

# Murabahah dalam Praktik Perbankan Syariah Saat ini

## BAB I

### Pendahuluan

Jual beli merupakan aktifitas yang biasa kita lakukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari baik untuk kebutuhan daruriyah, hajatiah maupun tahsiniah. Transaksi jual-beli selalu melibatkan pihak penjual dan pembeli, yang mana masing-masing dari mereka dalam melakukan suatu transaksi bertujuan untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan atau harapkan, penjual mengharapkan keuntungan dari barang dagangannya dan pembeli membutuhkan sesuatu untuk dinikmati kegunaannya. Harapan dan kebutuhan mereka berbeda-beda misalnya berkenaan dengan harga sebagian penjual mungkin mengharapkan harga yang tinggi atas barang dagangannya sedangkan sebagian pembeli mungkin mengharapkan harga yang rendah untuk barang yang ingin dibeli. Karena perbedaan inilah akhirnya harga yang terjadi dalam suatu transaksi jual beli harus mewakili kemaslahatan masing-masing pihak yaitu antara penjual dan pembeli dan tidak memudharatkan salah satu pihak. Allah Swt pernah berfirman :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa [4]:29 )*

Berdasarkan dalil Al-Qur'an diatas maka jelas bagi kita bahwa dalam melakukan suatu transaksi khususnya jual-beli harus dilakukan atas dasar suka sama suka serta tidak ada kebathilan yang terjadi.

Ekonomi islam mengenal bentuk jual-beli yang dikenal dengan istilah Murabahah. Jual-beli ini merupakan jual beli yang terjadi berdasarkan atas kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli. Praktik jual beli murabahah ini sudah umum digunakan oleh

perbankan islam saat ini. Pada makalah ini kami akan menguraikan lebih lanjut tentang jual beli Murabahah dari bagaimana murabahah dalam literature klasik, bagaimana persyaratannya hingga permasalahan-permasalahan dalam transaksi Murabahah.

## **BAB II**

### **Pembahasan**

#### **A. Pengertian Murabahah**

Salah satu konsep fiqh muamalah yang banyak dipraktikan oleh perbankan Syariah adalah akad jual beli *murabahah*. Akad ini banyak diminati oleh perbankan Syariah dikarenakan faktor keamanan dan minimnya bagi bank Syariah di banding akad mudlarabah dan musyarakah. Murabahah merupakan jenis jual beli dengan ketentuan yang lebih spesifik dibanding dengan jual beli pada umumnya. Ada beberapa karakteristik tertentu yang membedakan antara jual beli pada umumnya dengan akad murabahah.

Pengertian murabahah secara lafdzi berasal dari masdar *ribhun* (keuntungan). *Murabahah* adalah masdar dari *Rabaha- Yurabihu- Murabahatan* (memberi keuntungan). Sedangkan secara istilah Wahbah al-Zuhailly mengutip beberapa definisi yang diberikan oleh para imam mujtahid. Diantaranya: Ulama Hanafiyah mengatakan, murabahah adalah memindahkan hak milik seseorang kepada orang lain sesuai dengan transaksi dan harga awal yang dilakukan pemilik awal ditambah keinginan yang diinginkan. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat murabahah adalah jual beli yang dilakukan seseorang dengan mendasarkan pada harga beli penjual ditambah keuntungan dengan syarat harus sepengetahuan kedua belah pihak.

Sedangkan Wahbah al-Zuhailly sendiri mendefinisikan murabahah adalah jual beli yang dilakukan seseorang dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. Penjual menyampaikan harga beli kepada pembeli ditambah permintaan keuntungan yang dikehendaki penjual kepada pembeli. Seperti ungkapan penjual kepada pembeli: *“saya menjual barang ini kepada anda dengan harga beli sepuluh dinar. Mohon anda memberi kami keuntungan satu dirham”*.<sup>1</sup>

---

1 M. Yazid Afandi, 2009, *Fiqih Muamalah dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Logung Pustaka.

Murabahah( penjualan “cost-plus”) 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 di perolehnya.<sup>2</sup> Sedangkan dalam dalam buku **“Money Islamic Banks and the Real Economy”** Bay’ al-Murabahah can be defined as a contract between a buyer and a seller under which the seller sells specific goods allowed under sharia principles and the law of the **Ind** to be buyer at a cost plus agreed profits payable in cash on any fixed future date in a lump sum or by installments.

*From the Islamic banking point of view, the customer will first identify the goods to be financed. The bank will then secure the goods, add the mark up profit, deliver the goods and collect the payment from the costumer-usually in deferred terms. The mark-up profit is a percentage of cost or purchase price of the goods or a lump sum payment.*<sup>3</sup>

Yang jika kita terjemahkan yaitu “Jual-beli murabahah dapat didefinisikan sebagai suatu kontrak antara pembeli dan penjual yang mana penjual menjual barang tertentu yang sesuai dengan prinsip syariah, dan hukum terhadap pinjaman (pembayaran tunda) kepada pembeli atas biaya tambahan yang disepakati yang dapat dibayar di waktu mendatang seluruhnya atau secara cicilan.

Berdasarkan sudut pandang Bank islam, nasabah pertama-tama akan mengidentifikasi barang yang akan dibayarkan. Kemudian Bank akan menjamin barang tersebut, menambahkan keuntungan (mark-up) mengantarkan barang dan mengumpulkan pembayaran dari nasabah sesuai ketentuan-ketentuan yang berlaku. Mark-up keuntungan adalah persentase dari biaya atau harga beli barang atau jumlah pembayaran

Walaupun terdapat banyak definisi tentang pengertian murabahah, tetapi pada intinya secara substansial memberikan pengertian yang sama meskipun diungkapkan dalam redaksi yang berbeda. Hal yang paling pokok, bahwa murabahah adalah jenis jual beli. Sebagaimana jual beli pada umumnya yaitu tentang adanya barang yang di jual. Di samping itu akad murabahah akad jual beli yang memiliki spesifikasi tertentu. Yaitu keharusan adanya penyampaian harga semula secara jujur oleh penjual kepada calon pembeli sekaligus keuntungan yang di inginkan oleh penjual. Keuntungan yang di

---

2 Veithzal rivai dan Andria Permata Veithzal, 2008, *Islamic Financial Managemen*, Jakarta: Rajawali Pers.

3 Abdul Ghofar Ismail, 2010, *Money Islamic Banks and the Real Economy*, Singapore : Cangeage Learning

inginkan oleh penjual tersebut harus atas kesepakatan kedua belah pihak. Hal spesifik inilah yang membedakan murabahah dengan jual beli pada umumnya.

## **B. Murabahah dalam Literatur Klasik**

Murabahah diturunkan dari kata Ribh, yang berarti perolehan, keuntungan dan tambahan. Dalam murabahah, penjual harus mengungkapkan biayanya dan kontrak (akad) terjadi dengan margin keuntungan yang di setujui. Kontrak (akad) ini di praktikan pada zaman sebelum islam. Imam Malik menyebut penjualan ini dalam Al-Muwattha kitab pertama yang secara formal mencatat berbagai hadis Nabi Muhammad saw. Fuqaha Hanafi yang terkenal, Al-Marginani, mendefinisikan murabahah sebagai “penjualan barang apa pun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan”, Ibn Qudama, fuqaha Hanbali, mendefinisikannya sebagai “penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui, pengetahuan biaya modal adalah persyaratan atasnya”, oleh karena itu, penjual akan mengatakan : “Biaya modal saya yang terkait dalam transaksi ini adalah sekian atau pembelian barang ini menghabiskan uang saya sebesar 100 miliar dan saya menjualnya ke anda pada biaya ini di tambah keuntungan sebesar 10 miliar”. Hal ini sah secara hukum tanpa adanya kontroversi sedikit pun di antara para fuqaha.

Menurut Imam Malik, Murabahah dilakukan dan diselesaikan dengan pertukaran barang dengan harga, termasuk margin keuntungan yang telah di setujui bersama pada saat itu dan pada tempat itu pula. Penting pula untuk mengamati bahwa bagi Imam Malik, tidak ada kredit dalam murabahah. Para penganut Malik secara keseluruhan tidak menyukai penjualan ini karena ia menuntut banyak persyaratan yang pemenuhannya sangatlah sulit. Akan tetapi, mereka juga tidak melarangnya.

Imam Syafi'i dalam *Kitabal-umm* memperluas konsep ini sehingga mencakup transaksi kredit. Ia didefinisikan dalam kata-kata yang serupa dalam kitab-kitab fiqh lainnya. Berdasarkan definisinya, ia merupakan dasar bahwa agar kontrak (akad) murabahah bersifat sah, pembeli harus mengetahui harga orisinal, biaya tambahan jika ada, dan jumlah keuntungannya. Oleh sebab itu, murabahah adalah kontrak (akad) yang berdasarkan kepercayaan.<sup>4</sup>

---

4 Muhammad Ayub, 2009, *Understanding Islamic Financial A-Z Keuangan syariah*, Jakarta: Kompas Gramedia.

Berdasarkan definisi-definisi diatas, hal penting yang perlu kita garis bawahi yaitu dalam transaksi murabahah ialah pembeli harus mengetahui harga pembelian barang dan adanya kesepakatan atas keuntungan yang diperoleh penjual.

Misalnya, si fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika ia menawarkan untanya, ia mengataka : “Saya jual unta ini 50 dnar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.”<sup>5</sup>

### C. Persyaratan Spesifik Dalam Murabahah

Cukup jelas bahwa transaksi yang berada dalam murabahah harus memenuhi semua persyaratan umum yang juga diterapkan pada penjualan biasa. Persyaratan spesifik berkenaan dengan transaksi murabahah yang sah berkenaan dengan barang yang terkena peraturan murabahah, harga orisinal yang dibayarkan oleh penjual, tambahan biaya apapun untuk menghitung total biaya yang akan menjadi dasar dari murabahah, dan marjin keuntungan yang ditambahkan pada biaya yang telah ditetapkan.<sup>6</sup>

Sedangkan syarat-syarat murabahah adalah sebagai berikut:

1. Harga awal yang harus dimengerti oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

Dalam akad murabahah, penjual wajib menyampaikan secara transparan harga beli pertama dari barang yang akan ia jual kepada pembeli. Sedangkan pembeli mempunyai hak untuk mengetahui harga beli barang. Persyaratan ini juga berlaku bagi jual beli yang sejenis, seperti *al-isyrak*, *al-tauliyah*, *al-wadli'ah*.

---

5 Ir. Adimarwan A Karim, 2013, Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada

6 Ibid.hlm.339-340.

2. Besarnya keuntungan harus diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak, penjual wajib menyampaikan keuntungan yang diinginkan dan pembeli mempunyai hak untuk mengetahui bahkan menyepakati keuntungan yang akan diperoleh oleh penjual. Jika salah satu dari kedua belah pihak tidak sepakat terhadap keuntungan penjual, maka akad murabahah tidak terjadi.
3. Harga pokok dapat diketahui secara pasti satuannya. Seperti satu dirham, satu dinar, seratus ribu rupiah, satu kilogram gandum, satu kwintal beras dan lain-lain. Sebab dalam murabahah, dan dalam jual beli amanah lainnya, yang dikehendaki adalah adanya transparansi antara harga pokok dan kemungkinan harga yang akan diperoleh. Jika barang yang akan ditransaksikan tidak diketahui satuannya, maka akan sulit menentukan keuntungan yang akan diperoleh. Sehingga murabahahpun tidak terjadi.
4. Murabahah tidak bisa dicampur dengan transaksi ribawi. Pada jual beli barter misalnya, sebuah barang yang dibeli dengan timbangan atau takaran tertentu kemudian dibeli oleh orang lain dengan jenis barang yang sama dengan pembelian pertama tetapi dengan takaran yang lebih banyak, maka hal tersebut disebut dengan riba. Dalam transaksi murabahah kelebihan bukan disebut dengan keuntungan, tetapi tetap dikatakan sebagai riba. Lain halnya jika barang tersebut dibeli dengan mata uang kemudian dijual lagi dengan tambahan keuntungan. Atau dibeli dengan barang dengan jenis tertentu, kemudian dibeli lagi oleh orang lain dengan barang yang tidak sejenis. Maka ia tidak disebut dengan riba.
5. Akad pertama dalam murabahah harus shahih. Jika pada pembelian pertama tidak dilakukan dengan cara yang shahih, maka transaksi murabahah dianggap batal.

Senada dengan beberapa persyaratan di atas, Syafi'I Antonio menetapkan persyaratan murabahah sebagai berikut:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari 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 hutang.<sup>7</sup>

#### **D. Struktur Murabahah**

Pilihan-pilihan untuk melakukan murabahah akan dibahas secara singkat sebagai berikut:

##### *1. Perdagangan Langsung dengan pengelolaan bank*

Perdagangan langsung oleh para pejabat bank adalah pilihan yang paling ideal mengingat pemenuhan sifat dasar murabahah, tetap melibatkan bankir dalam bisnis perdagangan ritel dapat menuntun ke permasalahan manajerial dan membuka peluang yang besar untuk korupsi. Permasalahan ini dapat diselesaikan melalui pengenalan kontrol internal yang efektif.

##### *2. Bank membeli melalui pihak ketiga/agen*

Satu pilihan diantaranya adalah bagi bank untuk membeli barang melalui agen pihak ketiga untuk mempertahankan persediaan atau membeli berdasarkan permintaan nasabah atas kegiatan murabahah. Struktur murabahah ini lebih besar

---

<sup>7</sup> M. Yazid Afandi, 2009, *Fiqih Muamalah dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Logung Pustaka

kemungkinannya untuk memenuhi tuntutan Syariah atas pengambilan kepunyaan dan resiko komersial oleh bank untuk periode antara pembelian asset dari pemasok dan penjualannya kepada nasabah murabahah.

### *3. Murabahah melalui nasabah sebagai wakil*

Struktur perdagangan melalui nasabah sebagai wakil bank adalah cara yang paling aman bagi bank untuk menghindari risiko-risiko yang berbasiskan komoditas dan permasalahan-permasalahan terkait. Akan tetapi, perjanjian yang demikian ini kemungkinan besar dapat menjadikan transaksi murabahah sebagai pintu belakang bagi bunga dan karenanya diperlukan perhatian lebih untuk menjaganya agar sesuai dengan syari'ah. Tuntutan yang paling utama adalah barang berada dalam kepemilikan bank dan risikonya ditanggung pula oleh bank. Selain itu, nasabah juga harus menjelaskan kepada pemasok perihal statusnya sebagai wakil bank. Jika dalam "Murabahah" bank tidak membeli dan memiliki barang serta hanya melakukan pembayaran untuk barang apa pun yang dibeli dan diterima secara langsung oleh nasabah oleh pemasok/vendor, hal ini merupakan pengiriman sejumlah uang atas nama nasabah, yang akan menjadi pinjaman baginya dan keuntungan atas jumlah tersebut hanya akan menjadi bunga. Karena bank islami pada umumnya menggunakan struktur ini.<sup>8</sup>

## **E. Permasalahan dalam murabahah**

Pada umumnya murabahah diadopsi untuk memberikan kemudahan bagi nasabah untuk melakukan suatu transaksi jual beli. Murabahah sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah pada prinsipnya didasarkan atas harga barang serta berapa tambahan keuntungan yang diperoleh penjual (mark-up). Artinya pembeli harus mengetahui tentang biaya-biaya terkait dan harga asli barang. Berbeda dengan transaksi murabahah dalam literature klasik yang sifatnya masih sederhana, dalam transaksi murabahah yang dilakukan perbankan syariah terdapat banyak

---

<sup>8</sup> Muhammad Ayub, 2009, *Understanding Islamic Financial A-Z Keuangan syariah*, Jakarta: Kompas Gramedia.



pertanyaan yang perlu kita diskusikan seperti : Bagaimana hukumnya pembiayaan murabahah dengan tunda atau cicilan ? Bolehkah Bank mengambil denda bagi nasabah yang terlambat membayar ? dan pertanyaan-pertanyaan lainnya yang perlu didiskusikan .

## 1. Pembayaran dengan Tunda atau Cicilan

Para fuqaha tidak mempersoalkan keabsahan jual beli dengan pembayaran tunda atau cicilan pada harga tunai. Perbedaan pendapat ulama terjadi pada harga cicilan yang lebih tinggi dalam jual beli dengan pembayaran tunda. Para tokoh fuqaha awal, seperti Malik dan Syafi'I, tidak menyetujui harga jual yang lebih tinggi untuk jual beli dalam pembayaran tunda dan harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai .<sup>9</sup>

Meskipun para ulama generasi awal tidak menyetujui harga yang lebih tinggi pada jual beli dengan pembayaran tunda, para pengikut mazhab Hanafi, Syafi'I dan beberapa penganut mazhab lain berpandangan bahwa kenaikan pada harga jual beli dengan pembayaran tunda adalah boleh. Alasannya ialah pertama karena tidak adanya dalil-dalil syariah yang melarangnya, kedua ada perbedaan antara uang yang tersedia sekarang dengan uang yang tersedia di masa depan . dan ketiga yaitu sebagai kenaikan harga tersebut sebagai biaya administrasi yang dikeluarkan oleh pihak Bank.

Kemudian jika ditanyakan apakah ada batasan jumlah tambahan harga dalam jual-beli secara tunda ?, maka jawabannya ialah jual beli secara tunai maupun cicilan telah ditetapkan syariat dan tidak ada larangan. Hukum asal dalam penetapan harga adalah tidak ada batasan , baik jual beli itu secara tunai maupun

---

<sup>9</sup> Veithzal rivai dan Andria Permata Veithzal, op.cit., hlm 160.

cicilan.<sup>10</sup> Namun, pihak bank hendaklah dalam menetapkan tambahan harga (mark-up) menyesuaikan dengan harga barang serta biaya-biaya yang dikeluarkan bank ditambah dengan tingkat keuntungan yang diharapkan tanpa adanya unsur kezhaliman terhadap nasabah.

## 2. Uang Muka

Sebagian ulama berpendapat bahwa janji yang dilakukan pembeli kepada penjual bahwa ia akan membeli suatu barang itu bersifat mengikat, karena itu tidak diperlukan lagi uang muka dari pembeli sebagai tanda jadi.

Sebagian lagi beranggapan karena murabahah itu jual beli, maka penjual (bank) dapat mensyaratkan sejumlah uang muka kepada pembeli (nasabah) apabila ingin membeli barang. Jika transaksi ini jadi dilaksanakan, maka uang muka ini menjadi sebagian dari harga yang dibayar. Tetapi, jika transaksinya batal, maka uang akan dikembalikan kepada nasabah setelah diperhitungkan biaya administrasi dan kerugian yang mungkin akan diderita bank akibat pembatalan itu.<sup>11</sup>

## 3. Denda ketika terdapat kelalaian nasabah

Perbedaan penting dalam hal nasabah yang lalai dalam melakukan pembayaran pada perbankan konvensional biasanya nasabah dikenakan sanksi bunga tambahan entah nasabah bisa membayar atau tidak. Dalam perbankan Syariah nasabah harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu, sebagaimana firman Allah Swt :

---

10 Syekh Abdurrahman As Sa'di, dkk, 2008, *Fiqh al-bay' wa asy-syira*, Arab Saudi : Maktabah Madinah

11 Dr. Muliaman D. Hadad, 2011, *Belajar Mudah Ekonomi Islam : Catatan Kritis Terhadap Dinamika Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Banten : Shuhuf Media Insani.

## وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”*(Qs. Al-Baqarah : 280)

Penundaan semacam ini harus dilakukan, tanpa menambahkan beban tambahan kepada nasabah. Namun, pada praktik transaksi murabahah yang terjadi diperbankan syariah jika terdapat nasabah yang lalai dalam melakukan pembayaran maka akan dikenakan denda. Hal ini disebabkan karena pihak bank beranggapan hal ini nanti bisa menyebabkan celah bagi nasabah yang tidak ingin membayar walaupun nasabah bisa melunasinya. Sanksi denda yang diberikan oleh Bank Syariah merefleksikan kerugian yang diderita bank akibat tidak terbayarnya utang tepat waktu.

Dalam kontrak murabahah Faisal Islamic Bank of Egypt (FIBE) dikatakan: *“Karena bank ini tidak berurusan dengan bunga, semua penundaan dalam pembayaran angsuran ketika harus dilunasi sesuai dengan kesepakatan tentu mengakibatkan kerugian yang serius pada pihak bank, yang kemudian menuntut kompensasi. Adalah berdasarkan aturan syariah bahwa tidak boleh ada kerugian terjadi pada pihak mana pun (dalam kontrak), yang ini merupakan dasar transaksi- transaksi.”*<sup>12</sup> Oleh karena itu, kedua pihak harus sepakat bahwa dalam hal penunggakan oleh pihak kedua dalam pembayaran semua angsuran saat harus dilunasi, maka Bank memiliki hak, untuk meminta kompensasi atas segala kerugian yang diakibatkan oleh penunggakan ini.

Bahkan, Dewan Syariah Nasional mendukung adanya sanksi bagi nasabah yang mampu namun sengaja memperlambat pembayaran atau malah menunggak.

---

<sup>12</sup> Veithzal rivai dan Andria Permata Veithzal, op.cit., hlm 159.

Tapi Dewan Syariah Nasional tidak setuju jika sangsi yang bersifat financial ini menjadi milik bank, melainkan diberikan kesejahteraan social.

#### 4. Khiyar dalam Penjualan Kembali

Bank wajib memberikan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik. Nasabah berhak menolak barang-barang yang cacat, kurang jumlahnya atau tidak sesuai apa yang diharapkan.

Beberapa Bank menentukan dalam kontrak (akad) bahwa kecacatan apa pun merupakan kewajiban pembeli jika ia memeriksanya sendiri, atau jika barang-barang tersebut didiskripsikan kepada pembeli (sedemikian rupa) guna menghilangkan ketidaktahuan (mengenai barangnya) yang dapat menggiring keperselisihan.<sup>13</sup> Dalam kasus ini pembeli berhak untuk memperoleh pengurangan harga atas kekurangan barang tersebut atau berhak untuk membatalkan akad.

Oleh sebab itu, dari sudut pandang hukum, jika barangnya cacat atau tidak sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan, Khiyar al-Aib dan Khiyar Al-Wasf akan tersedia bagi nasabah, dan jika ia menolak barang tersebut karena kualitas yang lebih rendah sebelum pelaksanaan transaksi murabahah, barangnya dapat dikembalikan ke pemasok dan barang berkualitas sesungguhnya dapat diperoleh melalui kontrak (akad) Murabahah yang sama atau yang baru.

#### 5. Mark-up versus Bunga

Berbeda dengan kontrak pinjaman bank konvensional, mark-up pada murabahah merupakan kontrak penjualan. Pada kontrak pinjaman bank konvensional, ketika seseorang ingin membeli sebuah mesin untuk suatu usaha, dia bisa meminjam uang kepada pihak bank dengan tingkat bunga tertentu untuk membeli mesin tersebut atau meminta bank untuk membeli mesin tersebut dan membayar kepada bank di waktu mendatang.

Permasalahan mark-up pada murabahah terletak pada imbalan kepada bank. Jika hal itu adalah upah pinjaman maka hal tersebut sama dengan bunga. Pada sisi

---

13 Muhammad Ayub, op.cit, hlm 360-361

yang lain, jika hal tersebut adalah remunerasi<sup>14</sup> untuk jasa pelayanan yang diberikan atau risiko yang ditanggung, hal tersebut dapat diterima.<sup>15</sup>

Mengenai hal ini Nidal Alsayyed menyatakan “ *We find the arrangement per se does not contain any element of interest. Islam does not grant a time value for money in contracts if money were exchanged for money that is the basis of banning interest*”<sup>16</sup>. Yang artinya, “Kami menemukan bahwa peraturan murabaha semata tidak mengandung unsur bunga. Islam tidak memberikan nilai waktu uang dalam kontrak jika uang yang ditukar dengan uang yang merupakan dasar dari pelarangan bunga.

Murabahah digunakan untuk membantu seseorang untuk melakukan pembelian. Di dalam prinsip Murabahah, bank membeli barang atas nama klien dan kemudian menjualnya kembali pada harga yang lebih tinggi untuk menutup biaya pembelian dan risiko kepemilikan pada saat periode transisi.<sup>17</sup> Pembeli dapat melakukan pembayaran dengan cicilan maupun dengan melunasi diakhir periode. Mark-up ini diberikan sebagai pertimbangan keuntungan yang didapat. Maka dari itu hal yang paling membedakan antara bunga pinjaman dengan mark-up adalah pada bank konvensional penetapan tingkat bunga tidak didasarkan atas nilai dan biaya dari pekerjaan yang dilakukan pihak bank. Sedangkan pada murabahah, mark-up sangat ditentukan dari harga barang serta biaya-biaya yang dikeluarkan bank dan ditambah nilai keuntungan yang diharapkan pihak bank.

### **BAB III**

---

14 Remunerasi = Imbalan

15 Ibrahim Warde, 2000, *Islamic Finance Keuangan Islam dalam Perekonomian Global*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar

16 Nidal Alsayyed, 2010, *The Uses and Misuses of Commodity Murabaha: Islamic Economic Perspective*, Malaysia : The Global University In Islamic Finance (INCEIF)-

17 Prof.Dr.H. Vethzal Rivai dkk, 2010, *Islamic Financial Manajemen : Teori,konsep, dan Aplikasi*, Bogor : Ghalia Indonesia

## **Penutup**

Berdasarkan pemaparan diatas, maka dapat kita pahami bahwa murabahah adalah jual beli yang menyatakan harga beli barang serta berapa keuntungan yang diperoleh. Jual beli murabahah ini merupakan jual beli yang sudah umum digunakan pada masa klasik (abad pertengahan), dan sekarang juga digunakan pada perbankan Islam. Transaksi murabahah pada literature klasik dengan transaksi murabahah yang dilakukan perbankan memiliki beberapa perbedaan, seperti pada proses transaksi, pada masa klasik penjual membeli barang dari produsen, kemudian penjual menjual barang ke pembeli, sedangkan pada perbankan islam, bank selaku penjual dapat mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tersebut. Kemudian terkait status kepemilikan barang pada masa klasik barang telah dimiliki penjual saat akad jual-beli dilakukan, sedangkan pada praktik perbankan syariah barang belum jelas dimiliki penjual saat akad jual beli dilakukan.

Meskipun praktik jual-beli murabahah klasik dengan praktik jual beli murabahah saat ini memiliki beberapa perbedaan, pada hakikatnya perbankan islam sudah berusaha untuk menerapkan prinsip syariah dalam perekonomian Indonesia. Seperti yang kita ketahui bahwa hadirnya perbankan islam di Indonesia bertujuan untuk menghapuskan praktik riba di masyarakat.

## **Daftar Pustaka**

- Affandi ,M. Yazid, 2009, *Fiqih Muamalah dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syariah*,Yogyakarta:Logung Pustaka.
- A Karim, Adimarwan, 2013, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada
- As Sa'di , Abdurrahman, dkk, 2008, *Fiqih al-bay' wa asy-syira*, Arab Saudi : Maktabah Madinah
- Al sayyed ,Nidal, 2010, *The Uses and Misuses of Commodity Murabaha: Islamic Economic Perspective*, Malaysia : The Global University In Islamic Finance (INCEIF)
- Ayub Muhammad, 2009, *Understanding Islamic Financial A-Z Keuangan syariah*,Jakarta : Kompas Gramedia.
- Hadad, Muliaman D., 2011, *Belajar Mudah Ekonomi Islam : Catatan Kritis Terhadap Dinamika Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Banten : Shuhuf Media Insani.
- Ismail , Abdul Ghofar,2010, *Money Islamic Banks and the Real Economy*, Singapore : Cangeage Learning
- Rivai, Veithzal dan Andria Permata Veithzal,2008, *Islamic Financial Management*, Jakarta : Rajawali Pers.
- Rivai ,Vethzal dkk, 2010, *Islamic Financial Manajemen : Teori,konsep, dan Aplikasi*, Bogor : Ghalia Indonesia
- Warde Ibrahim, 2000, *Islamic Finance Keuangan Islam dalam Perekonomian Global* , Yogyakarta : Pustaka Pelajar

**Fiqih Muamalat**

**Murabahah dalam Praktik Perbankan Syariah Saat ini**



**Dedy Rahmatullah (13810018)**

**Faizatun Masruroh (13810034)**

**Kholik Sofio Noto C (13810076)**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA**

**YOGYAKARTA**

**2015**