

**POLA PENETAPAN HARGA
DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SYARI'AH
(Analisis Manajemen Keuangan Islam)**

Mugiyati¹

Abstract: Financing is one of the bank's main tasks, namely providing facilities for the provision of funds to meet the needs of those who are deficit units. According to the nature of its use of financing, among others, can be divided into two, namely: for the purposes of production and consumption. In the conventional banks, the principle financing system in savings and loan. Banks lend money in return for interest. On Shariah banks as non-interest-based bank financing for the production and inventory financing needs do be done with principle of trading in two stages. First; banks hold (buy from suppliers in cash) the goods that is needed by customers. Second, the bank sold to customers with deferred payment and to take advantage, according to the collective agreement. In principle, the financing that's done by conventional bank and shariah banks have differences. But the operational realities seem both have in common. On conventional bank loans given to customers, restored by the addition or Mark-Up. The returned number is higher than the real value received by the customer. On Shariah bank though trading principled, there is also an additional element (profit margin) on capital due to payment delays.

Keywords: Price, Murabaha

Pendahuluan

Paradigma Ekonomi Islam telah mengatur bagaimana hubungan antara pelaku bisnis dalam perolehan keuntungan usaha ekonomi, agar dapat dilakukan secara wajar sesuai kesepakatan di antara mereka. Prinsip pengambilan keuntungan ini harus didasarkan saling rela, atau memindah milik dengan ganti rugi yang dibenarkan.

Salah satu bentuk transaksi yang ditawarkan Islam adalah transaksi murabahah yaitu jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian mensyaratkan atasnya dalam jumlah tertentu. Artinya jual beli murabahah adalah menjual barang dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati. Murabahah merupakan satu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hukum umum jual beli yang berlaku dalam muamalah Islamiah. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya dengan sistem pembayaran secara kredit (cicilan dan jatuh tempo).

Akan tetapi dalam operasional pembiayaan murabahah di Bank Syari'ah dengan cara *bai'bi thaman ajil* menambahkan sejumlah uang dari nilai harga barang pembelian tunai (harga lebih tinggi dari pembelian tunai). Kedua produk ini memungkinkan pembeli melakukan pembeliannya dengan pembayaran yang ditangguhkan dengan menyetujui harga komoditi tersebut lebih tinggi daripada harga pasar. Pemberi modal, dalam hal ini Bank Islam menikmati laba yang telah ditentukan sebelumnya tanpa mengandung resiko apapun, sehingga dapat diasumsikan bahwa penerapan pembiayaan *murabahah* dan *bai' mu'ajjal* di Bank Syari'ah sama dengan kredit yang dipakai oleh bank konvensional sistem bunga dan tidak ada perbedaan substansial antara *mark up* dan bunga.

Tulisan ini akan berusaha menjawab eksistensi pola penetapan harga yang ada dalam sistem pembiayaan bank syari'ah pada produk *murabahah* dan *bai' bi thaman ajil* dari sisi manajemen keuangan Islam.

¹ Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Ampel Surabaya

Murabahah Dan Bai'u Bi Thaman Ajil

a. Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (Antonio),² Ibnu Rusyd mendefinisikan *murabahah* dengan jual beli dimana penjual menyebutkan kepada calon pembeli harga beli sebenarnya sebuah komoditas dan keuntungan yang dikehendakinya.³ Al Sharkhasi memberi definisi *murabahah* sebagai jual beli dengan tambahan tertentu dari pokoknya. Tambahan dimaksud tidak hanya berarti keuntungan material semata (harga), akan tetapi juga nilai.⁴ Sekalipun dalam konteks fiqh *bai' al murabahah* memiliki redaksi definisi yang bervariasi, namun secara esensial tidak jauh berbeda. *Murabahah* adalah persetujuan jual beli suatu barang dengan sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama.

Dalam literatur fiqh klasik, *murabahah* dalam pengertiannya yang paling sederhana mengacu pada satu diantara tiga kemungkinan dalam penjualan sebagai berikut: *Pertama; bai' al murabahah*, berarti penawaran barang oleh penjual kepada pembeli dengan batas keuntungan minimal yang disepakati antara keduanya dengan sistem pembayaran secara tunai atau angsuran. *Kedua;* penjualan dengan harga biaya (cost), tanpa ada keuntungan apapun pada penjual (tawliyah). *Ketiga;* penjualan dengan harga rugi (*wadi'ah*). Dari sisi Syari'ah ketiga kemungkinan tersebut dapat dibenarkan.⁵

Dalam dunia modern transaksi jual beli dengan keuntungan marginal yang disepakati kepada seseorang yang memesan barang dikenal dengan sebutan *murabahah*.⁶

Tetapi dalam menetapkan tingkat keuntungan/laba dalam transaksi penjualan *murabahah* diperlukan ketelitian yang secara langsung akan berakibat pada nilai harga jual obyek yang ditransaksikan dalam pembiayaan *murabahah*. Pada kenyataannya legitimasi transaksi penjualan *murabahah* atas dasar suatu jumlah yang tidak menyesatkan atau curang tidak bisa menghindari kemungkinan menetapkan harga penjualan jauh lebih tinggi daripada biaya semula. Laba yang tidak wajar dan berlebihan merupakan unsur riba yang dilarang dalam Islam. Maka diperlukan batas-batas kebebasan bertindak bagi pelaku transaksi dalam transaksi-transaksinya, seperti pembelian, penjualan, tingkat laba deposito, kredit dan sebagainya seobyektif mungkin.⁷ Syafi'i Antonio menulis syarat yang harus dipenuhi dalam *bai' al murabahah*. *Pertama;* penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah/pembeli. *Kedua;* kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan. *Ketiga;* kontrak harus bebas riba. *Keempat;* penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian. *Kelima;* penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukakan secara utang.⁸

Secara prinsip jika syarat ke 1, 4 dan 5 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan: melanjutkan pembelian seperti apa adanya, kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuannya atas barang yang dijual atau membatalkan kontrak.

Oleh karena prinsip dalam *murabahah* menjual dengan margin keuntungan yang ditentukan, maka harus mengacu pada konsep keuntungan/laba yang dibenarkan Islam agar institusi ini tidak terjebak pada riba yang diharamkan Islam. Pada umumnya laba

²Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah Dari teori Dan praktek*, (Jakarta; Gema Insani, 2001), 101

³Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayat al Muqtaashid*, (Beirut : Dar al Fikr, tt.) Juz II, 161

⁴Athiyah Fayad, *al Tathbiq al Masrafiyah li al Bai' al Murabahah Fi Dhau' al Fiqh al Islami*, (Mesir : Dar an Nashr, 1999), 13.

⁵Wahbah Zuhaily, *Al-Fiqh Islamy wa Adilatuhu*, Juz IV, (Beirut ; Dar al Fikr, tt), 466

⁶M. Umer Chapra, *Towards a just Monetary System*, ter.Ikhwan Abidi B., (Jakarta ; Gema Insani, 2000), 120

⁷M Abdul Manan, *Islamic Economics, Theory And Practice*, ter. M. Nastangin, (Yogyakarta ; Dana Bhakti Prima yasa, 1997), 205

⁸Syafi'I Antonio, *Bank Syariah.*, 102

dianggap sebagai suatu investasi dan pedoman pengambilan keputusan juga dianggap sebagai ukuran efisiensi, dimana laba merupakan ukuran kepengurusan (*Stewardship*) manajemen atas pengelolaan sumber daya suatu kesatuan (*entity*) dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha.⁹ Dalam hal ini para Fuqaha klasik memilah tentang apa saja yang bisa dianggap modal dan yang tidak bisa dan keadaan modal yang bisa dijadikan dasar laba.¹⁰

1) Modal dan keadaan modal yang bisa dijadikan dasar laba

Islam mengakui modal serta peranannya dalam proses produksi. Teori Islam mengenai modal tidak saja mengakui gagasan klasik tentang penghematan dan produktifitas tetapi juga gagasan Keynes tentang preferensi likuiditas, karena dalam Islam modal itu produktif dalam arti bahwa tenaga kerja yang dibantu oleh modal akan lebih menghasilkan daripada tanpa modal. Laba yang diperkenankan oleh Islam adalah hasil investasi dalam produksi yang merupakan proses memakan waktu.¹¹ Hal ini dapat diartikan bahwa modal mempunyai daya untuk menghasilkan barang atau sesuatu yang jumlahnya lebih banyak daripada yang dapat dihasilkan tanpa modal itu, atau modal mempunyai daya untuk menghasilkan nilai tambah daripada nilai itu sendiri. Produktifitas modal yang terjadi jika digunakan untuk bisnis yang menghasilkan keuntungan oleh seseorang. Maka apabila modal digunakan untuk tujuan-tujuan konsumsi, modal tidak mempunyai kualifikasi seperti itu.¹²

Berkenaan dengan sesuatu yang bisa dianggap modal dan bisa dijadikan dasar laba maka menurut fuqaha adalah harga pokok dan segala sesuatu yang bisa mempengaruhi harga barang, seperti ongkos produksi, tenaga kerja, transportasi dll.¹³

Teori Islam mengenai modal lebih realistik, luas, mendalam dan etik daripada teori modern tentang modal. *Realistik*, karena produktifitas modal yang mengalami perubahan berkaitan dengan kenyataan produksi, yang dianggap mudah berubah dalam keadaan pertumbuhan yang dinamis. *Luas dan mendalam*, karena ia memperhatikan semua variabel seperti mata uang, jumlah penduduk, penemuan baru, kebiasaan, selera, tingkat hidup, ketinggalan waktu dan sebagainya. *Etik*, karena dalam berbagai bidang harus bersifat adil dan wajar serta bebas dari kedhaliman.¹⁴

2) Laba atau Keuntungan

Islam memperbolehkan diterimanya laba hanya dalam arti yang terbatas, karena laba tak terbatas dan berlebihan yang diperoleh seorang kapitalis adalah penghisapan terhadap masyarakat. Jenis laba ini pada umumnya hasil monopoli, penimbunan atau perbuatan ihtikar lainnya. Islam menyetujui laba biasa atau laba normal (tidak berlipat ganda) yang mengacu pada tingkat laba yang jelas tidak menimbulkan penganiayaan terhadap orang lain.

Islam mengakui laba normal yang merupakan hasil angka produksi yang dalam hal ini pemilik modal tetap terlibat dan berkepentingan dengan penggunaan modal secara ekonomik. Pemilik modal menyetujui penemuan-penemuan baru untuk menambah keuntungan sehingga laba adalah imbalan kemajuan.

⁹Iwan Triyuwono dan As'udi, *Akuntansi Syari'ah : Memformulasikan Konsep Laba Dalam Konteks Metafora zakat*, (Jakarta ; Salemba Empat, 2001), 1-2

¹⁰Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahit*, Jilid III. Ter. (Semarang ; As-Syifa, tt.), 181

¹¹M Abdul Manan, *Islamic Economics.*, 124

¹²Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jilid III, (Yogyakarta ; Dana Bhakti Wakaf, 1996), 62

¹³Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahit.*, 182

¹⁴M Abdul Manan, *Teori Dan Praktek Ekonomi Islam.*, 124

Pada dasarnya yang dilarang Islam dalam kegiatan muamalah adalah mencantumkan keuntungan yang pasti (*fixed return*) yang ditetapkan pada awal waktu pengikatan kontrak pembiayaan. Hal ini sejalan dengan Firman Allah dalam surat al-Luqman : 34; “ ...dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok.”

Sedangkan yang diperkenankan dalam sistem muamalah yang Islami ialah kontrak yang dilakukan baik dalam sistem pembiayaan *al-mudharabah* maupun *al-musyarakah* yang hakekatnya merupakan sistem yang didasarkan pada penyertaan (*equity based system*) dengan sistem bagi hasil (*profit and lost sharing*). Sementara mengenai margin keuntungan yang ditetapkan terlebih dahulu dapat dilakukan apabila kontrak yang dilaksanakan merupakan kontrak jual beli, yaitu melalui pembiayaan pemilikan barang. Hal itu dapat direalisasikan dalam bentuk kontrak *al-murabahah* dan *al-Bai’u bi thaman ajil*. Oleh karena *murabahah* pada hakekatnya adalah jual beli maka pijakannya adalah saling rela (*ridha bi ridha*) Qur’an surat an Nisa’:29 menyatakan ; “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuaali jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. ¹⁵

b. Al-Bai’u Bi Thaman Ajil

Dalam literatur Fiqh klasik, *al-bai’u bi thaman ajil* mengacu pada suatu penjualan yang pembayarannya ditangguhkan (baik dibayar tunai, jatuh tempo maupun diangsur).¹⁶ Apabila dilihat secara gramatikal maka *al bai’ u bi thaman ajil* dapat diartikan pemberian barang dengan pembayaran cicilan. Jadi, elemen pokok yang membedakan dari penjualan normal adalah pembayaran yang ditangguhkan. Dengan demikian, berarti pembiayaan yang diberikan bank kepada pihak nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal (investasi).

Kalau diperhatikan, maka *al bai’u bi thaman ajil* ini dapat disetarakan dengan kredit investasi. Karena kredit yang diberikan adalah kredit investasi, maka *al bai’u bi thaman ajil* ini bersifat *long run financing*. Prinsip ini dapat diterapkan pada semua jenis pembiayaan penuh yang merupakan talangan dana untuk pengadaan barang ditambah keuntungan yang disepakati dengan pembayaran cicilan.¹⁷

Sudah menjadi kaidah umum bahwa jual beli barang secara tunai diperkenankan, maka juga dibenarkan jual beli dengan pembayaran kemudian. Pembayaran kemudian ini dilakukan sesuai dengan tenggang waktu yang disepakati bersama, maupun dilakukan dilakukan secara angsuran atau kredit. Sebagai dasar diperbolehkannya jual beli secara kredit dapat dilihat dari hadith Rasulullah yang artinya ;

“ Dari Shuhaib ra. : Bahwa Rasulullah Saw bersabda: tiga perkara di dalamnya terdapat keberkahan adalah ; menjual secara kredit, *muqaradhah* (*mudharabah*), mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah dan bukan umum untuk dijual. (HR. Ibnu Majah, *Subulus Salam*, Juz IV, 147)

Melihat definisi diatas *al bai’u bi thaman ajil* adalah *second derivation* atau pengembangan dari *murabahah*. Hal ini nampak jelas dari unsur waktu dalam pembayaran.¹⁸ Tetapi terdapat perbedaan dari sisi harga, biasanya penjualan dengan sistem cicilan lebih mahal daripada pembayaran cash.

Dari penjelasan di atas, dapat diambil kaidah-kaidah khusus yang berkaitan dengan *bai’u bi thaman ajil*. Pertama; Harga barang dengan transaksi *bai’u bi thaman ajil* dapat ditentukan lebih tinggi daripada transaksi tunai. Namun, ketika harga telah disepakati, tidak

¹⁵Departemen Agama, *Al Qur’an Dan Terjemahnya*, 658

¹⁶Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam*, (Jakarta ; Gema Insani, 2000), 120

¹⁷Suhrawadi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2000), 53

¹⁸Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari’ah*, (Yogyakarta ; UII Press, 2001), 31

dapat dirubah lagi. *Kedua*; Jangka waktu pembayaran dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak.¹⁹

Pola Penetapan Harga Murabahah

Dari tataran Fiqh para fuqaha ada yang tidak membenarkannya, dengan alasan bahwa tambahan harga itu berhubungan dengan waktu, yang berarti sama dengan riba. Tetapi sebagian ulama membolehkan dengan alasan bahwa pada asalnya adalah boleh, dan nash yang mengharamkannya tidak ada dan tidak dapat dimasukkan dalam katagori riba. Atas dasar itu seorang pedagang boleh menaikkan harga secara pantas dan wajar, dan membedakannya antara harga tunai dengan harga kredit selama tidak sampai kepada batas kesewenang-wenangan (kedhaliman).

Menurut Shami bahwa tidak terdapat ketentuan yang baku dalam Islam tentang keuntungan, karena setiap komoditas memiliki karakteristik dan nilai yang berbeda antara satu dengan lainnya. Juga proses, situasi, kondisi dan tempat terjadinya jual beli tidak sama antara satu dengan lainnya.²⁰

Namun demikian, terdapat beberapa pendapat terkait dengan tingkat keuntungan. Dalam literatur fiqh islam keuntungan ditentukan dengan sistem prosentase tanpa mempertimbangkan unsur waktu. Akan tetapi dalam metode pengambilannya, terdapat perbedaan antara kelompok madzhab satu dengan lainnya. Walau demikian mereka sepakat bahwa tinggi rendahnya tingkat prosentase sepenuhnya tergantung kesepakatan kedua belah pihak yang bertransaksi.

Terdapat dua metode dalam pengambilan prosentase keuntungan:

1. Menurut Madzhab Maliki, prosentase keuntungan dihitung dari harga beli sesungguhnya, ditambah biaya penyempurnaan dan biaya perbaikan dan biaya administrasi jika ada biaya-biaya pemasaran tidak tercakup didalamnya.²¹ Misalnya : harga beli sebuah komoditas =Rp. 10.000,- dan keuntungan yang disepakati adalah 20 %. Biaya administrasi = Rp. 2500,- dan tanpa biaya pemasaran karena pembelian dilakukan dengan sistem *murabahah bil amri bi shara'* . Maka keuntungan riil yang diperoleh oleh penjual atau bank : $Rp. 10.000 : 100 \times 20 = 2000,-$. Dengan demikian total harga ; $Rp. 10.000 + Rp.2000 + Rp.2500 = Rp.14.500$
2. Menurut Jumhur Ulama selain madzhab maliki, dihitung dari harga dasar, yaitu harga beli sesungguhnya ditambah biaya perbaikan dan penyempurnaan jika ada + biaya administrasi + biaya pemasaran.²² Misalnya :
 - a. Harga beli sebuah komoditas =10.000
 - b. Biaya administrasi = 3000
 - c. Biaya pemasaran = 0
 - d. dan keuntungan yang disepakati adalah 20 %.

Maka besarnya keuntungan riil yang diperoleh penjual atau bank (10.000 + 3000) : $100 \times 20 = 13.000 : 100 \times 20 = 2600$. Total harga $10.000 + 3000 + 500 + 2600 = 15.600$

Dari sisi manajemen keuangan, menaikkan harga lebih tinggi pada pembelian kredit yang membutuhkan jangka waktu dibanding pembelian tunai sangatlah rasional, sebab pemilik modal baik besar maupun kecil sebenarnya menanggung beban dan resiko. *Pertama*; Ia kehilangan kesempatan untuk memanfaatkan uangnya itu, baik untuk keperluan usaha

¹⁹Muhammad, *Sistem Dan Prosedur.*, 31

²⁰Shami Qabil, *Itharu al Muhasibi Muqtarihi Li Shighati al Istithmari bi al Murabahah al Muthabaqah bi Shirkati Taudhifi al Amwal al Islamiyah* (mesir : Nadwah al Istikhdamah wa al Ansathat al Iqtishadiyah, 1988), 42

²¹Ibid., 35

²²Ibid., 36

maupun konsumsi. *Kedua*; Nilai uangnya bisa merosot jika terjadi inflasi. *Ketiga*; Pemilik uang menanggung resiko uang tidak kembali.

Dalam teori ekonomi ada sesuatu yang mengecil dan membesar (*riskreturn profil*) yang disebabkan oleh usaha. Maka berkurang dan bertambahnya jumlah uang bagi seseorang jika diupayakan secara wajar adalah sesuatu yang normal.

Oleh karena itu penggunaan sejenis *discount rate* dalam menentukan harga *mu'ajjal* (bayar tangguh) dengan mengganti variabel bunga dengan inflasi/deflasi dapat dibenarkan, karena:

1. Jual beli dan sewa adalah sektor riil yang menimbulkan *income value added* (nilai tambah ekonomis)
2. Tertahannya hak si penjual (uang pembayaran) yang telah melaksanakan kewajibannya (menyerahkan barang atau jasa). Sehingga ia tidak dapat melaksanakan kewajibannya kepada pihak lain.

Dengan demikian uang itu sendiri sebenarnya tidak memiliki nilai waktu. Namun waktulah yang memiliki nilai ekonomi. Dengan catatan bahwa waktu tersebut dimanfaatkan secara baik. Dengan adanya nilai waktu tersebut, maka kemudian dapat diukur dengan batasan-batasan ekonomi. Sehubungan dengan tertahannya hak pemilik barang dalam transaksi ekonomi, yang berkaitan dengan nilai waktu dapat diilustrasikan sebagai berikut: Apabila suatu barang dijual tunai dengan untung Rp 5000,- maka penjual dapat membeli barang lain dan menjual barang beliannya itu. Dengan demikian, keuntungan penjual tersebut (dimungkinkan) dapat berlipat. Namun apabila barang dijual dengan bayar tangguh, maka hak penjual tertahan dan tidak dapat membeli barang lain. Sebagai kompensasi atas tertahannya hak penjual dari pembeli, maka sangatlah logis jika harga tangguh lebih tinggi dari harga tunai.²³

Berdasarkan hal diatas, maka mekanisme investasi menurut Islam, persoalan nilai waktu uang yang diformulasikan dalam bentuk bunga adalah tidak dapat diterima, sebagaimana pemikiran ekonomi konvensional bahwa nilai uang menurut waktu (*time value of money*). Tetapi pemanfaatan waktu yang ada, sehingga di dalam Islam yang ada hanyalah *economic value of time*

Disamping aspek di atas, nilai produktif suatu barang layak pula dijadikan pertimbangan dalam menenukan tingkat keuntungan. Secara filosofis berpijakan pada ajaran Islam yang menekankan penghargaan terhadap waktu yang digunakan dengan baik terkait dengan amal usaha, bukan dengan hasil usaha. Al qur an surat al Ashr 1-3

:" *Demi masa, sesungguhnya manusia itu benar-benar berada dalam kerugian. Kecuali orang-orang beriman dan mengerjakan amal sholeh serta nasehat-menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kebenaran.*"

Dengan pertimbangan produktifitas tersebut, maka tingkat prosentase yang dapat diambil sebagai keuntungan dalam *bai' bi thaman ajil* berbeda-beda sesuai dengan beberapa aspek di atas. Berdasarkan pertimbangan itu dapat pula dimengerti bahwa semakin panjang masa angsuran untuk melunasi pembayaran semakin tinggi pula tingkat keuntungan yang harus di bayar pembeli (nasabah) kepada penjual (bank). Dengan begitu maka tambahan yang harus di bayar nasabah merupakan hal yang logis.

Aplikasi Pembiayaan Murabahah Dan Bai'u Bi Thaman Ajil di Perbankan Syari'ah

Perbedaan pokok antara perbankan syari'ah dengan perbankan konvensional adalah penghindaran riba dalam perbankan Islam. Riba dilarang, sedangkan jual beli (*bai'*) di halalkan. Kedudukan Bank Islam dalam hubungannya dengan nasabah adalah sebagai mitra investor dan pedagang. Oleh karena itu, pemenuhan kebutuhan permodalan (*equity*

²³Muhammad, *Riba, Keuangan Dan Bunga Bank*, dalam *Bank Syari'ah; Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2002), 37

financing) dan kebutuhan pembiayaan (*debt financing*) dilakukan melalui metode investasi dan metode jual beli.

Berkaitan dengan kebutuhan pembiayaan (*debt financing*) dilakukan dengan menggunakan tehnik jual beli (*bai'*), dimana dalam pengertian ini meliputi berbagai tipe kontrak pertukaran barang dan jasa dalam jumlah tertentu dengan harga/nilai tertentu atas barang dan jasa yang bersangkutan. Penyerahan jumlah atau harga atas barang dan jasa tersebut dapat dilakukan dengan segera (*cash*) atau dengan tangguh (*deffered*). Oleh karenanya syarat-syarat *bai'* mencakup berbagai tipe dari kontrak jual beli tangguh (*deffered contracts of exchange*), diantaranya adalah: *murabahah*, yaitu kontrak jual beli dimana barang yang diperjual belikan tersebut diserahkan dengan segera, sedangkan harga atas barang tersebut dibayar dikemudian hari secara *lump sum* (*lump sum deffered payment*). *Bai' bi thaman ajil*, yaitu kontrak jual beli dimana barang yang diperjual belikan diserahkan segera, sedang harga atas barang tersebut dibayar dikemudian hari secara angsuran (*installman deffered payment*).²⁴ Adapun mengenai beban biaya yang disepakati diantara para pihak dalam transaksi pembiayaan *murabahah* dan *bai'u bi thaman ajil* digunakan istilah margin keuntungan. Hal ini berarti bahwa:

- a. Besarnya beban biaya tidak kaku (*rigit*) dan dapat dilakukan tawar menawar dalam batas-batas yang wajar.
- b. Beban biaya hanya dikenakan sampai batas waktu yang telah disepakati bersama dalam satu kontrak. Sisi hutang selepas kontrak dilakukan kontrak baru untuk menyelesaikannya (periksa petunjuk al Qur'an surat al Baqarah : 280)
- c. Dalam hal pembebanan kewajiban membayar dalam semua kontrak bank Islam selalu dihindarkan penggunaan persentase/bunga, sebab penggunaan persentase/ bunga mempunyai potensi yang sangat besar untuk melipat gandakan secara otomatis beban biaya dari pokok pinjaman yang karena sesuatu hal terlambat dibayar (periksa petunjuk al Qur'an surat al Imran : 130).²⁵
- d. Keuntungan yang pasti, pada dasarnya Islam melarang keuntungan yang pasti (*fixed return*) yang ditetapkan dimuka dalam setiap kontrak pembiayaan kontrak. Sehingga bentuk kontraknya dalam pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* lebih merupakan 'sistem yang didasari atas penyertaan' (*equity based system*) dengan sistem "bagi hasil" (*profit and loss sharing*). Keuntungan dimuka dapat ditetapkan, apabila ia merupakan kesepakatan jual beli melalui pembiayaan pemilikan barang/aktiva (*murabahah* dan *bai'u bi thaman ajil*).

Murabahah diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Aplikasi dalam lembaga keuangan: pada sisi aset *murabahah* dilakukan antara nasabah sebagai pembeli dan Bank sebagai penjual, dengan harga dan keuntungan di awal. Pada sisi liabilitas, *murabahah* diterapkan untuk deposito, yang dananya dikhususkan untuk pembiayaan *murabahah* saja.²⁶

Kalangan perbankan di Indonesia menggunakan *al murabahah* secara berkelanjutan (*rool over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya *murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*). *Murabahah* tidak tepat diterapkan untuk

²⁴Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah; Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, (Jakarta: Alvabet, 2000), 140-142

²⁵Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), 201

²⁶Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah; Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, (Jakarta: Alvabet, 2000), 201

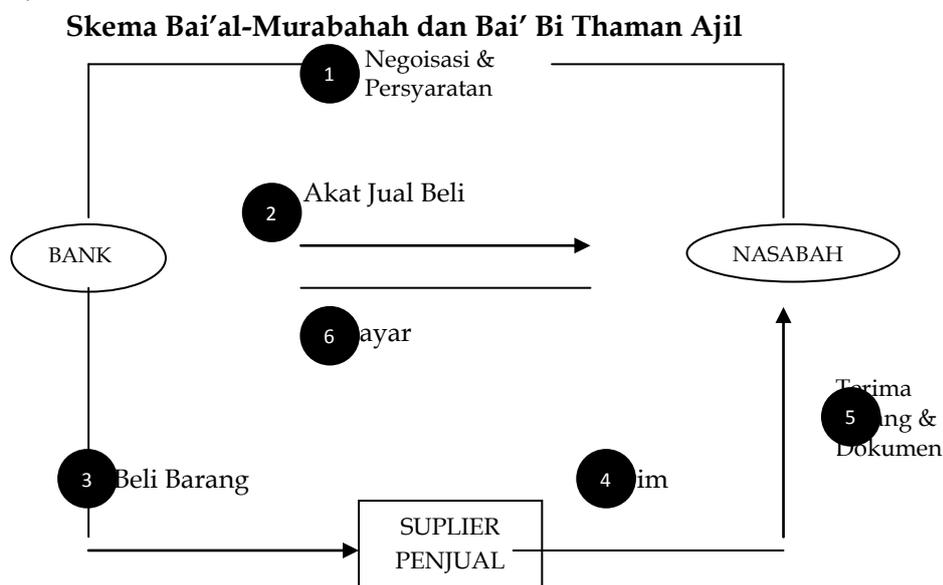
skema modal kerja. Akad *mudharabah* lebih sesuai untuk skema tersebut. Hal ini mengingat prinsip *mudharabah* memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi.

Sesuai dengan sifat bisnis (tjarah), transaksi *bai'al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. *Bai'al-murabahah* memberi banyak manfaat kepada Bank Syari'ah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai'al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syari'ah.

Di antara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga satu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- Dijual; karena *bai'al-murabahah* 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, resiko untuk *default* akan besar.

Secara umum, aplikasi perbankan dari *bai'al-murabahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini.²⁷



Dari skema tersebut dapat dilihat bentuk perjanjian kredit *murabahah* dan *bai' bi thaman ajil* (definisi lengkap dapat diperiksa pada uraian sebelumnya) dimana syarat sahnya perjanjian itu harus mencakup suatu transaksi jual beli antara Bank Islam dengan pemasok/supplier dan antara Bank Islam dengan nasabah penerima kredit. Secara materiil Bank Islam tidak melakukan transaksi jual beli pada umumnya, tetapi bank hanya

²⁷Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah*, 107

menalangi pembiayaan untuk pembelian barang itu sehingga Bank Islam tidak menyediakan gudang *showroom*.

Penutup

Pembiayaan di Bank Syari'ah adalah berupa penyediaan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan dan layak memperolehnya. Perbedaan pokok antara kredit pada perbankan konvensional dengan pembiayaan pada perbankan yang berbasis Syari'ah adalah tidak dipergunakannya sistem bunga pada pembiayaan Syari'ah. Kredit atau pembiayaan konvensional dilakukan melalui pemberian pinjaman uang (*lending*) kepada nasabah sebagai peminjam dimana pemberi pinjaman memperoleh imbalan berupa bunga yang harus dibayar oleh peminjam.²⁸

Untuk menghindari penerimaan dan pembayaran bunga, maka perbankan Syari'ah menempuh cara memberikan pembiayaan (*financing*) berdasarkan prinsip jual beli (*al bai'*). dengan mengambil keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah. Oleh karena prinsipnya jual beli maka perpindahan milik suatu barang akan beralih seketika kepada pembeli dan penjual akan mendapat keuntungan pada waktu yang sama.

Dilihat dari aspek hukum Syari'ah, maka tehnik pengambilan keuntungan semacam itu dapat dibenarkan dan bukanlah merupakan riba yang diharamkan Islam. Sekalipun penetapan keuntungan/ margin keuntungan (*mark up*) di awal akad pembiayaan, tetapi pada dasarnya pengambilan keuntungan tersebut sama halnya dalam transaksi jual beli pada umumnya. Hanya saja pembayarannya ditangguhkan yang kemudian direalisasikan dalam kontrak *murabahah* maupun *bi thaman ajil*.

Demikian halnya dengan sistem kredit (*mu'ajjal*) yang mematok harga lebih tinggi dari pada pembelian tunai masih bisa dibenarkan, jika pematokan harga tersebut bukanlah karena nilai barang/uang semakin tinggi dengan bertambahnya waktu, melainkan karena tertahannya hak pemilik barang dalam transaksi ekonomi sehingga ia tidak dapat memanfaatkan modalnya lebih lanjut. Sebagai kompensasinya maka sangat wajar dan terasa lebih adil bagi penjual dan pembeli jika penjualan secara angsuran/kredit, harga lebih tinggi dibandingkan dengan pembelian tunai.

Daftar Rujukan

- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari teori Dan praktek*, Jakarta; Gema Insani, 2001
 Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayat al Muqtashid*, Beirut : Dar al Fikr, tt. Juz II
 Athiyah Fayad, *al Tathbiq al Masrafiyah li al Bai' al Murabahah Fi Dhau' al Fiqh al Islami*, Mesir : Dar an Nashr, 1999
 Wahbah Zuhaily, *Al-Fiqh Islamy wa Adilatuhu*, Juz IV, Beirut ; Dar al Fikr, tt
 M. Umer Chapra, *Towards a just Monetary System*, ter.Ikhwan Abidi B., Jakarta ; Gema Insani, 2000
 M Abdul Manan, *Islamic Economics, Theory And Practice*, ter. M. Nastangin, Yogyakarta ; Dana Bhakti Prima yasa, 1997
 Iwan Triyuwono dan As'udi, *Akuntansi Syari'ah : Memformulasikan Konsep Laba Dalam Konteks Metafora zakat*, Jakarta ; Salemba Empat, 2001
 Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, Jilid III. Ter. Semarang ; As-Syifa, tt.
 Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jilid III, Yogyakarta ; Dana Bhakti Wakaf, Departemen Agama, *Al Qur'an Dan Terjemahnya*
 Umer Chapra, *Sistem Moneter Islam*, Jakarta ; Gema Insani, 2000
 Suhrawadi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta : Sinar Grafika, 2000
 Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, Yogyakarta ; UII Press, 2001

²⁸Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, (Jakarta: Alvabet, 2002), 217

- Shami Qabil, *Itharu al Muhasibi Muqtarihi Li Shighati al Istithmari bi al Murabahah al Muthabaqah bi Shirkati Taudhifi al Amwal al Islamiyah* mesir : Nadwah al Istikhdamah wa al Ansathat al Iqtishadiyah, 1988
- Muhammad, *Riba, Keuangan Dan Bunga Bank, dalam Bank Syari'ah; Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman*, Yogyakarta: Ekonisia, 2002
- Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah; Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, Jakarta: Alvabet, 2000
- Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Yogyakarta: UII Press, 2000
- Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah; Lingkup, Peluang, Tantangan Dan Prospek*, Jakarta: Alvabet, 2000
- Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Alvabet, 2002