

## Analisis Kritis Pembiayaan Murābahah Dan Mekanisme Pricing Di Keuangan Islam Modern Indonesia

Ahmad Maulidizen

Program Doktor Ekonomi Islam, Akademi Pengajian Islam  
Universiti Malaya, 50603, Kuala Lumpur, Malaysia

\*Email korepondensi: [ahmadzen682@gmail.com](mailto:ahmadzen682@gmail.com)

Recieved 16-04-2018 / Revised 07-06-2018 / Accepted 23-06-2018

### Abstract

*Islamic banking in Indonesia has experienced significant growth, including assets, financing provided and the number of customers. In 2012-2017 Sharia bank financing 70-80% is given to the community by using the contract of murābahah, in the form of consumptive and productive. The activities of sharia banks should be guided by the National Sharia Council Fatwa in performing its functions optimally and implementing the Shari'a comprehensively. While murābahah financing is still reaping a variety of criticism from Islamic finance experts because there are provisions that are not in accordance with fiqh muamalat and also need to find solutions how to calculate the price and mark up allowed so that customers do not burden at a cost much more expensive than the interest applied in conventional banks. This is so that Sharia banks can compete with other banks. Therefore, this article will explain concept concept of murābahah conceptually and application in Bank Islam in Indonesia. The purpose of writing this article so that the implementation of the contract murābahah in Bank Syariah in Indonesia can be in accordance with the principles of sharia that put forward the principle of justice and no party is harmed.*

**Keywords:** Murābahah Financing, Modern Islamic Financing, Indonesia.

### Abstrak

*Perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan, termasuk aset, pembiayaan yang diberikan dan jumlah pelanggan. Pada tahun 2012-2017 Pembiayaan bank Syariah 70-80% diberikan kepada masyarakat dengan menggunakan kontrak murābahah, dalam bentuk konsumtif dan produktif. Kegiatan bank syariah harus berpedoman kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional dalam menjalankan fungsi secara optimal dan menjalankan syariat secara komprehensif. Sedangkan pembiayaan murabahah ini masih menuai berbagai kritik dari pakar keuangan Islam dikarenakan terdapat ketentuan yang tidak sesuai dengan fiqh muamalat dan juga perlu dicari solusi cara menghitung harga dan mark up yang diperbolehkan sehingga nasabah tidak bebaskan dengan biaya yang jauh lebih mahal dibandingkan dengan bunga yang diterapkan di bank konvensional. Hal ini agar bank Syariah dapat bersaing dengan bank lainnya. Oleh karena itu, artikel ini akan menjelaskan tentang konsep murābahah secara konseptual dan aplikasi di Bank Islam di Indonesia. Tujuan penulisan artikel ini agar pelaksanaan kontrak Murābahah di Bank Syariah di Indonesia dapat sesuai dengan prinsip syariah yang mengedepankan asas keadilan dan tidak ada pihak yang dirugikan.*

**Kata kunci:** Pembiayaan Murābahah Keuangan Islam Modern, Indonesia

**Saran sitasi:** Maulidizen, A. (2018). Analisis Kritis Pembiayaan Murābahah di Keuangan Islam Modern Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4(2), 76-90. doi:<http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v4i2.189>

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v4i2.189>

## 1. Pendahuluan

Syariah Islam merupakan jalan hidup umat manusia dan diciptakan untuk mengantarkan manusia menuju kebahagiaan di dunia dan akhirat (*falāh*) melalui penegakan berbagai seruan yang terkandung dalam al-Quran dan al-Ḥadīth. Aturan tersebut mengatur kehidupan manusia dalam berbagai aspek, yaitu bidang ‘ubūdiyah dan mu‘āmalah (Nasution, 1986, Maulidizen, 2018). Selain prinsip-prinsip ekonomi Syariah sebagaimana disebutkan di atas, dalam Hukum Islam mempunyai juga moral ekonomi, yang dikenal dengan “Golden Five”, yaitu keadilan, kebebasan, persamaan, partisipasi, dan pertanggungjawaban. *Golden Five* ini dijadikan sebagai prinsip-prinsip umum yang mendasari prinsip ekonomi Syariah (Tabari, 2010). Seperti halnya Bank Konvensional, Bank Syariah berfungsi juga sebagai institusi perantara, yaitu berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang memerlukan dalam bentuk pembiayaan (Muhammad, 2005). Falsafah pembiayaan Bank Syariah pelaksanaannya harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi (Saed, 2008; Maulidizen, 2017).

Pembiayaan yang paling dominan dilakukan oleh Bank Syariah saat ini adalah *murābahah*. Hal ini dapat dibuktikan dari beberapa hasil penelitian, ternyata Bank Syariah pada umumnya banyak menerapkan pembiayaan *murabahah* sebagai pembiayaan yang utama yaitu 85%. Sejak awal tahun 1984, di Pakistan pembiayaan *murābahah* mencapai sekitar 87%. Sementara di Dubai Islamic Bank, pembiayaan *murabahah* mencapai sekitar 82%. Bahkan di Islamic Development Bank (IDB), selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan 73% dari total pembiayaannya adalah pembiayaan *murabahah*. Padahal, sebenarnya Bank Syariah memiliki produk unggulan yang berbasis *profit and loss sharing* (PLS), yaitu *mudharabah* dan *musharakah*.

Meskipun demikian, mekanisme pembiayaan *murabahah* ini, ternyata tidak lepas dari kritikan para Ilmuwan Muslim. Mereka berpendapat bahwa Bank Syariah dalam melaksanakan kegiatan usahanya, ternyata buka menghilangkan bunga dan membagi risiko, tetapi tetap mempertahankan praktek pembebanan bunga dengan label ‘Islam’. Di kalangan ulama fikih pun, keabsahan pembiayaan *murabahah* masih terdapat perdebatan. Ada sebagian ulama yang membolehkan karena *murabahah* merupakan jual beli, tetapi sebagian ulama yang melarang karena beranggapan bahwa *murabahah* itu bukanlah jual beli melainkan *hilah* untuk mendapatkan riba. Ada sebagian ulama yang menganggap sebagai *ba‘i al-inah* yang haram hukumnya, dan ada pula yang menganggapnya sebagai *ba‘atani fi ba‘iah* (Qaraḍāwī, 1987).

Berdasarkan dari permasalahan di atas, maka maksud dan tujuan dari penulisan artikel ini adalah untuk menjelaskan konsep *murābahah* dalam perspektif fiqh, *murabahah* dalam lembaga keuangan Islam modern, kritik terhadap pelaksanaan *murabahah* serta menawarkan konsep *pricing* dalam produk *murabahah* di lembaga keuangan Islam Modern sebagai solusi alternatif dalam memperbaiki kesalahan yang ada. Artikel ini termasuk ke dalam kajian perpustakaan (*library research*), untuk memperoleh serta mengumpulkan bahan-bahan rujukan dalam bentuk dokumentasi yang berkaitan dengan judul yang diangkat dalam penulisan, kemudian disajikan dengan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana aplikasi pembiayaan *murābahah* dan mekanisme perhitungan harga jual yang dapat dilakukan sehingga dapat bersaing dengan bank lainnya.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (*library research*) dengan pendekatan deskriptif. Yaitu dengan mendeskripsikan atau menjelaskan analisis kritik pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan Islam modern dan menawarkan suatu konsep dalam menentukan harga atau margin sebagai keuntungan. Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan dokumentasi, dan berbagai artikel

dan buku. Kemudian dianalisis menggunakan *content analysis* (analisis isi), yaitu dengan menganalisa data-data kepustakaan yang bersifat deskriptif atau analisis ilmiah tentang pesan suatu premis. Metode analisis data secara deduktif, induktif dan komparatif.

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1 Pengertian *Murabahah*

Perkataan *murābahah* berasal dari kata kerja bahasa Arab *rābaḥa*, *yurābiḥu*, *murābaḥatan*. Kata kerja asalnya adalah dari *fi'il thulāthi* iaitu *rabaḥa*. Dalam kamus *Lisān al-'Arabī*, perkataan *al-ribḥu*, *al-rabaḥu* dan *al-rabbahu* membawa maksud yang sama yaitu pertambahan atau pertumbuhan dalam perniagaan (Ibn Manẓūr, 1954; Fīyruzābādī, 1983). Sedangkan Ibn al-'Arabī menyatakan perkataan *al-ribḥu* dan *al-rabaḥu* bermakna keuntungan dalam perniagaan. Kombinasi takrifan tersebut membawa kepada pengertian *al-ribḥ* sebagai keuntungan dari perputaran modal yang dihasilkan melalui pekerjaan, perdagangan dan berbagai transaksi yang dilakukan secara individu maupun kolektif (Maulidizen, 2017). Sedangkan *murābahah* adalah kata yang berasal dari kata kerja *rābaḥa* yang bermaksud saling memberi keuntungan antara pembeli dan penjual. Walau bagaimanapun, jika dilihat dari aspek komersial, hanya memberi keuntungan pihak penjual dan pembeli saja, tetapi dari aspek yang lain, tetap memberi keuntungan kepada pembeli yaitu dalam bentuk tercapai hajatnya untuk memperoleh dan memiliki sesuatu barang (Kamri dan Mansor, 2002).

*Murābahah* diharuskan menjadi salah satu instrumen pembiayaan berdasarkan al-Qur'an dan al-Ḥadīth maupun ijmak (al-Kāsānī, t.t). Akan tetapi, tidak didapati ayat al-Qur'an dan al-Ḥadīth Nabi Muḥammad SAW yang secara langsung berkenaan dengan *murābahah*, hanya didapati pedoman secara umum tentang jual beli, keuntungan, kerugian dan perniagaan (Borhan, 1998; Saed, 1996). Para 'ulama mendefinisikan *murābahah* dengan berbagai bentuk definisi tetapi dengan maksud yang relatif sama. Menurut Ibn al-Ḥumām, *murābahah* adalah suatu akad

penyerahan barang perniagaan yang dimiliki oleh seseorang, berdasarkan biaya harga asal pada akad yang pertama, serta menambah keuntungan, dengan memberitahukannya kepada pembeli (Ibn Ḥumām, 1970). Keuntungan yang setuju boleh ditentukan dalam bentuk jumlah uang tertentu atau dalam bentuk persentase tertentu daripada nisbah harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20% (al-Sharbīnī, 1958; Musjtari, 2000; Muhammad, 2000).

Ibn Qudāmah memberikan definisi sebagai suatu bentuk perniagaan yang menjual suatu barang dengan harga modal serta menambah keuntungan yang diketahui (Ibn Qudāmah, 1972; al-Dasūqī, t.t). Al-Imām Māik turut menjelaskan bahwa *murābahah* yaitu apabila ia menjual sesuatu dengan mengambil keuntungan satu dirham bagi setiap dirham modal yang dikeluarkannya atau setengah dirham bagi setiap dirham yang dikeluarkannya, atau sebelas dirham bagi setiap sepuluh dirham modal yang dikeluarkannya, dari segi untungnya sedikit dari modal atau untungnya lebih banyak daripada modal, bergantung kepada persetujuan kedua belah pihak (al-Tanūkhi, t.t). Al-Imām Mālik mendasarkan keabsahan *murābahah* dengan '*amalu ahli al-Madīnah* "Ada konsensus pendapat di sini (Madinah) mengenai hukum orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengembalikannya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan terhadap keuntungan" (Maulidizen, 2018). Al-Imām al-Shāfi'ī menerima keabsahan *murābahah*. Beliau menyatakan: "Jika seseorang menunjukkan komoditas kepada seseorang dan mengatakan, "Kamu beli untukku, aku akan memberimu keuntungan begini, begini", kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah" (Al-Shāfi'ī, 1968). Al-Imām al-Nawawī, salah satu tokoh dalam mazhab Shāfi'ī menyatakan *murābahah* sah menurut hukum tanpa ada bantahan (al-Nawawī, t.t). Ibn Rushd mendefinisikan *murābahah* sebagai jual beli barang pada harga modal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (Ibn Rushd, 1988). Ulama' Ḥanafī membenarkannya berdasarkan kondisi penting bagi keabsahan penjualan di

dalamnya, dan juga kerana manusia memerlukan (Saed, 2008). Dengan demikian *murābahah* merupakan penjualan barang pada harga tertentu yang meliputi harga beli dan margin keuntungan dan seharusnya harga tersebut disepakati oleh kedua belah pihak yang berkontrak (Usmani, 2002). Dengan menggunakan kaedah *murābahah*, pemilik barang (pihak bank) membuat perjanjian jual beli dengan nasabah. Dalam hal ini nasabah sebagai rekan perkongsian memohon dari pihak bank untuk membeli suatu aset untuknya. Pihak bank akan membeli aset yang dikehendaki dan akan menjual kepada nasabah dengan suatu tingkat harga yang meliputi biaya awal beserta tambahan untung sesuai persetujuan kedua belah pihak (Sholihuddin, 2011; Sutedi, 2009). Nasabah juga akan membayar secara ansuran mengikut tempo waktu tertentu yang disetujui bersama tanpa adanya bunga yang dikenakan ke atas hutang tersebut.

Oleh kerana demikian, dapat difahami bahwa mekanisme *murābahah* yang berlaku sekarang adalah merupakan skema perniagaan barang antara kedua belah pihak berdasarkan persetujuan pada harga yang merangkumi harga barang dan keuntungan. Nasabah meminta pembiayaan, kepada bank, institusi keuangan atau koperasi untuk membeli aset yang dikehendaki dan memesan barang tersebut dengan harga asal dicampur dengan keuntungan yang diberitahukan kepada nasabah (al-Ashqar, et al., 1998; Haron, 1996). Pada dasarnya *murābahah* mempunyai unsur pinjaman kemudian digantikan kepada konsep jual beli barang, di mana pembiaya akan memberitahu biaya pemesanan barang dan keuntungan yang diambil dari nasabah. Maka atas dasar harga yang ditambah dengan keuntungan tersebut menjadi harga jual yang ditawarkan kepada nasabah sebagai pembeli yang akan membayar secara tangguh, beransur-ansur atau sekaligus mengikuti persetujuan kedua belah pihak (Hamoud, 1985). Jadi dapat kita simpulkan bahawa, *murābahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara

penjual dan pembeli (Karim, 2004). Sedangkan yang dimaksud harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan hasil kesepakatan (Burhanuddin, 2010).

### 3.2 Rukun dan Syarat Kontrak *Murābahah*

Melihat *murābahah* merupakan salah satu dari jenis kontrak jual beli yang dihalalkan, maka syarat dan rukun kontrak *murābahah* harus memenuhi syarat-syarat dan rukun jual beli secara umumnya, yaitu 1) Dua orang yang berakad (penjual dan pembeli) / *al-‘āqidāni*, 2) Sighah akad (ijab dan kabul) / *ṣīghah*, 3) Barang dan harga / *ma‘qūd ‘alayh* dan *al-thaman*. Di samping itu terdapat beberapa syarat-syarat khusus baginya, yaitu 1) Penjual hendaklah menyatakan biaya atau modal sebenarnya barang yang hendak dijual kepada pembeli, 2) Penjual dan pembeli menyepakati besarnya keuntungan yang ditetapkan sebagai tambahan kepada modal, yang mana jumlah kedua-duanya merupakan harga jual bagi akad *murābahah* tersebut, 3) Sekiranya terjadi kesalahan dalam menentukan besaran sesungguhnya biaya atau modal barang itu, pihak pembeli boleh membatalkan kontrak tersebut, 4) Barang dan harga bukanlah dari barang ribawi yang sedang terjadi pertukaran jual belinya kecuali mematuhi syarat-syarat pertukaran barang *ribāwī*, 5) Sekiranya barang yang hendak dijual secara *murābahah* itu sudah dibeli dari produsen, jual beli pertama ini harus sah menurut syarak (Usmani, 2002; Ibn Qudāmah, 1972; al-Kāsānī, t.t; Waḥbah, 1989).

Dengan adanya lima persyaratan tersebut di atas akan memberikan jaminan sahnyanya kontrak dan terhindar dari amalan *ribā* (Hasanīn, 1992). Para Fuqaha menggolongkan *murābahah* dalam kategori jenis kontrak *buyū‘ al-amānah* lantaran disyaratkan supaya penjual ketika melakukan kontrak ini terlebih dahulu menyatakan harga perolehan barang yang dibelinya itu sebelum menentukan harga jual (Shubair, 1998; al-Zarqā, 1968). Jika didapati bahwa informasi mengenai harga perolehan tidak betul, maka pembeli berhak membuat pilihan (*khiyār*) untuk membatalkan atau meneruskannya (Ibn

Qudāmah, 1972). *Khiyār* itu memiliki barang dengan harga yang benar dan sesuai atau memulangkannya. Akan tetapi sekiranya barang tersebut sudah tidak lagi ditangan pembeli, maka dia tidak punya pilihan lain kecuali mengesahkan pembelian tersebut (Ibn Ḥumām, 1970). Walau bagaimanapun penjual diharuskan mengurangkan harga atau perbedaan harga tanpa menghitung barang masih ada ataupun sudah tiada (al-Sharbīnī, 1958). Walaupun semua mazhab menyetujui mengenai prinsip *murābahah* sebagai satu alat yang sah dan dibenarkan dalam urusan perniagaan, namun mereka berselisih pendapat tentang perincian pelaksanaannya, terutama dari aspek penentuan harga dan kadar keuntungan. Terdapat segolongan ulama dan ahli ekonomi Islam yang mempersoalkan, membantah atau menghindari prinsip *murābahah* digunakan. Siddiqi (1983), umpamanya, mempersoalkan penggunaan instrumen *murābahah* oleh institusi keuangan Islam sebagai alat kredit kepada nasabah yang membuat pembelian pembayaran tertangguh yang berarti memberi kesempatan kepada pembiaya mendapatkan keuntungan yang ditentukan diawal tanpa memperhatikan berbagai risiko (Maulidizen, 2018)

Dari aspek penentuan harga, ulama' mazhab Ḥanāfi membenarkan penjual menghitung berbagai biaya yang telah dikeluarkan berkaitan dengan barang itu yang menjadi amalan biasa perniagaan, dicampurkan dengan harga perolehan sebagai harga jual (al-Jazīrī, 1985). Mazhab Ḥanbalī membenarkan semua biaya perbelanjaan yang berkaitan dengan barang itu dimasukkan dalam penentuan harga jual dengan syarat setiap unsur perbelanjaan diberitahukan kepada pembeli (al-Jazīrī, 1985). Pendapat mazhab Shāfi'ī serupa dengan mazhab Ḥanbalī hanya saja mereka lebih menekankan bahwa bayaran yang diperoleh oleh penjual atau bayaran yang dibelanjakan kepada pihak ketiga segala pekerjaan yang dibuat tidak secara sukarela, tidak boleh dimasukkan dalam penentuan harga jual kecuali jika pembeli membenarkannya (Borhan, 1998). Sedangkan

mazhab Mālikī membagikan biaya perbelanjaan tambahan itu kepada tiga kategori: (1) Semua perbelanjaan yang boleh dicampurkan kepada harga modal yaitu perbelanjaan yang secara langsung berpengaruh kepada barang. Ia menjadi asas kepada pengiraan keuntungan. (2) Perbelanjaan yang boleh dicampurkan dengan harga modal tetapi tidak boleh menjadi asas pengiraan keuntungan yaitu perbelanjaan yang tidak memberikan pengaruh langsung terhadap barang itu, tetapi terpaksa dikeluarkan karena penjual tidak melakukannya sendiri. (3) Perbelanjaan tidak menjadi penentuan harga jual dan asas pengiraan keuntungan yaitu perbelanjaan yang tidak memberikan pengaruh pada barang itu dan ia boleh dilakukan oleh penjual (al-Jazīrī, 1985).

Dalam konteks sistem keuangan Islam, penggunaan istilah *murābahah* diperluaskan lagi, yaitu kontrak *bay' al- murābahah li al- 'Āmir bi al-Syirā'*. Diartikan sebagai salah satu perjanjian jual beli antara penjual (biasanya institusi keuangan) dengan nasabah di mana penjual membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang mempunyai keinginan pembiayaan bagi maksud pembelian tersebut. Kemudian Bank akan menjual barang itu kepada nasabah dengan harga yang disepakati, yang memberikan suatu margin keuntungan kepada institusi keuangan, dengan pembayaran akan dibuat oleh nasabah dalam suatu tempo yang disepakati secara sekaligus atau beransur (Qal'ahjī, 1997; Ghani, 1999). Ide mengenai jenis kontrak ini telah diperkenalkan oleh al-Imām al-Shāfi'ī lebih awal lagi, dan ia baru dikenalkan oleh Sami Hamoud. Adapun ciri utama *Bay' al- murābahah li al- 'Āmir bi al-Syirā'* dan syarat-syaratnya adalah sebagai berikut: (i) Janji yang mengikut pembeli atau nasabah kepada pembiayaan atau Bank untuk membeli barang yang dipesan. Nasabah tidak sah dibebankan dengan tanggung jawab apapun juga kecuali menyempurnakan janjinya setelah ia memiliki barang pesanan tersebut, (ii) Barang pesanan itu harus bagi orang Islam memilikinya dan ia wujud atau akan wujud dalam pasar, (iii) Kontrak jual beli antara Bank dengan penjual pertama yaitu pemilik barang, (iv) kontrak jual

beli secara *murābahah* antara Bank dengan nasabah dibuat setelah barang itu benar-benar menjadi milik Bank. Ini karena ia menjadi asas untuk membolehkan Bank mengambil keuntungan. Sekiranya pembayaran dibuat secara angsuran, bank akan menaikkan harga barang karena pembayarannya adalah secara bertanggung (al-Miṣrī, 1977). Bank tidak dibenarkan sama sekali menaikkan harga jual atau jumlah bayaran angsuran setelah disetujui pada awal kontrak. Jual beli ini dinamakan dengan *Bay' bi al-Thaman Ājil* atau *Bay' bi al-Taqṣīt* (Qal'ahjī, 1997). Perlu dibedakan jangka waktu dengan pelaksanaan perniagaan dengan akad *murābahah* karena ia melibatkan risiko atau jaminan yang perlu ditanggung oleh Bank sebelum penyerahan barangan kepada nasabah (Hasanīn, 1992).

### 3.3 Landasan Hukum *Murābahah*

Mayoritas mazhab fiqh menyatakan bahwa *murābahah* disyariatkan (diharuskan) karena ia termasuk pensyariatan jual beli secara umum. Adapun dalil pensyariatan *murābahah* adalah sebagai berikut:

#### Al-Qur'an

Kontrak *murābahah*, sebagaimana dijelaskan di atas, termasuk kontrak jual beli. Allah SWT menegaskan bahwa jual beli dihalalkan, dan *ribā* diharamkan ((al-Baqarah [2]:275). Ibn al-Ḥumām, seorang Faqih mazhab Ḥanafī menyatakan bahwa dengan adanya kehalalan kontrak jual beli yang secara tegas disebutkan dalam ayat tersebut, sebenarnya tidak diperlukan adanya dalil lain yang menunjukkan keharusan *murābahah*. Karena sebenarnya dalil disyariatkannya jual beli secara mutlak 'am, itu juga merupakan dalil keharusan *murābahah* (Ibn Ḥumām, 1970).

Al-Qur'an memberikan pedoman bahwa sebuah transaksi hanya sah apabila masing-masing pihak yang terlibat dalam transaksi memenuhi kewajiban yang berkaitan dengan konsekuensi sebuah transaksi. Misalnya dalam transaksi yang berbentuk akad jual beli, seorang pembeli harus membayar sejumlah harga yang disepakati, sementara penjual mesti menyerahkan barang yang dijualnya kepada pembeli (al-

Maidah [5]:2). Dan Seseorang yang berjanji, harus memenuhi janjinya (al-Isra [17]:34).

Apa yang dijelaskan dalam ayat tersebut, bahwa penyempurnaan suatu perjanjian merupakan kewajiban penting di sisi Islam. Al-Qur'ān juga menyebutkan bahwa semua transaksi harus dilakukan dalam rangka kerjasama saling menguntungkan (al-Maidah [5]: 2). Dalam ayat lain, Allah SWT memerintahkan untuk menjaga kepercayaan dalam semua transaksi, terutama dalam hal yang berkaitan dengan timbangan (al-Isra [17]:35). Setiap transaksi harus dilakukan dengan cara yang benar, saling sukarela dan menghindari cara-cara yang batil (al-Nisa [4]:29). Selain itu dalam transaksi barang yang diperjual belikan harus diakui kehalalannya oleh prinsip Syariah (al-Maidah [5]:4). Allah SWT memberikan peringatan keras terhadap para pelaku transaksi yang melakukan tipuan dan kecurangan (al-Mutaffifin [83]:1-3).

#### Al-Hadith

Terdapat beberapa hadis yang menjadi dasar hukum keabsahan *murābahah*, walaupun tidak menunjukkan secara langsung jenis kontrak *murābahah*, yaitu (i) Hadis yang berkaitan dengan keabsahan dalam melakukan kontrak. Hadis tersebut riwayat al-Bukhārī, Abū Dāwud dan al-Tirmidhī bahawa Nabi Muhammad SAW bersabda yang artinya: "Orang-orang Islam boleh melakukan kontrak dengan membuat apa-apa syarat melainkan syarat yang menghalalkan yang haram dan mengharamkan yang halal" (al-Tirmidhī, 1967; Ibn Taymiyyah, t.t) (ii) Hadis tentang jual beli secara tangguh. Dari Suhayb al-Rūmī r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan (yaitu): jual beli secara tangguh, *muqāraḍah* (*muḍārabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual" (Ibn Mājah, 1395). (iii) Hadis tentang etika berhutang. Dari Ibn Abbas r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda: "Barangsiapa yang berhutang pada sesuatu, maka hendaklah mengikuti batasan yang tertentu dan timbangan yang tertentu kepada tempo waktu yang tertentu" (al-Bukhār, t.t). (iv) Dari Abi Sa'id r.a, Rasulullah

SAW bersabda: “Sesungguhnya jual beli itu mesti dilakukan secara suka sama suka” (al-Albānī, 1986).

### Kaedah Fiqh

Islam adalah agama yang senantiasa sesuai untuk segala zaman dan tempat. Sifat dasar Islam ini didukung oleh instrumen-instrumen hukum yang menjadikannya fleksibel dengan segala perubahan zaman. Diantaranya adalah dalam bidang *mu‘āmalah*. Para ulama’ setelah memahami falsafah yang mendasari hukum Islam, merumuskan suatu kaedah dasar dalam bidang *mu‘āmalah*, yang artinya “Hukum asal *mu‘āmalat* adalah bahwa segala sesuatunya dibolehkan kecuali ada dalil yang melarang (dalam Al-Qur‘ān dan Al-Ḥadīth)” (Al-Suyāṭī, 1399 H). Kaedah ini berdasarkan firman Allah SWT berfirman: “Allah sungguh telah memperinci apa saja yang diharamkan untuk kamu sekalian” (al-An‘am [6]:119).

Ini maknanya bahwa segala sesuatu yang haram telah diperincikan secara detail dalam Syariah, sedangkan yang mubah (diharuskan) tidaklah diperinci secara detail dan tidak juga dibatasi secara detail. Oleh karena itu mungkin pada masa mutakhir ini untuk melakukan adopsi terhadap transaksi-transaksi modern yang tidak bertentangan dengan Syariah (al-Nadwī, 1999). Para pihak yang bertransaksi mesti senantiasa menjaga agar transaksi yang dilakukan tidak menimbulkan mudarat bagi dirinya maupun orang lain. Sebagaimana kaedah: “Tidak memudaratkan dan tidak dimudaratkan” (al-Zarqā’ 2001).

### Fatwa-fatwa Ulama

Terdapat banyak fatwa ulama yang menunjukkan keharusan *murābahah*, seperti fatwa penasehat *Bayt al-Tamwīl al-Kuwaytī* (Syaiḥ Badr al-Mutawallī ‘Abd al-Basīṭ), ketika ditanya tentang keharusan bank untuk membeli barang secara tunai, kemudian ia menjualnya kepada nasabah yang memintanya dengan harga yang lebih tinggi setelah memperhitungkan biaya operasional. Menurut beliau permintaan nasabah untuk membeli kepada bank merupakan suatu janji. Walau beliau mengakui perbedaan penda-

pat para pakar hukum mengenai status wajib atau tidaknya memenuhi janji tersebut, tetapi beliau berpendapat janji tersebut wajib dipenuhi karena selain mendapat dukungan banyak hadis juga menjadikan kemudahan bagi umat manusia. Seminar Keuangan Islam yang pertama di Dubai pada Mei 1979 juga menyatakan bahwa transaksi *murābahah* mengandung janji dari pihak institusi keuangan maupun nasabah yang wajib dipenuhi oleh kedua-dua pihak (al-Qaradāwī, 1987). Syaiḥ Bin Baz menyatakan bahwa transaksi *murābahah* adalah diharuskan jika barang yang dijual itu telah benar-benar menjadi milik Bank dan perpindahan hak milik berlangsung secara sah, karena dalil-dalil syar‘i yang ‘am mengharuskannya.

### 3.4 Manfaat dan Resiko Pembiayaan *Murābahah*

Transaksi *murābahah* sesuai dengan sifat perniagaan (*tijārah*) memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus dihindarkan. Pembiayaan *murābahah* memberi banyak manfaat kepada Bank Syariah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari perbedaan harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Risiko pembiayaan dapat dikurangkan untuk menghindari kerugian yang lebih besar dengan melakukan berbagai kepatuhan terhadap perundangan yang berlaku. Risiko yang harus dihindari antara lain (Antonio, 2001):

- Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- Turun naik harga secara fruktatif, ini terjadi apabila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak boleh merubah harga jual beli tersebut.
- Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak menerima, karena itu perlu dilindungi oleh asuransi. Kemungkinan lain nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan.

### 3.5 *Murābahah* Dalam Lembaga Keuangan Islam Modern

Bank-bank Syariah telah berkembang dan mengadopsi berbagai kontrak penjualan Islam untuk membantu pendanaan konsumennya. Kontrak-kontrak tersebut secara mendalam telah dinyatakan dalam Syariah dan dikembangkan melalui sejarah yang panjang oleh para pemikir ekonomi Islam. Salah satunya adalah jual beli *murābahah*, seperti dipraktekkan oleh Bank Syariah. Namun dalam dunia modern, istilah tersebut sudah merupakan perluasan dari pengertiannya yang klasik. Penerapannya pada institusi keuangan Islam modern adalah nasabah mengajukan pembiayaan dengan system *murābahah* kepada bank Syariah untuk membelikan barang-barang (produktif dan konsumtif) yang diketahui sifat-sifatnya, di mana nasabah dan bank mengetahui barang tersebut secara nyata dan oleh bank siap untuk mengadakan barang yang dibutuhkan nasabah. Kemudian dibuat suatu akad atau perjanjian antara nasabah dan bank mengenai kesanggupan pihak bank untuk membeli barang yang dikehendaki dan kesanggupan nasabah untuk membeli barang tersebut. Akad ini bukanlah akad jual beli, melainkan akad untuk mengadakan jual beli (Mujahidin, 2016; Anwar, 1995).

*Murābahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba). Bank Syariah mengadopsi *murābahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah untuk pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Ciri dasar kontrak *murābahah* sebagai jual beli dengan pembayaran tertangguh adalah sebagai berikut: (i) si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya; (ii) apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang; (iii) apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh setiap penjual dan si

penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli; (iv) pembayarannya ditangguhkan. *Murābahah* seperti yang dipahami disini, digunakan dalam setiap pembiayaan di mana ada barang yang dapat diidentifikasi untuk dijual (Saed, 2008).

Teknis perbankan Syariah dalam penerapan transaksi *murābahah*, yaitu; 1) Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik) ditambah keuntungan (*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran; 2) Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *murābahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran dicicil; 3) Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tangguh (Sudarsono, 2004)

### 3.6 Kritik Pelaksanaan *Murābahah* Dalam Lembaga Keuangan Islam Modern

*Murābahah* yang diadopsi oleh bank Syariah adalah sebagai model pembiayaan yang utama dengan portofolio pembiayaannya mencapai 70-80% jika dibandingkan dengan produk lain yang ditawarkan oleh bank Syariah. Namun dalam praktiknya tak pernah luput dari berbagai macam problem, di antaranya yaitu;

#### 3.7 Jaminan

Dalam konteks pemberian pinjaman pada bank konvensional, jaminan memainkan peran penting untuk memastikan pengembalian pinjaman ketika jatuh tempo. Lain halnya dalam konteks hukum Islam (*fiqh*) bahwa pada dasarnya jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *murābahah* dan jaminan itu bisa saja menjadi penghambatan dalam aliran dana untuk para pengusaha kecil. Pada intinya jaminan itu hanya dimaksudkan untuk menjaga agar nasabah tidak bermain-main dengan pesannya. Oleh karena itu, bank dapat meminta suatu jaminan untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang



bisa diterima untuk pembayaran utang (Sudarsono, 2004)

Sebagaimana yang disebutkan di dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian Laporan Keuangan Bank Syariah bahwa bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang *murābahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank. Selain itu, bank dapat meminta kepada nasabah *urbun* sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. *Urbun* menjadi bagian pelunasan piutang *murābahah* apabila *murābahah* jadi dilaksanakan. Tetapi apabila *murābahah* batal, *urbun* dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi kerugian dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian bank, maka bank dapat menerima tambahan dari nasabah (Indriantoro, dkk., 2002). Meminta jaminan atas utang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela. Al-Quran memerintahkan umat Islam untuk menulis tanggungjawab utang mereka dan jika perlu meminta jaminan atas utang itu. Dalam sejumlah kesempatan, Nabi memberikan jaminannya kepada para krediturnya atas utang beliau. Jaminan adalah salah satu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak akan dihilangkan dan untuk menghindarkan diri dari memakan harta orang dengan cara yang batil (Saed, 2008).

### 3.8 Tanggungan Risiko

Diantara kemungkinan risiko yang terjadi dalam kontrak *murābahah* yang sering menimbulkan problema dan harus diantisipasi, antara lain; 1) Kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran; 2) Frukтуasi harga kompetitif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut; 3) penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang

dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain; 4) Dijual, karena *murābahah* bersifat jual-beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko kelalaian akan besar (Maulidizen, 2018).

### 3.9 Penundaan Pembayaran Utang

Jika penundaan pembayaran utang disebabkan faktor-faktor di luar kemampuan nasabah untuk mengontrolnya, bank Syariah secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang tersebut. Di lain pihak, jika nasabah secara ekonomi memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka bank Syariah dan dewan pengawasnya telah mengadopsi konsep “denda” untuk dijatuhkan kepada nasabah. Jumlah denda akan tergantung kepada suku laba yang wajar pada bank yang diinvestasikan, yang merupakan biaya untuk menutupi peluang yang hilang (*opportunity cost*) dari modal. Dalam sebagian kasus, jika pelunasan dari uang muka tidak mungkin, bank akan menyita jaminan untuk menutupi uang muka (Saed, 2008).

Pembiayaan berbasis *murabahah* harus dilunasi pada jangka waktu tertentu tidak jauh berbeda dengan pembiayaan berbasis bunga. Namun ada perbedaan yang paling mendasar dari kedua pembiayaan tersebut dalam hal debitur gagal melunasi hutang pada waktu yang telah ditentukan. Pinjaman dengan bunga, pada umumnya menimbulkan sanksi bunga tambahan jika pinjaman tidak dilunasi pada saat jatuh tempo. Sedangkan, dalam perbankan Syariah, nasabah harus diberi waktu teloransi untuk melunasi jika ia tidak mampu. Penundaan semacam ini harus diberikan, tanpa menambahkan biaya tambahan kepada nasabah atas waktu yang diberikan untuk pembayaran. Namun bagi nasabah yang mampu melunasinya tetapi mereka

lalai untuk melunasi hutang tepat waktu, maka Bank Syariah menerapkan konsep “denda”.

Semua hal di atas menunjukkan bahwa sampai dalam penyelesaian hutang, Bank Syariah telah menggunakan cara-cara untuk menjamin agar hutang dilunasi tepat waktu, dan jika tidak ‘kerugian’ yang diperoleh bank ditanggung oleh nasabah. Berdasarkan uraian di atas, maka peran Bank Syariah dalam *murabahah* sebagaimana dikemukakan oleh Maulidizen, sebagai ‘pembiaya’ (*a financier*) bukan ‘penjual’ barang (*a seller*). Bank tidak memegang barang, dan tidak pula mengambil risiko atasnya. Kerja bank hampir semuanya terkait dengan penanganan dokumen-dokumen terkait dan kontrak penjualan adalah sekedar formalitas. Di samping itu, penentuan *mark-up* dalam kontrak *murabahah* yang secara bebas ditentukan oleh Bank Syariah, akan dapat memicu munculnya persepsi bahwa *mark-up* itu identik dengan bunga. Untuk itu, perlu kajian secara mendalam tentang konsep *pricing* dalam *murabahah*.

### 3.10 Bangkrut

Jika nasabah yang berutang dianggap gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai nasabah menjadi sanggup kembali membayarnya (Antonio, 2011).

### 3.11 Keuntungan Terlalu Tinggi

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murabahah* di bank Syariah, maka ada semacam kecaman atau penilaian masyarakat terhadap praktik bank Syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan bank Indonesia menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank Syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional, hanya berbeda bungkusnya. Kalangan awam juga menilai bahwa bank Syariah dalam mengambil keuntungan lebih besar dari bank konvensional, karena selama ini kalangan awam menilai bahwa lembaga keuangan Syariah selalu identik dengan harga murah, sehingga jika terjadi penjualan barang oleh bank Syariah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual bank konvensional, maka bank Syariah dinilai lebih tidak

Islami. Hal seperti demikian sangat mungkin terjadi, oleh karena itu, perlu kiranya dicarikan kemasan produk *murabahah* yang memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank dengan nasabah.

Dalam praktiknya, tinggi margin keuntungan yang diambil oleh pihak bank adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi, sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank Syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun jika suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, margin *murabahah* akan lebih besar dibanding dengan tingkat bunga pada bank konvensional (Muhammad, 2005). Permintaan untuk pembelian oleh nasabah dilengkapi dengan suatu janji untuk membeli yang disertai dengan pembayaran uang muka untuk menjamin bahwa nasabah memang serius dalam permintaan pembelannya dan bahwa ia akan menyelesaikan pembayarannya ketika bank menunjukkan kesiapan untuk menyelesaikan kontrak jual beli *murabahah* begitu bank mengabarkan bahwa barang telah siap diserahkan atau dokumen-dokumen berkenaan dengan barang telah tiba. Kontrak penjualan akan segera diselesaikan setelah bank diberitahu oleh supplier bahwa barang telah siap dikirim. Bank tidak perlu menunggu tibanya barang untuk diperiksa sebelum diserahkan kepada pembeli. Jika ada cacat dalam penanganan, maka cacatnya ditangani oleh perusahaan asuransi, yang biaya asuransinya telah dimasukkan ke dalam total harga barang dan oleh karenanya ditanggung oleh pembeli. Kurir pengantar barang dianggap sebagai wakil bank dalam kaitannya dengan barang, maka pembeli dapat menyelesaikan semua masalah pengiriman dengan kurir tersebut, tanpa berurusan dengan bank (Saed, 2008).

### 3.12 Konsep Pricing Dalam Pembiayaan Murabahah: Sebuah Alternatif

Sebagaimana telah dikemukakan di atas bahwa kritik terhadap pembiayaan *murabahah* yang banyak diberikan oleh para Ilmuwan Islam adalah tidak ada perbedaan yang mendasar antara *mark-up* dalam kontrak *murabahah* di Bank Syariah dengan bunga dalam pinjaman kredit di

bank konvensional. Oleh karena itu, Bank Syariah perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar pembiayaan *murabahah* dapat memberikan keuntungan secara adil antara pihak Bank Syariah dengan nasabah.

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk *natural Certainty Contract*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*. *Natural Certainty Contract* merupakan kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembiayaan, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*). *Cash flow* dapat diprediksi dengan relatif pasti karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad. Kontrak ini menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Objek pertukarannya, biasanya berupa barang, harus ditetapkan di awal akad dengan pasti baik jumlah (*Quantity*), mutu (*quality*), harga (*price*) dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Produk perbankan Syariah yang termasuk dalam kategori ini adalah pembiayaan *murabahah* dan *ijarah* (Karim, 2004). Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), pada kebanyakan perusahaan atau bank, biasanya menggunakan salah satu dari metode (Muhammad, 2005).

### 3.1. Mark-up Pricing

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan menambah biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan atau bank akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau margin yang diinginkan

### 3.2. Target Return Pricing

*Target Return pricing* merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasa keuangan dikenal dengan istilah *return on Investment (ROI)*. Dalam hal ini, perusahaan atau bank akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

### 3.3. Perceived Value Pricing

Berbeda dengan metode *target return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan atau bank melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan *customer*. Dengan demikian, perusahaan atau bank dapat menentukan harga dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan *customer* terhadap suatu komoditi yang dikonsumsi.

### 3.4. Value Pricing

Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Sebagaimana disebutkan dalam pepatah Jawa "*Ono rego ono ruppo*". Hal ini sudah menjadi pemahaman umum bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.

Penentuan harga dalam pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan Islam modern dapat menggunakan salah satu di antara empat model di atas. Namun, penentuan harga jual produk-produk Bank Syariah harus tetap memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan oleh Syariah. Oleh karena itu, Bank Syariah perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar pembiayaan *murabahah* dapat memberikan keuntungan yang adil antara pihak Bank Syariah dengan nasabah.

Jika Bank Syariah hendak menerapkan metode *mark-up pricing*, maka metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account (RIA)* atau *Mudharabah Muqayyadah*. Oleh karena itu, metode *mark-up pricing* tidak tepat untuk digunakan dalam pembiayaan

*murabahah*. Oleh karena itu Bank Syariah dapat menerapkan metode *target return pricing* untuk pembiayaan *murabahah*. Karena pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate (rpr)*. Dalam hal ini tinggi rendahnya *rpr* dipengaruhi oleh tingkat keuntungan setiap satu transaksi dan besarnya jumlah transaksi dalam suatu periode. Namun perlu dicatat, bahwa dua variabel tersebut, yaitu tingkat keuntungan dan besarnya jumlah transaksi, hanyalah *variable independet* saja, sedangkan yang menentukan tingkat keuntungan yang sesungguhnya seringkali dipengaruhi oleh faktor lain, seperti tingkat harga pasar (biasanya bank juga menjadikan suku bunga sebagai *benchmark* (rujukan) dalam penentuan tingkat keuntungan yang diinginkan). Penentuan nilai *rpr* dapat dihitung dengan menggunakan pendekatan sebagai berikut:

$$rpr = n.v$$

Keterangan:

n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = jumlah transaksi dalam satu periode

Para praktisi perbankan Syariah perlu berhati-hati dalam penerapan metode *rpr* di Bank Syariah. Karena lazimnya, Bank Syariah juga menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai *benchmark*. Bank Syariah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin). Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada tingkat suku bunga sebagai *benchmark* merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi Bank Syariah.

Dalam prakteknya, barangkali tingginya *profit margin* yang diambil oleh Bank Syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar (*inflasi*). Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka Bank Syariah tidak mengalami kerugian secara riil. Namun demikian, apabila suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, maka margin *murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan

tingkat bunga pada bank konvensional. Dengan penetapan *profit margin murabahah* yang tinggi, secara tidak langsung bahkan akan menyebabkan *inflasi* lebih besar daripada yang disebabkan oleh bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format yang tepat agar nilai penjualan dengan *murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran angsuran. Karena, mengkaitkan *profit margin murabahah* dengan bunga bank konvensional, tetaplah bukan cara yang baik (Muhammad, 2005)

Penetapan harga jual *murabahah*, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah SAW ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode Bank Syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*. Cara Rasulullah SAW dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost plus mark-up* (Wiyono, 2005). Secara matematis, menurut Muhammad, harga jual *murabahah* dengan metode *cost plus mark-up* dapat dihitung dengan rumusan sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Estimasi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$$

$$\text{Margin} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \times 100\%}{\text{Harga Beli}}$$

*Cost recovery* adalah bagian dari estimasi biaya operasi Bank Syariah yang dibebankan kepada harga beli/ total pembiayaan. *Cost recovery* tersebut bisa didekati dengan membagi estimasi biaya operasi dengan target volume pembiayaan *murabahah*, kemudian ditambahkan dengan harga beli dari supplier dan keuntungan yang diinginkan sehingga didapatkan harga jual. Sedangkan margin *murabahah* didapat dari *cost recovery* ditambah keuntungan dibagi dengan harga beli.

Persentase margin di atas dapat dibandingkan dengan suku bunga. Jadi, suku bunga hanya dijadikan sebagai *benchmark*. Agar pembiayaan *murabahah* lebih kompetitif, margin *murabahah* tersebut harus lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar, maka yang harus dimainkan adalah dengan memperkecil *cost recovery* dan keuntungan yang diharapkan (Muhammad, 2005). Dengan metode ini, diharapkan keuntungan Bank Syariah akan meningkatkan meskipun dengan *profit margin* yang lebih kecil jika dibandingkan dengan bunga pinjaman bank konvensional. Hal lain yang perlu dicatat bahwa hasil perhitungan margin yang dicantumkan dalam pembiayaan *murabahah* dinyatakan dalam rangka nominal, bukan bentuk persentasenya.

#### 4. Kesimpulan

Dari seluruh pembahasan di atas, dapat disimpulkan dari artikel ini, yaitu; *murabahah* wajib menjadi salah satu Al-Qur'an, al-Hadits dan Ijma 'Ulama', meskipun tidak ada ayat Al-Qur'an atau tradisi Nabi yang langsung menjelaskan *murabahah*, tetapi ada pedoman umum tentang perdagangan, keuntungan, kerugian dan perdagangan. Singkatnya, *murabahah* didefinisikan sebagai penjualan barang dan harga disepakati oleh kedua pihak yang mengadakan kontrak. *Murabahah* adalah salah satu kontrak jual beli yang disahkan. Oleh karena itu, syarat dan prinsip *murabahah* adalah: penjual dan pembeli, kontrak *ṣīghah*, barang (*ma'qud 'alayh*) dan harga (*al-thaman*), ditambah beberapa kondisi khusus. Dan tawaran konsep harga dalam pembiayaan *murabahah* diharapkan dapat mencerminkan nilai Syariah dalam lembaga keuangan Islam modern. Karena kehadiran perbankan syariah di tengah-tengah masyarakat diharapkan dapat menyelesaikan semua masalah ekonomi rakyat. Perlu ada peningkatan dalam pelaksanaan *murabahah*, sehingga dapat memperbaiki segala kekurangan yang ada dan menarik orang untuk menggunakan jasa keuangan. Tawaran konsep *pricing* dalam pembiayaan *murabahah* diharapkan dapat mencerminkan

nilai Syariah dalam lembaga keuangan Islam modern. Oleh karena hadirnya Bank Syariah di tengah-tengah masyarakat diharapkan mampu memecahkan segala problem ekonomi umat. Perlu ada perbaikan dalam pelaksanaan *murabahah*, sehingga dapat memperbaiki segala kekurangan yang ada dan menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa keuangan

#### 5. Ucapan Terimakasih

Terima kasih diucapkan kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penulisan artikel ini. Khususnya dalam pengumpulan buku-buku, artikel dan dokumentasi yang berkaitan dengan pembiayaan *murabahah*.

#### 6. Daftar Pustaka

- Al-Albānī, Muḥammad Nāsi al-Dīn. (1986). *Ṣaḥīḥ al-Jāmi' al-Ṣaḥīḥ wa Ziyādatuh*. Juz 1. Cet. 2. Beirut: I-Maktab al-Islāmī.
- Al-Ashqar, Muḥammad Sulaimān et al. (1998). *Buḥūth Fiqhiyyah fī Qadāyā Iqtisādiyyah Mu'āṣirah*. Juz. 1. 'Amman: Dār al-Nafā'is.
- Al-Bukhārī Muḥammad Ibn Ismā'īl. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*. Juz 3. Kaherah: Dār al-Ḥadīth.
- Al-Dasūqī, Syams al-Dīn al-Syaikh Muḥammad (t.t.). *Ḥāsyiyah al-Dasūqī 'alā al-Syarḥ al-Kabīr*. Juz 4. Beirut: Dār al-Fikr.
- Al-Fīrūzābādī. (1983). *al-Qāmūs al-Muḥīt*. Juz 1. Beirut: Dār al-Fikr.
- Al-Jazīrī, 'Abd al-Raḥmān (1985). *Kitāb al-Fiqh 'alā al-Madhāhib al-'Arba'ah*. Ed. 6. Jil. 2. Kaherah: al-Maktabah al-Tijāriyyah al-Kubrā.
- Al-Kāsānī, Al- Imām 'Alā al-Dīn Abī Abu Bakr Ibn Mas'ūd (t.t). *Badā'i' al-Sanā'i fī Tartīb al-Syarā'i'*. Juz 5. Beirut: Maṭba'ah al-'Āsimah.
- Al-Miṣrī, Rafiq Yūnus. (1977). *Maṣraf al-Tanmiyat al-Islāmī*. Beirut: Mu'assasah al-Risālah
- Al-Nadwī 'Alī Aḥmad. (1999) *Mausū'ah al-Qawā'id wa al-Dawābiṭ al-Fiqhiyyah*. Beirut: Dār 'Ālam al-Ma'rifah.
- Al-Nawawī, Abū Zakariyyā Muḥyi al-Dīn bin Sharaf (t.t). *Rawḍah al-Ṭālibīn*. Al-Maktab al-Islāmī li al-Tabā' wa al-Nasyr.

- Al-Shāfi'ī, Muḥammad bin Idrīs. (1968). *al-Umm*. Kaherah: Dār al-Sya'b.
- Al-Sharbīnī, Muḥammad al-Khaṭīb. (1958). *Mughnī al-Muḥtāj*. Juz 2. Kaherah: Syarikah Maktabah wa Maṭba'ah al-Muṣṭafā al-Bābī al-Ḥalabī wa Awlādih.
- Al-Suyāṭī, Al-Imām Jalāl al-Dīn 'Abd. al-Raḥmān. (1399 H) *Al-Asybah wa al-Nāza'ir*. Cet. 1. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- al-Tanūkhī, Ṣaḥnūn 'Abd al-Salām Ibn Sa'īd Ḥabīb (t.t). *Al-Mudawwamah al-Kubrā*. Jil. 3. Beirut: Dār Ṣadīr.
- Al-Tirmidhī, Muhammad Ibn 'Īsā. (1967). *Sunan al-Tirmidhī (al-Jāmi' al-Ṣaḥīḥ)*. Juz 3. Kaherah: Maktabah al-Bābī al-Ma'rifah al-Ḥalabī.
- Al-Zarqā, al-Syaikh Muḥammad. (2001). *Syarḥ al-Qawā'id al-Fiqhiyyah*. Cet. 6. Dimasyq: Dār al-Qalam.
- Al-Zarqā, Muṣṭafa Aḥmad. (1968). *al-Madkhal al-Fiqhī al-'Ām*. Jil 1. Damsyiq: t.p.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2011). *Bank Islam dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Anwar, S. (1995). *Permasalahan Produk Bank Syariah, Studi tentang Bai' Muajjal*. Yogyakarta: Balai Penelitian P3M IAIN Sunan Kalijaga Yoryakarta.
- Borhan, J. T. (1998). Bay 'al-Murabahah in Islamic Commercial Law. *Jurnal Syariah API UM*, 53-58.
- Borhan, J. T. (2001). Falsafah Ekonomi dan Instrumen Muamalah dalam Amalan Perbankan Islam di Malaysia. *Jurnal Usuluddin*, 13, 115-140.
- Burhanuddin, S. (2010). *Aspek Hukum Lembaga Kewangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ghani, Ab Mu'min Ab. (1999). *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaanya di Malaysia*. Kuala Lumpur: JAKIM.
- Hamoud, S. (1985). *Islamic Banking*. London: Arabian Information Ltd.
- Haron, S. (1996). *Prinsip dan Operasi Perbankan Islam*. Kuala Lumpur: Berita Publishing Sdn Bhd.
- Hasanīn, Fayyā 'Abd al-Mun'im. (1992). *bay' al-Murābahah fī al-Maṣārīf al-Islāmīyyah*. Kaherah: al-Ma'had al-Ālami li al-Fikr al-Islāmī.
- Ibn al-Ḥumām, Al-Imām Kamāl al-Dīn 'Abd al-Rāhid al-Sirāsi. (1970). *Sharḥ Faṭḥ al-Qadīr*. Jil. 5. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Ibn Mājah, Muḥammad Ibn Yāzīd. (1395 H). *Sunan Ibn Mājah*. Juz 2. Beirut: Dār Iḥyā' al-Turāth al-'Arabī.
- Ibn Manzūr, Abū al-Faḍl Jamāl al-Dīn Muḥammad Ibn Mukarram. (1954). *Lisān al-'Arab*. Jil. 4 Kaherah: al-Dār al-Miṣriyyah li al-Ta'lif wa al-Tarjamah.
- Ibn Qudāmah, 'Abd Allāh Ibn Aḥmad al-Maqdisī. (1972). *Al-Mughnī Wa al-Sarḥ al-Kabīr*. Juz 4. Beirut: Dār al-Kutub al-'Arabī.
- Ibn Rushd, Muḥammad Ibn Aḥmad Ibn Muḥammad. (1988). *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*. Juz. 2. Beirut: Dār al-Qalam.
- Ibn Taymiyyah (t.t). *Naẓariyyah al-'Aqd*. Beirut: Dār al-Ma'rifah.
- Indriantoro, N. dkk. (2002). *Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Bank Syariah*, Cet. I. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kamri, N. A. dan Mansor, F. (2002). Aplikasi Konsep *al-murābahah* dalam Penawaran Instrumen di Institusi Perbankan Islam di Malaysia, Prosiding Seminar Kewangan Islam, APIUM, Kuala Lumpur, p. 126.
- Karim, A. (2004). *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Kewangan)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Karim, A. (2004). *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Maulidizen, A. (2017). Islamic Finance In Theory And Practice: A Critical Analysis. *Jurnal IslamiConomics*. Vol. 8 (2): 111-140
- Maulidizen, A. (2018). A Critical Analysis of Islam, Economy, and Finance In The Early 21<sup>st</sup> Century. *Jurnal Hukum Islam* Vol. XVI (2): 132-151
- Muhammad. (2000). *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.

- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN.
- Mujahidin, A. (2016). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Rajawali Press.
- Musjtari, Dewi Nurul. (2000). *Penyelesaian Sengketa Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: Nuha Medika.
- Nasution, H. (1986). *Akal dan Wahyu dalam Islam*. Jakarta: UI Press
- Qal‘ahjī, Muhammad Rawwās. (1997). *Mabāḥith fī al-Iqtiṣād al-Islāmī*. Beirut: Dār al-Nafā’is.
- Qaraḍāwī, Yūsuf. (1987). *bay‘ al-murābahah li al-‘Amir bi al-Syirā’ kama Tajrīhī al-Maṣārif al-Islāmiyyah*. Maktabah Wahbah.
- Saed, A. (1996) *Islamic Banking and Interest: A Study of The Prohibition of Ribā and Its Contemporary Interpretation*. Leiden: E.J Brill.
- Saed, A. (2008). *Bank Islam dan Bunga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sholihuddin, Muhammad. (2011) *Kamus Istilah Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Shubair, Muḥammad ‘Uthmān. (1998). *al-Mu‘āmalat al-Māliyyah al-Mu‘āṣirah fī al-Fiqh al-Islāmī*. Beirut: Dāl al-Nafā’is.
- Siddiqi, M. N. (1983). *Issues in Islamic banking*. Islamec Foundation.
- Sudarsono, H. (2004). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*. Cet. I. Edisi II. Yogyakarta: Ekoisia.
- Sutedi, A. (2009). *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Tabari, N. M. (2010). Islamic Finance and The Modern World: The Legal Principles Governing Islamic Finance in International Trade, *Journal Company Law, Comp. Law*. Vol. 31 (8), p. 249-254.
- Usmani, Muhammad Taqi. (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. London: Kluwer Law International.
- Waḥbah, Al-Zuhailī. (1989). *al-Fiqh al-Islāmī wa ‘Adillatuh*. Juz 3. Beirut: Dār al-Fikr.