

MURABAHAH PRODUK UNGGULAN BANK SYARIAH KONSEP, PROSEDUR, PENETAPAN MARGIN DAN PENERAPAN PADA PERBANKAN SYARIAH

Oleh: Youdhi Prayogo, SE, M.EI.¹

Abstract:

Islamic financial institutions both Islamic finance company and Islamic banks in general have used murabaha financing as the maqin model. Practice on the Islamic bank in Indonesia, murabaha financing portfolio reached 70-80%, this condition not only in Indonesia, but also occurs in Islamic banks in the word, such as in Malaysia n Pakistan.

Based on the condition and reason for the practice af murabahah in Islamic banks then there is kind of oublec cristicism or judgment against the practice of Islamic banks are not much different from conditional banks (bank used interest). From the results of research conducted by Bank Indonesia showed that Islamic banking taking greater advantage compared with conventional banks.

This article aims to provide a description and reveal the murabaha financing in Islamic financial institution which include; how does the concept, how is the procedure and how the determination profit margin.

Keywords: Murabaha Financing, Islamic banking.

Pendahuluan

Di Indonesia perkembangan Lembaga keuangan syariah ini merupakan suatu perwujudan permintaan masyarakat yang

¹ Fakultas Syariah IAIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, Jl. Jambi-Muaro Bulian Km.16 No.1 Mendalo Ma. Jambi 36363.Email: youdhi_prayogo@yahoo.com.

mebutuhkan suatu sistem ekonomi alternatif yang menyediakan jasa perbankan/keuangan yang sehat dan memenuhi prinsip-prinsip syariah. Perkembangan sistem keuangan syariah semakin kuat dengan ditetapkannya dasar-dasar hukum operasional melalui UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang telah dirubah dalam UU No. 10 tahun 1998, UU No. 23 tahun 2004 tentang bank Indonesia. Sejalan dengan itu saat ini perbankan nasional diklasifikasikan menjadi sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah.

Pengembangan bank syariah serta jaringannya yang mencakup daerah daerah di Indonesia dimulai pasca krisis moneter, saat krisis moneter melanda Indonesia, lembaga-lembaga keuangan kita terutama di sektor perbankan, banyak yang gulung tikar ini dikarenakan tingkat suku bunga yang tinggi, Bank tidak mampu lagi membayar selisih bunga simpanan yang tinggi dengan bunga pinjaman. Ketika perbankan konvensional kita semuanya terkena imbas yang besar akibat krisis, sementara itu Bank Syariah tetap *survive* tidak begitu terimbas, hal ini dikarenakan perbankan Syariah tidak mengenal adanya bunga, barulah para pakar ekonomi terbuka matanya akan keunggulan sistem ekonomi Islam.

Dalam Lembaga keuangan syariah, sebenarnya penggunaan kata pinjam meminjam kurang tepat digunakan disebabkan dua hal. Pertama, pinjaman merupakan salah satu metode hubungan finansial dalam Islam. masih banyak metode yang diajarkan syariah selain pinjaman, seperti jual beli, bagi hasil, sewa dan sebagainya. Kedua, dalam Islam, pinjam meminjam adalah akad sosial bukan akad komersial. Artinya, bila seseorang meminjam sesuatu ia tidak boleh disyaratkan untuk memberikan tambahan atas pokok pinjamannya. Hal ini didasarkan pada hadits Nabi SAW yang mengatakan bahwa setiap pinjaman yang menghasilkan manfaat adalah riba, sedangkan para ulama sepakat bahwa riba itu haram. Karena itu, dalam perbankan syariah, pinjaman tidak disebut kredit tetapi pembiayaan (financing).

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok Bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Menurut sifat

penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua; Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Pada sistem syariah tidak mengenal adanya bunga, Lalu timbul pertanyaan dari mana bank dan lembaga pembiayaan syariah mendapatkan keuntungan dari kegiatan pembiayaan yang diberikannya? kita ambil contoh sederhana bila anda ingin membeli mobil dan meminta bantuan pembiayaan dari Bank atau Pembiayaan syariah anda tidak dikenakan bunga atas pinjaman melainkan margin, karena pinjaman tersebut bersifat pembiayaan, berarti Bank atau perusahaan pembiayaan ini bertindak sebagai penjual sedangkan nasabah sebagai pembeli. tentunya wajar dari aktivitas jual beli ini bank atau perusahaan pembiayaan ini mengharapkan keuntungan dari selisih harga jual dan harga beli (*margin*).

Tetapi perlu diingat penggunaan *margin* yang sembarangan dan meluas, mungkin saja *menggoda orang untuk memungut* suku bunga melalui pintu belakang. Bila deretan *margin* pada harga pembelian tidak dikendalikan, mungkin menyebabkan timbulnya suatu sistem kredit dengan bunga yang menggunakan nama lain²

Kenyataannya baik dalam pembiayaan syari'ah dan konvensional Bank atau perusahaan pembiayaan sama – sama menjadi pihak ketiga antara nasabahnya dan penjual barang, dan memberi pinjaman ke para nasabah untuk mendapat/membeli barang dari penjual disini bank dan perusahaan pembiayaan baik konvensional maupun syari'ah sama-sama mendapatkan keuntungan dari transaksi itu hanya saja proses dan namanya saja berbeda.

Pada prinsipnya yang menjadikan perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank konvensional yaitu bank Islam dalam

² M. Abdul manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), h. 224

kegiatan pembiayaannya berdasarkan ketentuan syariah sementara pada bank konvensional kegiatan pembiayaannya berdasarkan prinsip bunga. Perbedaan mendasar kedua sistem tersebut terletak pada distribusi risiko usaha. Pada sistem bunga, balas jasa modal ditentukan berdasarkan persentase tertentu dan resiko sepenuhnya ditanggung oleh satu pihak. Untuk hal nasabah sebagai deposan, resiko sepenuhnya berada ditangan peminjam. Sebaliknya apabila nasabah sebagai peminjam, resiko sepenuhnya berada ditangan peminjam. Sedangkan pada sistem syariah ditetapkan suatu margin keuntungan diperoleh yang berdasarkan "akad *murabahah*".

Pembiayaan *murabahah* yang didasarkan pada konsep jual beli sampai saat ini masih merupakan pembiayaan yang dominan bagi perbankan syariah maupun lembaga keuangan syariah non bank di dunia termasuk di Indonesia, hal ini dikarenakan pembiayaan *murabahah* bersifat konsumtif.

Lembaga keuangan syariah baik Perusahaan pembiayaan syariah dan Bank-bank syariah pada umumnya telah menggunakan *murabahah* sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada bank syariah di Indonesia, portofolio pembiayaan *murabahah* mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah di dunia, seperti di Malaysia, Pakistan. Berikut adalah perkembangan penyaluran pembiayaan oleh lembaga keuangan syariah.

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 oleh BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional, hanya beda bungkusannya. Kalangan awam juga menilai bahwa bank syariah dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional

Kondisi inilah yang harus dicarikan solusinya. Karena selama ini kalangan awam menilai yang namanya lembaga syariah selalu identik dengan harga murah. Sehingga jika terjadi penjualan barang oleh lembaga keuangan syariah dengan harga lebih tinggi

dibandingkan harga jual konvensional, maka lembaga keuangan syariah dinilai lebih tidak islami.

Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian

Banyak sekali pengertian pembiayaan yang diberikan oleh para pakar ekonomi namun yang pasti istilah pembiayaan pada intinya *I Believe, I trust*, 'saya percaya' atau 'saya menaruh kepercayaan'. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Veithzal Rivai mendefinisikan Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara lembaga keuangan dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu, dengan imbalan atau bagi hasil.³

Murabahah berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan, bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh.⁴

Syafi'i Antonio mendefinisikan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang di sepakati.⁵ Penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan. Misalnya, pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp. 10.000.000,-, kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp. 750.000,- dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp. 10.750.000,-. Pada umumnya si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka

³ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), h. 4.

⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005) h. 94

⁵ Muhammad syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 101

sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan di ambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.

Menurut Sofyan S. Harahap *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁶ Sedangkan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (Himpunan Fatwa, Edisi kedua, hal 311) yang dimaksud dengan murabah menjual suatu barang dengan *Murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Sementara itu, (dalam Abdul Mannan, 1997) menambahkan *Murabahah* adalah penjualan dengan batas laba yang disetujui bersama antara pembeli dan penjual. Pembayaran harga, termasuk imbuhan harta yang disetujui, dapat langsung dilakukan atau dengan cicilan.⁷

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperoleh.

2. Landasan Hukum *Murabahah*

Akad *murabahah* seperti yang disebutkan diatas dibolehkan dalam Islam karena bertujuan untuk saling membantu antara pemilik modal, supplier dan debitur. Sehingga terjadi transaksi yang memberikan manfaat dan keuntungan untuk semua pihak yang terkait. Sebagaimana yang dikemukakan dalam ayat Alquran dan Hadist dibawah ini :

.... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

⁶ Syofian S, Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE- Usakti, 2004), h. 93

⁷ M. Abdul manan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), h. 224

“... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

(Al-baqarah: 275)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم 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 diantara kamu” (an-Nisaa’:29)

“ Pedagang yang jujur dan terpercaya, maka dia bersama nabi, orang-orang yang jujur dan par syuhada” (HR Tarmidji)

Dari Suhaib r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda:

“Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkatan (1) menjual secara kredit, (2) Muqaradhah (nama lain dari mudharabah), (3) Mencampur tepung dan gandum untuk kepentingan rumah dan bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah)

Dari Uraian Ayat dan Hadist di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa jual beli disyariatkan berdasarkan konsensus kaum muslimin. Karena kehidupan umat manusia tidak bisa tegak tanpa adanya jual beli. Dan diantara banyaknya jenis-jenis jual beli, akad murabahah dan Bai Bitsaman Ajil merupakan bagian terbesar dari rangkain perniagaan atau bisnis.

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Dalam murabahah, rukun-rukunnya terdiri dari:⁸

1. *Ba'i* , penjual atau pihak yang memiliki barang
2. *Musyitari*, pembeli(pihak yang akan membeli barang)
3. *Mabi'*, barang yang akan diperjual belikan
4. *Tsaman*, harga barang
5. *Ijab Qabul*, pernyataan timbang terima(persetujuan kedua belah pihak)

⁸ Syofian S, Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE- Usakti, 2004), h 94

Agar akad *murabahah* dapat dilaksanakan secara sah dan memberikan manfaat dan pengaruh yang tepat, harus direalisasikan beberapa syaratnya terlebih dahulu, ada yang berkaitan dengan objek yang diperjual-belikan.⁹

Pertama, yang berkaitan dengan pihak-pihak pelaku, harus memiliki kompetensi dalam melakukan aktivitas itu, yakni dengan kondisi yang sudah akil baligh serta berkemampuan memilih. Tidak sah transaksi yang dilakukan anak kecil yang belum nalar, orang gila atau orang yang di paksa.

Kedua, yang berkaitan dengan objek jual belinya, objek tersebut harus suci, bermanfaat, bisa diserahkan dan merupakan milik penuh salah satu pihak. Mengatahui objek yang diperjual belikan dan juga pembayarannya.

Tidak sah menjual belikan barang najis atau barang haram seperti darah, bangkai dan daging babi. Karena benda-benda tersebut menurut syariat tidak diperbolehkan. Juga tidak sah menjual barang yang belum menjadi hal milik, karena ada dalil yang menunjukan larangan terhadap itu. Tidak ada pengecualian, melainkan dalam jual beli *as-salam*. Yakni sejenis jual beli dengan menjual barang uang digambarkan kriterianya secara jelas dalam kepemilikan, dibayar dimuka, yakni dibayar terlebih dahulu tetapi barang diserahkan belakangan.

Tidak sah juga menjual barang yang tidak ada atau yang berada diluar kemampuan penjual untuk menyerahkannya seperti menjual *malaqih*(anak yang masih dalam tulang sulbi pejantan), *madhamin*(anak yang masih dalam tulang dada hewan betina) atau menjual ikan yang masih dalam air, burung yang masih terbang di udara dan sejenisnya, *Fudhuliy*,(bukan pemilik barang, juga bukan orang yang diberi kuasa menjual barang milik orang lain). Syarat Murabahah (Syafi'i Antonio, Hal 102) adalah:¹⁰

1. Penjual memberitahu biaya barang kepada nasabah

⁹ Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*(Jakarta: Darul haq, 2004)

¹⁰Muhammad syafii Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 102

2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. kontrak harus bebas riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat (a), (d), (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual atau membatalkan kontrak.

4. Aturan Murabahah yang Ditetapkan Dewan Syariah Nasional

Sebagaimana tercantum dalam fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 (Himpunan Fatwa, Edisi kedua, hal 25-29) sebagai berikut¹¹:

Pertama : Ketentuan umum murabahah dalam Bank syariah

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan 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 dari riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.

¹¹ Syofian S, Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE- Usakti, 2004), h 95

6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan murabahah kepada nasabah

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah kepada pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan asal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah. (Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa

harga dan jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya)

Ketiga : Jaminan dalam murabahah

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam murabahah

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugiannya itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan pembayaran dalam murabahah

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan musyawarah.

Keenam : Bankrut dalam murabahah; Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutangnya sampai ia sanggup kembali atau berdasarkan kesepakatan.

Ketujuh : Berkenaan dengan uang muka

1. Dalam akad pembiayaan murabahah, lembaga keuangan syariah(LKS) diperbolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak sepakat.
2. Besarnya uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
3. Jika nasabah membatalkan akad murabahah, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
4. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
5. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

Kedelapan : Tentang diskon dalam murabahah

1. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
2. Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
3. Jika dalam jual beli murabahah LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
4. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.
5. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

Kesembilan : Sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran

1. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
2. Nasabah yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.
3. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutang boleh dikenakan sanksi.
4. Sanksi didasarkan atas *ta'zir* , yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
5. Sanksi dapat berupa denda sejumlah yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditanda tangani
6. Dana yang berasal dari denda diperuntukan sebagai dana sosial.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan Murabahah

Murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam:¹²

1. Murabahah tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak bank syariah menyediakan barang
2. Murabahah berdasarkan pesanan artinya bank syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang pesan. Murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam :
 - a. Sifatnya mengikat artinya murabahah berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk di beli oleh nasabah sebagai pemesan.
 - b. Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

¹² Syofian S, Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE- Usakti, 2004), h 93

Janji pemesan untuk membeli barang dalam *bai'al-murabahah* bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Para ulama syariah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Dewasa ini, The Islamic Fiqh Academy¹³ juga menetapkan hukum yang sama. Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya. Akan tetapi, beberapa ulama syariah modern berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan. Terlebih lagi bila si nasabah bisa pergi begitu saja akan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Barang sah di beli sesuai pesannya. Tetapi ia meninggalkan begitu saja. Oleh karena itu, Para ekonom dan ulam kontemporer menetapkan bahwa si nasabah terikat hukumnya. Hal ini demi menghindari Kemudharatan.

Oleh karena itu jika pembeli menerima permintaan pemesanana suatu barang atau aset, ia harus membeli aset yang dipesan tersebut serta menyempurnakan kontrak jual beli yang sah antara dia dan pedagang barang itu. Pembelian ini dianggap pelaksanaan janji yang mengikat secara hukum antara pemesan dan pembeli.

Pembeli menawarkan aset itu kepada pemesan yang harus menerimanya demi janji yang mengikat secara hukum. Kedua belah pihak, pembeli dan pemesan, harus membuat sebuah kontrak jual beli.

Dalam jual beli ini, pembeli dibolehkan meminta pemesan membayar uang muka atau tanda jadi saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka ini dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa pemesan bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut.

¹³ The Islamic Fiqh Academy atau al-Mujamma al-Fiqh al-Islami adalah satu badan otonom di bawah Rabithah al-Alam al-Islami, berkedudukan di Mekah al-mukaramah

Murabahah dalam Teknis Perbankan Syariah

Penerapan Murabahah dalam Perbankan Syariah

Dalam aplikasi perbankan murabahah umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan investasi antara lain untuk pengadaan aktiva tetap, mesin-mesin dan barang-barang modal lainnya. Dan juga pembiayaan konsumen antara lain untuk pembelian rumah, mobil dan sebagainya, jenis pembiayaan ini yang banyak dilakukan di perbankan syariah, yang pada umumnya pembayaran dilakukan secara angsuran (*Ba'i bitsaman Ajil*)

Bentuk-Bentuk Aplikasi Murabahah dalam Perbankan Syariah

1. Pembiayaan Multiguna barang.

1. Nasabah datang ke Bank Syariah dengan maksud untuk mendapatkan pembiayaan pengadaan barang, dalam hal ini 5 set AC rumah masing-masing sebesar 1pk. Antara pihak Nasabah dan Bank Syariah melakukan negosiasi dan pemenuhan kelengkapan persyaratan.
2. Setelah ada kesepakatan, Nasabah berjanji akan membeli barang tersebut dari Bank Syariah (*wa'ad beli*).
3. Bank Syariah membeli dan membayar barang sesuai dengan kebutuhan Nasabah ke supplier. Dokumen kepemilikan barang dibuat langsung atas nama Nasabah.
4. Penandatanganan akad jual beli antara Bank Syariah dengan Nasabah dimana Bank Syariah menjual barang tersebut kepada Nasabah.
5. Bank Syariah menyerahkan Form Wakalah ke Supplier dimana Supplier diberi kuasa untuk mengirimkan barang langsung ke Nasabah.
6. Supplier sebagai wakil Bank Syariah, atau Bank Syariah sendiri, menyerahkan barang kepada Nasabah.
7. Nasabah membayar secara cicilan (*taqsith*) atau tangguh (*muajjal*) ke Bank Syariah dengan besar pembayaran yang telah ditentukan diawal.

2. Pembiayaan Multiguna barang diwakalahkan

1. Nasabah datang ke Bank Syariah dengan maksud untuk mendapatkan pembiayaan pengadaan barang, dalam hal ini 5 set AC rumah masing-masing sebesar 1 pk. Antara pihak Nasabah dan Bank Syariah melakukan negosiasi dan pemenuhan kelengkapan persyaratan.
2. Setelah ada kesepakatan, Nasabah berjanji akan membeli barang tersebut dari Bank Syariah (wa'ad beli).
3. Bank Syariah menyerahkan form wakalah kepada Nasabah untuk membeli barang ke supplier.
4. Nasabah sebagai wakil Bank Syariah membeli barang sesuai dengan kebutuhan ke supplier.
5. Bank Syariah membayar pembelian barang ke supplier. Dokumen kepemilikan barang dibuat langsung atas nama Nasabah
6. Penandatanganan akad jual beli antara Bank Syariah dengan Nasabah dimana Bank Syariah menjual barang tersebut kepada Nasabah.
7. Bank Syariah menyerahkan Form Wakalah ke Supplier dimana Supplier diberi kuasa untuk mengirimkan barang langsung ke Nasabah.
8. Supplier sebagai wakil Bank Syariah, atau Bank Syariah sendiri, menyerahkan barang kepada Nasabah.
9. Nasabah membayar secara cicilan (taqsith) atau tangguh (muajjal) ke Bank Syariah dengan besar pembayaran yang telah ditentukan diawal.

3. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor

1. Nasabah datang ke Bank Syariah dengan maksud untuk mendapatkan dukungan pembiayaan kepemilikan mobil. Antara pihak Nasabah dan Bank Syariah melakukan negosiasi dan pemenuhan kelengkapan persyaratan.
2. Setelah ada kesepakatan, Nasabah berjanji untuk membeli mobil dari Bank Syariah (wa'ad beli).

3. Bank Syariah membeli dan membayar mobil sesuai dengan kebutuhan Nasabah ke Dealer. Dokumen kepemilikan barang dibuat langsung atas nama Nasabah.
4. Penandatanganan akad jual beli antara Bank Syariah dengan Nasabah dimana Bank Syariah menjual mobil tersebut kepada Nasabah.
5. Bank Syariah menyerahkan Form Wakalah ke Dealer dimana Dealer diberi kuasa untuk mengirimkan mobil langsung ke Nasabah.
6. Dealer sebagai wakil Bank Syariah, atau Bank Syariah sendiri, menyerahkan mobil kepada Nasabah.
7. Nasabah membayar secara cicilan (taqsith) atau tangguh (muajjal) ke Bank Syariah dengan besar pembayaran yang telah ditentukan diawal.

4. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor diwakalahkan

1. Nasabah datang ke Bank Syariah dengan maksud untuk mendapatkan pembiayaan kepemilikan mobil. Antara pihak Nasabah dan Bank Syariah melakukan negosiasi dan pemenuhan kelengkapan persyaratan.
2. Setelah ada kesepakatan, Nasabah berjanji akan membeli mobil dari Bank Syariah (wa'ad beli).
3. Bank Syariah menyerahkan form wakalah kepada Nasabah untuk membeli mobil dari Dealer.
4. Nasabah sebagai wakil Bank Syariah membeli mobil sesuai dengan kebutuhan ke Dealer.
5. Bank Syariah membayar pembelian mobil ke Dealer. Dokumen kepemilikan mobil dibuat langsung atas nama Nasabah.
6. Penandatanganan akad jual beli antara Bank Syariah dengan Nasabah dimana Bank Syariah menjual mobil tersebut kepada Nasabah.

7. Bank Syariah menyerahkan Form Wakalah ke Dealer dimana Dealer diberi kuasa untuk menyerahkan mobil langsung ke Nasabah.
8. Dealer sebagai wakil Bank Syariah, atau Bank Syariah sendiri, menyerahkan mobil kepada Nasabah.
9. Nasabah membayar pembelian mobil kepada Bank Syariah secara cicilan (taqsith) maupun tangguh (muajjal).

Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah

1. Penerapan Mark-up Pricing untuk Pembiayaan Syari'ah

Jika bank Syari'ah hendak menerapkan metode Mark-up pricing, metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari Restricted Investment Account (RIA) atau Mudharabah Muqayyadah. Mengapa demikian? Sebab akad mudharabah muqayyadah adalah akad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan. Oleh karena itu, pola yang diterapkan dengan, memperhatikan:¹⁴

1. Historical Average Cost jika dana mudharabah muqayyadah dilakukan dengan on balance sheet.
2. Marginal Cost of Fund jika dana mudharabah muqayyadah dilakukan dengan off balance sheet.
3. Pooled Marginal Cost of Fund jika dana mudharabah muqayyadah dilakukan dengan On balance sheet.
4. Weighted Average Projected Cost jika dana mudharabah muqayyadah dilakukan dengan On balance sheet.

2. Penerapan Target Return Pricing untuk Pembiayaan Syari'ah

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut natural certainty

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 135

contract, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut natural uncertainty contract.

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad natural certainly contract, maka metode yang digunakan adalah required profit rate (rpr)¹⁵

$$rpr = n \cdot v$$

dimana n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = jumlah transaksi dalam satu periode

jika pembiayaan dilakukan dengan akad natural uncertainty contract, maka metode yang digunakan adalah expected profit rate (epr)

epr diperoleh berdasarkan :

1. tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
2. pertumbuhan ekonomi
3. dihitung dari nilai rpr yang berlaku dibank yang bersangkutan perhitungannya:

Nisbah bank = epr/expected return bisnis yang dibiayai * 100%

Aktual return bank = nisbah bank + aktual return bisnis

3. Batas maksimal penentuan keuntungan

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya :¹⁶

1. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak.
2. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan

¹⁵ Ibid, h 135

¹⁶ Ibid, h. 135

kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.

3. perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, kaena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luvs, yang keuntungannya dilebihkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

4. Penetapan harga Jual Murabahah yang Efisien¹⁷

Sebaiknya, penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasullullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasullullah ini dapat dilakukan sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah. Dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut: ¹⁸

Harga jual Bank = Harga Beli Bank + *Cost Recovery* + Keuntungan

Cost Recovery = Proyeksi Biaya Operasi / Target Volume Pembiayaan

Margin = (*cost recovery* + keuntungan / harga beli bank) x100%.

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*cost recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan murabahah di bank syariah. Angka-angka tersebut dapat diperoleh dari rancangan kerja dan anggaran perusahaan. Angka yang diperoleh kemudian ditambahkan dengan harga beli dari pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga jual. Margin dalam konteks ini adalah *cost recovery* ditambah dengan keuntungan bank. Apabila margin ingin dihitung persentasenya tinggal dibagi dengan harga beli barang dikalikan 100%.

¹⁷ Ibid, h. 138

¹⁸ Ibid, h. 140

Kesimpulan

Bank-bank syariah pada umumnya telah menggunakan murabahah sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada bank syariah di Indonesia, portofolio pembiayaan murabahah mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah, seperti di Malaysia, Pakistan. Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan syariah: (i) murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek dan dibandingkan dengan sistem bagi hasil (musyarakah dan mudharabah), cukup memudahkan; (ii) mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank yang berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank syariah; (iii) murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem bagi hasil dan (iv) murabahah tidak memungkinkan bank-bank syariah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

Daftar Pustaka

- Abdullah Al Mushlih, Shalah ash- Shari.. 2004, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam* Jakarta: Darul haq.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta : Gema Insani.
- Bank Muamalat. 2005, *Hand Out: Training Perbankan Syariah*, Muamalat Institut (Research, Training, Consulting & Publishing), Jambi.
- Chapra, M. Umer. 2000, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, Jakarta: Gema Insani.
- DEPAG RI. 1971, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Penafsir Al-Qur'an.

- Fikri, Ali. 1997, *Wawasan Islam dan Ekonomi: Sebuah Bunga Rampai*, Jakarta: Fakultas Ekonomi UI.
- Harahap, Sofyan Syafri, 2005, *Akuntansi perbankan Syariah*, Jakarta: LPFE Usakti.
- Karim, Adiwarmarman. 2004, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Manan, M. Abdul . 1997, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT Dana Bhakti Prima Yasa.
- Moleong, Lexy J. 1994, *Metoda Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2001, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- 2005, *Manajemen Bank Syariah*, Edisi Revisi, Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- 2004, *Ekonomi Mikro dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta.
- Muhammad dan Lukman Fauroni. 2002, *Visi Al Qur-an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah.
- Naqvi, Syed Nawab Haider. 2003, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Perwataatmadja, Karnaen dan Muhammad Syafi'i Antonio. 1999, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa.
- Qardhawi, Yusuf. 2004, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*, Jakarta: Robbani Press.
- Rivai, Veithzal. 2008, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Rajawali Press.
- Sudarsono, Heri. 2004, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta : EKONISIA.
- Wibowo, Edy dan Untung Hendy Widodo 2005, *Mengapa Memilih Bank Syariah?*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Wiryaningsih. 2005, *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media.