

BAY' AL-MURABAHAH dalam TEORI DAN PRAKTIK
DI PERBANKAN SYARI'AH



Oleh : Drs. Supangat, M.H.

A. PENDAHULUAN

Para pakar perbankan Islam pada awal terbentuknya perbankan Islam di kancan perbankan global menyepakati bahwa perbankan Islam dalam kegiatan operasional yang dijalankannya harus didasarkan pada sistem Profit and Loss Sharing (PLS) dan bukan berdasarkan sistem bunga (interest rate). Namun dalam prakteknya, sebagian besar bank-bank Islam mengalami kesulitan untuk menerapkan sistem ini dalam produk-produk pembiayaan yang ditawarkan yang menggunakan sistem PLS murni, dengan kendala yang penuh resiko dan ketidak-pastian. Masalah-masalah praktis yang terkait dengan pembiayaan ini di satu sisi mengakibatkan adanya penurunan dalam penggunaannya di dunia perbankan Islam, dan pada akhirnya pada sisi lain menyebabkan adanya peningkatan yang cukup drastis pada penggunaan mekanisme pembiayaan yang secara tidak langsung mirip dengan pembiayaan sistem bunga, yaitu mekanisme pembiayaan murabahah.

Dalam lembaga keuangan atau perbankan Islam produk pembiayaan yang menggunakan mekanisme murabahah mendominasi sekitar 80 sampai dengan 95 persen dari transaksi keuangan yang ada. Namun, kondisi ini tidak terjadi di beberapa negara Islam seperti Sudan dan Iran, di mana mekanisme pembiayaan bagi hasil-rugi tetap atau sebagian besar digunakan. Hal ini antara lain dipengaruhi oleh adanya faktor-faktor yang mendukungnya, seperti pemahaman masyarakat muslimnya yang tinggi akan pentingnya aplikasi ajaran-ajaran agama dalam kehidupannya, termasuk dalam kegiatan perekonomiannya sehari-hari, di samping adanya peran tokoh agama yang sangat besar dalam kehidupan mereka. Oleh karenanya, dalam makalah ini penulis akan mencoba mengkaji mekanisme

pembiayaan murabahah sebagai salah satu mekanisme pembiayaan terpenting dan terpopuler pada perbankan Islam, dengan memaparkan bagaimana konsep murabahah itu sendiri menurut kajian fiqih, penerapannya dalam perbankan Islam, perbandingannya dengan mekanisme pembiayaan yang berbasis bunga tetap pada perbankan konvensional dan suatu analisa terhadap praktik murabahah jika dikaitkan dengan permasalahan bunga dan riba.

B. PENGERTIAN, DASAR HUKUM, SYARAT DAN RUKUN MUROBAHAH

1. Pengertian

Murabahah didefinisikan oleh para *Fugaha* sebagai penjualan seharga biaya/harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah pada biaya (*cost*) tersebut.

Dalam Perma RI Nomor 2 Tahun 2008 tentang Kompilasi Hukum ekonomi Syari'ah pasal 20 ayat 6 dijelaskan bahwa "Murabahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al-mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur"

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah (DSN, 2003:311) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan lebih sebagai laba. Sedangkann dalam PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraph 52 dijelaskan bahwa murabahah adalah jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Murabahah, dalam konotasi Islam pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam murabahah secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase.

2. Dasar Hukum

- a. Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 :

وَاحْلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah Swt. telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”,

dan surat An-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

- b. hadits riwayat Aisyah r.a. Bahwa ketika Rasulullah SAW ingin hijrah, Abu Bakar r.a. membeli dua ekor unta, untuk kemudian Rasulullah SAW berkata “serahkan salah satunya untukku (dengan harga yang sepadan/tailiyah)?” Abu Bakar menjawab, “ya, untukmu tanpa sesuatu apapun” Kemudian Rasulullah mengatakan “kalau tanpa harga jual (tsaman), maka tidak jadi saya ambil” . (HR. Bukhori dan Ahmad)

3. Syarat Murabahah

Dalam murabahah dibutuhkan beberapa syarat, antara lain:

- a. Mengetahui harga pertama (Harga Pembelian)
Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli.
- b. Mengetahui besarnya keuntungan
Mengetahui jumlah keuntungan adalah keharusan, karena ia merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

- c. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung
Syarat ini diperlukan dalam *murabahah* dan *tauliyah*, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan dari jenis harga pertama atau bukan, setelah jenis keuntungan disepakati berupa sesuatu yang diketahui ketentuannya, misalkan dirham atau yang lainnya.
- d. Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama
Seperti membeli barang yang ditakar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan system *murabahah*.

4. Rukun Murabahah

- a. Pihak yang berakad
 - Penjual
 - Pembeli
- b. Objek yang diakadkan
 - Barang yang diperjualbelikan
 - Harga
 - Akad/sighat
 - Serah (*ijab*)
 - Terima (*qabul*)

C. MUROBAHAH DALAM PERSPEKTIF FIQH

Ibnu Rusyid mendefinisikan *murabahah* sebagai berikut :

المرابحة هي ان يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار او الدرهم

Murabahah tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari al-Quran maupun Sunnah, yang ada hanyalah referensi tentang jual beli atau perdagangan. Jual beli *murabahah* hanya dibahas dalam kitab-kitab fiqh. Imam Malik dan Imam Syafi'i mengatakan bahwa jual beli *murabahah* itu sah menurut hukum walaupun

Abdullah Saeed mengatakan bahwa pernyataan ini tidak menyebutkan referensi yang jelas dari Hadis. Menurut al-Kaff, seorang kritikus kontemporer tentang *murabahah*, bahwa para fuqaha terkemuka mulai menyatakan pendapat mereka mengenai *murabahah* pada awal abad ke-2 H. Karena tidak ada acuan langsung kepadanya dalam al-Quran atau dalam Hadis yang diterima umum, maka para ahli hukum harus membenarkan *murabahah* berdasarkan landasan lain. Malik mendukung validitasnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah. Ia berkata "Penduduk Madinah telah berkonsensus akan legitimasi orang yang membeli pakaian di sebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati.

Imam Syafi'i menyatakan pendapatnya bahwa jika seseorang menunjukkan sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: "Belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelikan sesuatu itu untuknya, maka transaksi demikian ini adalah sah.

Wahbah az-Zuhaili mengatakan bahwa dalam jual beli *murabahah* itu disyaratkan beberapa hal, yaitu :

1. Mengetahui harga pokok

Dalam jual beli *murabahah* disyaratkan agar mengetahui harga pokok atau harga asal, karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli. Syarat ini juga diperuntukan bagi jual beli *at-tauliyyah* dan *al-wadhi'ah*.

2. Mengetahui keuntungan

Hendaknya margin keuntungan juga diketahui oleh si pembeli, karena margin keuntungan tersebut termasuk bagian dari harga. Sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.

3. Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu terjadi jual beli dengan penjual dengan penjual yang pertama atau setelahnya.

Jual beli *murabahah* merupakan jual beli amanah, karena pembeli memberikan amanah kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang tanpa bukti tertulis. Atau dengan kata lain dalam jual beli tidak diperbolehkan berkhianat. Allah SWT berfirman dalam surah al-Anfal 27:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٢٧

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.

Berdasarkan ayat di atas, maka apabila terjadi jual beli *murabahah* dan terdapat cacat pada barang, maka dalam hal ini ada dua pendapat ulama fiqh, yaitu: menurut ulama Hanafiyyah, penjual tidak perlu menjelaskan adanya cacat pada barang, karena cacat itu merupakan bagian dari harga barang tersebut. Sementara Jumhur ulama tidak membolehkan menyembunyikan cacat barang yang dijual karena hal itu termasuk khianat.

Mekanisme pembiayaan yang menggunakan skim *murabahah* pada perbankan Islam jika ditilik sekilas memang terlihat mirip dengan pembiayaan yang menggunakan sistem bunga tetap yang ditawarkan perbankan konvensional. Dalam makalah ini, penulis akan mencoba melakukan perbandingan untuk menemukan apakah terdapat perbedaan yang signifikan di antara keduanya untuk tujuan-tujuan yang sama dengan menfokuskan perbandingan pada aspek-aspek sebagai berikut :

1. Biaya (Harga) Untuk Pembiayaan

Sebagaimana diketahui bahwa ketika sebuah bank konvensional memberikan pinjaman kepada seorang debitur, misalnya untuk pembelian barang-barang tertentu, maka bunga yang dikenakan pada pinjaman dikaitkan dengan pokok pinjaman dan waktu jatuh tempo pinjaman. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa bukanlah menjadi urusan bagi bank konvensional terkait mengenai berapa harga barang yang akan dibeli oleh seorang nasabah. Yang terpenting adalah bagaimana memperoleh suku bunga terkait yang sedang berlaku (baik itu suku bunga tetap ataupun tidak tetap). Dan menjadi tanggung jawab nasabah sendiri setelah memperoleh pinjaman dengan suku bunga tertentu untuk membeli barang-barang yang diperlukan berapapun harganya.

Akan tetapi tidak demikian halnya yang terjadi di perbankan syariah melalui pembiayaan *murabahah*, di mana bank Islam terlebih dahulu memastikan bahwa nasabah mengetahui total harga barang yang dibutuhkan sebelumnya. Artinya, pinjaman yang diberikan atau disalurkan kepada nasabah tetap memperhatikan apakah jumlah pinjaman tersebut mencukupi untuk membayar apa yang akan dibeli atau tidak.

Dari kedua paparan tersebut, secara singkat dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan antara keduanya. Akan tetapi, jika ditinjau dan dianalisa lebih jauh di mana dalam penetapan bunga yang berlaku di perbankan konvensional, suku bunga yang diberlakukan adalah tergantung pada kebutuhan bank untuk mendapatkan keuntungan riil, yang juga sangat tergantung pada kemungkinan terjadinya inflasi di masa mendatang, preferensi likuiditas, jumlah permintaan pinjaman, kebijakan moneter ataupun perkembangan suku bunga luar negeri. Dan hal itu sebenarnya juga terjadi pada pemberlakuan mark-up pada pembiayaan murabahah, di mana penetapannya juga didasarkan pada adanya faktor-faktor yang melatar-belakanginya seperti adanya kebutuhan bank Islam untuk memperoleh keuntungan riil dari pinjaman tersebut, termasuk kemungkinan inflasi yang akan terjadi, perkembangan moneter, marketabilitas barang-barang yang dijual melalui pembiayaan ini serta tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang tersebut.

Karenanya dapat disimpulkan dari perbandingan yang pertama bahwa faktor-faktor yang melatarbelakangi penetapan suku bunga pada perbankan konvensional juga merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi pemberlakuan mark-up dalam pembiayaan murabahah. Oleh karenanya konsekuensi dari kesamaan faktor ini adalah bahwa suku bunga dan mark-up dalam murabahah untuk penyaluran dana-dana yang sebanding akan sama.

Untuk perbandingan yang kedua dalam biaya dalam proses pembiayaan, memang terkadang dapat terjadi jumlah mark-up sekilas lebih tinggi atau lebih rendah dari suku bunga dominan, namun perbedaan antara keduanya untuk pinjaman-pinjaman sejenis umumnya tidak terlalu jauh. Kondisi mark-up yang lebih rendah umumnya dapat terjadi jika dalam pembelian barang-barang yang dibutuhkan nasabah dilakukan secara borongan sehingga pihak bank dapat memperoleh diskon-diskon dari penyalur untuk barang yang sama. Diskon-diskon inilah yang kemudian ditransfer kepada para nasabah murabahah dalam bentuk mark-up yang lebih rendah yang akan menurunkan biaya pembiayaan nasabah. Namun, kondisi ini tidak akan terjadi ketika permintaan pembelian barang dilakukan secara terpisah, dalam artian pembelian barang dilakukan

ketika masing-masing nasabah mengajukan permintaan pembelian yang berbeda. dan kondisi inilah yang paling sering dan mungkin terjadi.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pembiayaan murabahah dengan sistem mark-upnya adalah sama dengan pinjaman yang berdasarkan bunga atau bahkan dapat terjadi lebih besar (mahal). Di mana dalam pembiayaan berdasarkan penetapan suku bunga tertentu dalam pinjaman bank konvensional, pihak bankir ketika akan memberikan pinjaman hanya cukup diberikan data-data finansial yang relevan untuk menilai posisi keuangan nasabah dan menilai proyek yang dimohonkan untuk dibiayai. Sementara itu dalam pembiayaan murabahah, pihak bankir atau personil bank perlu untuk terlibat lebih jauh memberikan pembiayaan ini, di mana dibutuhkan adanya penelitian pasar yang memakan biaya, kertas kerja yang dihasilkan dari proses permintaan pembiayaan, melakukan kontak dengan penyalur, penanganan dokumen ataupun melakukan pemantauan yang terus menerus terhadap perkembangan penjualan barang-barang murabahah setelah diberikan kepada para nasabahnya.

2. Resiko Dalam Pembiayaan

Tentunya dalam setiap pembiayaan yang diberikan sebuah lembaga keuangan seperti bank atau yang lainnya tidaklah terlepas dari berbagai resiko yang akan menyertainya. Demikian juga halnya dengan pembiayaan yang dilakukan menggunakan skim murabahah, di mana faktor pembagian resiko (loss sharing) tetap ada dan menjadi alasan untuk mengambil keuntungan. Dalam perbandingan yang kedua ini, pembahasan mengenai resiko-resiko yang ada dalam pembiayaan akan difokuskan pada resiko-resiko yang terkait dengannya, seperti :

a. Resiko yang terkait dengan barang

Salah satu resiko yang akan ditanggung oleh sebuah bank Islam terkait dengan pembiayaan murabahah adalah resiko yang timbul dari barang yang dijual kepada nasabah. Bank Islam ketika membeli barang yang diminta oleh nasabah murabahahnya, maka secara teoritis menanggung resiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Artinya kondisi barang ketika diserahkan harus dalam keadaan baik sesuai dengan pesanan atau

permintaan. Hal ini memang sudah menjadi ketentuan yang berlaku dalam hukum muamalah Islam. Seorang nasabah menurut kajian fiqih Islam berhak menolak barang-barang yang rusak atau kurang jumlahnya atau tidak sesuai dengan spesifikasi yang diberikan.

Resiko-resiko tersebut mungkin kurang signifikan jika dikaitkan dengan kontrak murabahah dalam konteks perdagangan domestik (lokal). Akan tetapi dalam level perdagangan yang lebih luas (internasional), resiko-resiko semacam itu tidak dapat diabaikan begitu saja. Bagaimanapun juga dalam prakteknya untuk menghindari timbulnya hal-hal semacam itu, bank Islam mengantisipasinya dengan menetapkan biaya-biaya asuransi dalam klausul-klausul kontrak yang dibuat dengan nasabah murabahah. Karenanya, dalam setiap kontrak transaksi murabahah, biaya asuransi merupakan salah satu biaya yang harus ditanggung oleh nasabah sebagai biaya yang ditambahkan pada pengeluaran-pengeluaran murabahah untuk mencapai total harga barang dan sebagai dasar bagi penentuan jumlah mark-upnya.

Kondisi ini memang berbeda dengan apa yang menjadi dasar dari penetapan suku bunga dalam suatu pinjaman yang diberikan oleh bank konvensional kepada debiturnya yang memang bersifat pinjaman murni semata. Oleh karenanya, tidak dapat dipungkiri jika di dalam pembiayaan murabahah ini markr-up yang ada ataupun total pengembalian yang harus dikeluarkan oleh nasabah murabahah bisa lebih besar dari suku bungan pinjaman bank konvensional.

b. Resiko yang terkait dengan pembayaran

Resiko lain yang mungkin terjadi dalam kontrak murabahah adalah resiko yang terkait dengan pembayaran angsuran dari nasabahnya. Karenanya untuk menghindari resiko ini, dalam klausul kotrak tertulis yang dibuat sebagian besar bank Islam mengharuskan adanya jaminan.

Kaitannya dengan resiko yang terkait dengan pembayaran ini atau kemungkinan penunggakan nasabah untuk membayar kewajibannya, bank Islam membedakannya sebagai berikut :

- Jika tidak adanya pembayaran atau ketidak mampuan seorang nasabah dalam membayar diakibatkan oleh adanya faktor-faktor di luar kemampuan

nasabah untuk mengontrolnya, maka bank Islam secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang pembayaran hutang tersebut.

- Jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu dan tidak melakukannya, maka bank Islam dalam kondisi ini menggunakan sistem denda kepada nasabahnya, yang jumlahnya disesuaikan dengan “tingkat laba yang wajar” pada dana bank yang diinvestasikan sebagai opportunity cost (biaya untuk menutupi peluang yang hilang) dari modal tersebut.

Jika pelunasan pinjaman tidak mungkin dilakukan, maka bank Islam dalam sebagian besar prakteknya akan menyita jaminan yang diberikan beserta barang-barang yang diserahkan kepada nasabah. Melihat beberapa kebijakan yang dilakukan oleh bank Islam dalam menyikapi resiko pembayaran yang timbul dari pinjaman murabahah yang diberikan, pada dasarnya memiliki kesamaan dengan apa yang dilakukan oleh bank konvensional ketika debiturnya tidak mampu mengembalikan atau melunasi pinjamannya sesuai kontrak yang dibuat, seperti adanya penjadwalan hutang ataupun semacam denda yang diberikan. Termasuk adanya keharusan untuk mengajukan jaminan dari pinjaman yang diajukan, untuk memastikan pengembalian pinjaman ketika jatuh tempo.

3. Hubungan Antara Bank Dan Pembeli

Untuk perbandingan yang ketiga, perbandingan antara sistem bunga dan mark-up dapat dilihat dari adanya hubungan yang terjadi pada kedua kontrak yang terjadi.

Pada awalnya, teori perbankan Islam mengatakan bahwa ciri utama dalam hubungan antara pihak bank dan nasabah adalah “hubungan kemitraan” yang berdasarkan prinsip profit and loss sharing (PLS), yang dapat menghapus sifat hubungan yang biasa terjadi pada bank-bank konvensional, yaitu hubungan antara kreditur dan debitur. Bagaimanapun juga kondisi yang terjadi sulit untuk membenarkan teori tersebut, mengingat begitu pentingnya peranan transaksi murabahah dalam perbankan Islam yang secara keseluruhan dapat diperkirakan melebihi 75 persen dari kegiatan investasi yang ditawarkan.

Dalam murabahah, secara tidak langsung kontrak jual beli yang terjadi

membawa suatu hubungan kreditur-debitur antara pihak bank dengan nasabah. Di mana si pembeli (nasabah) menyetujui untuk membayar harga barang ditambah jumlah mark-up secara angsuran, termasuk tanggal jatuh tempo angsuran yang ditentukan dalam kontrak. Dengan demikian, ketika pihak bank dan nasabah menyepakati kontrak jual beli ini, harga jual yang diberikan menjadi tanggungan hutang nasabah kepada bank bersangkutan, maka hubungan yang terjadi adalah hubungan antara seorang kreditur dan debitur yang tidak ada bedanya dengan hubungan yang terjadi pada kontrak pinjaman di bank konvensional.

4. Penyelesaian Hutang

Pada dasarnya pembiayaan yang dilakukan dalam suatu kontrak murabahah yang harus dilunasi pada jangka waktu tertentu (angsuran) tidak jauh berbeda dengan suatu pembiayaan yang didasarkan pada suku bunga tetap pada perbankan konvensional.

Dalam kedua kontrak tersebut, pembiayaan adalah tetap dianggap sebagai hutang, baik biaya pembiayaan yang ada dianggap atau disebut sebagai bunga atau laba serta jangka waktu pembayarannya pun ditetapkan. Perbedaan yang paling jelas adalah hanya terletak pada kondisi ketika seorang debitur gagal melunasi hutangnya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan.

Di perbankan konvensional, pinjaman yang diberikan melalui sistem bunga pada umumnya akan menimbulkan sanksi bunga tambahan jika pinjaman tidak dilunasi pada saat jatuh tempo, baik si debitur mampu membayar atau tidak. Sementara itu di perbankan Islam tidak demikian adanya, tergantung pada kondisi ketidak-mampuan debitur dalam membayar pinjamannya tersebut. Jika seorang debitur tidak mampu melunasi hutangnya, maka pihak perbankan harus memberi kelonggaran (toleransi) untuk melunasinya sesuai dengan perintah al-Qur'an dalam surat al-Baqarah ayat 280. Penundaan semacam ini dalam intinya harus diberikan tanpa melalui penambahan beban atau semacamnya seperti adanya denda dan sebagainya atas waktu yang diberikan untuk pembayaran tersebut. Hanya saja dalam praktek yang terjadi, sebagian besar bank-bank Islam dengan dukungan dewan syariah mereka telah mempersempit penafsiran perintah kandungan ayat tersebut. Menurut mereka, penerapan perintah tersebut secara umum dapat memberikan celah kepada para debitur

untuk sengaja lalai untuk melunasi hutangnya, padahal mereka mampu untuk melunasinya. Untuk itu, dalam rangka mengantisipasi mereka kemudian mengadopsi konsep denda bagi debitur yang tidak dapat melunasi hutangnya tepat waktu, khususnya untuk mereka yang mampu melunasinya. Alasan mereka adalah untuk mengganti kerugian yang diderita bank akibat tidak terbayarnya hutang tepat pada waktunya. Namun, jika dilihat dari kegunaan yang ada dari konsep denda yang diberlakukan ini, pada dasarnya adalah sama dengan tujuan-tujuan praktis dari penerapan sistem bunga di bank-bank konvensional, ketika hutang tidak dilunasi tepat waktu (sebagai kompensasi atas hilangnya tingkat laba normal atau opportunity cost dari modal yang diinvestasikan). Itu semua adalah tidak lain untuk menjamin dana-dana yang diberikan kepada para nasabahnya.

D. PENDAPAT ULAMA TENTANG APLIKASI KONSEP MUROBAHAH DI PERBANKAN SYARI'AH

Ada beberapa pendapat ulama mengenai praktek *murabahah* di perbankan syari'ah, antara lain :

1. *Murabahah* ini bukan jual beli melainkan *hilah* dengan tujuan mengambil riba.
2. *Murabahah* merupakan jual beli '*inah* yang diharamkan Islam.
3. *Murabahah* merupakan *bai' atani fi bai'ah*.
4. *Murabahah* merupakan jual beli barang yang belum dimiliki.

Pendapat pertama: murabahah bukanlah jual beli melainkan *hilah* dengan tujuan untuk mengambil riba. Ada sebagian ulama berpendapat bahwa tujuan *murabahah* adalah untuk memperoleh riba dan menghasilkan uang sebagaimana yang dilakukan oleh bank-bank konvensional. Gambarannya sebagai berikut: Secara hakiki, pembeli datang ke bank untuk mendapatkan uang pinjaman dan bank tidak membeli barang (*asset*) kecuali dengan maksud untuk menjual kepada pembeli secara kredit. Yang demikian itu bukanlah tujuan jual beli.

Term *hilah* dalam fiqh diidentifikasi sebagai upaya mencari legitimasi hukum untuk suatu kepentingan dengan tujuan-tujuan ekstra. Tujuan ekstra dalam konteks tersebut diartikan sebagai kepentingan khusus yang tidak memiliki kaitan langsung dengan hakikat aturan yang ditentukan oleh hukum syari'at.

Dalam kasus *murabahah* ini kadang pembeli membeli barang atau sesuatu untuk memanfaatkannya dan kadang membeli barang untuk menjualnya kembali (seperti Bank Islam), kedua hal ini dibolehkan, namun kadang pembeli bermaksud untuk mengambil riba.

Dengan demikian tergantung niat dari pembeli tersebut, sebagaimana ditegaskan dalam Hadis Nabi saw :

انما الاعمال بالنيات

"Sesungguhnya amal perbuatan itu berdasarkan niatnya"

E. MUROBAHAH DALAM PERBANKAN SYARI'AH

Ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepaki.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Dalam perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang

dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu mark-up atau margin keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar cost-plus profit.

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syari'ah, pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas mark-up. Ciri dasar kontrak pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas *mark-up* harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya;
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang;
3. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli;
4. Pembayaran ditangguhkan.

Bank-bank syariah umumnya mengadopsi *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas *murabahah* dalam operasi investasi perbankan syariah, antara lain¹⁶:

1. *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem (PLS), cukup memudahkan;
2. Mark-up dalam *murabahah* dapat diterapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam;
3. *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS;
4. *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, kerana bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

KESIMPULAN

Murabahah adalah suatu jenis pembiayaan yang termasuk dalam kategori

penjualan dengan pembayaran tunda. Meskipun tidak didasarkan pada teks al-Quran dan Sunnah, namun dalam kajian fiqh Islam jenis transaksi ini dapat dibenarkan. Bank-bank Islam telah menggunakan kontrak murabahah dalam kativitas pembiayaan mereka dimana barang-barang dilibatkan dan bank telah memperluas cakupan dan tingkat penggunaannya. Pembiayaan semacam ini sekarang telah mencapai lebih dari tujuh puluh lima persen pembiayaan bank Islam berkat kemampuannya untuk memberikan keuntungan yang ditetapkan di muka dari investasi bank, sangat mirip dengan keuntungan yang ditetapkan di muka pada bank-bank berbasis bunga.

Pembiayaan murabahah dan harga kreditnya yang lebih tinggi jelas menunjukkan bahwa ada nilai waktu dalam pembiayaan berbasis murabahah yang mendorong, meski secara tidak langsung, kepada pengakuan nilai waktu pada uang. Gampang sekali dilupakan bahwa mengakui nilai waktu pada uang secara logika menggiring kepada pengakuan terhadap bunga. Dengan mengakui nilai waktu dalam transaksi-transaksi murabahah dan kemudian penolakan hal yang sama dalam transaksi-transaksi finansial, tampak sebagai sikap yang tidak konsisten dan tidak logis.

Bentuk khusus kontrak keuangan yang sedang dikembangkan untuk menggantikan sistem bunga dan transaksi keuangan adalah mekanisme bagi hasil merupakan core product bagi bisnis syariah sebab bisnis syariah secara eksisit melarang penerapan tingkat bunga pada semua transaksi keuangannya bentuk bisnis yang berdasarkan syariah dapat dikembangkan dengan mengacu pada konsep syariah yaitu murabahah.

Murabahah sebagai sebuah kegiatan kerjasama ekonomi antara dua pihak mempunyai bebrapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam rangka meningkat jalinan kerja sama dimana bank membiayai pembelian yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran ditangguhkan. Pembiayaan murabahah ini miri[dengan kredit modal kerja pada bank konvensional, karena itu jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun dan seringnya untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif seperti rumah, tanah, toko, mobil, motor dan sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Muhammad Rifki, *Akuntansi Keuangan Syariah (Konsep dan Implementasi PSAK Syariah)*, Yogyakarta: P3EI Press, 2008
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005
- Antonio, M. Syaf'i'i, (2001) *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani.
- Arifin,Zainul, (2005) *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: AlvaBet.
- , (1999), *Memahami Bank Syari'ah*, Jakarta: AlvaBet.
- Arif Hoetoro, (2007), *Ekonomi Islam, Pengantar Analisis Kesejarahan dan Metodologi*, Malang: BPFE Unibraw.
- Chapra, M. Umer, (2001), *Masa Depan Ilmu Ekonomi Islam: Sebuah Tinjauan Islam*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Heri Sudarsono, (2004), *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Ibn Rusyd, (t,t), *bidayah al-mujtahid wa nihyah al-muqtashid*, beirut: Dar al-Fikr.
- Jaziri, Abdurrahman, (1990), kitab al-Fiqih 'ala al-Madzhahib al-Arba'ah, Beriut:Dar al-Kutub al-Ilmiah.
- Jusmaliani, dkk., (2005), *Kebijakan Ekonomi dalam Islam*, Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Karim, Adiwarmn, (2003), *Bank islam Analisis Fiqih dan keuangan*, jakarta: IIIT Indonesia
- , (2004), *Dasar-dasar Keuangan Islami*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Qardhawi, Yusuf, (1987), *Bai' al-Murabahah li al-Aamir bi asy-Syira' Kama Tajriyah al-Masharif al-Ilmiah*, t.tp: Maktabah Wahbah.
- Muhamad, (2005), *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- , (2004) *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin Pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Pers
- Rafi Yunus al-Misri, (1991),*Al-Jami'fi Ushul ar-Riba*, Damaskus: Dar al-Qalam.

Robbyanto,(2007),"*Ekonomi Syari'ah Rahmat Bagi Sektor Usaha*","Makalah dalam seminar Nasional dan Launching Jurnal LEBI 2007,Yogyakarta, 17 Desember 2007

Schacht, Joseph, (1982), *An Introduction to Islamic Law*, Oxford: Clarendon Press.

Slamet Wiyono, (2005), *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, Jakarta: PT. Grasindo.

Tazkia Institute, (1999), *Murabahah*, makalah disampaikan pada Lokakarya Perbankan Syari'ah, 14 Mei 1999

Sutan Remy Sjahdeini, (1999), *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia* Jakarta: Pustaka Utama Grafiti

Zulfikar Nazara, (2007), "Perkembangan Bank Syariah",Makalah Nasional dan Launching Jurnal LEBI 2007,Yogyakarta, 17 Desember 2007.