadinya Kesepakatan Tingkat Keuntungan Pada Akad Jual Beli Murabahah

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Raysa Tanjung Sari sebagai *General Manajer* pada Kantor Cabang BRI Syariah Kota Surakarta pada Hari Jumat, 5 April 2019 pukul 13.00 sampai dengan 15.00 WIB, narasumber menyatakan bahwa sebanyak 80% nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan akad murabahah melanjutkan negosiasi tersebut kepada akad pembiayaan murabahah. Sedangkan sekitar 20% sisanya menolak untuk melanjutkan negosiasi kepada akad. Dari 20% tersebut, menurut penilaian Bank, mayoritas nasabah tidak menyetujui klausula tingkat keuntungan yang ditawarkan oleh pihak bank, sedangkan yang lain biasanya mengajukan pembiayaan yang tidak sebanding dengan nilai jaminan yang diajukan sehingga pihak bank tidak menyetujuinya.

Lebih lanjut, Ibu Raysa menjelaskan bahwa faktor terbesar yang mempengaruhi nasabah untuk menyetujui tingkat keuntungan adalah keikhlasan dan kerelaan karena hal tersebut telah dibahas dalam negosiasi sebelum dilaksanakannya akad. Lebih lanjut, pihak Bank memang membuka peluang dan kesempatan bagi nasabah untuk mengajukan tingkat keuntungan yang dikehendaki kepada pihak bank. Proses negosiasi diawali oleh *marketing* dan nasabah, ada beberapa hal yang dibahas dalam negosiasi tersebut, diantaranya *plafond* pembiayaan, jangka waktu, tingkat bagi hasil, jaminan yang diajukan, dan lain sebagainya. Hasil negosiasi tersebut, disampaikan oleh *marketing* kepada komite pembiayaan internal BRI Syariah Surakarta. Komite pembiayaan tersebut berisi dua divisi yang berhak melakukan persetujuan dan penolakan pada pengajuan pembiayaan tersebut. Penerapan dua divisi ini merupakan usaha dari BRI Syariah untuk menerapkan *dual control* yaitu kontrol ganda dari dua divisi yang memiliki kepentingan berbeda. Divisi tersebut adalah Divisi Unit Bisnis yang menitikberatkan pada keuntungan dengan cara meningkatkan jumlah pembiayaan dan Divisi Resiko yang menitikberatkan pada prinsip kehati-hatian untuk meminimalisir resiko yang timbul dari disetujuinya pembiayaan tersebut.

Langkah selanjutnya setelah dua divisi tersebut menyetujuinya adalah dengan diterbitkannya Surat Perintah Persetujuan Pembiayaan yang dalam dunia perbankan dikenal dengan sebutan SP3. Setelah terbitnya SP3, *marketing* menghubungi nasabah untuk menyiapkan dan mengumpulkan syarat dan melaksanakan prosedur selanjutnya yaitu pelaksanaan akad. Mengenai akad, pihak bank yang dalam hal ini diwakili oleh *marketing* terlebih dahulu menyampaikan kembali klausula-klausula yang akan disepakati dalam bentuk tertulis untuk selanjutnya disetujui oleh nasabah dengan menandatangani akad tersebut.

Ketika penulis mengkonfirmasi kepada narasumber perihal adakah nasabah yang terpaksa menandatangani akad tersebut karena suatu hal, narasumber menjelaskan bahwa pihak bank tidak bisa menilai hal tersebut karena terpaksa atau tidak nasabah dalam menandatangani akad tersebut berhubungan erat dengan kerelaan. Sedangkan kerelaan itu terletak didalam hati yang tidak bisa dinilai secara lahir. Disisi lain, pihak bank sama sekali tidak menekan atau memaksa nasabah untuk menandatangani akad tersebut. Sehingga apabila nasabah menandatangani akad tersebut, pihak bank menilai hal tersebut merupakan perbuatan nasabah sendiri yang bisa dipertanggungjawabkan secara hukum terlepas dari faktor kerelaan nasabah.

Proses penyebaran angket dilakukan oleh penulis dari hari Senin, 8 April 2019 sampai dengan Jumat, 19 April 2019. Data yang berhasil diperoleh penulis berjumlah 48 responden. Penulis akan menggunakan data berjumlah 30 yang sesuai dengan kebutuhan penulisan hukum

ini, yaitu nasabah BRI Syariah Kota Surakarta yang pernah mengajukan pembiayaan menggunakan akad murabahah.

Tabel 5: Faktor yang Mempengaruhi Responden dalam Menentukan Tingkat Keuntungan dalam Akad Pembiayaan Murabahah

Pernyataan	Responden menyatakan kerelaan karena kesepakatan terjadi sesuai dengan keinginan	Responden menyatakan ketidakrelaan, tetapi terpaksa menandatangani karena kebutuhan akan pembiayaan	Responden tidak mengetahui bahwa ia bisa bernegosiasi terkait tingkat keuntungan
Faktor yang Mempengaruhi Responden dalam Menentukan Tingkat Keuntungan dalam Akad Pembiayaan Murabahah	22	3	5

Sumber : Penyebaran Kuesioner kepada 30 (tiga puluh) nasabah BRI Syariah Surakarta yang pernah mengajukan pembiayaan menggunakan akad murabahah

Analisis Kualitatif :

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa 22 orang atau 73,33% menyatakan bahwa menyetujui tingkat keuntungan karena sesuai dengan kehendak dan keinginannya, sedangkan 3 orang atau 10% responden menyatakan bahwa menandatangani akad pembiayaan dalam kondisi terpaksa karena kebutuhan akan, sedangkan 5 orang atau 16,67% menyatakan tidak mengetahui bahwa ia bisa bernegosiasi terkait tingkat keuntungan. Dari sini dapat disimpulkan bahwa, mayoritas nasabah menandatangani akad tidak dalam keadaan terpaksa, mereka menyetujui tingkat keuntungan karena sesuai dengan kehendak dan keinginannya.

KESIMPULAN

Negosiasi tingkat keuntungan terhadap akad murabahah telah diimplementasikan dengan baik oleh BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta. Hal ini bisa disimpulkan dari hasil kuesioner bahwa 83,3% responden yang merupakan nasabah BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta yang pernah melakukan pembiayaan murabahah telah melaksanakan negosiasi terkait tingkat keuntungan. Bahkan dalam negosiasi tersebut juga dibahas klausula-klausula yang akan disepakati dalam akad, seperti plafon pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, tentang pembiayaan macet, dan penyelesaian sengketa. Sedangkan sisanya tidak melakukan negosiasi karena tidak ada inisiasi dari pihak bank dan responden tidak meminta diadakan negosiasi karena tidak mengetahui bahwa sebenarnya mereka bisa melakukan negosiasi.

Adapun kerelaan menjadi faktor terbesar nasabah BRI Syariah Kantor Cabang Surakarta dalam menentukan tingkat keuntungan pada pembiayaan murabahah. Hal ini bisa disimpulkan dari hasil kuesioner bahwa 73,33% responden menyatakan bahwa mereka menyetujui tingkat keuntungan karena memang sesuai dengan kehendak dan keinginannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman, A. K. (2014). *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Al Khadimi, N. (2003). *Al-Maqashid fi al-Mazhab al-Maliki*. Tunis: Dār al-Tunisiyah.
- Al Qurthubi. (2009). *Tafsir Al Qurthubi*. Jakarta: Pustaka Azzam.
- Al Zuhaili, W. (2011a). *Fiqh al Islam Wa Adillatuhu*. Beirut: Daarul Kutub Islamiyah.
- Al Zuhaili, W. (2011b). *Ushul ad Din*. Beirut: Daarul Kutub Islamiyah.
- Alwi, S. (2013). *Resolusi Konflik dan Negosiasi Bisnis*. Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistik Kota Surakarta. (2018). *Statistik Kesejahteraan Rakyat Kota Surakarta*
- Basyir, A. A. (2000). *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*. Yogyakarta: UII Press.
- BRI Syariah. (2018). *Laporan Tahunan*.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2000). *Fatwa DSN- MUI NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah*.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (2017). *Fatwa DSN- MUI NO: 111/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Jual Beli Murabahah*.
- Ernawati, L. (2012). Keragaman Pemaknaan Murabahah. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 16(4). Malang: Universitas Brawijaya
- Fatwa – DSN-MUI. (n.d.). diakses pada 15 Maret 2019, dari situs web Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia: <https://dsnmui.or.id/produk/fatwa/>
- Khoirunnisa, U. A., Manossoh, H., & Afandi, D. (2018). Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Pembiayaan Murabahah Pada BRI Syariah KC Manado. *Jurnal Riset Akuntansi*, 3(3). Manado: Universitas Sam Ratulangi
- Mertokusumo, S. (1987). *Mengenal Hukum (Suatu Pengantar)*. Yogyakarta: Liberty.
- Muda, I., Panjaitan, R., Erlina, Ginting, S., Maksum, A., & Bakar, A. (2018). Model Application of Murabahah Financing Acknowledgement Statement of Sharia Accounting Standard No 59 Year 2002. *Earth and Environmental Science*. Medan: Universitas Sumatera Utara
- Nurhayati, S., & Wasilah. (2014). *Asuransi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2018). *Statistik Perbankan Syariah 2018*.
- Otoritas Jasa Keuangan. (n.d.). Tentang Syariah. Diakses pada 10 Maret 2019, dari situs web Otoritas Jasa Keuangan: <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Sejarah-Perbankan-Syariah.aspx>
- Pemerintah Indonesia. (1992a). *Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 1992 Tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil*.
- Pemerintah Indonesia. (1992b). *Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan*.
- Pemerintah Indonesia. (2003). *Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2003 Tentang Badan Usaha Milik Negara*.
- Pemerintah Indonesia. (2007). *Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas*.
- Pemerintah Indonesia. (2008b). *Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah*.
- Pemerintah Indonesia. (n.d.). *Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia 1945*.
- Pemertintah Indonesia. (1998). *Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan*.
- Rimadhani, M., & Erza, O. (2011). Analisis Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12. *Media Ekonomi*, 19(1). Jakarta: Universitas Trisakti

- Salim H.S. (2017). *Hukum Kontrak : Teori & Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Soekanto, S. (2014). *Pengantar Penelitian Hukum Edisi Revisi*. Jakarta: UI Press.
- Soekanto, S. (2010). *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Pers.
- Soekarni, M. (2014). Dinamika Pembiayaan Perbankan Syariah dalam Mengembangkan Dunia Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan*, 22(1). Jakarta: Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia.
- Suhendi, H. (2010). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajagrafindo.
- Thorn, J. G. (1995). *Terampil Bernegosiasi*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Umam, K. (2001). *Ushul Fiqih*. Bandung: Pustaka Setia.