

APLIKASI BAY^c AL-MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT CABANG PADANG

Hulwati

Lecturer of Syariah Faculty at IAIN Imam Bonjol Padang
Jl. Prof. Mahmud Yunus Lubuk Lintah Kota Padang, Sumatera Barat 25153
Email: hulbasyir@yahoo.com

Abstrak

Bay' al-murabahah includes selling and buying mandate, theoretically selling and buying mandate is done by seller and buyer, based on the price of the goods, and price of seller; then add with profit. Application *bay' al-murabahah* in bank syari'ah often get critics, because additional (profit) to the price of goods is no different with the system interest of conventional bank. This financing transaction artificially applied to the sale and purchase transaction of goods and additional (profit) to the price of good, the relation to the period known as the credit, by payment delays. It clearly that postpone of payment is not essential characteristics from *bay' al-murabahah*, this characteristic is a credit provided by the bank to the customer. There, it needs to further discussion and evaluation of the application of purchase murabahah by the main problem is how the application *bay' al murabahah* in bank muamalat branch Padang that.

Keyword: bay^c al-murabahah, margin.

Abstrak

Bay 'al-murabahah mencakup mandat penjual dan pembeli, secara teoritis menjual dan membeli mandat yang dilakukan oleh penjual dan pembeli, berdasarkan harga barang, dan harga penjual; kemudian menambahkan dengan keuntungan. Aplikasi bay 'al-murabahah di Bank syari'ah sering mendapatkan kritik, karena tambahan (profit) dengan harga barang tidak berbeda dengan kepentingan sistem bank konvensional. Transaksi pembiayaan ini artifisial diterapkan pada transaksi jual beli barang dan tambahan (profit) dengan harga yang baik, hubungan dengan periode yang dikenal sebagai kredit, dengan penundaan pembayaran. Ini jelas bahwa menunda pembayaran tidak karakteristik penting dari bay 'al-murabahah, karakteristik ini adalah kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabah. Di sana, perlu diskusi lebih lanjut dan evaluasi penerapan pembelian murabahah dengan masalah utama adalah bagaimana penerapan bay 'al murabahah di bank muamalat cabang Padang tersebut.

Kata Kunci: bay^c al-murabahah, margin

PENDAHULUAN

Sistem pembiayaan¹ dalam keuangan Islam merupakan suatu keinginan yang memberi harapan bagi praktik riba yang sampai sekarang masih membelenggu kehidupan

¹Pembiayaan adalah penyediaan uang atau yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai. Pengembalian uang atau tagihan dilakukan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Berbeda dengan kredit, dimana pengembalian uang

masyarakat Islam. Oleh karena itu solusi yang diberikan sebagai pengganti praktik bunga adalah dengan prinsip mudarabah. Namun ternyata yang dominan dilaksanakan pada lembaga keuangan syari'ah adalah dengan menggunakan prinsip *bay' al-murabahah* bukan prinsip mudarabah.²

Dalam syariat Islam *bay' al-murabahah* termasuk pada jual beli amanah, dimana secara teori jual beli amanah dilakukan antara penjual dan pembeli, dimana pembeli meminta belikan sesuatu barang yang diinginkannya kepada penjual, yang diwakilkan kepada bank untuk membeli, berdasarkan harga barang dan harga belian dari penjual, kemudian ditambah dengan keuntungan. Berarti dalam hal ini *bay' al-murabahah* berdasarkan atas dua prinsip; yaitu penjelasan tentang harga (harga barang dan biaya) dan tambahan keuntungan terhadap harga pokok barang tersebut.

Namun penerapan *bay' al-murabahah* pada bank syari'ah sering mendapat kritikan, karena tambahan (keuntungan) terhadap harga pokok tidak ada bedanya dengan sistem bunga yang terdapat pada bank konvensional. Secara artifisial transaksi pembiayaan ini diaplikasikan pada transaksi beli dan jual barang serta penambahan (keuntungan) terhadap harga pokok barang, hubungannya dengan masa yang dikenal dengan kredit, dengan penundaan pembayaran. Di samping itu dalam aplikasinya bank bukan menyediakan barang yang dipesan oleh pembeli, hanya memberikan uang.

Berdasarkan uraian tersebut, dimana penundaan pembayaran bukan ciri yang esensial dari *bay' al-murabahah*, ciri ini merupakan pembiayaan yang disediakan oleh bank untuk nasabah. Untuk itu diperlukan pembahasan lebih jauh dan evaluasi terhadap aplikasi jual beli murabahah. Hal ini akan dipaparkan dalam sebuah penelitian dengan judul Kritik terhadap Pelaksanaan *Bay' al-Murabahah* pada Bank Muamalah Cabang Padang.

PEMBAHASAN

Konsep *Bay' al-Murabahah*

1. Pengertian dan dasar hukum *bay' al-murabahah*

Murabahah adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan.³ Menurut Yusuf Qardhawi; murabahah adalah menjual sesuatu barang dimana harga yang pertama (harga pokok) dengan memberitahukan keuntungan.⁴ Udovitch menegaskan bahwa *bay' al-murabahah* adalah bentuk jual beli komoditi yang memerlukan pengecualian melalui seorang perantara, atau tidak ingin mengalami

dilakukan melalui pemberian bunga. Lihat Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1998), hlm. 92.

²Adiwarman A Karim, *Ekonomi Islam Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 83.

³Kata murabahah berasal dari kata *ribh* yang berarti keuntungan, berkaitan dengan pemberian keuntungan ini dapat dilakukan dalam dua bentuk, 1) keuntungan boleh didasarkan pada presentasi harga dan 2) keuntungan berdasarkan jumlah harga, misalnya 10% atau 20%. Lihat Ibn 'Abidin, *Radd al-Mukhtar*, Jil. 4, hlm. 19-50.

⁴Yusuf Qardhawi, *Bay' al-Murabahah li Amir bi asy-Syira'*, (Beirut th: Muassah ar-Risalah, 2001), hlm. 90.

kesulitan, untuk itu ia mencari jasa perantara tersebut.⁵ Berdasarkan definisi tersebut di atas, keuntungan yang akan diterima oleh penjual mesti disepakati terlebih dahulu dengan pembeli. Keuntungan ini boleh dalam bentuk *lum sum* atau dalam bentuk persenan dari harga pokok.⁶

Al-Qur'an tidak memberikan acuan secara langsung berkaitan dengan *bay' al-murabahah*, meskipun demikian terdapat beberapa panduan tentang jual beli. Pada dasarnya *bay' al-murabahah* adalah boleh, dan ini dihubungkan dengan firman Allah sebagaimana telah diuraikan sebelumnya; "...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (al-Baqarah:275). Pada ayat lain "...apabila kamu dalam perjalanan dan kamu tidak melakukan jual beli secara tunai maka tulislah..." (al-Baqarah:282); ...kecuali pada perniagaan yang dilakukan atas suka sama suka" (an-Nisa': 29). Begitu juga dalam hadis tidak terdapat acuan langsung tentang jual beli murabahah.

Kritikus Fiqh kontemporer al-Kaff menyimpulkan bahwa *bay' al-murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli yang tidak dikenal semasa Rasulullah SAW atau sahabat, *bay' al-murabahah* baru diaplikasikan pada ¼ pertama abad 2 H.⁷ Untuk itu para fuqaha' membenarkan *bay' al-murabahah* berdasarkan landasan yang lain. Malik mendukung praktik *bay' al-murabahah* dengan mengacu pada praktik orang-orang Madinah.⁸ Begitu juga ulama Syafi'iah mengatakan; jika seseorang menunjukkan komoditi kepada seseorang dan mengatakan "kamu beli untukku, aku akan memberi kamu keuntungan begini, begini," jual beli adalah sah. Sementara ulama Hanafiah membenarkan berdasarkan kondisi penting dan juga karena manusia membutuhkannya. Secara sederhana ulama Syafi'iah memaparkan bahwa jual beli murabahah sah tanpa ada bantahan menurut hukum Islam.⁹

2. Syarat-syarat *bay' al-murabahah*

Bay' al-murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli amanah yang dikenal dalam syariat Islam, karena penjual disyaratkan untuk melakukan aqad terlebih dahulu dengan menyatakan harga barang yang akan dibeli. Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa pemilik barang (penjual) dalam pelaksanaan *bay' al-murabahah* memberitahukan kepada pembeli berapa harga pokok barang yang akan dibelinya ditambah dengan keuntungan untuk penjual.

⁵Udovitch, *Partnership and Profit in Medieval Islam*, (New Jersey: Princeton University Press, 1970), hlm. 221.

⁶Ibn Rusyd, *Bidayat al-Mujtahid*, Syarikah Maktabah wa Mathba'ah Mustafa al-Babi Halabi wa Auladiah, (Qaherah, 1981), hlm. 159.

⁷Abdullah Saed, *Islamic Banking and Interest; a Study of the Prohibition of Riba and its Contemporaray Interpretation*, (E.J. Brill, Leiden, 1996), hlm. 76-77.

⁸Terdapat konsensus mengenai hukum orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan keuntungan. *Ibid*.

⁹Nawawi, *Raudhatut Tahalibin*, (Beirut: al-Maktab al-Islami, 1985), hlm. 526.

Untuk itu dapat dikemukakan syarat *bay' al-murabahah* adalah 1) Modal hendaklah dari barang yang *mithliyat* (barang yang disukai, ditimbang atau mempunyai unit yang sama, 2) Barang yang dijual tidak termasuk kepada jenis barang ribawi, 3) Kontrak penjualan pertama hendaklah sah.¹⁰ Di samping itu ciri utama *bay' al-murabahah* adalah bahwa si penjual mesti memberitahu kepada si pembeli mengenai barang dan biaya yang akan dibeli ditambah dengan keuntungan.

Lebih jauh dapat dijelaskan bahwa *bay' al-murabahah* termasuk pada jenis jual beli yang dibolehkan, maka secara umum rukun-rukun dan syarat-syaratnya mengikut kepada jual beli, namun terdapat syarat-syarat khusus, diantaranya:¹¹

- a. Penjual hendaknya menyatakan biaya pokok dari barang yang hendak dijual kepada pembeli.
- b. Penjual dan pembeli sepakat berapa keuntungan yang ditetapkan sebagai tambahan terhadap biaya atau modal, dimana jumlah kedua-duanya merupakan harga jual pada murabahah.
- c. Apabila terjadi ketidaksesuaian dalam menentukan biaya, pihak pembeli boleh membatalkan kontrak ini.
- d. Barang dan harga jualan itu bukanlah dari barang ribawi yang dilarang kecuali sesuai dengan syarat-syarat pertukaran barang-barang ribawi.
- e. Apabila barang yang hendak dijual secara murabahah telah dibeli oleh pihak lain, maka jual beli pertama adalah sah menurut syara'.

Para ulama tidak berbeda pendapat tentang hukum *bay' al-murabahah*, kecuali mazhab Maliki yang mengatakan hukumnya makruh.¹² *Bay' al-murabahah* tidak berbeda dengan transaksi lain, dimana mesti ada ijab qabul, terhindar dari penipuan, barang yang layak beli (tidak menjual barang yang haram), tetapi ada syarat khusus yang mesti dipenuhi sebagaimana diuraikan sebelumnya. Karena jual beli murabahah merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang dibolehkan, maka secara umum pelaksanaannya mesti mengikut kepada syarat dan rukun yang telah ditentukan di atas.

3. Pembebanan biaya dalam *bay' al-murabahah*

Para ulama berbeda pendapat dalam menetapkan biaya apa saja yang diperbolehkan kepada si penjual dalam *bay' al-murabahah*. Walaupun terdapat kesepakatan ulama mazhab mengenai *bay' al-murabahah*, tetapi mereka masih berbeda dalam hal biaya yang timbul dari aqad tersebut.

Mazhab Maliki membolehkan biaya langsung dan biaya tidak langsung yang terkait dengan transaksi jual beli tersebut, dengan pengertian memberi nilai tambah

¹⁰Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Juz. 4, (Damsyiq: Dār al-Fikr, 1989), hlm. 704.

¹¹Muhammad Firdaus dkk (ed), *Cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah*, (Jakarta: Ranaisan, 2005), hlm.25.

¹² Al-Kasānī, *Badā'ī al-Sanā'ī*, Juz 7, (Qaherah: t.th Zakarya Ali Yusuf), hlm. 192

terhadap barang itu. Mazhab Syafii membolehkan beban biaya secara umum yang muncul dalam transaksi jual beli, kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri, karena komponen ini termasuk dalam keuntungan. Sementara biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.¹³

Tetapi secara umum mereka membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan pada pihak ke tiga. Di samping itu ke empat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan sesuatu yang memberi manfaat. Kalau sekiranya pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak penjual, mazhab Maliki tidak membolehkan pembebanan, sedangkan ke tiga mazhab lainnya membolehkan. Mazhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung apabila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan sesuatu yang bermanfaat.¹⁴

4. Keuntungan (*margin*) dalam bay' al-murabahah

Sebagaimana uraian terdahulu bahwa keuntungan berasal dari bahasa Arab *ar-ribh* yang bermakna pertumbuhan dalam dagang.¹⁵ Jadi *ar-ribh* (keuntungan yang terdapat pada *tijarah*/perdagangan adalah *rabihah* yaitu hasil dagang.¹⁶ Dalam al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 16 dinyatakan; "Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaannya dan tidaklah mereka mendapat petunjuk". Hadis juga menjelaskan; "Seorang mukmin bagaikan seorang pedagang; dia tidak akan menerima laba sebelum ia mendapatkan modal pokoknya. Demikian juga, seorang mukmin tidak akan mendapatkan amalan-amalan sunnahnya sebelum ia menerima amalan-amalan wajibnya" (HR Bukhari dan Muslim).¹⁷

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa keuntungan tersebut adalah bahagian yang berlebih setelah menyempunakan modal pokok. Demikian juga keuntungan yang dibahas dalam kitab fiqh seperti apa yang dikemukakan oleh Ibn Qudamah bahwa keuntungan dari harta perdagangan adalah pertumbuhan pada modal yaitu pertambahan nilai barang dagang.¹⁸ Keuntungan merupakan selisih antara harga pokok dan biaya-biaya yang dikeluarkan pada penjualan. Karena jual beli bertujuan

¹³Al-Syaukânî, *Irsyad al-Fuhûl ila Tahqiq al-Haq Min 'ilm al-Uṣûl*, (Qaherah: Matba'ah Mustafa al-Babi al-Halabi wa Aulâdih, 1937), hlm. 214.

¹⁴*Ibid.*

¹⁵Ibn Mandzur, *Lisan al-'Arab*, Juz III, (Beirut, t.th: Dar al-Shadr), hlm. 442.

¹⁶Dalam hal ini dapat diilustrasikan ia telah memberinya harta murabahah, yaitu harta yang berasal dari keuntungan mereka berdua; saya telah menjual esuatu secar murabahah dengan ketentuan dari 10 dirham diambil 1 dirham. Maksudnya dengan keuntungan 1 dirham dari 10 dirham adalah 10%. Husein Shahatah, *Akuntansi dalam Islam*, (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001), hlm. 144

¹⁷Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Terj. Abu Umar Basyir, (Jakarta: Darul Haq, 2004) hlm. 80-81.

¹⁸Ibn Qudamah. *Al-Mughni*, Juz II, (Kairo, t.th: Mathba'ah al-Umm), hlm. 522.

untuk mendapatkan keuntungan, tetapi keuntungan yang diperoleh harus sesuai dengan yang disyariatkan. Untuk itu tidak boleh mengambil keuntungan dengan cara yang dilarang, diantaranya adalah sebagai berikut:¹⁹

- a. Keuntungan dari komoditi yang diharamkan
- b. Keuntungan dari jual beli curang dan penipuan
- c. Keuntungan melalui penyamaran harga yang tidak wajar.
- d. Keuntungan melalui penimbunan barang

Berkaitan dengan batas maksimal keuntungan tidak ada dalil yang menjelaskan, hal ini disebabkan beberapa hikmah:

- a. Perbedaan harga, perputaran barang relatif tidak tetap, kadang-kadang cepatnya, maka keuntungannya yang diperoleh sedikit menurut kebiasaan, apabila perputaran barang tersebut lambat, maka keuntungannya bisa banyak.
- b. Perbedaan penjualan tunai dengan tertunda. Pada dasarnya keuntungan melalui penjualan tunai lebih sedikit dari penjualan tertunda.
- c. Perbedaan komoditi yang dijual, antara komoditas primer dengan komoditas sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena diperuntukan bagi orang-orang miskin dan mereka yang membutuhkan. Berbeda halnya dengan barang-barang mewah, karena kurang dibutuhkan.

Namun sikap dengan keuntungan yang sedikit merupakan petunjuk untuk memberi kemudahan. Orang yang puas dengan keuntungan sedikit pasti usahanya penuh dengan berkah. Ali biasa keliling pasar Kufah dengan membawa tongkat sambil berkata, "Hai para pedagang, ambillah hak kalian, kalian akan selamat. Jangan kalian tolak keuntungan yang sedikit, karena kalian bisa terhalangi mendapatkan keuntungan yang besar (maksudnya adalah keuntungan di akhirat kelak).

Sementara Majelis Ulama Fiqh menjelaskan tentang standarisasi harga sebenarnya tidak ada ketentuannya, karena berapa harga barang yang akan dijual dipasaran tergantung kepada kekuatan penawaran dan permintaan. Diriwayatkan pada masa Rasulullah; *ketika harga-harga membumbung tinggi, ada yang meminta kepada Rasulullah untuk menetapkan harga, tetapi beliau menolak dan berkata; Allah mengakui adanya kelebihan dan kekurangan, Ia pembuat harga berubah dan menjadi harga sebenarnya (musa'ir). Saya berdoa agar Allah tidak membiarkan ketidakadilan atas seseorang, dalam darah atau hak milik.*²⁰

Pada Organisasi Muktamar Islam yang diadakan pada pertemuan ke 5 di Kuwait, 1-6 Jumadil awal 1409H/ 10-15 Desember 1988, melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan bagi penjual, dengan ketentuan sebagai berikut: 84-85:

¹⁹Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Op.cit*, hlm. 82-84.

²⁰Al-Tirmizi, *Sunan al-Tirmizi*. (Istanbul: Cagri Yayinlari, 1981), hlm. 79.

Pertama; membiarkan umat bebas dalam jual beli, dan membelanjakan hartanya sesuai dengan syariat Islam, berdasarkan firman Allah surat an-Nisa ayat 29, "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu...*"

Kedua; tidak ada standarisasi keuntungan tertentu yang mengikat penjual dalam melakukan berbagai transaksi jual beli mereka. Hal ini dibiarkan sesuai dengan kondisi dunia secara umum, kondisi pedagang dan komoditi barang dagangan. Namun dengan tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam Islam, sikap santun, puas, toleransi dan sederhana.

Ketiga; dalam Islam telah ditetapkan dalil yang dilarang dari aktivitas yang diharamkan.

Keempat; tidak boleh adanya intervensi pemerintah dalam menentukan harga kecuali terdapat ketidakteraturan pasar.

Berdasarkan uraian tersebut dapat diperhatikan bahwa Islam tidak memberikan standarisasi berapa keuntungan yang boleh diterima terhadap barang yang dijual. Akan tetapi semua itu tergantung pada aturaan penawaran dan permintaan yang terjadi di pasar.

Demikian juga halnya mengambil keuntungan dalam harga tangguh/kredit lebih tinggi dari harga tunai. Para fuqaha' berbeda pendapat dalam harga tangguh yang lebih tinggi (karena berbeda dengan harga tunai). Ulama Malik dan Syafi'i tidak meragukan harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tangguh dan harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai. Dalam kitab al-Umm dijelaskan bahwa penjualan komoditi dengan basis murabahah, dimana harga tangguh/kredit lebih tinggi dari harga tunai dibolehkan.²¹

Menurut ulama Hanbali dan Ibn Qayyim, "ketika orang menjual sesuatu 100 untuk penjualan tertunda, atau lima untuk pembayaran tunai, tidak ada riba di dalamnya. Begitu juga Ibn Qudamah berpendapat bahwa membayar harga lebih tinggi untuk penjualan tertunda adalah kebiasaan pedagang, berdasarkan pendapat ini para fuqaha' membolehkannya."²²

Perbedaan keuntungan juga boleh diberlakukan dalam hal barang-barang yang diperoleh oleh penjual dengan mudah, berbanding barang yang memerlukan emas atau susah untuk mendapatkannya. Di samping itu juga barang yang bentuk asalnya disesuaikan sehingga kelihatan lebih cantik dari yang asal, sehingga hampir menjadi

²¹ Syafi'i, *Al-Umm*, Juz III, (Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1973), hlm. 31-35

²²Pandangan ini mengungkapkan bahwa membayar harga lebih tinggi dalam penjualan pembayaran tertunda dilarang apabila penjual mengatakan kepada pembeli "aku akan menjual barang ini sebanyak ini untuk tunai, dan sebanyak ini untuk kredit. Jika penjual dari awal mengatakan bahwa barang ini akan dijual secara kredit dengan harga sekian tanpa menyebut berapa harga tunai. Lihat asy-Syaukani, *Nail al-Authar*, Juz V, Syarikah Maktabah wa Matba'ah Mustafa al-Babi al-Halabi wa Auladiah, (Qaherah: 1971), hlm. 153.

barang lain.²³ Bagaimanapun dalam hal ini Islam meletakkan syarat dan pedoman yang bersifat keagamaan dan berakhlak. Para pedagang wajib menjaganya dan bagi siapa yang melanggar keuntungan yang diperoleh akan bercampur dengan yang haram.

PEMBAHASAN

Aplikasi Bay^c Al-Murabahah Pada BANK MUAMALAT INDONESIA

Munculnya Bank Muamalat merupakan langkah awal bagi umat Islam Indonesia untuk menyalurkan investasi harta yang dimiliki sesuai dengan syariat Islam. PT Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi untuk melayani kebutuhan masyarakat melalui jasa-jasanya pada 1 Mei tahun 1991, yang diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah Indonesia.

Oleh karena itu Bank Muamalat sebagai bank syariah merupakan angin segar bagi umat Islam, tidak terkecuali di Sumatera Barat. Hal ini sejalan dengan falsafah adat Minangkabau “Adat basandi syara’, syara’ basandi Kitabullah”, dan didukung oleh kondisi perekonomian masyarakat Sumatera Barat, sehingga ini akan memperkuat kehadiran Bank Muamalat di Sumatera Barat.

Pada bulan September 2003 dibuka kantor cabang Bank Muamalat Indonesia di Padang seiring dengan fatwa MUI tentang keharaman bunga bank. Tujuan dibukanya kantor cabang ini adalah untuk mengembangkan ekonomi syariah yang mengarah kepada dakwah riil. Selama ini dakwah yang disampaikan di masjid-masjid hanya berkaitan dengan persoalan ibadah, hampir tidak pernah menyentuh persoalan muamalah. Padahal persoalan muamalah yang terus berkembang perlu ditanggapi dengan serius.²⁴

Bay^c al-murabahah telah dipraktikan oleh bank-bank syariah, sebagaimana uraian berlalu bahwa murabahah merupakan pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada nasabah untuk membeli barang, karena nasabah tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Pada umumnya bank-bank syariah menggunakan murabahah sebagai metode utama pembiayaan, hampir 75% dari asetnya.²⁵ Begitu juga di kota Padang produk *bay^c al-murabahah* merupakan produk yang paling diminati oleh masyarakat sehingga mencapai 70%, sementara mudarabah hanya 60%.²⁶

Beberapa alasan kenapa *bay^c al-murabahah* lebih populer dibandingkan dengan pembiayaan lainnya, antara lain; i) *Bay^c al-murabahah* adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek, dibandingkan dengan mudarabah; ii) Keuntungan (*margin*) pada *bay^c al-murabahah* dapat ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan

²³ Yusuf Qardhawi, *Fatwa Masa Kini*, (Surabaya: Risalah Gusti, 2003) hlm. 180-181.

²⁴ Azhari, Manajer Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang 29 Oktober 2007.

²⁵ At-Tamimi, *Experience of Islamic Banks in the Middle East*, hlm. 33.

²⁶ Azhari, Manajemen Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang 21 Agustus 2007.

dibandingkan dengan bank bebas bunga; iii) *Bay' al-murabahah* menghindari ketidakpastian yang melekat dengan perolehan usaha berdasarkan bagi hasil.²⁷

Bay' al-murabahah digunakan pada perbankan syariah berdasarkan 2 unsur: i) harga beli dan biaya yang terkait; ii) kesepakatan berdasarkan *margin* (keuntungan).²⁸ Adapun kelebihan pembayaran pada jual beli tertunda, terdapat aturan sebagai berikut: i) Pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan yang diartikan sebagai persentasi harga keseluruhan dan ditambah dengan biaya-biaya; ii) Objek penjualan adalah barang atau komoditi iii) objek penjualan dimiliki oleh penjual dan ia mampu menyerahkan kepada pembeli; iv) pembayaran dilakukan secara tertunda.²⁹

Berikut dijelaskan tentang ketentuan secara terkait *bay' al-murabahah*:

1. Ketentuan dan prosedur akad *bay' al-murabahah*

Ketentuan berkaitan *bay' al-murabahah* diatur berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional antara lain:

- a. Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *bay' al-murabahah*.
- b. Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 tentang Uang Muka dalam *Bay' al-Murabahah*.
- c. Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 tentang Diskon dalam *Bay' al-Murabahah*.
- d. Nomor 17/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran.
- e. Nomor 23/DSN-MUI/IX/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang Potongan Pelunasan dalam *Bay' al-Murabahah*.

Berkaitan dengan akad pada jual beli murabahah didasarkan pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *bay' al-murabahah* berkaitan dengan ketentuan *bay' al-murabahah* kepada nasabah:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus menerima (membelinya) sesuai dengan perjanjian.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerimanya (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

²⁷Azhari, Manajemen Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang 21 Agustus 2007

²⁸Azhari, Manajemen Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang 21 Agustus 2007.

²⁹Mohammed, *Islamic Banks Practices in Murabahah*, dalam Abdullah Saed, *Op.cit*, hlm. 82.

- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugian kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak *'urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; b) 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.

Prosedur pelaksanaan akad *bay' al-murabahah* sebagaimana ketentuan di atas dapat dilakukan sebagai berikut:³⁰

- a. Nasabah akan mengajukan permohonan pembiayaan (Rencana Anggaran Biaya) kepada bank dengan melengkapi semua persyaratan administrasi yang telah ditentukan oleh bank.
- b. Kemudian bank menganalisa dan membuat akad permohonan pembiayaan yang telah diajukan nasabah.
- c. Apabila disetujui bank akan melakukan pembelian barang yang dibutuhkan, tetapi juga terdapat pembelian barang yang diwakilkan bank untuk membelinya kepada nasabah.

Kemudian pihak bank membuat skim pembiayaan *bay' al-murabahah*, meliputi jenis transaksi, tujuan pembiayaan, jangka waktu, harga pokok, margin keuntungan, harga jual, tangguh pendahuluan, dan tangguh per bulan, setelah itu tanda tangan akad dapat dilakukan.

2. Proses transaksi *bay' al-murabahah*

Bay' al-murabahah terdiri dari 2 kategori; yaitu secara pesanan dan tanpa pesan. Perbedaan keduanya adalah bahwa *bay' al-murabahah* secara pesanan dimana pihak bank akan membelikan barang setelah nasabah menandatangani akad perjanjian.

Berkenaan dengan pembelian barang harus memenuhi empat syarat, sebagaimana uraian sebelumnya yaitu:³¹ i) Barangnya harus ada; ii) Barangnya berupa harta yang jelas harganya; iii) Barang dimiliki sendiri, artinya terjaga; iv) Barang itu dapat diserahkan sewaktu akad.

Sementara itu proses transaksi dari jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:³²

³⁰Azhari, Manajemen Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang 21 Agustus 2007.

³¹Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islām...*, hlm. 6

³²Wiroso, *Jual beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hlm. 39-40.

- a. Nasabah melakukan proses tawar menawar berkaitan dengan keuntungan, menentukan syarat pembayaran dan barang yang sudah berada pada bank. Dalam hal ini proses tawar menawar, bank sebagai penjual harus memberitahukan dengan jujur perolehan barang yang diperjualbelikan beserta keadaan barang.
- b. Apabila kedua pihak sepakat, tahap selanjutnya dilakukan akad untuk transaksi *bay' al-murabahah* tersebut.
- c. Berikutnya bank menyerahkan barang yang dibeli. Dalam hal penyerahan barang ini hendaklah diperhatikan syarat penyerahan barang. Hal ini akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan dan akhirnya akan mempengaruhi harga perolehan barang.
- d. Setelah penyerahan barang, nasabah (pembeli) melakukan pembayaran harga jual barang dan dapat dilakukan secara tunai atau dengan tangguh. Kewajiban nasabah adalah sebesar harga jual, yang meliputi harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan dikurangi uang muka (jika ada).

Sehubungan dengan pembayaran dalam *bay' al-murabahah* dapat dilakukan secara tunai (*naqdan*) dan tertangguh (*murabahah muajjal*). Jual beli *murabahah muajjal* dilakukan dengan menyerahkan barang di awal akad sementara pembayaran dilakukan kemudian apakah dalam bentuk tangguh atau sekaligus (*lump sum*).

Hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 16/DSN-MUI/IX/2000, ketentuannya sebagai berikut:

- a. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual beli lebih tinggi maupun lebih rendah.
- b. Harga dalam *bay' al-murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Sebagaimana yang telah diuraikan pada pembahasan terdahulu bahwa *bay' al-murabahah* dapat dipahami yaitu menjual sesuatu barang dengan menegaskan harga pokok ditambah dengan keuntungan, dengan pengertian pihak bank harus memberitahu secara transparan.

Berdasarkan pengertian tersebut terdapat beberapa hal yang perlu dicermati, diantaranya:

- a. Harga pokok barang ditambah dengan biaya-biaya lain yang dikeluarkan, harga pokok barang meliputi; i) pengadaan barang; ii) diskon dari *supplier*; iii) pengadaan barang yang diwakilkan; iv) nilai harga pokok.
- b. Keuntungan yang disepakati dengan tidak menganiaya salah satu pihak.
- c. Harga jual yaitu harga disepakati; meliputi; i) hutang nasabah; ii) uang muka dari nasabah; iii) angsuran pembayaran; iv) pembayaran pelunasan lebih awal.

Untuk menentukan keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah, persentasi merupakan patokan dalam melakukan tawar menawar, keuntungan yang diterima oleh pihak berkisar 16%-18%.³³ Berdasarkan wawancara penulis dengan nasabah bahwa proses tawar menawar berkaitan dengan keuntungan bukan seperti apa yang dilakukan di pasar tradisional, pihak bank hanya memberitahukan kepada nasabah (pembeli) berapa harga pokok dari barang, sekaligus keuntungan sebesar 16%,³⁴ sehingga apa yang terjadi adalah nasabah hanya tinggal menandatangani surat perjanjian ketika akad dilakukan.

Dengan begitu dalam penentuan keuntungan, pihak bank menggunakan pendekatan *base lending rate* (dinyatakan dalam persentase) sebagaimana yang telah diaplikasikan pada bank konvensional, yang terpenting dalam penentuan keuntungan dalam jual beli murabahah adalah kesepakatan antara nasabah dan bank dan tidak ada yang dirugikan antara satu sama lain yang mengakibatkan kemudharatan antara kedua belah pihak yang melakukan akad.

3. Pengadaan barang oleh pihak bank

Pengadaan barang dalam transaksi murabahah merupakan tanggungjawab dari bank sebagai penjual. Pengadaan barang pada prinsipnya merupakan tanggungjawab bank syariah sebagai penjual. *Bay' al-murabahah* hanya berlaku kalau barangnya ada dan barang yang diperjualbelikan bukan barang yang diharamkan syariat. Dalam *bay' al-murabahah* seperti ini pihak bank boleh meminta uang tanda jadi kepada nasabah ketika terjadi ijab qabul. Hal ini bertujuan untuk menunjukkan keseriusan dari nasabah.³⁵

Pengadaan barang yang dilakukan oleh pihak bank dapat dilakukan dengan beberapa cara, diantaranya:³⁶

- a. Membeli barang jadi kepada *supplier* (prinsip *bay' al-murabahah*).
- b. Memesan kepada pembuat barang dengan pembayaran yang dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip *bay' al-salam*).
- c. Memesan kepada *supplier* dengan pembayaran yang dapat dilakukan pada masa yang akan datang, selama dalam proses pembuatan atau setelah penyerahan barang (prinsip *bay' al-istishna'*).
- d. Merupakan barang-barang dari persediaan mudarabah atau musyarakah.

Dengan demikian pengadaan barang merupakan tanggung jawab dari pihak bank sebagai penjual terhadap pembeli. Sebagaimana yang diungkapkan oleh bapak Azhari barang-barang yang dibelikan oleh pihak bank apabila nasabah meminta kepada bank syariah untuk membelikan barang yang dibutuhkan, motor misalnya. Dalam hal ini bank

³³Azhari, Manajemen Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang 21 Agustus 2007

³⁴Fatimah (bukan nama sebenar), Nasabah, *Wawancara Pribadi*, Padang 3 September 2007.

³⁵Adiwarman. A Karim, *Bank Islam; Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2004), hlm 105

³⁶ *Ibid.*

akan melakukan pembelian kepada *supplier* sesuai dengan kriteria yang dikehendaki oleh nasabah. Dengan begitu bank syariah akan membeli barang atas nama sendiri dan secara sah, sehingga mengetahui dengan jelas dana pasti dan perolehan harga barang yang diperjualbelikan.³⁷

Dalam hal ini nasabah akan membayar kepada pihak bank semua biaya yang telah dikeluarkan, tetapi sebaliknya apabila nasabah tidak jadi membeli, maka nasabah harus membayar kepada pihak bank semua biaya yang telah dikeluarkan.³⁸

4. Pengadaan barang yang diwakilkan kepada nasabah

Pengadaan barang yang diwakilkan kepada nasabah dalam praktiknya bank menyerahkan uang bukan barang. Dalam hal ini pihak bank memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dikehendaki sewaktu akad dilakukan.

Menurut ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April tentang Murabahah pada butir 9 (j); "Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, secara prinsip barang tersebut menjadi prinsip bank".³⁹

Untuk itu bukan suatu hal yang salah, apabila bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang, atau dikenal dengan istilah wakalah. Dimana bank meminta kepada nasabah sebagai wakil bank dalam membeli barang dan bank menyerahkan uang kepada nasabah sebesar harga.⁴⁰

Dengan demikian dari keterangan tersebut bukan berarti bank tidak menyediakan barang tetapi tidak dimungkinkan bagi bank untuk menyediakan *show room*. Berkaitan dengan ini bank meminta rincian barang atau anggaran biaya yang dibutuhkan, seperti renovasi rumah.⁴¹

Namun terdapat resiko-resiko berkaitan dengan pembelian barang yang diwakilkan, diantaranya: i) Hutang nasabah lebih kecil dibandingkan dengan hutang dalam transaksi murabahah; ii) Peluang besar untuk menyalahgunakan dana. Setelah uang diserahkan ternyata nasabah tidak membelikan barang sebagaimana yang disepakati ketika akad dilakukan.

³⁷Azhari, Manajer Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang, 21Agustus 2007.

³⁸Azhari, Manajer Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang, 21Agustus 2007.

³⁹Berdasarkan penjelasan tersebut bukan berarti bank tidak menyediakan barang, tetapi telah memesan barang melalui *supplier* sebelum akad dilakukan.

⁴⁰Sebagai bukti nasabah sebagai wakil bank syariah adalah nasabah menerima uang ada bank menyerahkan uang, kemudian nasabah menandatangani tanda terima uang tunai atau promis (surat sanggup dan sejenisnya sebesar uang yang diterima). Wiroso, *Op.cit*, hlm. 68-69.

⁴¹Azhari, Manajemen Accounting Bank Muamalat Indonesia Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang, 21Agustus 2007.

Untuk yang kedua ini memang diluar kontrol bank atau diistilahkan dengan *set screening* dan bank merasa susah untuk mengontrol selanjutnya pengawasan dilakukan oleh Dewan Syariah. Berarti nasabah tidak amanah dan bertanggungjawab terhadap dana yang telah diberikan dalam artian melakukan penipuan dan nasabah tidak memahami surat perjanjian sewaktu akad sehingga dapat dikatakan bahwa akad yang dilakukan termasuk akad yang batil.⁴²

ANALISA TERHADAP APLIKASI BAY^c AL-MURABAHAH

Sebagaimana yang telah penulis paparkan bahwa jual beli murabahah adalah jual beli suatu barang dimana harga pokok ditambah dengan keuntungan. Jelas ketika terjadi akad transaksi, pihak bank semestinya mengemukakan secara terperinci berapa harga pokok dari barang yang dibeli kepada nasabah sekaligus penetapan keuntungan. Dalam aplikasinya pihak bank enggan untuk menjelaskan hal yang demikian, ketika akad terjadi pihak bank hanya menyatakan bahwa “keuntungan kami adalah 16%”, dengan kata lain nasabah hanya mengetahui bahwa ia akan membayar sejumlah harga yang telah tertera dalam perjanjian.

Untuk itu patokan keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah adalah dalam bentuk persentasi. Persentasi bukan sesuatu yang menyalahi dalam penetapan keuntungan terhadap barang yang akan dijual, asal saja penetapannya tidak bertentangan dengan aturan syariah. Dalam penentuan keuntungan seperti ini pihak bank syariah menggunakan pendekatan seperti yang dilakukan oleh bank konvensional, yang dikenal dengan istilah *base lending rate* (sebagaimana uraian terdahulu). Bagaimanapun pihak bank (dalam hal ini Bank Muamalat) perlu mengkaji lebih jauh apakah proses dan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan keuntungan tersebut sesuai dengan syariah.

Demikian juga halnya dengan penetapan biaya-biaya administrasi, semestinya bank mengemukakan secara transparan dan jelas biaya apa saja yang dikeluarkan, bukan mematok 2,5 %. Sebagaimana fatwa DSN bahwa harga dalam *bay^c al-murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan. Jelas hal ini merupakan bentuk keuntungan merugikan nasabah, dalam al-Qur’an dijelaskan; *janganlah kamu memakna harta sesama kamu secara batil*. Berdasarkan realita yang demikian sepertinya bank belum punya keberanian untuk membuat pola tersendiri berkaitan dengan penetapan keuntungan, sehingga akan nampak dengan jelas kemandirian Bank Muamalat sebagai bank syariah.

Berkenaan dengan pengadaan barang, pihak bank menyediakan barang yang diminta oleh nasabah, sebagaimana Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang murabahah butir 4 (d); Bank membeli barang

⁴²Azhari, Manajemen Accounting Bank Muamalat Cabang Padang, *Wawancara Pribadi*, Padang, 28 Agustus 2007.

yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pada butir 5; jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu barang atau aset yang dipesannya secara sah dari pedagang.

Berdasarkan fatwa tersebut jelas pihak bank harus memiliki barang secara sah terlebih dalam jual beli murabahah. Setelah nasabah dan bank bersepakat, maka nasabah berjanji untuk membeli barang yang disediakan oleh bank dengan syarat-syarat yang disepakati.⁴³

Aplikasi *bay' al-murābahah* pada saat sekarang telah memodifikasi bentuk klasik. Pada masa klasik *bay' al-murābahah* dikenal dengan istilah *bay' al-murābahah li al-'amir al-syira'*.⁴⁴ Istilah ini telah digunakan dalam bentuk perjanjian antara penjual (pihak bank) dengan nasabah, dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang berkeinginan kepada pembiayaan. Kemudian bank akan menjual barang itu kepada nasabah pada suatu tingkat harga yang disepakati dan memberikan sejumlah margin atau keuntungan kepada bank. Sedangkan pembayaran akan dilakukan oleh nasabah dalam suatu tempo yang disepakati, baik secara tunai atau tangguh. Ciri-ciri dari *al-bay' al-murābahah li al-'amir al-syira'* adalah:⁴⁵

1. Janji nasabah untuk membeli barang yang dipesan. Nasabah tidak boleh dibebani dengan tanggungjawab apa-apa, kecuali menyempurnakan janjinya setelah memiliki barang pesanan tersebut.
2. Barang pesanan itu dimiliki dan ia telah ada atau akan ada di pasar.
3. Kontrak jual beli antara bank dengan penjual pertama (pemilik barang) mestilah sah.
4. Kontrak jual secara *murābahah* antara bank dengan nasabah dibuat setelah barang itu benar-benar menjadi milik bank. Karena hal ini menjadi dasar bagi bank untuk menaikkan harga barang dan pembayarannya secara bertangguh.
5. Perlu dibedakan antara waktu perjanjian dengan pelaksanaan *bay' al-murābahah* karena ia melibatkan risiko atau jaminan yang perlu ditanggung oleh bank sebelum penyerahan barang kepada nasabah.

Berdasarkan uraian di atas, dua unsur penting dalam perjanjian ini ialah janji membeli *wa'd bi al-syira'* dan menjual dengan margin keuntungan. Dengan begitu dipahami bahwa transaksi ini bukan menjual sesuatu yang tidak dimiliki. Sebaliknya bank berusaha untuk memenuhi pesanan nasabah dan menjual setelah barang itu diperoleh.

⁴³Biasanya bank sebagai agen berjanji kepada nasabah untuk membeli dan memperoleh barang, mengurangi beban atau harga yang terkait dengan pembeli. Sebenarnya kalau diperhatikan tanggung jawab dibebankan pada bank sebagai penjual bukan pada nasabah. Tanggung jawab kerusakan tidak dapat dihindari. Untuk itu perlu adanya jaminan bagi pembeli untuk menghadapi risiko nantinya.

⁴⁴ Istilah ini dikemukakan oleh Syafi'i dalam kitab al-Umm, ia berbeda dengan kitab fiqh yang lain, dimana *bay' al-'amir li al-syira'* mengemukakan ide bahwa kelaziman jual beli, biasanya pernyataan keinginan untuk membeli sesuatu barang yang diminta oleh satu pihak kepada pihak lain. Al-Syafi'i, *Op.cit*, hlm. 215.

⁴⁵Muhammad 'Uthmān Shabīr, *al-Mu'āmalat Al-Māliyah Al-Mu'āsirah fi al-Fiqh al-Islāmī*, (Yordan t.th: Dar al-Nafas) hlm. 309.

Demikian juga jual beli ini tidak mengandung unsur untung yang tidak dijamin, karena penjual menjual barang setelah dimiliki dan ia menanggung segala risiko kerusakan dan lain-lain yang berkaitan dengan pengadaan barang.

Melalui praktek seperti ini berarti bank telah melakukan pembelian, sekaligus telah memiliki barang dan selanjutnya dijual pada nasabah sesuai dengan perjanjian semula. Dengan demikian *bay' al-murabahah* merupakan jual beli barang ada, karena itu perlu dipahami bahwa bank bukanlah *show room* atau toko yang menyediakan stok barang yang akan dijual. Apabila transaksi *murabahah* dilakukan, maka barang mesti telah ada pada bank/penjual. Artinya penjual telah memiliki dan punya kekuasaan untuk mengatur dan menyerahkannya kepada pembeli.

Oleh karena itu bukan berarti bank menjual barang yang tidak dimiliki, sebagaimana anggapan beberapa ulama kontemporer, dimana *bay' al-murabahah* dikategorikan sebagai jual beli yang tidak dimiliki (belum ada barangnya), dan ini berbeda dengan menjual tanpa kepemilikan barang. Berdasarkan hal tersebut dapat dipahami bahwa bank Islam mesti melakukan transaksi apabila barang telah dimiliki oleh bank. Bukan berarti bank menjual barang yang tidak dimiliki. Pemilikan tersebut adalah dengan memiliki barang atau memiliki secara hukum. Artinya memiliki surat-surat hak milik dan mempunyai kekuasaan untuk mengatur dan menyerahkan kepada pembeli. Setelah ditandatangani hak milik berpindah kepada nasabah. Setelah diadakan penandatanganan transaksi jual beli, hak milik berpindah kepada nasabah.

Namun persoalan muncul ketika pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membelikan barang. Dengan diserahkannya uang atau memberi pembiayaan kepada nasabah (bukan barang), maka bank syariah memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang melalui akad wakalah. Hal ini merupakan satu alasan bagi masyarakat bahwa bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional.

Apabila diperhatikan ketentuan fatwa dewan Syariah Nasional Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang *bay' al-murabahah* pada butir 9 dijelaskan; "Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang dibeli, jadi secara prinsip barang tersebut menjadi milik bank". Berdasarkan ketentuan ini jelas bahwa akad murabahah dapat dilakukan jika barang tersebut secara prinsip telah menjadi milik bank. Jadi akad dilakukan ketika barang sudah dimiliki oleh bank, tidak dibolehkan untuk melakukan akad murabahah jika tidak ada barangnya.

Dapat dijelaskan akad tersebut terdiri dari beberapa bagian; i) Akad murabahah pertama ketika bank sebagai pemilik barang menjual barang kepada nasabah dengan pembayaran secara angsuran. ii) Akad wakalah, yaitu ketika bank menunjuk nasabah sebagai wakil untuk membeli barang yang diinginkan. iii) Akad murabahah kedua adalah nasabah sebagai wakil bank membeli barang secara tunai dari *supplier*. iv) Dalam hal jual

beli kepemilikan barang berpindah kepada nasabah sewaktu akad dilakukan sekaligus dengan pembayaran, sebagaimana yang diatur dalam kitab fiqh. Akan tetapi dalam jual beli murabahah nasabah belum membayar sepersen pun kepada bank, maka dalam hal ini muncullah hutang (*dayn*). v) Selanjutnya dalam jual beli yang dilakukan secara berhutang pihak bank boleh meminta barang jaminan kepada nasabah, sebagaimana ayat 283 surat al-Baqarah. Sebagai jaminan biasanya yang ditahan oleh pihak bank adalah surat-surat berharga seperti sertifikat tanah, sertifikat rumah, SK bagi pegawai negeri, dan sebagainya.

Dengan demikian bukan suatu hal yang salah apabila bank muamalat kepada untuk membeli barang, tetapi pada saat bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang digunakan akad wakalah. Dengan pengertian bank memintaa kepada nasabah sebagai wakil untuk membeli barang yang dibutuhkan. Sebagai bukti bahwa nasabah sebagai wakil bank adalah nasabah menerima uang dari bank, maka nasabah menandatangani surat tanda terima uang tunai atau promes atau surat sanggup sebanyak uang yang diterima.

Bagaimanapun kerja bank yang mewakilkan membeli barang kepada nasabah (dengan penyerahan uang) mempunyai dampak, diantaranya:

1. Pada saat penyerahaan uang keada nasabah sebagai wakil melalui akad wakalah, belum terjadi transaksi *bay' al-murabahah*. Setelah nasabah menerima uang dari bank untuk membeli suatu barang, ternyata nasabah tidak jadi membeli barang. Dalam hal ini berarti nasabah telah menyalahgunakan amanah yang diberikan oleh pihak bank untuk membeli barang. Dimana nasabah menggunakan peluang tersebut untuk kepentingan lain. Kewajiban nasabah pada bank adalah bahwa hutangnya hanya sebesar uang yang diterima. Penyalahgunaan dana ini akan mengakibatkan ketidaklancaran dalam melakukan pembayaran angsuran, karena dalam melakukan analisa pembayaran angsuran didasarkan pada data-data yang terkait dengan pemanfaatan dari barang yang dibeli. Berarti dalam hal ini akad yang dilakukan termasuk akad batil.
2. Hilangnya karakteristik Bank Muamalat sebagai bank syariah. Dimana dalam ekonomi Islam fungsi uang adalah sebagai alat tukar atau pembayaran bukan sebagai alat komoditi. Jika *bay' al-murabahah* dyang dilakukan dengan diwakilkan melalui penyerahan uang dan tidak bank muamalat mengakui hutang nasabah sebesar harga jual barang. Aktifitas bank Muamalat seperti ini tidak jauh beda dengan bank konvensional dalam melakukan pembiayaan konsumtif, dimana bank menyerahkan uang sebagai bentuk pinjaman kepada nasabah.
3. Berkaitan pembelian barang yang diwakilkan kepada nasabah ini akan memunculkan persoalan ketika nasabah tidak menggunakan dana yang diberikan sesuai dengan perjanjian. Dalam hal ini pihak bank harus senantiasa mengontrol dan mengawasi apakah nasabah telah memanfaatkan dana tersebut sesuai dengan perjanjian, maka disini Dewan Pengawas Syariah mempunyai peranan.

Dari uraian tersebut dipahami bahwa ketika bank menjual barang dan pembayaran dilakukan secara angsuran dalam fiqh dikenal dengan istilah *bay' bi thaman 'ajil* (penjualan barang dengan pembayaran secara angsuran, pada waktu yang disepakati).

Berkenaan dengan pelaksanaan *bay' al-murabahah* ini pihak bank perlu memberi penjelasan kepada nasabah, dengan membuat perincian berapa harga barang yang dibeli, dan keuntungan yang mesti diterima oleh pihak bank. Perlunya rincian ini adalah supaya terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan antara pihak bank dengan nasabah. Jangan hendaknya masyarakat menilai bahwa keuntungan yang diperoleh bank per tahun melalui *bay' al-murabahah* hanya sekadar mengganti istilah bunga dengan margin keuntungan. Namun dalam realisasinya pihak bank hanya memberitahu kepada nasabah keuntungan yang kami terima adalah 17%.

Dengan demikian *bay' al-murabahah* yang diaplikasikan pada Bank Muamalat Cabang Padang dari segi akad sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan pada fiqh muamalah. Namun pihak bank melakukan modifikasi terhadap ketentuan *bay' al-murabahah* dalam kitab fiqh tersebut, seperti jual beli *murabahah* yang diwakilkan kepada nasabah. Untuk itu dipahami bahwa persoalan muamalah adalah fleksibel dan mengikuti corak kehidupan masyarakat yang senantiasa berubah, hal ini senada dengan ungkapan kaedah fiqh:

تَغْيِيرُ الْفَتْوَى وَ اِخْتِلَافُهَا بِحَسَبِ تَغْيِيرِ الْأَزْمَنَةِ وَ الْأَمْكَنَةِ وَ الْأَحْوَالِ وَ النِّيَّاتِ وَ الْعَوَائِدِ ⁴⁶

Artinya: Berubah dan berbedanya fatwa sesuai dengan perubahan tempat, masa, perubahan sosial, niat dan adat kebiasaan.

Dengan demikian begitu lenturnya persoalan muamalah, tetapi bukan berarti kelenturan tersebut mengabaikan *maqasid al-syariah* (tujuan syariah), dan semua aktivitas termasuk aktivitas ekonomi tidak terlepas dari pengabdian kepada Allah, dan bukan berarti pula peraturan muamalah berlaku secara tepat, tetapi berdasarkan pada perubahan masa, tempat dan perubahan masyarakat.

Dapat dikemukakan dalam aplikasi *bay' al-murabahah* peneliti menganalisa bahwa keuntungan ditambah biaya yang telah dikeluarkan oleh pihak bank dalam pengadaan barang harus jelas dan transparan kepada nasabah, bukan hanya sekedar menjelaskan presentasi yang diperoleh secara keseluruhan sebagaimana diaplikasikan sekarang. Bahkan dalam fiqh klasik terdapat proses tawar menawar antara penjual dan pembeli.

Berkaitan dengan pengadaan barang, dimana pihak bank mewakili kepada nasabah untuk membeli barang. Maka dalam hal kewajiban bank untuk memantau nasabah apakah memang uang/pembiayaan yang diberikan telah dibelikan terhadap barang dalam bentuk transaksi *bay' al-murabahah* yang disepakati pada awal perjanjian. Tanpa ada pengawasan dan pantauan dari pihak bank dalam kasus ini terkesan bahwa pembiayaan

⁴⁶ Ibn al-Qayyim al-Jauziyah, *Ilam al-Muwaqin 'an Rabb al-'alamin*, Maktabah al-Kuliyat al-Azhariyyah, Qaherah, 1968, Juz 3, hlm. 3.

murabahah yang diberikan oleh pihak bank tidak berbeda dengan pinjaman yang diberikan oleh bank konvensional kepada nasabah. Perbedaannya terdapat hanya pada persentase keuntungan, pihak bank syariah menggunakan istilah marjin atau keuntungan sekian persen dari pembiayaan yang diberikan, sedangkan bank konvensional menggunakan istilah bunga untuk pinjaman.⁴⁷

Di samping itu peneliti menekankan kepada pihak bank syariah, agar lebih berhati-hati dalam menerapkan bay' al-murabahah. Dengan pengertian jangan terkesan juga bahwa pihak bank hanya memberikan uang sebanyak yang dibutuhkan nasabah. Justru itu ke depan pihak bank harus mengevaluasi bagaimana penerapan produk syariah terutama pada *bay' al-murabahah*, dan pihak bank harus benar-benar menyediakan barang sesuai yang dipesan nasabah. Terkait dengan pelaksanaan *bay' al-murabahah* ini sebaiknya pihak bank melakukan kerjasama (musyarakah) dengan dealer/pedagang-pedagang, sehingga nilai syariah akan lebih nampak. Kemudian perlu Dewan Pengawas Syariah (DPS) mengawasi secara ketat apakah fatwa yang dikeluarkan berkaitan dengan produk syariah benar-benar sudah dilaksanakan di lapangan secara syariah.

PENUTUP

Bay' al-murabahah yang diaplikasikan pada bank Mu'amalat Cabang Padang merupakan perjanjian antara penjual (pihak bank) dengan nasabah, dimana bank membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang berkeinginan untuk membeli suatu barang dengan meminta pembiayaan. Bank akan menjual barang yang dibeli kepada nasabah pada suatu tingkat harga yang ditentukan, dimana harga pokok ditambah dengan margin atau keuntungan, sedangkan pembayaran akan dilakukan oleh nasabah dalam suatu tempo yang disepakati tangguh.

⁴⁷Kegiatan bank muamalat dan bank syariah seperti ini jelas bertolak belakang dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), "Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang dibeli, jadi secara prinsip barang tersebut menjadi milik bank".

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad al-Zarqa', Mustafa ^c*Aqd al-bay'*, Damsyiq: Dār al-Qayim, t.th.
- Ahmed Meenai, Anwar, *a Critical Evaluation of Murabaha Moajjala*, Islamic Banker, March, 2002.
- Al-Anshari, Mahmoud dkk, *Perbankan Islam, Sejarah, Prinsip dan Operasional*, Terj. Syahril Mukhtar Muhammad, Jakarta: Minaret, 1993.
- Al-Qurtūbī, *al-Jamī' al-ahkām al-Qur'ān*, Matba^cah Dār al-Kutub al-Mishriyah, Qaherah, 1978, Ed. ke-2, Jil. 5.
- Al-San^canī, *Subul al-salām*, Dār Ihyā' al-Turāst al-^cArabī, Beirut, 1379H.
- Al-Razī, Fakhr ad-Dīn, *al-Tafsīr al-Kabīr*. Teheran: Dār al-Kutub al-^cIlmiyyah, t.th, Jil. 7.
- Adiwarman Karim, *Bank Islam,; Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi 2, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2004.
- Clode, Michael, *Risk and Liabilities in Murabahah Financing*, Islamic Banker, March 1996.
- Ibn al-'Arabī, *Ahkām al-Qur'ān*, Qaherah: 'Isa al-Babi al-Halabi wa Shurakah, 1967.
- Ibn Rusyd, *Bidayat al-Mujtahid*, Qaherah: Syarikah Maktabah wa Mathba'ah Mustafa al-Babi Halabi wa Auladiah, 1981
- Kasmir, *Bank dan lembaga keuangan lainnya*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 1998.
- Qardhawi, Yusuf, *Bay' al-Murabahah li al-Amri bi al-Syira'*, Beirut: ar-Risalah, 2001.
- Rafiq Yūnus al-Misriy, *Uṣūl al-iqtisādī al-Islāmī*, Beirut: Dār al-Shahiyya. t.th.
- Saed, Abdullah. *Islamic Banking and Interest; a Study of the Prohibition of Riba and its Contemporary Intrepretation*. Leiden: E.J. Brill, 1996
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Instiut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasinal Bank Syariah*, Jakarta: Djambatan, 2002.
- Vogel, Frank E, Hayel, Samuel L, *Islamic Law and Finance*, London: Kluwer Law International, 1998.
- Wiroso. *Jual beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press. 2005.
- al-Zuhailī, Wahbah. *Fiqh al-Islām wa Adillatuh*, Juz. 4. Damsyiq: Dār al-Fikr. 1989