

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN *MARGIN* AKAD *MURABAHAH* PADA BMT AL-AMIN MAKASSAR

A. MANGGALA PUTRA



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2014**

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN *MARGIN* AKAD *MURABAHAH* PADA BMT AL-AMIN MAKASSAR

A. MANGGALA PUTRA



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2014**

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN *MARGIN* AKAD *MURABAHAH* PADA BMT AL-AMIN MAKASSAR

sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

disusun dan diajukan oleh

**A. MANGGALA PUTRA
A31110903**



kepada

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2014**

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN *MARGIN* AKAD *MURABAHAH* PADA BMT AL-AMIN MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh

**A. MANGGALA PUTRA
A31110903**

telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Makassar, 26 Mei 2014

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Abdul Hamid Habbe, S.E., M.Si.
NIP. 196305151992031003

Drs. Muhammad Ashari, M.SA., Ak., CA.
NIP. 196502191994031002

Ketua Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Prof. Dr. H. Gagaring Pagalung, S.E., M.S., Ak. CA.
NIP. 19301161988101001

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN *MARGIN* AKAD *MURABAHAH* PADA BMT AL-AMIN MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh

A. MANGGALA PUTRA
A31110903

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal **12 Juni 2014** dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Panitia Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Dr. H. Abdul Hamid Habbe, S.E., M.Si.	Ketua	1
2	Drs. Muhammad Ashari, M.SA., Ak. CA.	Sekretaris	2
3	Dr. Alimuddin, S.E., M.M., Ak.	Anggota	3
4	Drs. Muh. Achyar Ibrahim, M.Si., Ak. CA.	Anggota	4
5	Muhammad Irdam Ferdiansyah, S.E., M.Acc.	Anggota	5

Ketua Jurusan Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Prof. Dr. H. Gagaring Pagalung, S.E., M.S., Ak. CA.
NIP. 19301161988101001

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya bertanda tangan di bawah ini:

nama : A. Manggala Putra

NIM : A31110903

jurusan/program studi : Akuntansi

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN *MARGIN* AKAD *MURABAHAH* PADA BMT AL-AMIN MAKASSAR

adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang ada secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, Juni 2014

Yang membuat pernyataan,

A. Manggala Putra

PRAKATA

Bismillahirrahmanirrahim, Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Segala puji terhatur kepada sang Maha Pencipta dan Pencinta, Allah SWT, yang telah memberikan karunia yang begitu banyak sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Penentuan Harga Jual dan *Margin* Akad Murabahah pada BMT Al-Amin Makassar” sebagai upaya dalam memenuhi syarat menggapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin. Semoga proses yang peneliti lalui dinilai sebagai ibadah di sisiNya. Adapun skripsi ini sungguh masih terdapat kekurangan disebabkan keterbatasan peneliti dan keniscayaan kemanusiaan. Oleh karenanya, saran, pendapat, dan kritik sangat diperlukan.

Salam dan salawat dijunjungkan kepada *Nabiullah*, Rasulullah Muhammad SAW yang dengan kelembutan perangainya membuat risalah Islam ini tetap merekah walau sepeninggal beliau, bahkan sampai sekarang dan sampai detik-detik sangkakala dibunyikan, pertanda *yaumul akhir*, in sya Allah. Rahmat dan kasih sayangNya juga semoga tercurahkan kepada keluarga beliau, para sahabat, dan para pengemban risalah Islam yang senantiasa menyerukan jihad dalam makna yang luas agar kebenaran dan keadilan dapat tegak di bumiNya. Semoga pengorbanan mereka senantiasa mengharu-biru dan menguatkan hati peneliti agar terus berupaya mengharumkan agama, bangsa, dan Negara.

Izinkan peneliti untuk mengapresiasi kepada semua pihak yang telah berkontribusi hingga terselesaikannya skripsi ini. Kepada mereka peneliti haturkan terima kasih:

1. Ayah dan Ibu: A. Amri, S.E. dan Nurlina, S.E. atas bimbingan, do'a, dan dorongan sehingga setiap kelelahan berubah menjadi api bara semangat dalam menyelesaikan studi. Semoga apa yang kita cita-citakan bersama dapat terwujud. Terima kasih juga peneliti sampaikan pada segenap keluarga besar yang menjadi motivasi tersendiri bagi peneliti dalam menempuh studi dan menyelesaikan skripsi.
2. Dr. H. Abdul Hamid Habbe, S.E., M.Si. dan Drs. Muhammad Ashari, M.SA., Ak., CA. selaku pembimbing dalam penulisan skripsi, atas masukan dan nasehat yang berharga.
3. Rahmawati H.S., S.E., Ak. selaku Penasehat Akademik yang senantiasa memberi dorongan dalam penyelesaian studi.
4. Para pemegang jabatan struktural Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin: Dekan beserta jajarannya dan Ketua Jurusan beserta jajarannya.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin yang berhasil mendidik dan mentransfer ilmunya dengan sangat baik. Semoga ilmu Bapak dan Ibu bermanfaat dan dapat peneliti amalkan.
6. Manajemen BMT Al-Amin Makassar yang telah sangat responsif dan kooperatif dalam membantu pelaksanaan penelitian.
7. Saudara tercinta, ikhwa Forum Studi Ekonomi Islam Universitas Hasanuddin (FoSEI UNHAS). Saudara seiman dan seperjuangan ekonomi islam yang senantiasa mendukung aktivitas kader-kadernya

dalam menempuh kegiatan perkuliahan dengan ukiran prestasi. Semoga kebermanfaatan antum, dalam bingkai FoSEI UNHAS, dapat menyadarkan semua pihak bahwa ekonomi islam adalah satu-satunya keniscayaan dalam mewujudkan Indonesia bahagia, sejahtera, makmur, dan berkeadilan.

8. Saudara tercinta, ikhwa Lembaga Dakwah Mahasiswa Al-Aqsho Universitas Hasanuddin (LDM Al-Aqsho UNHAS). Saudara seiman dan seperjuangan yang senantiasa memaksimalkan potensinya dalam mewujudkan Kampus Madani. Semoga *tagline* “GERAK MADANI; Generasi Rabbani, Kampus Madani” senantiasa membersamai setiap gerak dakwah kampus kita.
9. Saudara tercinta, ikhwa FoSSEI dan KSEI-KSEI. Saudara seperjuangan dalam membumikan ekonomi islam di FoSSEI Nasional, seperjuangan dalam kepengurusan FoSSEI Regional SULSEL, kakanda Korps Alumni FoSSEI yang peneliti teladani perjuangannya, dan saudara seperjuangan di KSEI-KSEI se-Indonesia pada umumnya dan se-SULSEL pada khususnya. Tetaplah tegar saudaraku, semoga apa yang kita perjuangkan selama ini akan berbuah hasil. Perjuangan sebenarnya “di luar sana” menanti kita.
10. Saudara dalam Ikatan Keluarga Mahasiswa Bidik Misi UNHAS (IKAB UNHAS). Saudara yang pertama kali membentuk karakter peneliti, dalam wilayah Asrama Mahasiswa yang menyejukkan dan penuh cerita. Semoga tujuan pemerintah (menggunakan dana masyarakat) dalam membiayai kita memutus mata rantai kemiskinan akan segera terwujud. Jadikan ilmu kita bermanfaat untuk bangsa dan Negara.

11. Saudaraku KKN Tematik Pulau Sebatik Gelombang 85. Saudara sepengabdian yang berawal dengan semangat yang membara mengabdikan untuk wilayah perbatasan, wilayah terluar negeri ini, dan berakhir penuh dengan cerita-cerita haru dan heroik. Semoga amal bakti kita, dapat menjadi untaian hikmah untuk anak dan cucu kita agar senantiasa berbakti pada negeri.
12. Teman-teman dan sahabat P10neer.
13. Civitas Akademika Universitas Hasanuddin baik tingkat Universitas maupun tingkat Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
14. Dan pihak lainnya yang tidak dapat peneliti tuliskan satu per satu.

Akhirnya, semoga semua kontribusi yang diberikan dapat dinilai ibadah di sisi Allah SWT. Wa'alaikumsalam Warahmatullahi Wabarakatuh.

Makassar, 12 Juni 2014

Peneliti,

A. Manggala Putra

ABSTRAK

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN *MARGIN* AKAD *MURABAHAH* PADA BMT AL-AMIN MAKASSAR

A. Manggala Putra
Abdul Hamid Habbe
Muhammad Ashari

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui metode penentuan harga jual dan *margin* yang sesuai dengan *syari'ah*, (2) mengetahui metode penentuan harga jual dan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar, dan (3) menguji apakah metode penentuan harga jual dan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar telah patuh terhadap kesesuaian *syari'ah*. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah BMT Al-Amin Makassar. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif komparatif. Kesimpulan penelitian ini adalah (1) penentuan harga jual dan *margin* akad *murabahah* yang *syar'i* adalah penentuan harga jual dan *margin* yang tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan tidak eksploitatif, (2) penentuan *margin* akad *murabahah* BMT Al-Amin adalah dengan metode *mark-up pricing* dan dengan pertimbangan *Direct/Indirect Competitors Market Rate* (ICMR/DCMR) dengan rata-rata besaran *margin* 3%-4%/bulan, dan (3) penentuan harga jual dan *margin* akad *murabahah* BMT Al-Amin Makassar telah *syar'i*.

Kata Kunci : Harga Jual, Metode Penentuan Harga Jual dan *Margin*, *Murabahah*, Harga Jual dan *Margin* yang *Syar'i*, Keadilan.

ABSTRACT

ANALYSIS OF SELLING PRICE AND MARGIN DETERMINATION OF MURABAHAH CONTRACT IN BMT AL-AMIN MAKASSAR

A. Manggala Putra
Abdul Hamid Habbe
Muhammad Ashari

This study aims to (1) determine the shari'ah appropriate method of selling price and margin determining, (2) determine BMT Al-Amin Makassar's selling price and margin determination method of credit sales with murabahah contract, and (3) test whether the BMT Al-Amin Makassar's selling price and margin determination method of credit sales with murabahah contract had been obedient to shari'ah compliance. The research object in this study is BMT Al-Amin Makassar. The method used by the researcher in this study is a descriptive comparative analysis. Conclusions of this study are (1) the shari'ah appropriate method of murabahah's selling price and margin determining is selling price and margin determination that does not violate the values of justice and not exploitative, (2) BMT Al-Amin Makassar's margin determination method of murabahah contract is Mark-Up Pricing method and with consideration of Direct/Indirect Competitors Market Rate (ICMR/DCMR) with an average margin amount of 3%-4% per month, and (3) BMT Al-Amin Makassar's selling price and margin determination method of murabahah contract has comply the shari'ah rules.

Key Words : *Selling Price, Selling Price and Margin Determination Method, Murabahah, Shari'ah Complied Selling Price and Margin, Justice.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR PERSAMAAN	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Fokus Penelitian	4
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
1.3.1. Tujuan Penelitian.....	5
1.3.2. Manfaat Penelitian.....	5
1.4. Batasan Penelitian	6
1.5. Sistematika Penulisan.....	6
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 8
2.1. Kajian Akuntansi <i>Syari'ah</i>	8
2.1.1. Konsep Dasar Teori Akuntansi <i>Syari'ah</i>	10
2.1.2. Definisi Akuntansi Konvensional dan Akuntansi <i>Syari'ah</i>	12
2.1.3. Perbedaan Akuntansi Konvensional dan Akuntansi <i>Syari'ah</i>	13
2.2. Lembaga Keuangan.....	13
2.2.1. Jenis Lembaga Keuangan	13
2.2.2. Peranan Lembaga Keuangan	14
2.2.3. Lembaga Keuangan <i>Syari'ah</i>	14
2.3. Tinjauan Umum BMT	15
2.3.1. Pengertian BMT.....	15
2.3.2. Fungsi BMT	15
2.3.3. Sistem Terapan BMT.....	16
2.4. Tinjauan Umum <i>Margin</i>	16
2.4.1. Pengertian <i>Margin</i>	16
2.4.2. Metode Penentuan <i>Margin</i>	17
2.5. Prinsip-prinsip Fundamental Muamalah Islam tentang Halal dan Haram	19
2.5.1. Segala Sesuatu pada Dasarnya Mubah.....	19
2.5.2. Menghalalkan dan Mengharamkan Adalah Hak Allah Semata	20

2.5.3.	Mengharamkan yang Halal dan Menghalalkan yang Haram sama dengan <i>Syirik</i>	21
2.6.	Hukum Menjual Bertempo Dengan Menaikkan Harga.....	22
2.7.	Tinjauan Umum Akad.....	23
2.7.1.	Pengertian Akad	23
2.7.2.	Jenis Akad	23
2.7.3.	Rukun dan Syarat Akad.....	24
2.8.	Tinjauan Umum Pembiayaan Akad <i>Murabahah</i>	25
2.8.1.	Pengertian <i>Murabahah</i>	25
2.8.2.	Jenis dan Ketentuan Akad <i>Murabahah</i>	26
2.8.3.	Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang Berkaitan dengan <i>Murabahah</i>	29
2.9.	Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK No. 102 Tentang Akuntansi <i>Murabahah</i>	34
2.9.1.	Prinsip Pengakuan dan Pengukuran Akuntansi untuk Penjual	34
2.9.2.	Prinsip Pengakuan dan Pengukuran Akuntansi untuk Pembeli Akhir	38
2.9.3.	Prinsip Penyajian Akuntansi <i>Murabahah</i>	39
2.9.4.	Prinsip Pengungkapan Akuntansi <i>Murabahah</i>	39
2.10.	Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan	39
BAB III	METODE PENELITIAN	46
3.1.	Lokasi Penelitian	46
3.2.	Variabel Penelitian	46
3.3.	Metode Pengumpulan Data.....	46
3.4.	Jenis dan Sumber Data.....	47
3.4.1.	Jenis Data	47
3.4.2.	Sumber Data	47
3.5.	Teknik Analisis Data.....	48
3.6.	Metode Analisis Data	48
3.7.	<i>Benchmark</i> Penentuan (Perhitungan) <i>Margin Murabahah</i>	49
3.7.1.	<i>Mark-up Pricing</i>	49
3.7.2.	<i>Target-Return Pricing</i>	50
3.7.3.	<i>Perceived Value Pricing</i>	51
3.7.4.	<i>Value Pricing</i>	51
BAB IV	GAMBARAN UMUM BMT	52
4.1.	Profil dan Sejarah Singkat BMT Al-Amin	52
4.2.	Wilayah Kerja.....	53
4.3.	Kemitraan BMT Al-Amin.....	54
4.4.	Produk-produk BMT Al-Amin.....	54
4.5.	Struktur Organisasi BMT Al-Amin.....	55
BAB V	KONSEP KEADILAN DALAM PENENTUAN <i>MARGIN</i>	56
5.1.	Pengertian Keadilan.....	56
5.2.	Keadilan dalam Pandangan Islam.....	59
5.2.1.	Keadilan Distribusi Harta Negara.....	62
5.2.2.	Akuntansi <i>Syari'ah</i> Berkeadilan	70
5.2.3.	Keadilan dalam Sistem Bagi Hasil	72
5.3.	Penentuan <i>Margin</i> yang Berkeadilan	73

5.3.1. Keadilan dalam Pertukaran.....	73
5.3.2. Harga yang Adil	75
5.3.3. Keuntungan (<i>Margin</i>) yang Adil	80
BAB VI PEMBAHASAN	82
6.1. Klasifikasi Jenis Keuntungan Berdasarkan Halal-Haramnya	82
6.2. Batas Maksimal Penentuan <i>Margin</i> dalam <i>Murabahah</i>	85
6.3. Keuntungan Penjualan Kredit yang Lebih Besar dari pada Keuntungan Penjualan Tunai Tidak Melanggar <i>Syar'ah</i>	102
6.4. Perihal yang Menjadi Syarat Penentuan <i>Margin</i> agar Tidak Eksplotatif	103
6.5. Penentuan <i>Margin Murabahah Syar'i</i>	103
6.6. Praktik Penentuan <i>Margin</i> BMT Al-Amin Sudah <i>Syar'i</i> -kah?	105
6.6.1. Implementasi Nilai Keadilan dalam Penentuan <i>Margin</i> Akad <i>Murabahah</i> BMT Al-Amin	109
6.6.2. Tidak Eksplotatifkah Penentuan <i>Margin</i> Akad <i>Murabahah</i> BMT Al-Amin?.....	111
BAB VII PENUTUP.....	112
7.1. Kesimpulan	112
7.2. Keterbatasan Penelitian	113
7.3. Saran	114
DAFTAR PUSTAKA.....	115

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 Prinsip Filosofis dan Konsep Dasar Teori Ekuntansi <i>Syari'</i>	12
2.2 Perbedaan Akuntansi Konvensional dan Akuntansi <i>Syari'ah</i>	13
2.3 Perbedaan Sistem Bunga dan Sistem Bagi Hasil di BMT	16
2.4 Contoh Perhitungan Keuntungan Proporsional	37
2.5 Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan	41
3.1 Tabel Contoh Produksi Barang A Perusahaan XYZ	49
4.1 Mitra BMT Al-Amin	54
5.1 Penerimaan dan Jumlah Tunjangan Baitul Mal di Masa Umar bin Khattab	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
2.1	Struktur Hirarkis Proses Derivasi Konsep Dasar Teori Akuntansi <i>Syari'ah</i>	11
2.2	Penentuan Referensi <i>Margin</i> Keuntungan	18
2.3	Penetapan Harga Jual	19
2.4	Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i>	26
4.1	Struktur Organisasi BMT Al-Amin dan Pengurusnya	55

DAFTAR PERSAMAAN

Persamaan	Halaman
3.1 Biaya per Unit untuk Memproduksi Barang A	49
3.2 Harga <i>Mark-up</i> per unit.....	50
3.3 <i>Target Return Pricing</i>	50
6.1 Rumus Perhitungan Harga Jual <i>Murabahah</i> yang Banyak Digunakan	99
6.2 Contoh Perhitungan Harga Jual <i>Murabahah</i> yang Banyak Digunakan di Bank <i>Syari'ah</i>	100
6.3 Rumus Perhitungan Harga Jual <i>Murabahah</i> yang Disarankan	100
6.4 Contoh Perhitungan Harga Jual <i>Murabahah</i> yang Disarankan	101

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1 Biodata	119

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Jual-beli barang dagangan dengan mekanisme kredit tentu menjadi hal yang lumrah dalam kehidupan berekonomi sekarang ini. Tidak heran jika jumlah permintaan dengan fasilitas kredit ditanggapi secara positif oleh lembaga keuangan baik lembaga keuangan bank maupun nonbank. Tanggapan positif ini berupa terbukanya cabang lembaga keuangan baru sampai menciptakan “dagangan-dagangan” baru yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan ini, termasuk pembiayaan *murabahah*.

Pembiayaan dengan metode *murabahah* ternyata mendominasi pembiayaan perbankan *syari'ah*. Sejak awal tahun 1989 *Dubai Islamic Bank* menyalurkan pembiayaan sebanyak 82% dari total pembiayaan. Juga selama sepuluh tahun periode pembiayaan, *Islamic Development Bank* (IDB) menyalurkan pembiayaan *murabahah* sebanyak 73% dari total pembiayaannya. Dan di Indonesia, sebanyak 59,74% dari total penyaluran pembiayaan Bank Umum *Syari'ah* (BUS) dan Unit Usaha *Syari'ah* (UUS) adalah pembiayaan dengan mekanisme *murabahah*.

Islam menganggap jual-beli dengan mekanisme kredit adalah jual-beli yang sah-sah saja. Contoh kasuistiknya adalah ketika seseorang menjual satu buah kursi dengan mekanisme tunai, maka harga jual kursi ini adalah Rp 1.000.000. Tapi ketika kursi ini dijual dengan mekanisme kredit, maka harga jual kursi ini meningkat menjadi Rp1.200.000 dan terjadi penambahan harga jual sebanyak Rp 200.000. Tentu penambahan ini salah satunya dipengaruhi oleh masa tenggang waktu pembayaran. Semakin lama tenggang waktu pembayaran,

semakin banyak pula penambahan harga jual (*margin*).

Dalam kitab fiqh, merupakan jumhur para ulama' membolehkan mekanisme penjualan kredit seperti ini. Hal ini didasarkan pada prinsip *muamalah* dalam kaca mata islam dalam Qardhawy (2000:20) yang mengatakan *"asal segala sesuatu dan kemanfaatan yang diciptakan Allah adalah halal dan mubah, dan tidak ada yang haram kecuali apa yang disebutkan oleh nash yang shahih dan tegas dari Pembuat Syari'at yang mengharamkannya."*

Mekanisme penjualan kredit seperti ini hukumnya mubah karena tidak terdapat *nash* yang mengharamkannya secara eksplisit dalam Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW. Hal ini juga tidak disamakan dengan riba dari segi manapun. Golongan Syafi'iyah, Hanafiyah, Zaid bin Ali, Al-Muayyad Billah, dan Jumhur 'Ulama berpendapat mengenai hal ini adalah mubah berdasarkan keumuman dalil-dalil yang menetapkan pembolehananya. Tapi, tentu dengan batasan-batasan yang jelas yang juga harus dikembalikan pada Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW.

Penjualan dengan mekanisme kredit seperti ini punya permasalahan serius terkait metode penentuan *margin*. Dalam kitab Qardhawy (2000:311) *"penjual boleh saja menaikkan harga dengan alasan-alasannya, asalkan tidak sampai pada batas eksploitasi dan kezaliman. Jika sampai terjadi demikian, maka haram hukumnya."*

Metode penentuan *margin* dalam dunia konvensional adalah metode *Net Present Value* (NPV) yang berlandaskan pada tingkat suku bunga tahunan dan metode penandingan tingkat inflasi. Metode-metode konvensional ini adalah metode yang sering digunakan dalam praktik dunia pembiayaan.

Dengan tidak adanya penentuan hukum yang jelas bahwa metode-metode ini halal atau haram dilakukan dalam praktik jual-beli kredit dalam lembaga keuangan, maka praktik jual-beli kredit yang selama ini di dunia

konvensional berubah status menjadi halal. Dan metode-metode ini dapat diterapkan pada Lembaga Keuangan *Syari'ah* (LKS) dengan jaminan bahwa metode tersebut halal sebagaimana rekomendasi hukum halal pada metode tersebut. Hal ini berlaku sebagaimana *ushul fiqh* dalam bermuamalah yang sempat dipaparkan bahwa semua perkara di dunia ini halal, sampai ada dalil yang mengharamkannya termasuk pada metode-metode penentuan *margin* pada penjualan kredit dengan akad *murabahah* ini.

Tinjauan lebih pada permasalahan ini adalah kenaikan harga penjualan kredit yang tergantung pada spekulasi dan judi. Perihal seperti ini semestinya diminimalisir dengan segala upaya. Praktik penjualan kredit seperti ini banyak dipengaruhi oleh paradigma bahwa uang mempunyai nilai waktu uang (*Time Value of Money*). Konvensionalis menganggap uang sebagai komoditas yang nilainya dipengaruhi oleh waktu. Semakin bertambahnya waktu, semakin berkurang nilai uang. Dengan paradigma ini, para penjual berusaha untuk menjamin daya beli uang yang diterima atas penjualan kredit ini saat pelunasan piutang terjadi. Oleh karenanya waktu dan ekspektasi masa depan sangat menentukan penggunaan metode penentuan harga jual (*margin*) yang secara tidak langsung menentukan tingkat laba perolehan.

Ekspektasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008:524) adalah harapan yang berarti: “(1) sesuatu yang (dapat) diharapkan; (2) keinginan supaya menjadi kenyataan; (3) orang yang diharapkan atau dipercaya.” Ekspektasi sangat mempengaruhi keputusan. Keputusan-keputusan menjual dan membeli, investasi dan divestasi, praktik *prevention* dan *sharing risk* adalah contoh bentuk keputusan yang sering dipakai sebagai *follow up* dari ekspektasi para *stakeholder*.

Ekspektasi atau harapan dalam islam adalah sesuatu yang lumrah, bahkan harapan dalam setiap insan harus terus dinyalakan. Imam Al-Ghozali ra. dalam Karim (2007:63) bahkan menjabarkan tingkat ekspektasi dengan sangat bijak dan bahkan mengkritik mereka yang usahanya hanya sebatas untuk memenuhi tingkatan subsisten kehidupannya saja:

“Jika orang-orang tetap tinggal pada tingkatan subsisten (sadd al-ramaq) dan menjadi sangat lemah, angka kematian akan meningkat, semua pekerjaan dan kerajinan akan berhenti, dan masyarakat akan binasa. Selanjutnya, agama akan hancur, karena kehidupan dunia adalah persiapan bagi dunia akhirat.”

Namun, Imam Al-Ghozali juga memperingatkan *“jika semangat “selalu ingin lebih” ini justru menjurus kepada keserakahan dan pengejaran hawa nafsu pribadi, maka hal itu pantas dikutuk.”* Dalam pengertian inilah kemudian Imam Al-Ghozali memandang kekayaan sebagai “ujian terbesar”.

Metode-metode konvensional atas penentuan markup *margin* telah menjadi *trend* dalam dunia bisnis dan akuntansi dekade terakhir ini. Berbagai upaya yang bisa dilakukan adalah menyikapi positif tinjauan kehalalan produk metode-metode ini dan kemudian mencari pembenaran-pembenaran dalam kaca mata Islam atau membangun metode baru yang sama sekali tidak bertentangan dengan pencapaian *maqashid syari’ah* atau syariat islam itu sendiri.

Pengajuan penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya yang berfokus pada analisis kesesuaian *syari’ah* metode penentuan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar.

1.2. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, terdapat beberapa permasalahan berupa:

1. Bagaimana penentuan harga jual dan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* yang sesuai dengan *syari’ah* ?

2. Bagaimana metode penentuan harga jual dan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar?
3. Apakah metode penentuan harga jual dan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar telah patuh terhadap kesesuaian *syari'ah*?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui metode penentuan harga jual dan *margin* yang sesuai dengan *syari'ah*.
2. Untuk mengetahui metode penentuan harga jual dan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar.
3. Untuk menguji apakah metode penentuan harga jual dan *margin* dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar telah patuh terhadap kesesuaian *syari'ah*.

1.3.2. Manfaat Penelitian

1. Sebagai sumber informasi kepada semua pihak mengenai ketentuan *Syari'ah* Islam terhadap perilaku penjualan kredit secara umum dan penjualan kredit dengan akad *murabahah* secara khusus.
2. Sebagai bahan informasi pada semua pihak mengenai metode penentuan harga jual (*margin*) dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar.
3. Sebagai saran dan input pertimbangan kepada BMT Al-Amin Makassar terkait metode penentuan harga jual (*margin*) dalam penjualan kredit dengan akad *murabahah* baik yang telah sesuai maupun yang bertentangan dengan prinsip *syari'ah*.

1.4. Batasan Penelitian

Agar hasil dari penelitian terarah, maka penelitian ini dibatasi pada hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan secara lebih spesifik. Pada penelitian ini, masalah dibatasi pada pengujian apakah penjualan kredit dengan akad *murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar telah patuh terhadap kesesuaian *syari'ah*.

1.5. Sistematika Penulisan

Skripsi ini disusun dengan menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori-teori yang relevan dengan masalah yang ingin diteliti sebagai bahan dalam menganalisis masalah.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini mencakup lokasi penelitian, variabel penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, teknik analisis data, metode analisis data, dan *benchmark* yang digunakan dalam penelitian.

BAB IV : GAMBARAN UMUM BMT

Bab ini berisi mengenai profil dan sejarah singkat BMT Al-Amin, wilayah kerja BMT Al-Amin, kemitraan BMT Al-Amin, produk-produk BMT Al-Amin, dan struktur organisasi BMT Al-Amin.

BAB V : KONSEP KEADILAN DALAM PENENTUAN *MARGIN*

Bab ini berisi pengertian dari keadilan, keadilan dalam pandangan islam beserta konsep keadilan untuk berbagai hal, dan konsep penentuan *margin* yang berkeadilan.

BAB VI : PEMBAHASAN

Bab ini berisikan pembahasan penelitian untuk menjawab masalah penelitian yang diajukan sebelumnya agar terpenuhinya tujuan penelitian.

BAB VII : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran-saran penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kajian Akuntansi Syari'ah

Ketentuan *syari'ah* bersifat komprehensif dan universal. Komprehensif, berarti mencakup seluruh aspek kehidupan manusia. Universal bermakna dapat diterapkan bagi semua manusia dalam setiap waktu dan keadaan. Hal ini dijelaskan oleh Allah SWT sebagai berikut:

“Kebajikan itu bukanlah menghadapkan wajahmu ke arah timur dan barat, tetapi kebajikan itu ialah (kebajikan) orang yang beriman kepada Allah, hari akhir, malaikat-malaikat, kitab-kitab, dan nabi-nabi, dan memberikan harta yang dicintainya kepada kerabat, anak yatim, orang-orang miskin, orang-orang yang dalam perjalanan (musafir), peminta-minta, dan untuk memerdekakan hamba sahaya, yang melaksanakan salat dan menunaikan zakat, orang-orang yang menepati janji, dan orang yang sabar dalam kemelaratan, penderitaan, dan pada masa peperangan. Mereka itulah orang-orang yang benar, dan mereka itulah orang-orang yang bertakwa.” (QS. Al Baqarah ayat 177)

Ayat di atas menjelaskan bentuk keterikatan segala sesuatu dengan aturan-aturan ketuhanan sekaligus realitas yang harus dijalankan oleh setiap manusia dalam kebajikan dan ketakwaan. Hal ini pula kita dapati dalam akuntansi *syari'ah*. Allah SWT mempertegas agar setiap muslim mempraktikkan akuntansi *syari'ah* berdasarkan dalil berikut:

“Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikit pun daripadanya. Jika yang berutang itu orang yang kurang akalnya atau lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, maka hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika yang seorang lupa maka yang seorang lagi

mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sungguh, hal itu suatu kefasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu.” (QS. Al-Baqarah ayat 282)

Perintah ini sesungguhnya bersifat universal dalam arti pencatatan harus dilakukan dengan benar atas transaksi yang dilakukan tanpa memandang perbedaan agama, suku, ras, budaya, zaman, tempat, dan perihal pembeda lainnya. Tanggapan Triyuwono (2006:319) atas perintah normatif di atas: *“Perintah normatif Al-Qur’an di atas perlu dioperasionalkan dalam bentuk aksi/praktik. Sehingga Al-Qur’an dapat membumi (dapat dipraktikkan) dalam masyarakat.”*

Kaitan antara kaidah normatif akuntansi yang sesuai dengan syari’ah (akuntansi syari’ah) dan praktiknya sering didapati jurang pemisah (gap). Oleh karena itu, Triyuwono (2006:319) menegaskan:

“Dalam konteks ini, akuntansi syari’ah yang sedang kita bicarakan sebetulnya merupakan bagian dari upaya kita dalam membangun ilmu sosial profetik di bidang akuntansi. Perintah normatif telah ada dalam Al-Qur’an, berikutnya adalah menerjemahkan Al-Qur’an dalam bentuk teori akuntansi syari’ah yang pada gilirannya digunakan untuk memberikan arah (guidance) tentang praktik akuntansi yang sesuai dengan syari’ah.”

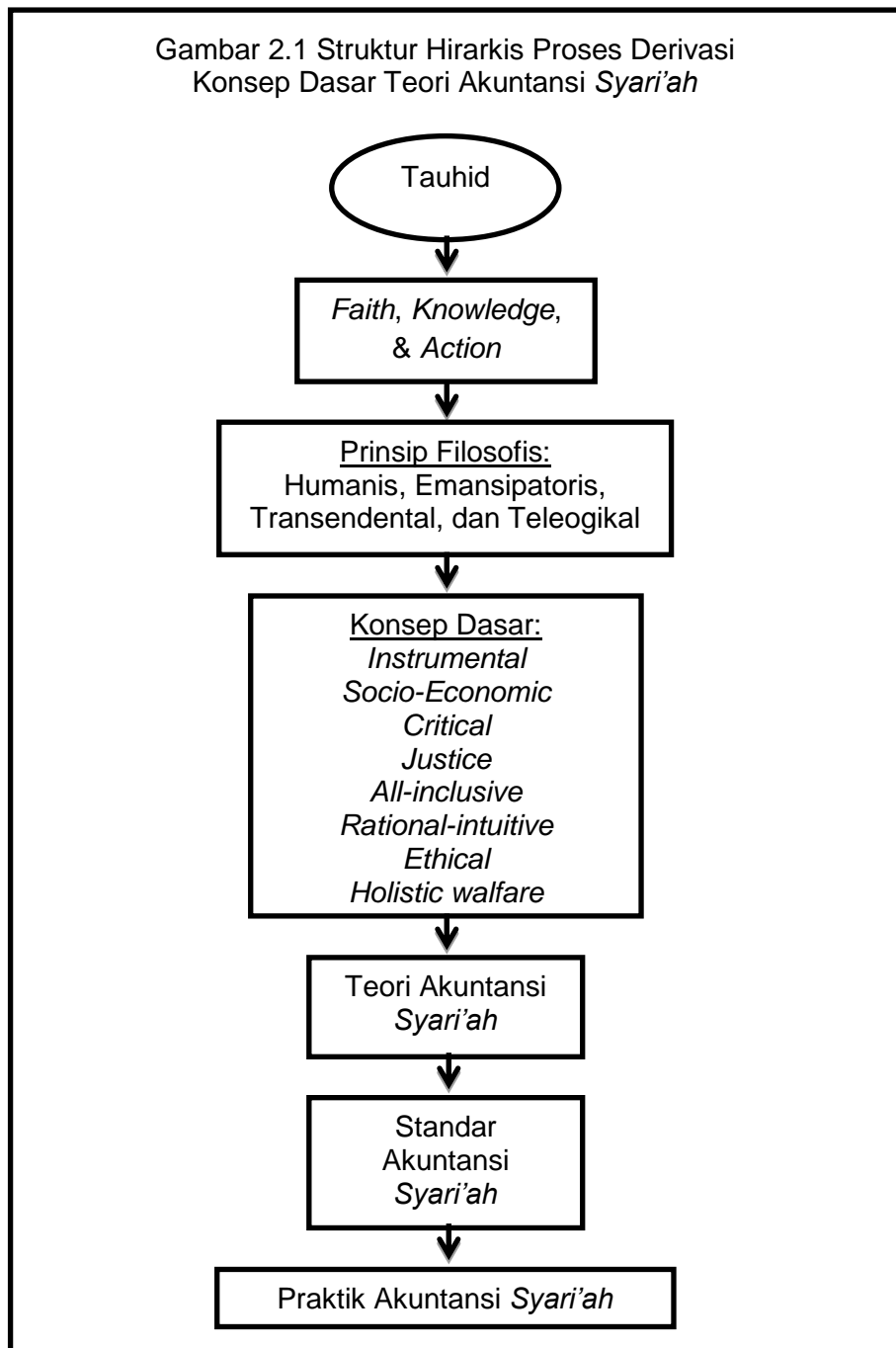
Adapun Prinsip Syariah yang dimaksud dapat didefinisikan secara keindonesiaan melalui Peraturan Bank Indonesia No.10/16/PBI/2008 pasal 1 ayat 6 disebutkan bahwa:

“Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang Syariah sebagaimana dimaksudkan dalam Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.”

Akuntansi tidak luput dari kesempurnaan *syari'ah* islam itu sendiri. Dengan demikian, *syari'ah* menjadi sumber dari segala elemen kerangka teori akuntansi *syari'ah*, baik dalam perumusan tujuan laporan keuangan, konsep dasar, konsep atau prinsip, dan teknik akuntansi yang harus sesuai dengan prinsip islam dan patuh terhadap ketetapan dan kesesuaian *syari'ah* (*sharia compliance*). Berikut kajian singkat akuntansi *syari'ah* ditinjau dari perbedaannya dengan akuntansi konvensional.

2.1.1. Konsep Dasar Teori Akuntansi *Syari'ah*

Akuntansi *syari'ah* memberikan arah bagi penggunaanya untuk melakukan aksi. Dengan pandangan ini, akuntansi *syari'ah* dapat mencakup filsafat, teori, dan praktik. Secara hirarkis, proses derivasi konsep dasar teori akuntansi *syari'ah* dapat kita lihat pada gambar di bawah ini:



Sumber: Triyuwono (2006:323)

Secara sederhana, dari prinsip filosofis *humanis* menurunkan konsep dasar *instrumental* dan *socio-economic*. Instrumental yang dimaksud adalah akuntansi *syari'ah* merupakan instrumen yang dapat dipraktikkan dalam dunia nyata, bukan sekedar teori. Konsep dasar *socio-economic* mengindikasikan

bahwa teori akuntansi *syari'ah* tidak membatasi wacana yang dimilikinya pada transaksi-transaksi ekonomi saja, tetapi juga mencakup “transaksi-transaksi sosial.” Dari derivasi prinsip filosofis *emansipatoris*, kita mendapatkan konsep dasar *critical* yang bermakna tidak bersifat dogmatis dan eksklusif serta *justice* yang bermakna aspek-aspek penting dalam akuntansi akan didudukkan secara adil. Kemudian, prinsip filosofis *transendental* yang menurunkan konsep dasar *all-inclusive* yaitu terbuka sepanjang konsep tersebut selaras dengan nilai-nilai islam dan *rational-intuitive* yaitu memadukan kekuatan rasional dan intuisi manusia. Selanjutnya, *teleological* yang menurunkan konsep dasar *ethical* yaitu konsekuensi logis keinginan kembali ke Tuhan dalam keadaan tenang dan suci berdasarkan nilai-nilai etika islam dan *holistic-welfare* yaitu kesejahteraan yang tidak terbatas pada kesejahteraan materi saja, tetapi juga kesejahteraan nonmateri (kesejahteraan yang menyeluruh).

Tabel 2.1 Prinsip Filosofis dan Konsep Dasar Teori Ekuntansi *Syari'ah*

No.	Prinsip Filosofis	Konsep Dasar
1	Humanis	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Instrumental</i> • <i>Socio-economic</i>
2	Emansipatoris	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Critical</i> • <i>Justice</i>
3	Transendental	<ul style="list-style-type: none"> • <i>All-inclusive</i> • <i>Rational-intuitive</i>
4	Teleologikal	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ethical</i> • <i>Holistic-welfare</i>

Sumber: Triuwono (2006:324)

2.1.2. Definisi Akuntansi Konvensional dan Akuntansi *Syari'ah*

Definisi Akuntansi (konvensional) menurut Weygandt et al. (2007:4) adalah “suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat, dan mengomunikasikan peristiwa-peristiwa ekonomi dari suatu organisasi kepada pengguna yang berkepentingan.” Sedangkan Akuntansi Islam (*Syari'ah*) menurut Nurhayati (2013:2) adalah:

“The accounting process which provides appropriate information (not necessarily limited to financial data) to stakeholders of an entity which will enable them to ensure that the entity continuously operating within the bounds of the Islamic Shari’ah and delivering its socioeconomic objectives.”

Triyuwono (2006:67) berpendapat *“Akuntansi (sebagai sebuah simbol) dapat dimaknai berbeda, tergantung dari perspektif (sudut pandang) yang digunakan oleh seseorang.”*

2.1.3. Perbedaan Akuntansi Konvensional dan Akuntansi Syari’ah

Harahap (2004) yang dikutip Nurhayati (2013:2) menjelaskan perbedaan antara akuntansi syari’ah dengan akuntansi konvensional melalui tabel berikut:

Tabel 2.2 Perbedaan Akuntansi Konvensional dan Akuntansi Syari’ah

KRITERIA	AKUNTANSI SYARI’AH	AKUNTANSI KONVENSIONAL
Dasar Hukum	Hukum etika yang bersumber dari Al-Qur’an dan Sunnah	Hukum bisnis modern
Dasar Tindakan	Keberadaan hukum Allah dan Keagamaan	Rasionalisme Ekonomis dan Sekuler
Tujuan	Keuntungan yang Wajar	Maksimalisasi Keuntungan
Orientasi	Kemasyarakatan	Individual atau kepada pemilik
Tahapan Operasional	Dibatasi dan tunduk ketentuan syari’ah	Tidak dibatasi kecuali pertimbangan ekonomis

Sumber: Nurhayati (2013:2)

2.2. Lembaga Keuangan

2.2.1. Jenis Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan terdiri dari bank-bank umum serta lembaga keuangan nonbank. Bank umum adalah bank-bank yang kewajibannya terdiri dari saldo rekening Koran. Di Indonesia bank-bank umum meliputi bank-bank devisa, bank asing, serta bank pembangunan. Sedang lembaga keuangan nonbank terdiri dari lembaga yang bergerak dalam pasar modal atau dalam pengumpulan modal

seperti bank-bank dan lembaga tabungan, perusahaan asuransi, lembaga penanaman modal, lembaga pensiun, dan sebagainya.

2.2.2. Peranan Lembaga Keuangan

Dengan adanya lembaga keuangan, peranan penting yang dapat dituai menurut Nopirin (1998:13) antara lain sebagai berikut:

1. Lembaga keuangan dapat menawarkan berbagai jenis surat berharga menurut besar/kecilnya nilai atau jangka waktunya. Dengan demikian, bagi para penabung dapat memilih bentuk-bentuk tabungannya sesuai dengan nilai dan jangka waktu yang dikehendaki.
2. Risiko yang ditanggung oleh penabung menjadi lebih kecil, karena lembaga keuangan ini biasanya merupakan usaha yang cukup besar bila dibanding dengan usaha individual.
3. Bagi para peminjam dana, lembaga keuangan ini dapat memberikan pinjaman dalam jumlah yang besar serta dalam jangka waktu yang relative lama sehingga dapat mengurangi ongkos untuk mendapatkan pinjaman dari penabung-penabung kecil.
4. Lembaga keuangan kadangkala memberikan jasa analisa investasi dan pasar yang sangat diperlukan dalam rangka menanamkan pinjaman.
5. Bagi pemerintah, lembaga keuangan dapat membantu memobilisir dana masyarakat untuk menunjang ekonomi.

2.2.3. Lembaga Keuangan *Syari'ah*

Lembaga keuangan *syari'ah* atau lembaga keuangan islam adalah lembaga keuangan dengan sistem dan ketentuan islam. Menurut Chapra (2000:101) jaringan kelembagaan keuangan *syari'ah* yang diperlukan dalam upaya memaksimalkan kinerja keuangan dan perbankan adalah "(1) bank sentral,

(2) bank komersial, (3) lembaga keuangan nonbank, (4) lembaga kredit khusus, (5) korporasi asuransi deposito, dan (6) korporasi audit investasi.”

Dan BMT merujuk pada lembaga keuangan nonbank yang disebut Chapra (2000:124) sebagai *“masyarakat koperasi”*. Juga, Chapra menjelaskan *“Mereka (Lembaga Keuangan Nonbank) adalah lembaga-lembaga berbentuk menengah berbasis modal yang mencukupi dan merata untuk menjaga agar tidak terjadi konsentrasi kekayaan dan kekuasaan.”* Hal ini yang kemudian selaras dengan dan dipertegas nash Al-Qur'an dalam QS. Al-Hasyr ayat 7 *“...agar harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya di antara kamu....”*

2.3. Tinjauan Umum BMT

2.3.1. Pengertian BMT

Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (2008:1) mendefinisikan BMT sebagai:

“BMT (Baitul Maal wat Tamwil) atau padanan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin.”

2.3.2. Fungsi BMT

Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (2008:1) menjelaskan secara konseptual bahwa BMT memiliki dua fungsi:

1. *Baitut Tamwil* (Bait = Rumah, at-Tamwil = Pengembangan Harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

2. *Baitul Maal* (Bait = Rumah, Maal = Harta) menerima titipan dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

2.3.3. Sistem Terapan BMT

BMT menerapkan sistem bagi hasil, sebagaimana dijelaskan Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (2008:28) memiliki perbedaan dengan sistem bunga:

Tabel 2.3 Perbedaan Sistem Bunga dan Sistem Bagi Hasil di BMT

PERIHAL	SISTEM BUNGA	SISTEM BAGI HASIL
Penentuan besarnya hasil	Sebelumnya	Sesudah berusaha, sesudah ada untungnya
Yang ditentukan sebelumnya	Bunga, besarnya nilai rupiah	Menyepakati proporsi pembagian untung untuk masing-masing pihak. Misalnya: 50:50, 40:60, 35:65, dll
Jika terjadi kerugian	Ditanggung nasabah saja	Ditanggung kedua belah pihak
Dihitung dari mana	Dari dana yang dipinjamkan, fixed, tetap	Dari untung yang bakal diperoleh belum tentu besarnya
Titik perhatian proyek usaha	Besarnya bunga yang harus dibayar nasabah pasti diterima bank	Keberhasilan usaha/ usaha yang jadi perhatian bersama : Nasabah dan BMT
Tahukah kita jumlah besarnya?	Pasti : (%) kali jumlah pinjaman yang telah pasti diketahui	Proporsi (%) kali jumlah untung yang belum = belum diketahui
Status hukum	Berlawanan dengan QS. Lukman : 34	Melaksanakan QS. Lukman : 34

Sumber: Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (2008:28)

2.4. Tinjauan Umum *Margin*

2.4.1. Pengertian *Margin*

Margin menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008:850) adalah “*Laba berdasarkan tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar.*” Secara tersirat, Karim (2008:113) mendefinisikan *margin* sebagai keuntungan yang disepakati dari akad *murabahah*, berikut kutipannya “...*murabahah akad jual beli*

barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.”

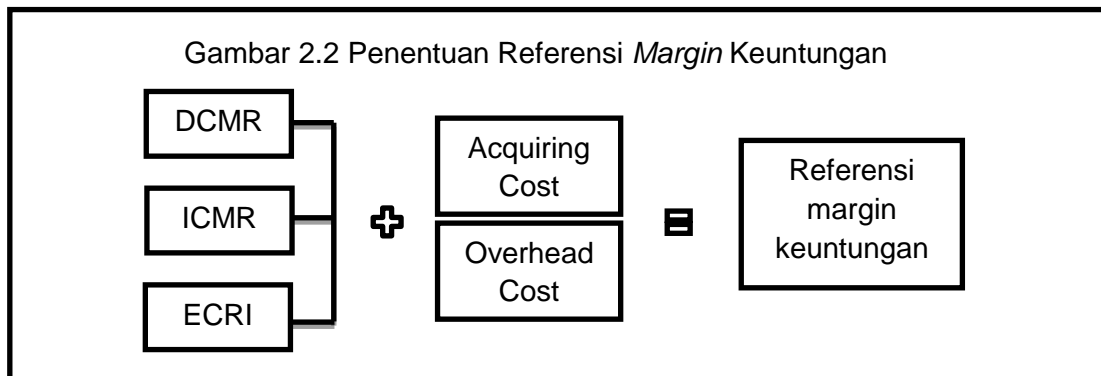
2.4.2. Metode Penentuan *Margin*

Menurut Karim (2008:280), penetapan *margin* keuntungan pembiayaan *Natural Certainty Contracts* (NCC) berdasarkan rekomendasi, usul, dan saran dari Tim *Asset-Liability Committee* Bank Syariah (ALCO Bank Syariah), dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

1. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR). Yang dimaksud dengan DCMR adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan *syari'ah*, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank *syari'ah* yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank *syari'ah* tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.
2. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR). Yang dimaksud dengan ICMR adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung, atau tingkat suku bunga bank konvensional tertentu dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung terdekat.
3. *Expected Competitive Return for Investor* (ECRI). Yang dimaksud dengan ECRI adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.
4. *Acquiring Cost*. Yang dimaksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5. *Overhead Cost*. Yang dimaksud dengan *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga.

Setelah memperoleh referensi *margin* keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan *margin* keuntungan.



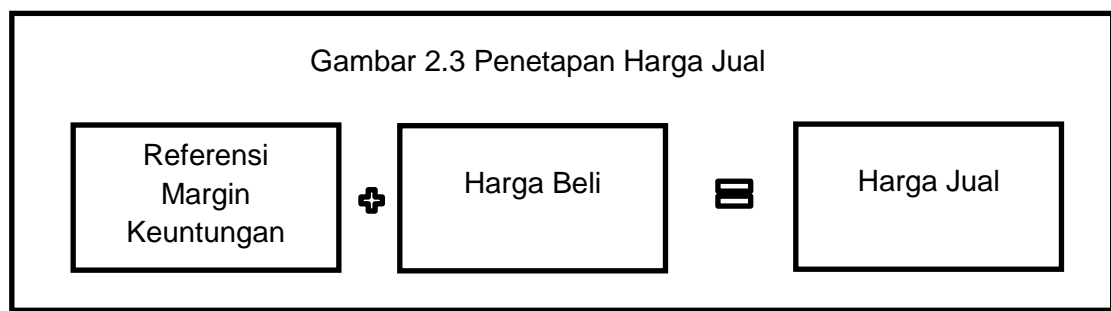
Sumber: Karim (2008:281)

Penentuan harga pada sebuah kontrak (atau) transaksi yang menghasilkan keuntungan secara pasti (*natural certainty contract*), pada kebanyakan perusahaan ataupun bank menurut Karim (2008:389) dapat dijelaskan dengan metode sebagai berikut:

1. *Markup Pricing*. Kebanyakan dasar dari penentuan tingkat harga adalah *markup* biaya produksi (*production cost*) komoditi yang bersangkutan. Dengan demikian, pada metode ini perusahaan terlebih dahulu harus menentukan tingkat biaya produksi atau biaya perolehan dari suatu produk dan menentukan pula tingkat *margin* atau *markup* dari biaya produksi tersebut.
2. *Target-Return Pricing*. Selain pendekatan dengan biaya produksi, diperkenalkan juga penentuan harga dengan didasarkan pada *target*

return. Perusahaan dapat menentukan harga dengan tujuan pencapaian tingkat *return on investment* (ROI).

3. *Perceived-Value Pricing*. Berbeda dengan *target return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga digunakan *nonprice variable* sebagai dasar dari penentuan harga jual.
4. *Value Pricing*. Suatu kebijakan penetapan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Sudah menjadi pemahaman umum bahwa barang yang baik maka harganya mahal.



Sumber: Karim (2008:281)

2.5. Prinsip-prinsip Fundamental Muamalah Islam tentang Halal dan Haram

2.5.1. Segala Sesuatu pada Dasarnya Mubah

Prinsip pertama yang ditetapkan Islam dipaparkan Qardhawiy (2000:20) adalah "*asal segala sesuatu dan kemanfaatan yang diciptakan Allah adalah halal dan mubah, dan tidak ada yang haram kecuali apa yang disebutkan oleh nash yang shahih dan tegas dari Pembuat Syari'at yang mengharamkannya*". Di dalam menetapkan prinsip ini, ulama berdalilkan ayat Al-Qur'an yang sangat jelas, semisal QS. Al-Baqarah ayat 29 "*Dia-lah yang menjadikan segala yang ada di bumi untuk kamu*", QS. Al-Jatsiyah ayat 13 "*Dia menundukkan untukmu apa yang ada di langit dan apa yang ada di bumi semuanya, (sebagai rahmat) dari-Nya*", QS. Luqman ayat 20 "*Tidaklah kamu perhatikan sesungguhnya Allah telah menundukkan untukmu (kepentingan)mu apa*

yang dilangit dan apa yang di bumi dan menyempurnakan untukmu nikmat-Nya lahir dan batin.”

Dengan demikian wilayah haram dalam Syari’at Islam sangat sempit, sedang wilayah halal sangat luas. Hal itu disebabkan nash-nash yang secara *shahih* dan tegas mengharamkan itu jumlahnya amat sedikit, sedangkan mengenai sesuatu yang tidak terdapat nash yang menghalalkan atau mengharamkannya berarti tetap pada hukum asalnya yaitu mubah, dan termasuk dalam wilayah yang dimaafkan Allah. Mengenai hal ini dalam riwayat Rasulullah saw bersabda:

“Apa yang dihalalkan Allah di dalam kitab-Nya adalah halal, dan apa yang diharamkan-Nya adalah haram; sedang apa yang didiamkannya adalah dimaafkan (diperkenankan). Oleh karena itu terimalah perkenaan dari Allah itu, karena sesungguhnya Allah tidak akan pernah lupa sama sekali. Kemudian Rasulullah saw membaca ayat “Dan tidaklah Tuhanmu lupa” (QS Maryam ayat 64)”

2.5.2. Menghalalkan dan Mengharamkan Adalah Hak Allah Semata

Prinsip kedua adalah Allah yang berkuasa atas menghalalkan dan mengharamkan suatu perkara. Hal ini dijelaskan Qardhawy (2000:24) sebagai berikut:

“Islam telah membatasi wewenang untuk menghalalkan dan mengharamkan, karena itu wewenang tersebut dilepaskan dari tangan semua makhluk, bagaimanapun kedudukannya dalam urusan dunia dan agama, dan menjadikan wewenang itu hanya milik Allah saja. Tidak ada pendeta atau rahib, raja ataupun penguasa yang mempunyai wewenang untuk mengharamkan sesuatu dengan pengharaman yang abadi bagi hamba-hamba Allah. Barangsiapa berbuat demikian, maka dia telah melampaui batas dan melanggar hak Rububiyyah di dalam membuat syari’at untuk makhluk. Barang siapa meridhai perbuatan orang tersebut dan mengikutinya, berarti dia telah menjadikannya sekutu bagi Allah, dan perbuatannya itu adalah syirik.”

Al-Qur’an telah mencela secara terang-terangan para ahli kitab (kaum Yahudi dan Nashrani) yang telah meletakkan wewenang menghalalkan dan mengharamkan di tangan para pendeta dan rahib mereka. Allah SWT berfirman:

“Mereka menjadikan orang-orang alimnya dan rahib-rahib mereka sebagai tuhan selain Allah, dan (juga mereka mempertuhankan) al-Masih putra Maryam; padahal mereka hanya disuruh menyembah Tuhan Yang Maha Esa, tidak ada Tuhan (yang berhak disembah) selain Dia. Maha Suci Allah dari apa yang mereka persekutukan (QS. At-Taubah ayat 31)”

Adi bin Hatim pernah datang kepada Rasulullah SAW ketika mendengar Rasulullah membaca ayat ini, dia berkata *“Wahai Rasulullah, sesungguhnya mereka tidak menyembahnya”*. Beliau menjawab: *“Benar, tetapi mereka (para pendeta dan rahib) telah mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram buat mereka lantas mereka mengikutinya saja, maka itulah penyembahan mereka kepadanya.”*

2.5.3. Mengharamkan yang Halal dan Menghalalkan yang Haram sama dengan Syirik

Hadis Nabi riwayat Tirmidzi dari ‘Amr bin ‘Auf yang dikutip dari Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Giro:

“Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram”

Terkait dengan permasalahan ini (mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram), Qardhawy (2000:26) menjelaskan:

“Apabila Islam telah mencela semua orang yang mengharamkan dan menghalalkan secara tidak benar. Namun orang yang mengharamkan secara tidak benar lebih banyak mendapat kecaman karena tindakannya itu akan menghalangi dan mempersempit keleluasaan yang telah diberikan Allah kepada manusia. Di samping karena kecenderungan ini sejalan dengan aliran pemikiran sebagian kaum ekstrem.”

Nabi saw berusaha keras memberantas sikap ekstrem dan memeranginya dengan berbagai senjata, mencela orang-orang yang berlebihan, dan memberitahukan bahwa mereka akan binasa. Sabdanya *“Ingatlah, mudah-mudahan binasa orang yang berlebih-lebihan. Ingatlah, mudah-mudahan binasa orang yang berlebih-lebihan. Ingatlah, mudah-mudahan binasa orang yang berlebih-lebihan”*. Dan juga Allah berfirman dalam *hadits qudsi*:

“Sesungguhnya Aku telah menciptakan hamba-hamba-Ku dengan sikap yang lurus. Lalu datanglah syetan kepada mereka, lantas membelokkan mereka dari agama mereka, dan mengharamkan atas mereka apa yang telah Kuhalalkan buat mereka, serta menyuruh mereka mempersekutukan-Ku dengan sesuatu yang Aku tidak menurunkan keterangan padanya”.

Allah juga menurunkan ayat-ayat *muhkamat* untuk menegakkan mereka dalam batas-batas ketentuan Allah dan mengembalikan mereka ke jalan yang lurus. Firman Allah SWT:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengharamkan apa-apa yang baik yang Allah telah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepadamu, dan bertaqwalah kepada Allah yang kamu beriman kepadanya” (QS. Al-Ma’idah ayat 87-88)

2.6. Hukum Menjual Bertempo Dengan Menaikkan Harga

Menjual barang niaga bertempo merupakan perihal yang mengandung berkah, sebagaimana Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib yang dikutip dari Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia tentang Giro No: 01/DSN-MUI/IV/2000 *“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jejawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.”* Namun yang menjadi perihal yang spekulatif adalah menjual barang niaga secara bertempo dengan menaikkan harga. Hukum menjual bertempo dengan menaikkan harga dijelaskan secara lugas oleh Qardhawiy (2000:311) dalam kitab Halal dan Haram:

“Perlu juga disebutkan di sini, bahwa sebagaimana Muslim diperbolehkan membeli secara kontan, dia juga diperbolehkan menanggguhkan pembayaran hingga batas waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Nabi saw pernah membeli makanan dari seorang Yahudi dengan bertempo untuk nafkah keluarganya, dan beliau memberikan baju besinya sebagai jaminan.

Apabila penjual menaikkan harga temponya, sebagaimana dilakukan oleh sebagian besar orang yang menjual barang dengan sistem kredit, maka sebagian fuqaha’ ada yang mengharamkan jual beli semacam ini dengan alasan adanya tambahan harga yang berhubungan dengan tenggang waktu itu, sehingga sama dengan riba.

Sedangkan jumhur ulama memperbolehkannya, karena asal segala sesuatu adalah mubah, sedang dalam hal ini tidak terdapat nash yang mengharamkan, dan tidak sama dengan riba dilihat dari segi mana pun. Penjual boleh saja menaikkan harga dengan alasan-alasannya, asalkan tidak sampai kepada batas eksploitasi dan kezaliman. Jika sampai terjadi demikian, maka haram hukumnya.”

2.7. Tinjauan Umum Akad

2.7.1. Pengertian Akad

Mas’adi (2000) dalam Nurhayati (2013:56) “*menurut terminologi hukum islam akad adalah pertalian antara penyerahan (ijab) dan penerimaan (qabul) yang dibenarkan oleh syari’ah, yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya.*” Kalam Allah SWT dalam QS. Al-Ma’idah 5 ayat 1 dijelaskan bahwa “*Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji....*” Akad dalam Peraturan Bank Indonesia No: 10/16/PBI/2008 berarti:

“Akad adalah kesepakatan tertulis antara Bank Syari’ah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan Prinsip Syari’ah sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari’ah.”

2.7.2. Jenis Akad

Jenis-jenis akad menurut Nurhayati (2013:56) terbagi atas dua, yaitu:

1. *Akad Tabarru’ (gratuitous contract)* adalah perjanjian yang merupakan transaksi yang tidak ditujukan untuk memperoleh laba (transaksi nirlaba). Tujuan dari transaksi ini adalah tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan (tabarru’ berasal dari kata birr dalam bahasa Arab, yang artinya kebaikan)
2. *Akad Tijarah (compentational contract)* merupakan akad yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan. Dari sisi kepastian hasil yang diperoleh, akad ini dibagi 2, yaitu:
 - a. *Natural Uncertainty Contract (NUC)* merupakan kontrak yang diturunkan dari teori pencampuran, di mana pihak yang bertransaksi

saling mencampurkan aset yang mereka miliki menjadi satu, kemudian menanggung risiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Oleh sebab itu, kontrak jenis ini tidak memberikan imbal hasil yang pasti, baik nilai imbal hasil (*amount*) maupun waktu (*timing*).

- b. *Natural Certainty Contract* (NCC) merupakan kontrak yang diturunkan dari teori pertukaran, di mana kedua belah pihak saling mempertukarkan aset yang dimilikinya, sehingga objek pertukarannya (baik barang maupun jasa) pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti jumlah (*quantity*), mutu (*quality*), harga (*price*), dan waktu penyerahan (*time delivery*). Dalam kondisi ini secara tidak langsung kontrak jenis ini akan memberikan imbal hasil yang tetap dan pasti karena sudah diketahui ketika akad.

2.7.3. Rukun dan Syarat Akad

Rukun dan syarat sahnya akad menurut Nurhayati (2013:58) terbagi atas tiga, yaitu:

1. Pelaku yaitu pihak yang melakukan akad (penjual dan pembeli, penyewa dan menyewakan, karyawan dan majikan, shahibul maal dan mudharib, mitra dengan mitra dalam akad musyarakah dan lain sebagainya). Untuk pihak yang melakukan akad harus memenuhi syarat yaitu orang yang merdeka, *mukalaf*, dan orang yang sehat akalnya.
2. Objek akad merupakan sebuah konsekuensi yang harus ada dengan dilakukannya suatu transaksi tertentu. Objek jual beli adalah barang dagangan. Objek mudharabah dan musyarakah adalah modal dan

kerja, objek sewa-menyewa adalah manfaat atas barang yang disewakan dan seterusnya.

3. Ijab kabul merupakan kesepakatan dari para pelaku dan menunjukkan mereka saling rida. Tidak sah suatu transaksi apabila salah satu pihak terpaksa melakukannya (QS 4:29), dan oleh karenanya akad dapat menjadi batal. Dengan demikian bila terdapat penipuan (*tadlis*), paksaan (*ikhrah*) atau terjadi ketidaksesuaian objek akad karena kesemuanya ini dapat menimbulkan ketidakrelaan salah satu pihak maka akad dapat menjadi batal walaupun ijab Kabul telah dilaksanakan.

2.8. Tinjauan Umum Pembiayaan Akad *Murabahah*

2.8.1. Pengertian *Murabahah*

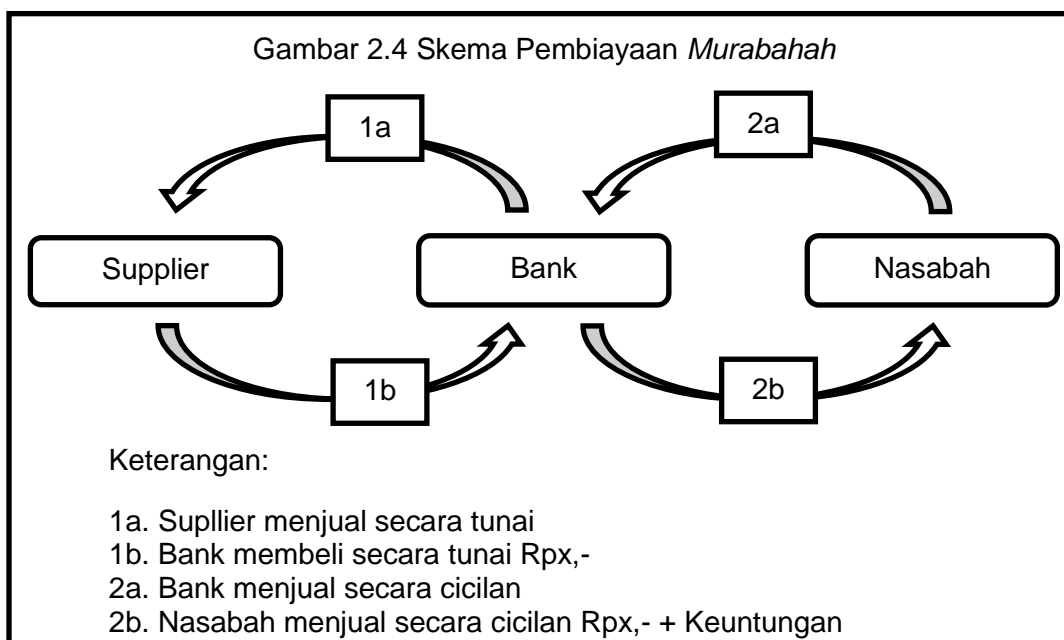
Murabahah menurut Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Rusydi dalam Antonio (2001:101) adalah:

“jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai’ al-murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.”

Murabahah menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Nomor 102 adalah “*murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.*” Pembiayaan *murabahah* menurut Karim (2008:113) adalah:

“suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.”

Adapun dalil yang dijadikan landasan bagi akad *murabahah* adalah firman-firman Allah SWT tentang landasan berdagang di antaranya QS. An-Nisa ayat 29 “*Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu....*”, QS. Al-Baqarah ayat 275 “*...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....*”, dan QS. Al-Baqarah ayat 283 “*...Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya....*”



Sumber: Karim (2008:116)

2.8.2. Jenis dan Ketentuan Akad *Murabahah*

Murabahah menurut jenisnya, Karim (2008:115) menjelaskan bahwa:

“Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).”

“Transaksi murabahah melalui pesanan ini adalah sah dalam fiqih islam, antara lain dikatakan oleh Imam Muhammad ibnul-Hasan Al-Syaibani, Imam Syafi’i, dan Imam Ja’far Al-Shiddiq.”

Ketentuan-ketentuan *murabahah* kita dapatkan pada sabda Rasulullah SAW riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban yang dikutip dari Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* “Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, ‘Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.’” Hadis riwayat ‘Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam “Rasulullah SAW ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.”

Berikut kutipan yang menjelaskan ketentuan akan penundaan pembayaran dari Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:17/DSN-MUI/IV/2000 tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran, Hadis Nabi riwayat ‘Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam “*menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu, menghalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya.*” Hadis riwayat jama’ah (Bukhari dari Abu Hurairah, Muslim dari Abu Hurairah, Tirmizi dari Abu Hurairah dan Ibn Umar, Nasa’i dari Abu Hurairah, Abu Daud dari Abu Hurairah, Ibn Majah dari Abu Hurairah dan Ibn Umar, Ahmad dari Abu Hurairah dan Ibn Umar, Malik dari Abu Hurairah, dan Darami dari Abu Hurairah) “*menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman.*”

Hadis riwayat Abu Daud dari Abu Hurairah yang dishahihkan oleh al-Hakim menjelaskan hakikat atas sebuah perikatan akad, baik akad *murabahah* maupaun akad selain daripada itu, yang harus dilakukan dengan penuh kepercayaan (*trust*) dan tanpa pengkhianatan, yang dikutip dari Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah, “Rasulullah SAW berkata, Allah SWT berfirman ‘Aku adalah

pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.”

Ketentuan *murabahah* lainnya juga dijelaskan Karim (2008:115) tentang kebolehan meminta pembayaran *Hamish Ghadiyah* (uang tanda jadi):

“Dalam murabahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran Hamish Ghadiyah, yakni uang tanda jadi ketika ijab-kabul. Hal ini untuk menunjukkan bukti keseriusan pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesannya, sedangkan si pembeli membatalkannya, hamish ghadiyah ini dapat digunakan untuk menutup kerugian si dealer mobil. Bila jumlah Hamish ghadiyah-nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus di tanggung oleh si penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya, bila berlebih, si pembeli berhak atas kelebihan itu.

Karim (2008:115) juga menjelaskan bahwa pembayaran *murabahah* dapat dilakukan baik secara tunai maupun cicilan:

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk tata cara pembayaran yang berbeda. Murabahah mu’ajjal dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk lump sum (sekaligus).”

Ketentuan umum *murabahah* juga dijelaskan Antonio (2001:105) dengan klasifikasi sebagai berikut:

1. *Jaminan*. Jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya.
2. *Utang dalam Murabahah kepada Pesanan Pembelian (KPP)*. Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan

atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli.

3. *Penundaan Pembayaran oleh Debitor Mampu.* Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil tindakan: mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang terjadi akibat penundaan. Sabda Rasulullah SAW “*Yang melalaikan pembayaran utang (padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan dicemarkan nama baiknya (semacam black list).*”
4. *Bangkrut.* Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali. Dalam hal ini, Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 280 “*Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, berilah tangguh sampai dia berkelapangan....*”

2.8.3. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia yang Berkaitan dengan *Murabahah*

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 04/DSN-MUI/IV/2009 tentang *Murabahah* menetapkan:

1. Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah:
 - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah islam.

- c. Bank yang membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
 - f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
2. Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah:
- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d. Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar *uang muka* saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya 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.
3. Jaminan dalam *Murabahah*:
- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4. Hutang dalam *Murabahah*:

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

5. Penunda Pembayaran dalam *Murabahah*:

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

6. Bangkrut dalam *murabahah*. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 16/DSN-MUI/IX/2000 mengenai

Diskon dalam *Murabahah* menetapkan:

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

Dewan Syari'ah Nasional juga mengeluarkan fatwa No: 17/DSN-MUI/IX/2000 mengenai Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-Nunda Pembayaran dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.
2. Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.
3. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
4. Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.

5. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
6. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

2.9. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan PSAK No. 102 tentang Akuntansi *Murabahah*

2.9.1. Prinsip Pengakuan dan Pengukuran Akuntansi untuk Penjual

1. Pada saat perolehan, aset *murabahah* diakui sebagai persediaan sebesar biaya perolehan. Pengukuran aset *murabahah* setelah perolehan adalah sebagai berikut:
 - a. jika *murabahah* pesanan mengikat, maka dinilai sebesar biaya perolehan dan jika terjadi penurunan nilai aset karena usang, rusak, atau kondisi lainnya sebelum diserahkan ke nasabah, penurunan nilai tersebut diakui sebagai beban dan mengurangi nilai aset:
 - b. jika *murabahah* tanpa pesanan atau *murabahah* pesanan tidak mengikat, maka dinilai berdasarkan biaya perolehan atau nilai bersih yang dapat direalisasi, mana yang lebih rendah; dan jika nilai bersih yang dapat direalisasi lebih rendah dari biaya perolehan, maka selisihnya diakui sebagai kerugian.
2. Diskon pembelian aset *murabahah* diakui sebagai:
 - a. pengurang biaya perolehan aset *murabahah*, jika terjadi sebelum akad *murabahah*;
 - b. kewajiban kepada pembeli, jika terjadi setelah akad *murabahah* dan sesuai akad yang disepakati menjadi hak pembeli;
 - c. tambahan keuntungan *murabahah*, jika terjadi setelah akad *murabahah* dan sesuai akad menjadi hak penjual; atau

- d. pendapatan operasi lain, jika terjadi setelah akad *murabahah* dan tidak diperjanjikan dalam akad.
3. Kewajiban penjual kepada pembeli atas pengembalian diskon pembelian akan tereliminasi pada saat:
 - a. dilakukan pembayaran kepada pembeli sebesar jumlah potongan setelah dikurangi dengan biaya pengembalian; atau
 - b. dipindahkan sebagai dana kebajikan jika pembeli sudah tidak dapat dijangkau oleh penjual.
 4. Pada saat akad *murabahah*, piutang *murabahah* diakui sebesar biaya perolehan aset *murabahah* ditambah keuntungan yang disepakati. Pada akhir periode laporan keuangan, piutang *murabahah* dinilai sebesar nilai bersih yang dapat direalisasi, yaitu saldo piutang dikurangi penyisihan kerugian piutang.
 5. Keuntungan *murabahah* diakui:
 - a. pada saat terjadinya penyerahan barang jika dilakukan secara tunai atau secara tangguh yang tidak melebihi satu tahun; atau
 - b. selama periode akad sesuai dengan tingkat risiko dan upaya untuk merealisasikan keuntungan tersebut untuk transaksi tangguh lebih dari satu tahun. Metode-metode berikut ini digunakan, dan dipilih yang paling sesuai dengan karakteristik risiko dan upaya transaksi *murabahah*-nya:
 1. Keuntungan diakui saat penyerahan aset *murabahah*. Metode ini terapan untuk *murabahah* tangguh dimana risiko penagihan kas dari piutang *murabahah* dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya relatif kecil.

2. Keuntungan diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang *murabahah*. Metode ini terapan untuk transaksi *murabahah* tangguh dimana risiko piutang tidak tertagih relatif besar dan/atau beban untuk mengelola dan menagih piutang tersebut relatif besar juga.
3. Keuntungan diakui saat seluruh piutang *murabahah* berhasil ditagih. Metode ini terapan untuk transaksi *murabahah* tangguh dimana risiko piutang tidak tertagih dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya cukup besar. Dalam praktek, metode ini jarang dipakai, karena transaksi *murabahah* tangguh mungkin tidak terjadi bila tidak ada kepastian yang memadai akan penagihan kasnya.
6. Pengakuan keuntungan dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih. Persentase keuntungan dihitung dengan perbandingan antara *margin* dan biaya perolehan aset *murabahah*.
7. Berikut ini contoh perhitungan keuntungan secara proporsional untuk suatu transaksi *murabahah* dengan biaya perolehan aset (pokok) Rp 800,00 dan keuntungan Rp 200,00; serta pembayaran dilakukan secara angsuran selama 3 tahun; dimana jumlah angsuran, pokok dan keuntungan yang diakui setiap tahun adalah sebagai berikut:

Tabel 1.4 Contoh Perhitungan Keuntungan Proporsional

Tahun	Angsuran (Rp)	Pokok (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	500,00	400,00	100,00
2	300,00	240,00	60,00
3	200,00	160,00	40,00

Sumber: PSAK 102 (2007:102.7)

8. Potongan pelunasan piutang *murabahah* yang diberikan kepada pembeli yang melunasi secara tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati diakui sebagai pengurang keuntungan *murabahah*.
9. Pemberian potongan pelunasan piutang *murabahah* dapat dilakukan dengan menggunakan salah satu metode berikut:
 - a. diberikan pada saat pelunasan, yaitu penjual mengurangi piutang *murabahah* dan keuntungan *murabahah*; atau
 - b. diberikan setelah pelunasan, yaitu penjual menerima pelunasan piutang dari pembeli dan kemudian membayarkan potongan pelunasannya kepada pembeli.
10. Potongan angsuran *murabahah* diakui sebagai berikut:
 - a. jika disebabkan oleh pembeli yang membayar secara tepat waktu, maka diakui sebagai pengurang keuntungan *murabahah*;
 - b. jika disebabkan oleh penurunan kemampuan pembayaran pembeli, maka diakui sebagai beban.
11. Denda dikenakan jika pembeli lalai dalam melakukan kewajibannya sesuai dengan akad, dan denda yang diterima diakui sebagai bagian dana kebajikan.
12. Pengakuan dan pengukuran uang muka adalah sebagai berikut:

- a. uang muka diakui sebagai uang muka pembelian sebesar jumlah yang diterima;
- b. jika barang jadi dibeli oleh pembeli, maka uang muka diakui sebagai pembayaran piutang (merupakan bagian pokok);
- c. jika barang batal dibeli oleh pembeli, maka uang muka dikembalikan kepada pembeli setelah diperhitungkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh penjual.

2.9.2. Prinsip Pengakuan dan Pengukuran Akuntansi untuk Pembeli Akhir

- 1. Hutang yang timbul dari transaksi *murabahah* tangguh diakui sebagai hutang *murabahah* sebesar harga beli yang disepakati (jumlah yang wajib dibayarkan).
- 2. Aset yang diperoleh melalui transaksi *murabahah* diakui sebesar biaya perolehan *murabahah* tunai. Selisih antara harga beli yang disepakati dengan biaya perolehan tunai diakui sebagai beban *murabahah* tangguhan.
- 3. Beban *murabahah* tangguhan diamortisasi secara proporsional dengan porsi hutang *murabahah*.
- 4. Diskon pembelian yang diterima setelah akad *murabahah*, potongan pelunasan dan potongan hutang *murabahah* diakui sebagai pengurang beban *murabahah* tangguhan.
- 5. Denda yang dikenakan akibat kelalaian dalam melakukan kewajiban sesuai dengan akad diakui sebagai kerugian.
- 6. Potongan uang muka akibat pembeli akhir batal membeli barang diakui sebagai kerugian.

2.9.3. Prinsip Penyajian Akuntansi *Murabahah*

1. Piutang *murabahah* disajikan sebesar nilai bersih yang dapat direalisasikan, yaitu saldo piutang *murabahah* dikurangi penyisihan kerugian piutang.
2. Margin *murabahah* tangguhan disajikan sebagai pengurang (contra account) piutang *murabahah*.
3. Beban *murabahah* tangguhan disajikan sebagai pengurang (contra account) hutang *murabahah*.

2.9.4. Prinsip Pengungkapan Akuntansi *Murabahah*

1. Penjual mengungkapkan hal-hal yang terkait dengan transaksi *murabahah*, tetapi tidak terbatas pada:
 - a. harga perolehan aset *murabahah*;
 - b. janji pemesanan dalam *murabahah* berdasarkan pesanan sebagai kewajiban atau bukan; dan
 - c. pengungkapan yang diperlukan sesuai *PSAK 101: Penyajian Laporan Keuangan Syari'ah*.
2. Pembeli mengungkapkan hal-hal yang terkait dengan transaksi *murabahah*, tetapi tidak terbatas pada:
 - a. nilai tunai aset yang diperoleh dari transaksi *murabahah*
 - b. jangka waktu *murabahah* tangguh.
 - c. pengungkapan yang diperlukan sesuai *PSAK 101: Penyajian Laporan Keuangan Syari'ah*.

2.10. Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan

Acuan beberapa hasil penelitian sebelumnya yang relevan merupakan salah satu data pendukung yang sangat diperlukan dalam penelitian ini. Terkait dengan itu, fokus penelitian terdahulu yang dijadikan acuan adalah yang terkait

dengan masalah *murabahah* dan penentuan *margin*nya. Oleh karena itu, peneliti melakukan langkah kajian terhadap beberapa hasil penelitian berupa skripsi dan jurnal melalui internet.

Dari beberapa hasil penelitian yang akan peneliti paparkan, dapat ditarik beberapa kesamaan dan perbedaan. Persamaannya adalah penelitian yang berbasis pada pembiayaan *murabahah*. Sedangkan perbedaannya adalah kaitan pembahasan *murabahah* yang berbeda. Pada penelitian ini difokuskan untuk menjelaskan secara deskriptif-komparatif metode *margin murabahah*, sedangkan penelitian yang lainnya berusaha menjelaskan kaidah *fiqih murabahah*, prosedur, tata cara penentuan *margin*, faktor-faktor yang mempengaruhi besaran *margin*, kritik, permasalahannya, dan saran atas perbaikan pembiayaan *murabahah* kedepannya.

Kesamaan dan perbedaan ini akan berpengaruh pada hasil penelitian yang akan dilakukan. Untuk memudahkan pemahaman terhadap hasil penelitian sebelumnya yang relevan, dapat kita lihat pada tabel 2.5 di bawah ini:

Tabel 2.5 Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan

NO	PENELITI (TAHUN)	MASALAH PENELITIAN	POPULASI/ SAMPEL	VARIABEL	METODE PENELITIAN	HASIL/TEMUAN
1	Nur Kholis (2007)	(1) Bagaimana prosedur pembiayaan <i>murabahah</i> diaplikasikan? (2) Bagaimana cara penentuan <i>margin murabahah</i> pada BMT Yogyakarta? (3) bagaimana kebijakan dan tindakan manajemen mengatasi gagal bayar pada produk pembiayaan?	Populasi sejumlah 65 unit BMT/Sampel sejumlah tiga BMT yaitu BMT Al-Ikhlas (Yogyakarta), BMT Bina Ummah (Sleman), dan BMT Dana Syariah (Sleman)	Variabel bebas terdiri atas prosedur pembiayaan, cara penentuan <i>margin</i> , dan sikap atas perilaku <i>default payment</i> . Variabel terikat merupakan kesesuaian syariah.	<i>Theoretical and empirical methods</i>	(1) Mayoritas aspek praktik pembiayaan <i>murabahah</i> (prosedur dan aplikasinya) di BMT Yogyakarta sesuai dengan <i>syari'ah</i> . (2) Metode <i>markup</i> harga sebagai metode penentuan <i>profit margin</i> pembiayaan <i>murabahah</i> BMT di Yogyakarta ditentukan dengan cara negosiasi. (3) Kebijakan dan tindakan manajemen BMT terhadap kasus gagal bayar menunjukkan hamper semua patuh terhadap aturan <i>syari'ah</i> .
2	Adi Nugroho (2005)	Fokus penelitian ini lebih diarahkan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap <i>margin murabahah</i> .	PT. Bank Muamalat Indonesia	Variabel bebas terdiri atas biaya overhead, volume <i>murabahah</i> , <i>profit target</i> , dan bagi hasil DPK. Sedangkan Variabel terikat adalah <i>margin murabahah</i> .	Analisis faktor, analisis korelasi <i>pearson</i> , dan analisis regresi berganda	Faktor yang mempunyai pengaruh signifikan terhadap <i>margin murabahah</i> adalah biaya overhead dan bagi hasil DPK, sedangkan faktor yang tidak berpengaruh signifikan adalah volume pembiayaan <i>murabahah</i> dan <i>profit target</i> PT Bank Muamalat Indonesia

Tabel 2.5 Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan (lanjutan)

NO	PENELITI (TAHUN)	MASALAH PENELITIAN	POPULASI/ SAMPEL	VARIABEL	METODE PENELITIAN	HASIL/TEMUAN
3	Anita Rahmawaty (2007)	Bagaimana konsep <i>murabahah</i> dalam perspektif <i>fiqh</i> ? Dan bagaimana praktik <i>murabahah</i> dalam perbankan <i>syari'ah</i> ?	(tidak ada)	Konsep <i>murabahah</i> dalam perspektif <i>fiqh</i> dan praktik <i>murabahah</i> dalam perbankan <i>syari'ah</i>	Deskriptif	Label <i>syari'ah</i> tidaklah cukup untuk menjadi bank <i>syari'ah</i> . Institusi perbankan perlu menjadi institusi yang lebih manusiawi. Peneliti juga menawarkan konsep <i>pricing</i> sebagai kontrak <i>murabahah</i> karena lebih mencerminkan nilai <i>syari'ah</i> . Dan juga, peneliti menyarankan agar diadakan perbaikan dalam pelaksanaan <i>murabahah</i> sehingga dapat mengangkat institusi bank <i>syari'ah</i> menjadi lebih menarik masyarakat termasuk yang masih ragu-ragu.

Tabel 2.5 Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan (lanjutan)

NO	PENELITI (TAHUN)	MASALAH PENELITIAN	POPULASI/ SAMPEL	VARIABEL	METODE PENELITIAN	HASIL/TEMUAN
4	Zakiya Sarah Pratiwi (2011)	(1) Bagaimana praktik pembiayaan <i>murabahah</i> pada KSU Makarima Sukoharjo? (2) Apakah praktik pembiayaan <i>murabahah</i> pada KSU Makarima Sukoharjo sudah sesuai Prinsip Syariah? (3) Bagaimana perhitungan pembiayaan <i>murabahah</i> pada KSU Makarima Sukoharjo	KSU Makarima Sokoharjo	Variabel bebas adalah praktik pembiayaan <i>murabahah</i> (syarat, rukun, ketentuan pembiayaan, bagi hasil, alur penyelenggaraan, dan perlakuan terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> bermasalah). Variabel terikat merupakan kesesuaian syariah.	Deskriptif	Kelebihan: syarat, rukun, ketentuan pembiayaan dan alur penyelenggaraan pembiayaan <i>murabahah</i> telah sesuai dengan syariah. Kelemahan: penentuan <i>margin</i> keuntungan tidak disepakati di awal (ditentukan KSU Makarima), menggunakan persentase tingkat bunga lembaga keuangan konvensional dalam penentuan keuntungan, dan <i>murabahah</i> bermasalah sebagian besar dikarenakan kesalahan pembeli (anggota).

Tabel 2.5 Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan (lanjutan)

NO	PENELITI (TAHUN)	MASALAH PENELITIAN	POPULASI/ SAMPEL	VARIABEL	METODE PENELITIAN	HASIL/TEMUAN
5	Akhmad Faozan (2009)	Bagaimana konsep <i>murabahah</i> dalam hukum islam, bagaimana praktik <i>murabahah</i> dalam bank <i>syari'ah</i> , dan permasalahan lainnya yang terkait.	(tidak ada)	Konsep, praktik, dan permasalahan terkait <i>murabahah</i> pada bank <i>syari'ah</i>	Deskriptif	Murabahah dalam fiqih, awalnya tidak berhubungan dengan pembiayaan. Bank-bank Islam beranggapan bahwa Al-Qur'an menghalalkan perdagangan. Mengingat tidak ada pembatasan atas keuntungan dari perdagangan, maka bank <i>syari'ah</i> secara teori dapat menentukan berapapun keuntungan <i>murabahah</i> . Transaksi <i>murabahah</i> mendominasi penyaluran dana pada bank <i>syari'ah</i> yang jumlahnya hampir mencapai 75% dari total pembiayaan. Adanya kesan bahwa semua transaksi penyaluran dana bank <i>syari'ah</i> dimurabahahkan. Selain itu, dibandingkan mekanisme pembiayaan lain, <i>murabahah</i> paling menguntungkan dan paling sedikit resikonya terhadap bank <i>syari'ah</i> .

Tabel 2.5 Hasil Penelitian Sebelumnya yang Relevan (lanjutan)

NO	PENELITI (TAHUN)	MASALAH PENELITIAN	POPULASI/ SAMPEL	VARIABEL	METODE PENELITIAN	HASIL/TEMUAN
6	Rifki Ismail (Tanpa Tahun)	Bagaimana cara untuk menghindari perilaku lalai dalam pembayaran (<i>moral hazard problem</i>) pada kontrak <i>murabahah</i> ?	(tidak ada)	Variabel penelitian adalah motif-motif kemungkinan perilaku lalai dalam pembayaran pengusaha (<i>moral hazard problem</i>).	Analisis Solutif	<i>Price risk</i> dari pembiayaan yang baik membuka kesempatan bagi pengusaha untuk mendapatkan keuntungan dengan perilaku lalai dalam pembayaran. Untuk mengurangi masalah tersebut, bank <i>syari'ah</i> melakukan <i>bank's investigation</i> dan membebaskan biaya penalti. Oleh karena itu, pengusaha mudah-mudahan akan tetap melanjutkan kontrak <i>murabahah</i> sampai akhir periode yang disepakati.
7	Sri Dewi Anggadini (Tanpa Tahun)	Bagaimana prosedur pembiayaan dan perhitungan <i>margin</i> pembiayaan <i>murabahah</i> pada BMT As-Salam?	BMT As-Salam Pacet - Cianjur	Variabel bebas adalah <i>margin</i> pembiayaan <i>murabahah</i> dan variabel terikat adalah kesesuaian dengan tuntunan <i>syari'ah</i> .	Deskriptif	Prosedur pembiayaan pada BMT As-Salam telah dilakukan dengan baik karena sistem pembiayaan telah sesuai dengan tuntunan <i>syari'ah</i> . Perhitungan <i>margin</i> menggunakan metode <i>Mark-Up Pricing</i> yang sesuai dengan syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti memilih BMT Al-Amin Makassar. Lokasi penelitian ini dipilih dengan pertimbangan bahwa peneliti mudah memperoleh data penelitian baik yang bersifat data primer maupun data sekunder dalam melakukan wawancara dengan informan. BMT Al-Amin Makassar berlokasi di Jl. Abdullah Daeng Sirua No. 16 C Makassar – Sulawesi Selatan.

3.2. Variabel Penelitian

Keberadaan variabel penelitian sangat substansial dalam sebuah penelitian karena variabel inilah yang akan memudahkan peneliti dalam mengungkapkan objek yang diteliti dan menuntun peneliti dalam menangani rangkaian proses penelitian. Oleh karena itu, menentukan variabel di awal penelitian juga merupakan hal yang substansial untuk melancarkan proses penelitian dan pelaporannya.

Peneliti dalam proses penulisan skripsi ini akan menjadikan metode penentuan *margin* penjualan kredit dengan akad *murabahah* sebagai variabel bebas dan sebagai kepatuhan terhadap kesesuaian *syari'ah* variabel terikat.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Penelitian pustaka (*library research*)

Dalam penelitian ini salah satu metode dalam mengumpulkan data yakni dengan melakukan penelitian pustaka dengan cara mengadakan peninjauan pada berbagai pustaka dengan membaca berbagai referensi

seperti Al-Qur'an, Sunnah Rasulullah SAW, fiqh, kitab-kitab, publikasi-publikasi serta referensi-referensi lainnya yang berkaitan dengan akad *murabahah*, *shariah compliance*, Baitul Maal wat Tamwil (BMT), dan akuntansi *syari'ah* maupun akuntansi konvensional.

2. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan yang peneliti lakukan pada BMT Al-Amin Makassar dilakukan dengan menggunakan dua (2) teknik, yaitu:

- a. Observasi yaitu dengan mengadakan pengamatan dan mengumpulkan informasi secara langsung dalam kegiatan operasional BMT Al-Amin Makassar.
- b. Wawancara yaitu dengan mengadakan tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang berkompeten dan terlibat langsung dalam BMT Al-Amin Makassar maupun di luar perusahaan untuk memperoleh data yang berhubungan dengan penulisan ini.

3.4. Jenis dan Sumber Data

3.4.1. Jenis Data

Dalam penulisan skripsi ini, data yang dikumpulkan adalah data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang memaparkan dan memberikan gambaran penjelasan teoritis yang didasarkan pada masalah yang diteliti serta mengeksplorasi ke dalam bentuk laporan.

3.4.2. Sumber Data

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dengan cara mengadakan observasi langsung, data-data yang diambil secara langsung, dan wawancara dengan stakeholder BMT Al-Amin Makassar.

2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan cara mengumpulkan dokumen perusahaan, literatur-literatur, serta artikel-artikel yang ada hubungannya dengan penulisan skripsi ini.

3.5. Teknik Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan kemudian akan dianalisis dengan menggunakan urutan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data baik melalui buku/majalah/literatur, informasi yang disajikan oleh internet, dan melakukan observasi langsung pada perusahaan yang bersangkutan.
2. Menggolongkan dan merinci data yang diperoleh sehingga mudah dipahami.
3. Menganalisis hasil yang didapatkan dan menarik kesimpulan.

3.6. Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif komparatif. Maksudnya, penelitian ini menggabungkan dua metode yaitu metode deskriptif dan metode komparatif.

Data dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif yaitu metode dimana data dikumpulkan, disusun, diinterpretasikan, dan dianalisis sehingga memberikan keterangan yang lengkap bagi permasalahan yang dihadapi. Dengan ini peneliti mencoba menganalisis konsep penentuan margin *murabahah* yang sesuai dengan *syari'ah*.

Penelitian juga dilakukan dengan menggunakan metode komparatif. Hal ini dilakukan dengan cara membandingkan antara (1) metode penentuan *margin* penjualan kredit dengan akad *murabahah* yang diterapkan oleh BMT Al-Amin Makassar dengan (2) kepatuhan terhadap kesesuaian *syari'ah* sesuai petunjuk Al-Qur'an dan As-Sunah Rasulullah SAW.

3.7. **Benchmark Penentuan (Perhitungan) Margin Murabahah**

Metode penentuan profit *margin* pembiayaan diterapkan pada bisnis/bank konvensional menurut Muhammad (2004:178) terbagi atas empat metode yaitu:

1. *Mark-up Pricing*
2. *Target-Return Pricing*
3. *Perceived-Value Pricing*
4. *Value Pricing*

3.7.1. **Mark-up Pricing**

Mark-up pricing, menurut Muhammad (2004:178), adalah: “*penentuan tingkat harga dengan memarkup biaya produksi komoditas bersangkutan.*” Contoh, suatu perusahaan XYZ memproduksi barang A. Dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya perusahaan tersebut dengan mempertimbangkan biaya-biaya sebagai berikut:

Tabel 3.1 Contoh Produksi Barang A Perusahaan XYZ

Biaya variabel per unit	Rp. 10
Biaya tetap	Rp. 100.000
Jumlah unit yang diharapkan terjual	10.000 unit

Dengan demikian, biaya produksi perusahaan untuk memproduksi barang A adalah sebagai berikut:

Persamaan 3.1 Biaya per Unit untuk Memproduksi Barang A

Biaya per unit	=	Biaya variabel	+	$\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Jumlah penjualan}}$
	=	Rp. 10	+	Rp. 100.000/10.000
	=	Rp. 20/unit		

Diasumsikan, perusahaan menetapkan keuntungan penjualannya sebesar 10% dari penjualan, maka *mark-up price* untuk setiap unit adalah sebagai berikut:

Persamaan 3.2 Harga *Mark-up* per unit

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Mark-up} &= \frac{\text{Biaya Per Unit}}{1 - \text{pendapatan penjualan yang diharapkan}} \\
 &= \text{Rp}20 / (1 - 0,10) \\
 &= \text{Rp}22,22/\text{unit}
 \end{aligned}$$

Harga sebesar Rp. 22,22 merupakan harga yang telah di *mark-up*, dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga penawaran penjualan kepada calon nasabah yang akan membeli barang A tersebut. Jika calon nasabah menyepakati harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

3.7.2. *Target-Return Pricing*

Target-Return Pricing, menurut Muhammad (2004:179) adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan yang akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan. Contoh, perusahaan XYZ yang memproduksi barang A tersebut telah menginvestasikan dananya sebesar Rp.1.000.000, dengan menghasilkan tingkat return sebesar 20%. Dengan demikian target *return pricing*, dapat dicari sebagai berikut:

Persamaan 3.3 *Target Return Pricing*

$$\begin{aligned}
 \text{Target Return-Price} &= \text{Unit Cost} + \frac{\text{Return yang diharapkan x modal investasi}}{\text{unit sale}} \\
 &= \text{Rp}20 + 0,20 \times \text{Rp}1.000.000 / \text{Rp}10.000 \\
 &= \text{Rp}40
 \end{aligned}$$

Harga sebesar Rp. 40 merupakan harga yang telah ditargetkan dari banyaknya modal yang diinvestasikan, dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah yang akan

membeli barang A tersebut. Jika calon nasabah menyepakati harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

3.7.3. *Perceived Value Pricing*

Perceived Value Pricing, menurut Muhammad (2004:180), adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli. Contoh, seseorang lebih suka menabung di Bank *Syari'ah* Berkah dari pada Bank *Syari'ah* Permai, walaupun tingkat bagi hasil di Bank *Syari'ah* Permai lebih tinggi dibanding Bank *Syari'ah* Berkah. Nasabah merasa puas karena di Bank *Syari'ah* Berkah pelayanannya lebih baik dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan oleh Bank *Syari'ah* Permai.

3.7.4. *Value Pricing*

Value Pricing, menurut Muhammad (2004:180) adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan: *ono rego ono rupo*. Artinya: barang yang baik parti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.

Empat metode penentuan (perhitungan) *margin* yang peneliti jelaskan di atas adalah *benchmark* untuk mengukur *margin murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar. Selain *benchmark* yang peneliti gunakan ini, peneliti juga akan melakukan analisa kualitatif terkait penentuan *margin* yang sesuai dengan *syari'ah*. Hal ini dikarenakan masih luasnya pintu *ijtihad* dan masih minimnya literatur metode penentuan *margin* pada akad *murabahah*.

BAB IV

GAMBARAN UMUM BMT

4.1. Profil dan Sejarah Singkat BMT Al-Amin

Baitul Maal Wattamwil Al-Amin (BMT Al-Amin) didirikan oleh Lembaga Pengembangan Ekonomi Umat (BAPEKUM) Yayasan Fathul Muin (sekarang Wahdah Islamiyah) pada tanggal 23 Oktober 1994, yang kini operasionalnya sudah independen. Baitul Maal Wattamwil Al-Amin merupakan BMT pertama di Sulawesi Selatan yang keberadaannya bertujuan untuk memberdayakan ekonomi umat, serta menjadi solusi bagi umat untuk menghindari sistem ribawi baik simpanan maupun pembiayaan, sehingga secara bertahap ekonomi umat dapat tumbuh dan berkembang sebagai pilar untuk kemajuan masyarakat khususnya kaum muslimin. Modal awal diperoleh dari sekitar 40 orang pendiri dengan jumlah modal terkumpul sebesar Rp5.000.000. selanjutnya dengan modal ini, BMT Al-Amin mulai dijalankan. Pada awal pertumbuhannya, BMT Al-Amin banyak mengalami hambatan baik intern maupun ekstern.

Secara internal, BMT Al-Amin kekurangan modal, fasilitas pendukung (sarana dan prasarana) sangat terbatas, dan SDM yang belum profesional. Dari segi eksternal sosialisasi sangat sulit karena sebagai lembaga yang baru dan spesifik (*syari'ah*) juga trauma masyarakat adanya bank gelap. Legalitas belum ada serta persaingan dengan lembaga keuangan yang sudah mapan baik modal, kinerja maupun SDMnya. Namun, semua kendala itu tidak menjadi penghambat baik pengelola dan pengurus serta menjadi tantangan dan peluang untuk memperbaiki kinerjanya.

Selanjutnya kurang lebih dua tahun berjalan, mulailah dilakukan pembenahan-pembenahan antara lain (1) Restrukturisasi pengurus dan (2)

restrukturisasi pengelola. Pelatihan SDM yang dilakukan oleh PINBUK, pengurusan Sertifikat Operasi (SO) serta sosialisasi yang lebih terbuka. Kinerja BMT mulai bangkit sehingga kepercayaan masyarakat semakin baik dan pada tanggal 14 Desember 1997 secara formal diresmikan oleh Prof. Dr. Ing. B.J. Habibie (Menristek pada waktu itu) dengan Sertifikat Operasi (SO) dari PINBUK Pusat Jakarta. Dan akhir tahun 1999 berbadan hukum Koperasi dengan nomor: 158/BH/KDK/IX/1999. Selanjutnya optimism dan suasana kerja serta penerimaan masyarakat semakin baik, sehingga BMT Al-Amin dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.

Selain itu dalam upaya pengembangan BMT Al-Amin telah membuka kerjasama dengan lembaga keuangan, instansi, BUMN atau lembaga lainnya antara lain: Pertamina, Departemen Koperasi dan UMKM, DISNAKER, JICA, KADIN, Bank Indonesia, PNM, dan lembaga keuangan lainnya.

4.2. Wilayah Kerja

Wilayah kerja BMT Al-Amin secara khusus yaitu bagaimana memberdayakan ekonomi masyarakat sekitar BMT. Namun BMT Al-Amin tetap terbuka untuk wilayah yang lebih luas selama tetap memberikan kontribusi positif bagi BMT Al-Amin dengan nasabah/lembaga lain. Dengan prinsip kepercayaan dan kehati-hatian, segmen pasar BMT Al-Amin meliputi:

1. Perdagangan; terutama barang campuran yang merupakan segmen yang paling luas, buku, obat, dll.
2. Produksi; makanan ringan, tahu/tempe, konveksi, dll.
3. Jasa; yantel, voucher, percetakan, alat pesta, bengkel, pengetikan, komputer, ojek, dll.
4. Kebutuhan perabot rumah tangga, kendaraan roda dua, dan becak.
5. Industri; industri rumah tangga, meubel, dll.

4.3. Kemitraan BMT Al-Amin

BMT Al-Amin yang berdiri sejak akhir tahun 1994 telah bermitra dengan lembaga/instansi antara lain:

Tabel 4.1 Mitra BMT Al-Amin

No	Mitra	Waktu (Tahun)
1	Pertamina UPPDN VII Makassar	1998 s/d 2001
2	Bank Muamalat Proyek P2KER	1998 s/d sekarang
3	PINBUK SULSEL / PPKP DISNAKER Dana PPKP	2002 s/d 2007
4	JICA	2000 s/d 2001
5	KADIN	1997 s/d 2000
6	InKopsyah Jakarta	2001 s/d sekarang
7	BTN Syariah	2006 s/d sekarang
8	PT. Kunimoto Rezki Utama Abadi	2006 s/d sekarang
9	BNI Syariah	2006 s/d sekarang
10	BAZNAS Provinsi SULSEL	2006 s/d sekarang
11	DINAS Koperasi dan UMKM	2005 s/d sekarang
12	Universitas Hasanuddin	2006 s/d sekarang
13	Universitas Islam Negeri Alauddin	-
14	Ma'had Aly Wahdah Islamiyah	-
15	TK, SD, SMP, SMA, Pesantren Salafiah, dan Tahfizul Islamiyah	-
16	Rumah Bersalin dan Apotik Wahdah Islamiyah	-

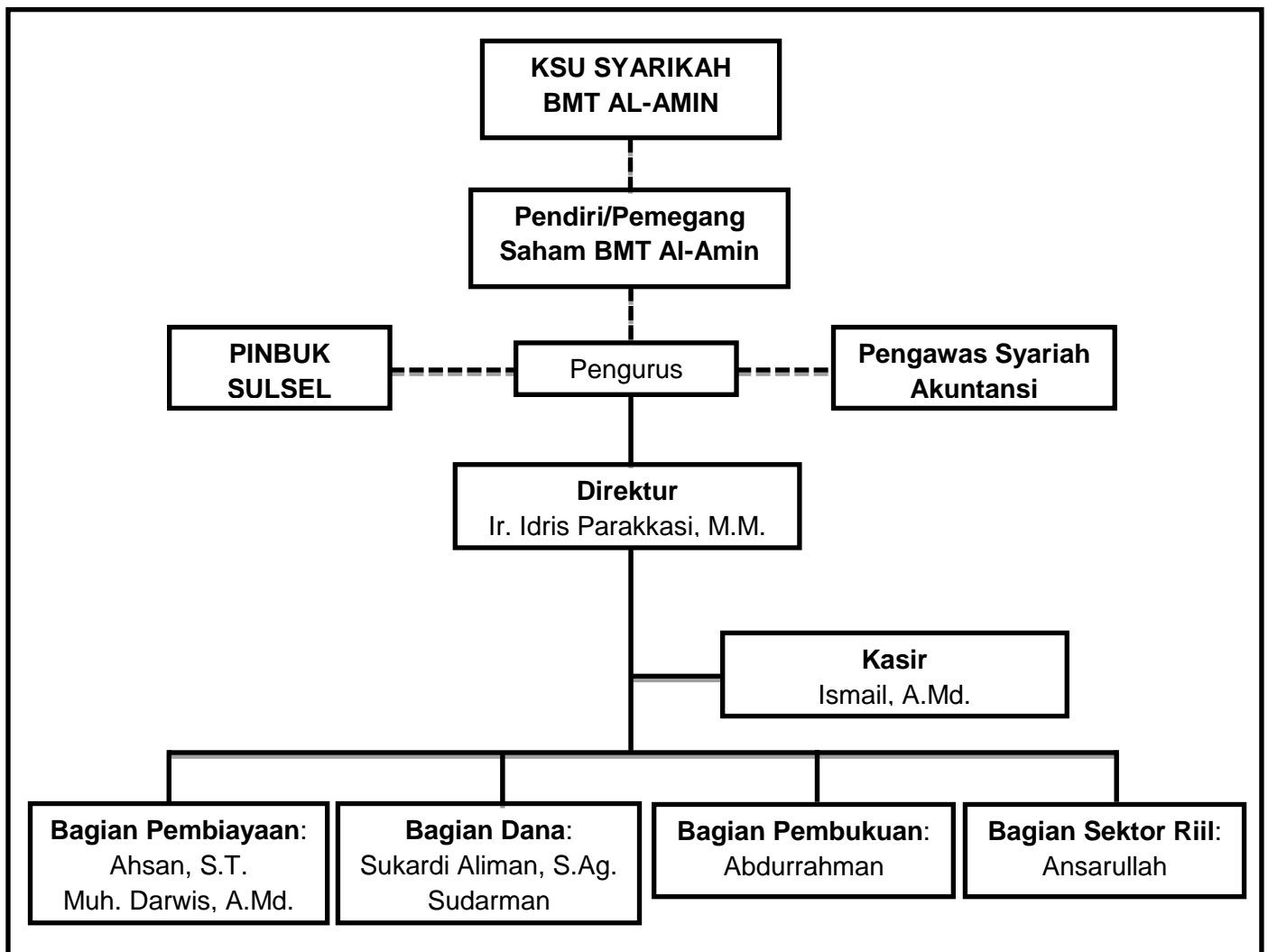
Sumber: *Company Profile* BMT Al-Amin (Tanpa Tahun:5-6)

4.4. Produk-produk BMT Al-Amin

Produk-produk BMT Al-Amin terbagi atas dua kategori yaitu (1) simpanan dan (2) pembiayaan. Kategori simpanan terbagi tiga produk yaitu (1) wadi'ah (*Yad Al-Amanah* dan *Yad Adh-Dhamanah*), (2) mudhorabah, dan (3) layanan zakat, infaq, dan sedekah (ZIS). Kategori pembiayaan terbagi atas lima produk yaitu (1) jual beli (*bai' bitsaman ajil*, *murabahah*, *bai' as-salam*, dan *bai' al-istisna'*), (2) pembiayaan bagi hasil (*mudhorabah* dan *musyarakah*), (3) pembiayaan kebajikan (*Qordhul Hasan*), (4) pembiayaan sewa (*ijarah* dan *Ijarah Muntahiyah bit Tamlik*), dan (5) layanan gadai emas syariah (*rahn*).

4.5. Struktur Organisasi BMT Al-Amin

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BMT Al-Amin dan Pengurusnya



Sumber: Company Profile BMT Al-Amin (Tanpa Tahun:9)

BAB V

KONSEP KEADILAN DALAM PENENTUAN *MARGIN*

Dalam bab ini, peneliti akan mencoba memaparkan konsep keadilan lintas literatur untuk memperkaya analisa literasi kualitatif metode penentuan *margin* yang berkeadilan. Hal ini peneliti lakukan agar interpretasi keadilan dapat terakomodasi untuk menghasilkan analisis metode penentuan *margin* yang berkualitas. Pertama-tama, (1) peneliti akan mencoba mendefinisikan apa yang dimaksud dengan keadilan dan berbagai konteks yang berkaitan dengan keadilan. Lalu, (2) peneliti akan mencoba menarik keadilan dalam konteks penerapannya dalam aspek-aspek tertentu dan (3) peneliti menarik konsep keadilan dalam penentuan *margin murabahah*.

5.1. Pengertian Keadilan

Perkara keadilan merupakan perkara yang senantiasa digaungkan baik para politisi, ekonom, sastrawan, akademisi, dan yang lainnya. Mengawali pembaharuan keadilan, peneliti akan memaparkan *A Theory of Justice* (Teori Keadilan) John Rawls yang menyajikan (atau lebih tepatnya mengabstraksikan) konsep keadilan yang diungkapkan Locke, Rousseau, dan Kant. Wacana-wacana terkait keadilan menjadi wajar karena urgensi keadilan dalam setiap aktivitas baik itu individu, sosial, ekonomi, sampai bernegara sangat tinggi. Berikut pernyataan Rawls (1995:3) terkait peran keadilan:

“Keadilan adalah kebajikan utama dalam institusi sosial, sebagaimana kebenaran dalam sistem pemikiran. Suatu teori, betapapun elegan dan ekonomisnya, harus ditolak atau direvisi jika ia tidak benar. Demikian juga hukum dan institusi, tidak peduli betapapun efisien dan rapinya, harus direformasi atau dihapuskan jika tidak adil”.

Hal ini menjadikan Rawls (1995:4) sangat menekankan penerapan nilai keadilan dan kebenaran karena kebenaran dan keadilan bergandengan erat:

“Sebagai kebajikan utama umat manusia, kebenaran dan keadilan tidak bisa diganggu gugat.” Namun Rawls (1995:7) tetap menyadari bahwa keadilan dan penerapannya mempunyai pertimbangan lainnya:

“Jadi, kendati peran konsepsi keadilan adalah menunjukkan pemetaan yang layak, hak dan kewajiban dasar, serta menentukan pemetaan yang layak, hal ini memengaruhi problem-problem efisiensi, koordinasi, dan stabilitas. Secara umum, kita tidak bisa menilai konsepsi keadilan dengan peran distributifnya semata, betapapun bergunanya peran tersebut dalam mengidentifikasi konsep keadilan. Kita harus mempertimbangkan kaitan yang lebih luas. Sebab, kendati keadilan punya prioritas tertentu, menjadi kebajikan utama dari institusi, namun salah satu konsepsi keadilan lebih disukai dibanding yang lain ketika konsekuensinya yang lebih luas lebih dikehendaki.”

Menurut Rawls, persoalan keadilan adalah persoalan konsesi objek keadilan. Persoalan efisiensi, koordinasi, dan stabilitas seharusnya turut menjadi pertimbangan dalam penentuan definisi keadilan. Keadilan yang dimaksud dapat tercipta apabila kepentingan dan kewajiban seluruh aspek objek keadilan dapat terpenuhi. Minimal, pengorbanan dan perolehan yang diperoleh masing-masing objek keadilan relevan dan masuk akal.

Rawls juga mendefinisikan keadilan sebagai *fairness*. Menurut Rawls (1995:13), hal-hal yang dipertimbangkan adalah hak, kewajiban dasar, dan pembagian keuntungan sosial agar setiap objek keadilan memutuskan suatu perkara dianggap adil atau tidak: *“Orang lantas memutuskan bagaimana mereka mengatur klaim-klaim mereka satu sama lain dan apa yang mesti menjadi kontrak dasar masyarakat mereka.”* Pertimbangan yang lain menurut Rawls (1995:13) adalah rasional dan kesetaraan (netral): *“prinsip-prinsip keadilan dipilih dalam keadaan tanpa pengetahuan. Hal ini memastikan bahwa tak seorang pun diuntungkan atau dirugikan dalam pilihan prinsip-prinsip dengan hasil peluang natural atau kontingensi situasi sosial.”* Pertimbangan ini yang kemudian mendasarkan definisi Rawls (1995:14) mengenai keadilan sebagai *fairness*: *“Hal ini menjelaskan kepatutan istilah “keadilan sebagai fairness: ia mengungkapkan gagasan bahwa prinsip-prinsip keadilan disepakati*

dalam situasi ideal yang fair.” Dan poin penting dalam definisi keadilan menurut Rawls (1995:14) adalah kesepakatan: “Maka, setelah memilih konsepsi keadilan, kita dapat menganggap bahwa mereka memilih suatu konstitusi dan undang-undang untuk menegakkan hukum, dan lain-lain, kesemuanya sesuai dengan prinsip keadilan yang sebelumnya disepakati.”

Poin kritis Rawls (1995:16) juga terlihat ketika berpendapat bahwa prinsip utilitas tidak bergandengan tangan dengan prinsip keadilan karena prinsip utilitas dapat menekan prospek kehidupan yang lain untuk menikmati keuntungan dan melindungi kepentingannya:

“Karena setiap hasrat untuk melindungi kepentingannya, kapasitas untuk menerima begitu saja kerugian terus-menerus bagi dirinya sendiri dalam rangka menciptakan jaringan keseimbangan pemuas yang lebih besar. Dengan tidak adanya hasrat yang teguh dan kuat, seorang manusia rasional tidak akan menerima struktur dasar hanya karena ia memaksimalkan sejumlah keuntungan tanpa mengindahkan efek-efek permanennya pada kepentingan dan hak dasarnya. Maka terlihat bahwa prinsip utilitas tidak sesuai dengan konsepsi kerja sama sosial bagi keuntungan bersama. Ia terlihat tidak konsisten dengan gagasan timbal balik yang secara implisit terdapat dalam gagasan tentang masyarakat yang tertata dengan baik.”

Terlihat jelas, menurut Rawls, bahwa semangat utilitarian yaitu sebagian orang harus kekurangan agar orang lain bisa menikmati kemakmuran merupakan kontradiksi dalam teori keadilan. Secara implisit Rawls memandang bahwa kondisi kaum kapital menjadikannya mempunyai kekuatan yang lebih berpengaruh sehingga prinsip kesetaraan menjadi hilang.

Bagaimanapun juga, menurut Rawls (1995:17): *“persoalan pemilihan prinsip, bagaimanapun, sangatlah sulit.”* Dualisme antara prinsip utilitarian klasik dan teori keadilan menjadi pembahasan krusialnya. Menyimpulkan gagasan utama tentang konsepsi keadilan, Rawls (1995:19) menyatakan bahwa: *“Jika keadilan sebagai fairness berjalan dengan baik, langkah berikutnya adalah membahas pandangan umum yang diungkapkan dengan sebutan ‘kebenaran sebagai fairness’.”* Hal ini

sekaligus menjelaskan posisi Rawls sebagai penganut relativisme yang menganggap kebenaran sebagai sesuatu yang relatif.

Dalam hadits Rasulullah SAW: *“sesungguhnya orang-orang yang berbuat adil itu kelak di sisi Allah SWT berada di atas mimbar-mimbar cahaya. Yaitu, mereka yang bertindak adil dalam pemerintahan, terhadap keluarga, dan terhadap bawahan mereka.”*

Sejalan dengan paparan ini, keadilan dipertegas Triyuwono (2006:198) sebagai perkara yang komprehensif dan merupakan fitrah manusia yang bersifat bawaan (inheren):

“Nilai keadilan ini tidak saja merupakan nilai yang sangat penting dalam kehidupan sosial dan bisnis, tetapi ia juga merupakan nilai yang secara inheren melekat dalam fitrah manusia. Ini artinya adalah bahwa manusia, dengan fitrah kemanusiannya, mempunyai kapasitas internal untuk berbuat adil dalam setiap aspek kehidupannya.”

5.2. Keadilan dalam Pandangan Islam

Khadduri (1999:3) menyatakan bahwa sumber-sumber keadilan dalam islam adalah Al-Qur'an dan As-Sunnah, sumber tekstual, dan ijtihad:

“Dalam Islam, keadilan Ilahi diabadikan dalam Wahyu dan Kebijakan Ilahi (Hikmah Ilahi) yang dikomunikasikan Nabi Muhammad SAW kepada ummatnya. Wahyu, terwujud dalam Firman Allah, termaktub dalam Al-Qur'an; sementara Hikmah Ilahi diwahyukan kepada Nabi, diungkapkan dengan sabda Nabi sendiri serta disebarluaskan sebagai Sunnah yang selanjutnya dikenal sebagai Hadis atau Hadis Nabi. Kedua 'sumber tekstual' atau sumber otoritatif tersebut, perwujudan Kehendak Ilahi dan Keadilan, memberikan bahan baku tentang basis bagi para pakar, melalui penggunaan 'sumber penalaran derivatif'. Ketiga, yang disebut Ijtihad, guna menetapkan syariat dan iman. Prinsip-prinsip fundamental syariat dan serta karya-karya kreatif generasi dari masa ke masa, membentuk suatu pondasi tatanan sosial Islam yang terkenal. Dari suatu penelitian yang cermat atas semua sumber karya-karya ilmiah ini, kita akan menyaksikan suatu bukti rekonstruksi dan interpretasi atas segala macam gagasan dan teori yang telah dibuat oleh orang-orang Islam yang mempelajari keadilan.”

Dalam Islam, makna keadilan atau secara tekstual *'adl* terdiri atas beberapa aspek. Keadilan pula mempunyai beberapa sinonim yaitu *qisth*, *qashd*, *wasath*, *nashib*, *hishsha*, *mizan*, dll. Dan lawan kata dari *'adl* adalah *jawr* yang juga mempunyai beberapa sinonim yaitu *zhulm*, *thughyan*, *mayl*, *inhiraf*, dll.

Masing-masing dari *'adl* dan *jawr* mempunyai makna, arti, metode, dan pejuangnya sendiri. Maka pejuang islam yang hakiki senantiasa menegakkan keadilan di muka bumi.

Secara tekstual, kata *'adl* berasal dari kata *'adalah* yang mempunyai empat makna, sebagaimana pernyataan Khadduri (1999:8):

"Pertama, meluruskan atau duduk lurus, mengamandemen atau mengubah; kedua, melarikan diri, berangkat atau mengelak dari satu jalan (keliru) menuju jalan lain (yang benar); ketiga, sama atau sepadan atau menyamakan; keempat, menyeimbangkan atau mengimbangi, sebanding atau berada dalam suatu keadaan yang seimbang (state of equilibrium)."

Khadduri (1999:11) menyimpulkan bahwa makna harfiah *'adl* adalah: *"...makna harfiah kata 'adl dalam bahasa Arab klasik merupakan suatu gaungan nilai-nilai moral dan sosial yang menunjukkan kejujuran, keseimbangan, kesederhanaan, dan keterusterangan."*

Allah SWT berfirman dalam Q.S. An-Nahl ayat 90: *"sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan."* Allah SWT juga berfirman:

"Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. Jika ia (orang tergugat) kaya ataupun miskin, maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutar-balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui segala apa yang kamu kerjakan" Q.S. An-Nisa ayat 135

Ada dua bentuk keadilan dalam islam menurut Ash-Shallabi (2009:62) yaitu bentuk negatif dan positif:

"Pertama: bentuk negatif, dengan mencegah kezhaliman dan menghentikannya dari orang yang terzhalimi. Yakni, mencegah pelanggaran hak orang lain yang berhubungan dengan diri, kehormatan, dan harta, menghilangkan pengaruh tindakan zhalim yang dialaminya, mengembalikan hak-haknya, menghukum pelaku kezhaliman yang memang pantas dijatuhi hukuman."

"Kedua: bentuk positif. Bentuk ini lebih banyak berhubungan dengan Negara, dengan menjamin kemerdekaan setiap individu warga Negara dan kehidupan mereka sehingga tidak ada lagi orang tua yang diabaikan,

orang lemah yang didiamkan, orang fakir disingkirkan, dan orang takut diancam. Dalam Islam, semua perkara ini termasuk kewajiban penguasa."

Sewaktu ketika, Amirul Mukminin Umar bin Abdul Aziz bersurat kepada Hasan Al-Bashri untuk menanyakan terkait sifat pemimpin yang adil dan apa saja yang wajib dilakukannya agar dia dapat menerapkannya dan mempraktekkannya, dan beliau pun menjawab surat tersebut, seperti diungkapkan Ash-Shallabi (2009:62):

"Pemimpin yang adil itu, wahai Amirul Mukminin seperti seorang bapak yang penyayang kepada anak-anaknya. Dia bekerja untuk mereka ketika mereka masih kecil dan mengajari mereka ketika mereka sudah dewasa. Menulis untuk mereka pada masa hidupnya dan menjadikan mereka sebagai simpanan setelah meninggalnya."

"Pemimpin yang adil itu, wahai Amirul Mukminin seperti ibu penyayang, baik dan lemah lembut kepada anak-anaknya. Dia mengandungnya dengan susah payah dan melahirkannya dengan susah payah pula. Dia mendidiknya pada waktu kecil. Dia bangun malam bila anaknya bangun malam dan baru dapat tenang bila anaknya pun tenang. Beberapa waktu dia menyusuinya dan kemudian dia menyapihnya. Dia gembira bila anaknya sehat dan sedih bila anaknya sakit."

"Pemimpin yang adil itu, wahai Amirul Mukminin seperti hati di antara anggota tubuh. Anggota tubuh akan bagus dengan sebab hati yang bagus dan akan rusak dengan sebab hati yang rusak."

"Pemimpin yang adil itu, wahai Amirul Mukminin adalah orang yang berdiri di antara Allah dan hamba-hambaNya. Dia mendengar firman Allah dan memperdengarkannya kepada mereka. Dia memandang kepada Allah dan memperlihatkannya kepada mereka. Tunduk kepada Allah dan membimbing mereka tunduk kepadanya. Oleh karena itu Amirul mukminin, dalam tugas yang Allah pikulkan kepada engkau ini, janganlah engkau menjadi seperti seorang budak yang diberi amanah dan dititipi oleh tuannya harta dan keluarganya, namun dia menghilangkan harta dan keluarganya. Maka tuannya menjadi miskin dan keluarganya cerai-berai."

Dalam suatu kesempatan, karena sudah merasakan manisnya keadilan dan rahmat Allah SWT dan kenikmatan dibawah naunganNya, Umar bin Abdul Aziz pernah berkata, dalam Ash-Shallabi (2009:91): *"Demi Allah, aku sangat ingin seandainya aku dapat berlaku adil satu hari, dan saat itu Allah mencabut nyawaku."* Urgensi keadilan inipun yang menjadikan Umar bin Abdul Aziz mengungkapkan,

dalam Ash-Shallabi (2009:91): “*seandainya aku hidup di antara kalian selama lima puluh tahun, aku tetap belum merasa telah menyempurnakan keadilan.*”

Tentu dalam aspek normatif, islam memandang keadilan sebagai sesuatu yang harus ditegakkan dan tugas khalifah (manusia dan pemimpin) untuk mewujudkannya. Hal ini yang kemudian menjadikan Islam sebagai agama universal yang menjamin keberlangsungan tatanan kehidupan yang berkeadilan di muka bumi sebagai ejawantah *rahmatan lil ‘alamin* yang diembankan pada setiap muslim, di manapun mereka berada.

Keadilan yang sifatnya terapan ini yang kemudian digali dari beberapa cendekiawan muslim dari berbagai bidang, termasuk ekonomi. Konsep-konsep keadilan mulai dikemukakan dalam beberapa aspek ekonomi di antaranya:

5.2.1. Keadilan Distribusi Harta Negara

Menjadi menarik melihat kebijakan-kebijakan ekonomi di masa *Khulafaur Rasyiddin* dalam mendistribusikan harta Negara yang berbeda secara konsep, tapi masih dalam konteks distribusi yang adil. Rasulullah SAW sendiri memberi kebijakan distribusi harta Negara dengan prinsip kesamarataan. Hal ini dipaparkan dalam Karim (2004:53) : “*Harta yang merupakan sumber pendapatan Negara disimpan di masjid dalam jangka waktu yang singkat untuk kemudian didistribusikan (oleh Rasulullah melalui Baitul Mal) kepada masyarakat hingga tidak tersisa sedikitpun.*”

Yang menjadi perihal penting adalah para *Khulafaur Rasyiddin* memberlakukan kebijakan distribusi harta Negara dengan cara pandang keadilan masing-masing. Cara pandang keadilan inilah yang kemudian akan peneliti paparkan lalu menganalisa apa yang menjadi *point of view* makna keadilan dari masing-masing *khalifah* dalam mendistribusikan harta Negara.

Abu Bakar Ash-Shiddiq, atau dengan nama lengkap Abdullah ibn Quhafah At-Tamimi, adalah *khalifah* yang meneruskan kepemimpinan umat setelah wafatnya Rasulullah SAW. Abu Bakar adalah sosok yang diungkapkan Rasulullah SAW bahwa ketika keimanan semua orang di muka bumi ini ditimbang, maka masih lebih berat keimanan Abu Bakar Ash-Shiddiq. Keimanan yang terpatri dalam jiwa Abu Bakar yang memantaskan beliau menjadi penerus kepemimpinan umat dan menjadi Khalifah Islam yang pertama.

Kebijakan distribusi harta Negara Abu Bakar Ash-Shiddiq adalah dengan prinsip kesamarataan, dalam Karim (2004:57-58):

“Dalam mendistribusikan harta Baitul Mal tersebut, yakni memberikan jumlah yang sama kepada semua sahabat Rasulullah SAW dan tidak membedakan antara sahabat yang terlebih dahulu memeluk islam dengan sahabat yang kemudian, antara hamba dengan orang merdeka, dan antara pria dan wanita. Menurutny, dalam hal keutamaan beriman, Allah SWT yang akan memberi ganjarannya, sedangkan dalam masalah kebutuhan hidup, prinsip kesamaan lebih baik daripada prinsip keutamaan.”

“Dengan demikian, selama masa pemerintahan Abu Bakar Ash-Shiddiq, harta Baitul Mal tidak pernah menumpuk dalam jangka waktu yang lama karena langsung didistribusikan kepada seluruh kaum Muslimin, bahkan ketika Abu Bakar Ash-Shiddiq wafat, hanya ditemukan satu dirham dalam perbendaharaan Negara. Seluruh kaum Muslimin diberikan bagian yang sama dari hasil pendapatan Negara. Apabila pendapatan meningkat, seluruh kaum Muslimin mendapat manfaat yang sama dan tidak ada seorangpun yang dibiarkan dalam kemiskinan. Kebijakan tersebut berimplikasi pada peningkatan aggregate demand dan aggregate supply yang pada akhirnya akan menaikkan total pendapatan nasional, di samping memperkecil jurang pemisah antara orang-orang yang kaya dengan yang miskin.”

Terlihat dengan jelas, Abu Bakar Ash-Shiddiq dengan kebijakan dengan prinsip “kesamaan” adalah kebijakan yang bertumpu pada kebutuhan akan keduniaan yang fana untuk masing-masing anggota masyarakat yang cenderung, bahkan sama. Kebutuhan dunia satu anggota masyarakat dengan anggota masyarakat yang lain adalah sama, mulai dari sandang, pangan, papan, edukasi, kesehatan, dan keamanan adalah kebutuhan yang mendasar untuk

semua anggota masyarakat. Yang menjadi pembeda adalah keinginan dan pemenuhan hawa nafsu, keinginan anggota masyarakat yang satu dengan yang lainnya terdapat perbedaan.

Abu Bakar Ash-Shiddiq berpendapat bahwa keutamaan berupa keimanan dan menjadi sahabat yang *assabiqunal awwalun* adalah keutamaan ilahiah dan tidak bisa digantikan dengan perkara-perkara dunia. Kenikmatan di syurga jauh berkali-kali lipat dibanding dengan kefanaan dunia. Keutamaan-keutamaan sahabat justru hanya dipandang remeh-temeh jika digantikan dengan keduniaan yang bersifat fana.

Berbeda dengan Umar bin Khattab, khalifah islam kedua yang dipilih dengan aklamasi dari musyawarah Abu Bakar Ash-Shiddiq dengan para sahabat. Persoalan distribusi harta Negara menurut pandangan beliau adalah dengan prinsip keutamaan, dalam Karim (2004:63-64):

“Jumlah tunjangan yang diberikan kepada masing-masing golongan untuk setiap tahunnya berbeda-beda. Secara umum, jumlah tunjangan yang diberikan kepada mereka adalah sebagai berikut.”

Tabel 5.1 Penerima dan Jumlah Tunjangan Baitul Mal di Masa Umar bin Khattab

No	Penerima	Jumlah
1	Aisyah dan Abbas ibn Abdul Mutthalib	Masing-masing 12.000 dirham
2	Para istri nabi selain Aisyah	Masing-masing 10.000 dirham
3	Ali, Hasan, Husain, dan para pejuang Badar	Masing-masing 5.000 dirham
4	Para pejuang Uhud dan migran ke Abyssinia	Masing-masing 4.000 dirham
5	Kaum Muhajirin sebelum peristiwa Fathul Makkah	Masing-masing 3.000 dirham
6	Putra-putra para pejuang Badar, orang-orang yang memeluk islam ketika terjadi peristiwa Fathul Makkah, anak-anak kaum Muhajirin dan Anshar, para pejuang perang Qadisiyyah, Uballa, dan orang-orang yang menghadiri perjanjian Hudaibiyah	Masing-masing 2.000 dirham

Sumber: Karim (2004:63)

“Orang-orang Makkah yang bukan termasuk kaum Muhajirin mendapat tunjangan 800 dirham, warga Madinah 25 dinar, kaum Muslimin yang tinggal di Yaman, Syria, dan Irak memperoleh tunjangan sebesar 200 hingga 300 dirham, serta anak-anak yang baru lahir dan tidak diakui masing-masing memperoleh 100 dirham. Di samping itu, kaum Muslimin memperoleh tunjangan pensiun berupa gandum, minyak, madu, dan cuka dalam jumlah yang tetap. Kualitas dan jenis barang berbeda-beda di setiap wilayah. Peran Negara yang turut bertanggung jawab terhadap pemenuhan kebutuhan makanan dan pakaian bagi setiap warga negaranya ini merupakan hal yang pertama kali terjadi dalam sejarah dunia.”

“Dengan demikian, Khalifah Umar bin Khattab menerapkan prinsip keutamaan dalam mendistribusikan harta Baitul Mal. Ia berpendapat bahwa kesulitan yang dihadapi Umat Islam harus diperhitungkan dalam menetapkan bagian seseorang dari harta Negara dan, karenanya, keadilan menghendaki usaha seseorang serta tenaga yang telah dicurahkan dalam memperjuangkan Islam harus dipertahankan dan dibalas sebaik-baiknya.”

Terlihat jelas bahwa motif Umar bin Khattab dalam mendistribusikan harta Negara (Baitul Mal) adalah bentuk *reward* (penghargaan) atas pejuang-pejuang islam dan para keluarga nabi (*ahlul bait*) dalam memperjuangkan Islam dengan sungguh-sungguh. Tentu tidak adil bila usaha-usaha orang yang aktif disamakan dengan usaha-usaha orang yang pasif. Adapun upaya *reward* yang dilakukan Umar bin Khattab sudah mempertimbangkan Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW.

Tapi, kebijakan Umar bin Khattab pun menuai banyak kritik dari salah seorang sahabat bahwa kebijakan yang diterapkan beliau justru akan membuat kalangan pedagang menjadi malas. Seperti yang dipaparkan Karim (2004:64-65):

“Kebijakan Khalifah Umar tersebut mengundang reaksi dari salah seorang sahabat yang bernama Hakim bin Hizam. Menurutny, dalam hal ini, tindakan Umar akan memicu lahirnya sifat malas di kalangan para pedagang yang berakibat fatal bagi kelangsungan hidup mereka sendiri jika suatu saat pemerintah menghentikan kebijakan tersebut.”

“Kaum Muslimin dan para sejarawan meyakini bahwa pada dasarnya, kebijakan Khalifah Umar tersebut semata-mata hanya untuk menghormati orang-orang yang telah gigih berjuang membela dan menegakkan agama Islam di masa-masa awal kehadirannya. Khalifah sendiri tidak menginginkan terbentuknya suatu kelompok prejudices dalam suatu

masyarakat ataupun membuat bangsa Arab malas dan tergantung. Hal tersebut setidaknya tercermin dari rasa penyesalannya di kemudian hari. Khalifah Umar bin Khattab menyadari bahwa cara tersebut keliru karena membawa dampak negatif terhadap strata sosial dan kehidupan masyarakat. Ia pun bertekad akan mengubah kebijakannya tersebut apabila masih diberi kesempatan hidup. Akan tetapi, Khalifah Umar telah tewas terbunuh sebelum rencananya berhasil direalisasikan.”

Umar bin Khattab, dengan *kafa'ah syar'i* tentang perkara keadilan, muamalah, dan ekonomi tidak justru membuat Umar bin Khattab berlaku sewenang-wenang. Umar bin Khattab, walaupun perkara yang dijadikan kebijakan sudah melalui proses pemikiran yang panjang, adalah orang yang “tidak *ma'shum*” seperti pribadi Rasulullah SAW. Umar mempertimbangkan segala sesuatunya dengan proporsional. Adapun dampak negatif atas kebijakannya tidak bermakna bahwa apa yang diterapkan Umar adalah salah dan sama sekali tidak disamakan dengan perilaku *zhalim* (membuat masyarakat menjadi malas) atas masyarakat. Hal ini dikarenakan persoalan pertimbangan dunia, mengukur kadar *masalah-mufsadat*, meninggalkan mudharat dari pada mengambil manfaat, dan kaidah-kaidah fiqih prioritas lainnya. Menurut peneliti, upaya Umar bin Khattab dalam perencanaan perubahan kebijakan distribusi harta Negara adalah tepat pada konteks “meninggalkan mudharat lebih utama daripada mengambil manfaat” dan tidak serta merta menjadikan kebijakan distribusi harta Negara yang diterapkan Khalifah Umar terkait prinsip “keutamaan” mutlak salah. Pun kebijakan dengan prinsip “keutamaan” adalah tepat sesuai konteksnya.

Khulafaur Rasyiddin selanjutnya (Khalifah Islam ketiga) adalah Utsman bin Affan. Seorang sahabat Rasulullah yang pemalu. Beliau dipilih dengan mekanisme musyawarah enam sahabat yang ditunjuk oleh Umar bin Khattab yaitu Utsman bin Affan, Ali bin Abi Thalib, Sa'ad bin Abi Waqqash, Abdurrahman bin 'Auf, Thalhah, dan Zubair bin Awwam dengan syarat memilih khalifah setelah beliau di antara mereka berenam.

Utsman bin Affan menerapkan distribusi harta Negara dengan prinsip “keutamaan” sama dengan Khalifah sebelumnya. Dalam Karim (2004:79-80):

“Khalifah Utsman bin Affan tetap mempertahankan sistem pemberian bantuan dan santunan serta memberikan sejumlah besar uang kepada masyarakat yang berbeda-beda. Meskipun meyakini prinsip persamaan dalam memenuhi kebutuhan pokok masyarakat, ia memberikan bantuan yang berbeda pada tingkat yang lebih tinggi. Dengan demikian, dalam pendistribusian harta Baitul Mal, Khalifah Utsman bin Affan menerapkan prinsip keutamaan seperti halnya Umar bin Khattab.”

Kebijakan Utsman bin Affan dengan prinsip keutamaan menunjukkan tepatnya kebijakan Umar bin Khattab (kalifah sebelumnya) dalam perihal dan konteksnya. Meski mengakui bahwa kebutuhan pokok masyarakat relatif sama, akan tetapi bantuan dan santunan kepada sang pelopor panji Islam dan keluarganya lebih diutamakan.

Kekhalifahan Utsman bin Affan kemudian diteruskan oleh Ali bin Abi Thalib dengan mekanisme suara terbanyak (segenap kaum Muslimin). Masa kekhalifahan Ali bin Abi Thalib yang berlangsung enam tahun banyak terdapat konflik dan ketidakstabilan politik kaum Muslimin. Akan tetapi, masa kekhalifahan beliau juga banyak menoreh prestasi di bidang pembangunan ekonomi.

Berbeda dengan dua khalifah sebelumnya, Ali bin Abi Thalib mendistribusikan harta Negara dengan prinsip “kesamarataan”. Dalam Karim (2004:83-84):

“Seperti yang telah disinggung, Ali tidak menghadiri pertemuan Majelis Syuro di Jabiyah yang diadakan oleh Khalifah Umar untuk memusyawarahkan beberapa hal penting yang berkaitan dengan status tanah-tanah taklukan. Pertemuan itu menyepakati untuk tidak mendistribusikan seluruh pendapatan Baitul Mal, tetapi menyimpan sebagian sebagai cadangan. Ali menolak seluruh hasil pertemuan tersebut. Oleh karena itu, ketika menjabat sebagai khalifah, Ali mendistribusikan seluruh pendapatan dan provisi yang ada di Baitul Mal Madinah, Basrah, dan Kufah. Ali ingin mendistribusikan harta Baitul Mal yang ada di Sawad, namun urung dilaksanakan demi menghindari terjadinya perselisihan di antara kaum Muslimin.”

“Pada masa pemerintahan Ali bin Abi Thalib, prinsip pertama dari pemerataan distribusi uang rakyat telah diperkenalkan. Sistem distribusi setiap pekan sekali untuk pertama kalinya diadopsi. Hari Kamis adalah hari pendistribusian atau hari pembayaran. Pada hari itu, semua perhitungan diselesaikan dan pada hari Sabtu dimulai perhitungan baru. Cara ini mungkin solusi terbaik dari sudut pandang hukum dan kondisi Negara yang sedang berada dalam masa-masa transisi.”

Terlihat jelas perbedaan yang tajam antara sistem distribusi harta Negara (dalam konteks ini Baitul Mal) antara satu khalifah dengan khalifah yang lain. Prinsip yang menjadi pembeda adalah prinsip (1) keutamaan dan (2) kesamarataan. Tentu peneliti tidak akan membahas letak kebijakan yang mana yang adil karena makna keadilan itu sendiri beragam dan untuk diterapkan dalam konsep-konsep kenegaraan, perekonomian, sosial, politik, dan hukum harus diletakkan pada letak permasalahannya masing-masing. Pun *Khulafaur Rasyiddin* adalah sahabat-sahabat utama Rasulullah SAW yang masyhur keimanannya, sempurna amalannya, mulia akhlaknya, dan paling dekat dengan pribadi-pribadi (yang menjadi cerminan) Rasulullah SAW. Mereka termasuk dalam kategori *khairu ‘ummah* (umat terbaik) yang dituturkan Rasulullah SAW. Maka langkah yang tepat adalah mengambil *ibroh* (hikmah) dari kebijakan yang diterapkan (seperti yang peneliti paparkan di atas).

Prinsip keutamaan dan kesamarataan adalah pola distribusi harta Negara yang sampai saat ini tidak habis-habisnya dikaji oleh berbagai perspektif ekonomi. Kesamarataan sering dinisbatkan pada sistem ekonomi sosialis, sedangkan keutamaan (dalam salah satu maknanya yaitu menghargai individu-individu yang dihargai dengan apa yang mereka kerjakan/upayakan) sering dinisbatkan pada materialisme-kapitalisme.

Tentu terdapat beberapa kekeliruan apabila kita melihat konsep yang diterapkan *Khulafaur Rasyiddin* dengan sebelah mata dan dengan kacamata yang sempit. Seperti yang peneliti bahas di atas, bahwa prinsip kesamarataan

dalam hal distribusi harta Negara adalah benar dengan konteks bahwa kebutuhan dasar setiap manusia/anggota masyarakat adalah sama/cenderung sama, oleh karenanya harta Negara, yang dengannya Negara beroperasi dan dengannya masyarakat disejahterakan, didistribusikan sama. Pandangan bahwa banyak umat Muslim yang lebih tinggi pengorbanan dan kontribusinya terhadap sesuatu adalah perkara yang berbeda. Pahala mereka di sisi Allah SWT. Sedangkan menghargai dan menyantuni mereka adalah perkara yang juga harus dipisah, perilaku memberi penghargaan adalah perilaku santun bagi para pendahulu Islam. Oleh karena itu, perkara ini tidak bisa disamakan dengan sistem sosialis dan materialis-kapitalis.

Perihal letak keadilan dalam sistem distribusi harta Negara untuk kedua mekanisme di atas, menurut peneliti sekali lagi, telah memenuhi prinsip keadilan dengan konteksnya masing-masing. Yang tidak adil adalah perilaku membantah (tidak patuh) terhadap kebijakan yang ditetapkan sang khalifah. Kaidah terkait hal ini dijelaskan Al-Khatib et al. (2007:101):

“Pendapat imam (pimpinan) dan wakilnya tentang hal-hal yang tidak ada teks hukumnya, hal-hal yang mengandung banyak interpretasi, dan hal-hal yang membawa kemaslahatan umum (al-maslahah al-mursalah), harus diamalkan sepanjang tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah syari’at. Pendapat tersebut mungkin akan berubah sejalan dengan situasi, adat, atau tradisi.”

Sangat jelas ketika sang khalifah (atau dalam konteks kekinian adalah pemimpin dalam segala hal) menentukan kebijakan (dengan mekanisme-mekanisme tertentu, pertimbangan masalah-mufsadat, pertimbangan prioritas, dsb) harus diikuti dan dipatuhi selama tidak bertentangan dengan kaidah syari’at. Menjadi hak seorang pimpinan untuk ditaati kebijakan dan ketentuannya, apalagi yang bersifat strategis. Terkait hal ini, Al-Khatib et al. (2007:102-103):

“Di antara hak-hak penting yang harus kita perhatikan dalam prinsip ini (prinsip politik syari’i) adalah mengamalkan pendapat yang berasal dari

ijtihad imam dan wakilnya dengan batas-batas dan syarat-syarat tertentu yang insya Allah sebentar lagi akan kami jelaskan. Urgensi mengamalkan pendapat imam dan wakilnya tergambar dengan jelas dalam menghilangkan pertikaian, menyelesaikan berbagai urusan, menjaga kesatuan jamaah, dan memelihara keterpaduan berbagai potensi.”

“Hal yang perlu disebutkan dalam pembahasan ini (kompetensi imam) adalah pemimpin yang pendapatnya harus diamankan memiliki kompetensi tertentu, tidak sembarang pemimpin. Kompetensi yang perlu kita tekankan di sini adalah hendaknya (1) memahami syari’at Allah, (2) mengetahui hukum-hukumnya hingga dapat memahami berbagai masalah, (3) ikhlas, dan (4) tidak memperturutkan hawa nafsu. Kriteria ini harus dipenuhi bila ia tidak termasuk orang yang hendak melakukan ijtihad”

Yang ingin peneliti jelaskan adalah kewajiban umat muslim untuk mematuhi pemimpin (*khalifah*), yang telah memenuhi kriteria pemimpin yang harus ditaati, yang telah mengambil kebijakan terkait persoalan yang strategis. *Ibroh* (hikmah) yang dapat kita petik adalah masyarakat yang telah menetapkan pemimpin yang dipilih dan ditetapkan secara sah harus menaati kebijakannya yang strategis, selama tidak bertentangan dengan syari’ah dan sesuai dengan kompetensi yang dimilikinya (wakil atau staf yang membidangi hal tersebut). Dan perilaku tidak adil adalah perkara *zhalim* dan tidak adil.

5.2.2. Akuntansi Syari’ah Berkeadilan

Keadilan dalam konteks akuntansi menurut Triyuwono (2006:198) adalah (1) akuntansi yang “benar” (berdasarkan tafsir Q.S. Al-Baqarah ayat 282) dan (2) akuntansi yang berpijak pada nilai-nilai syari’ah dan moral, berikut paparannya:

“Dalam konteks akuntansi, kata ‘adil’ dalam ayat tersebut (Q.S. Al-Baqarah ayat 282), secara sederhana, dapat berarti bahwa setiap transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dicatat dengan benar. Bila, misalnya, nilai transaksi adalah sebesar Rp 100 juta, maka akuntansi (perusahaan) akan mencatatnya dengan jumlah yang sama; dengan kata lain, tidak ada window dressing dalam praktik akuntansi perusahaan.”

“Pengertian kedua dari kata ‘adil’, bersifat lebih fundamental [dan tetap berpijak pada nilai-nilai etika (syariah) dan moral]. Ia berkaitan erat dengan pertanyaan-pertanyaan berikut: apakah praktik akuntansi modern saat ini telah menyajikan informasi akuntansi secara adil atau mengandung nilai-nilai keadilan? Apakah ‘kerangka’ akuntansi modern

telah dibangun dengan fondasi nilai keadilan? Apakah dasar-dasar teoritis yang melandasi 'kerangka' akuntansi modern juga memiliki nilai keadilan? Dan apakah landasan filosofis yang mendasari teori akuntansi modern memiliki nilai-nilai yang dapat dipertanggungjawabkan sesuai dengan fitrah yang dimiliki manusia?"

Walau pada praktiknya, akuntansi *syari'ah* masih harus terus berpacu (*on-proccess*) untuk terus mengembangkan dirinya memenuhi kebutuhan industri riil dan keuangan *syari'ah*, tapi akuntansi *syari'ah* jangan sampai kehilangan kendali sehingga keluar dari rel akuntansi *syari'ah*. Dalam konteks akuntansi berkeadilan, akuntansi *syari'ah* bukan hanya bermain pada letak kebenaran "pelaporan", tapi juga harus mampu menggali nilai yang lebih fundamental (nilai etika dan moral).

Triyuwono (2006:226) memberikan gambaran urgensi "metafora zakat" sebagai upaya membangun organisasi yang amanah sebelum melangkah pada sistem akuntansi yang berlaku dalam organisasi tersebut, dalam pokok pikiran beliau menjelaskan (menyimpulkan):

"Pengguna metafora zakat pada akhirnya berkonsekuensi pada (1) pertama, adanya transformasi dari pencapaian laba bersih (yang maksimal) ke pencapaian zakat. (2) Kedua, adanya ketaatan pada aturan main (rules of game) yang ditetapkan dalam syari'ah. (3) Ketiga, penyimbangan antara karakter egoistik (egoistic, selfish) dengan altruistik/sosial (altruistic). (4) Keempat, pembebasan manusia dari berbagai bentuk penindasan dan eksploitasi. (5) Kelima, adanya penghubung antara aktivitas manusia yang profan (duniawi) dan suci (ukhrawi)."

Dan ciri-ciri atas penerapan metafora zakat pada suatu organisasi akan memperlihatkan pola akuntansi *syari'ah* yang berkeadilan (seperti definisi akuntansi "adil" yang dipaparkan di awal pembahasan akuntansi berkeadilan), berikut pemaparan Triyuwono (2006:227):

"Karakter perusahaan yang demikian (menggunakan metafora zakat untuk membangun entitasnya) akan selaras dengan akuntansi syari'ah yang dipraktikkan di dalamnya. Ini dapat dilihat pada akuntansi syari'ah yang memiliki ciri-ciri sebagai berikut: (1) menggunakan nilai etika sebagai dasar bangunan akuntansi, (2) memberikan arah pada, atau

menstimulasi timbulnya perilaku etis, (3) berperilaku adil terhadap semua pihak, (4) menyeimbangkan sifat egoistic dan altruistic, dan (5) mempunyai kepedulian terhadap lingkungan."

5.2.3. Keadilan dalam Sistem Bagi Hasil

Sistem bagi hasil tidak selamanya adil. Dalam praktiknya, ada syarat dan asumsi yang harus dipenuhi (berusaha semaksimal mungkin untuk mewujudkan) dalam upaya membuat sistem bagi hasil menjadi adil. Menurut Handayani (2013:114) berdasarkan hasil penelitiannya, ada lima indikator pencapaian nilai keadilan dalam sistem bagi hasil, yaitu:

1. Transparansi
2. Nisbah bagi hasil yang proporsional
3. Konsisten
4. *Bargaining power* yang seimbang
5. Ada ganti rugi (jika petani diberhentikan)

Transparansi yang dimaksud adalah keterbukaan antara satu pihak dengan pihak yang lainnya, sebagai contoh pihak pengelola dan pihak penyedia sumber daya (tanah, modal, teknologi, dll). Transparansi ini akan sangat mempengaruhi akad baik sebelum, proses, dan setelah perikatan berakhir. Tentu saja, transparansi menjadi indikator nomor satu dalam mengidentifikasi apakah transaksi bagi hasil itu adil atau *zhalim*.

Nisbah bagi hasil yang proporsional adalah nisbah yang diperoleh masing-masing pihak (*mudharib* dan *shahibul maal*; petani penggarap dan pemilik lahan; dsb) harus proporsional. Dalam proses bisnisnya, seharusnya melihat kontribusi masing-masing pihak.

Konsisten adalah sikap memegang teguh kesepakatan awal. Antara satu pihak dengan pihak yang lain harus konsisten dan saling percaya bahwa masing-masing pihak harus memberi kontribusi dengan apa yang dijanjikan (kontribusi

yang optimal, melebihi yang dipersyaratkan, lebih disarankan). Terkait hasil usaha yang diperoleh, serahkan pada yang Maha Kuasa dan tetap membagi hasil sesuai dengan apa yang tertera dalam kontrak perjanjian.

Bargaining power yang seimbang pada akhirnya menentukan posisi tawar masing-masing pihak dalam menentukan nisbah bagi hasil. Agar satu pihak tidak mengeksploitasi pihak yang lain, secara ruh dibutuhkan kepekaan yang menyeluruh terkait potensi manusia, hakikat manusia di bumi Allah, dan tujuan penciptaannya. Kepekaan akan konsep ini akan melahirkan pola kerjasama kemitraan, saling menganggap satu sama lain sebagai mitra menjalankan bisnis, bukan melihat satu pihak hanya dengan kaca mata pemilik modal dan pekerja.

Walau batasan penelitian hanya pada sistem bagi hasil antara petani penggarap dan pemilik lahan (tuan tanah), konsep bagi hasil di atas cukup menggambarkan sifat bagi hasil yang adil untuk semua transaksi dengan sistem bagi hasil.

5.3. Penentuan *Margin* yang Berkeadilan

Setelah menganalisa pengertian beserta cakupan keadilan dan konsep-konsep dasarnya dalam berbagai perspektif (sosial-ekonomi), maka peneliti akan menganalisa lebih lanjut terkait konsep *margin* yang berkeadilan dengan metode induktif. Yaitu melihat keadilan dari perspektif (1) pertukaran, (2) harga, dan (3) *margin*.

5.3.1. Keadilan dalam Pertukaran

Peneliti beralasan menempatkan konsep pertukaran yang adil pada konsep keadilan yang dipaparkan di akhir adalah sebagai wujud konklusi atas ejawantah keadilan dalam konteks *murabahah*. Baidhaw (2007;138) mengemukakan bahwa prinsip pertukaran adalah basis distribusi pendapatan berkeadilan:

“Menurut prinsip pertukaran, seseorang diberikan hak untuk mengambil dari pendapatan menurut bagian atau proporsi sesuai dengan kontribusi yang telah diberikannya. Kita dapat melihat bahwa pertukaran sebagai basis bagi distribusi mempunyai landasan yang kokoh dalam prinsip keadilan sejauh dikaitkan dengan balasan terhadap usaha yang telah diupayakan. Pelanggaran atas kriteria ini dapat dipandang sebagai indikasi ketidakadilan.”

Hal ini menjadi asasi bahwa pelanggaran hak atas ketidakadilan antara penjual dan pembeli akan berakibat pada pelanggaran (*zhalim*). Upaya mendefinisikan keadilan dalam pertukaran sangat rentan karena pertama, tidak adanya ayat kauliah yang jelas atas perkara-perkara yang merusak nilai keadilan dalam proses pertukaran antara penjual dan pembeli selama kondisi-kondisi pasar sehat (tidak terjadi perilaku monopoli, *information gap*, penimbunan, dll). Kedua, belum adanya konteks *kauniyyah* yang menyebabkan perdagangan/pertukaran disebut sebagai perilaku tidak adil. Oleh karena tidak adil dalam hal ini rentan terhadap subjektifitas, diperlukan pendekatan ilmiah atasnya.

Menurut peneliti, pertukaran adalah hasil dari daya tawar yang bertemu dengan daya beli antara penjual dengan pembeli. Terjadinya pertukaran terjadi ketika penjual dan pembeli masing-masing telah “mendefinisikan” keadilan dalam proses tawar-menawarnya sehingga bersepakat. Tidak selamanya keadilan bisa dijustifikasi melalui harga yang tercermin dari proses tawar-menawar mereka. Karena variabel penentu harga sangat banyak, bukan hanya daya tawar dan daya beli melainkan akhlak masing-masing pelaku pertukaran. Harga yang cenderung tinggi mencerminkan dua hal yaitu (1) daya tawar yang kuat oleh sang penjual atau (2) akhlak pembeli yang menginginkan penjual mendapat keuntungan yang lebih (pembeli menganggapnya sebagai sedekah). Begitu pula dengan cerminan harga sebaliknya.

Oleh karena itu, menjaga kondisi pasar menjadi stabil dan sehatlah yang menjadi tugas utama pelaku pertukaran, pelaku pasar dan pemerintah. Menjaga agar tidak terjadi penimbunan barang, monopoli, menyingkap *information gap*, kecurangan, dan perilaku-perilaku pasar yang tidak berkeadilan lainnya.

5.3.2. Harga yang Adil

Ibnu Taimiyah menyatakan, dalam Karim (2004:354): “*kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan inilah esensi keadilan (nafs al-‘adl).*” Ibnu Taimiyah membedakan dua jenis harga yakni (1) harga yang tidak adil dan dilarang dan (2) harga yang adil dan disukai. Ia menganggap harga yang “setara” sebagai harga yang adil. Ibnu Taimiyah juga mengemukakan konsep kompensasi yang setara berdasarkan aturan hukum yang minimal harus dipenuhi dan aturan moral yang tinggi. Ia menyatakan, dalam Karim (2004:356):

“Mengompensasikan suatu barang dengan yang lain yang setara merupakan keadilan yang wajib (‘adl wajib) dan apabila pembayaran yang dilakukan secara sukarela itu dinaikkan, hal tersebut adalah jauh lebih baik dan merupakan perbuatan baik yang diharapkan (ihsan muhtasab). Namun, mengurangi kompensasi tersebut, maka hal tersebut adalah kezhaliman yang diharamkan (zhulm muharram). Begitu pula halnya menukar barang yang cacat dengan setara merupakan keadilan yang diperbolehkan (‘adl jaiz). Meningkatkan kerusakannya justru melanggar hukum (muharram) dan menguranginya merupakan perbuatan baik yang diharapkan (ihsan muhtasab).”

Kaidah ini menjelaskan dua jenis perilaku harga yaitu (1) *ihsan muhtasab* dan (2) *zhulm muharram*. *Ihsan muhtasab* adalah harga baik yang diharapkan dengan memberikan melebihi/menaikkan bayaran/harga yang berlaku (perspektif pembeli). Perilaku ini mencerminkan akhlak yang mulia bagi pemberi upah dan pembeli yang berniat untuk kebaikan. Sedangkan *zhulm muharram* adalah harga yang *zhalim* lagi haram dengan memberikan mengurangi/menurunkan bayaran/harga dari tingkat harga yang berlaku.

Terlihat jelas bahwa konsep kompensasi yang setara (adil) berbeda dengan harga yang setara (adil), ia menjelaskan dalam Karim (2004:357):

“Jumlah yang tertera dalam suatu akad ada dua macam. Pertama, jumlah yang telah dikenal dengan baik di kalangan masyarakat. jenis ini telah dapat diterima secara umum. Kedua, jenis yang tidak lazim sebagai akibat dari adanya peningkatan atau penurunan kemauan (rugbah) atau faktor lainnya. Hal ini dinyatakan sebagai harga yang setara.”

Kompensasi yang dimaksudkan Ibnu Taimiyah adalah fenomena yang berlangsung dalam masyarakat akibat kebiasaan, sedangkan harga yang setara bervariasi. Harga setara ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran, kebutuhan, keinginan dan kemampuan produksi. Hal yang kemudian menjadi persoalan ketika kompensasi yang setara tidak mencerminkan harga yang setara di pasaran.

Konsep Ibnu Taimiyah terkait harga yang adil kemudian diturunkan ke dalam konsep upah yang adil (*ujrah al-mitsl*), laba yang adil (*al-ribh al-ma'ruf*), dan turunannya. Dalam konsep upah yang adil, Ibnu Taimiyah berpendapat, dalam Karim (2004:359):

“Upah yang setara akan ditentukan oleh upah yang telah diketahui (musamma) jika ada, yang dapat menjadi acuan bagi kedua belah pihak. Seperti halnya dalam kasus jual atau sewa, harga yang telah diketahui (tsaman musamma) akan diperlakukan sebagai harga yang setara.”

Menjadi konsesi, tingkat upah menjadi prioritas agar menjamin dasar keadilan pemberian upah. Apabila tingkat upah belum diatur, maka pihak pengguna pekerja dan pekerja dapat menyepakati tingkat upah dengan dasar tingkat upah pada pekerjaan yang relatif sama dengan apa yang dikerjakannya pada pengguna jasa pekerja. Hal ini juga berlaku untuk barang dan jasa.

Menurut Alimuddin (2011:544), harga jual yang adil diturunkan dari tiga pendekatan/metode yaitu *bayani*, *burhani*, dan *irfani*:

“Konsep harga jual berbasis nilai keadilan di dalam Islam berdasarkan metode bayani adalah cost-plus profane basic needs, yaitu suatu penetapan harga jual berdasarkan seluruh biaya yang terjadi untuk menghasilkan produk dan biaya untuk memasarkan produk serta biaya operasional lainnya ditambah kebutuhan hidup profan yang layak bagi pengusaha dan keluarganya, sedangkan berdasarkan metode burhani

adalah cost-plus basic needs, yaitu cost-plus profane basic needs ditambah kebutuhan akhirat pengusaha yang meliputi zakat, haji, dan sunnah, yaitu, umrah dan qurban. Adapun konsep harga jual berbasis nilai keadilan di dalam islam berdasarkan metode irfani adalah cost-plus basic needs and environment, yaitu cost-plus basic needs ditambah biaya untuk pelestarian lingkungan dan untuk menjalin hubungan yang harmonis dengan masyarakat disekitarnya dan generasi yang mendatang.”

Dari pemaparan di atas, dapat kita lihat ada tiga konsep harga jual yaitu (1) *cost-plus profane needs* (pendekatan *bayani*), (2) *cost-plus basic needs* (pendekatan *burhani*), dan (3) *cost-plus basic needs and environment* (pendekatan *irfani*). Menurut Alimuddin (2011:538), yang dimaksudkan sebagai kebutuhan *profane* adalah: “kebutuhan makan, air, sandang, perumahan, pendidikan, kesehatan, transportasi, dan komunikasi.” Melalui pendekatan *bayani*, kebutuhan profan ini yang kemudian menjadi asumsi penambah dari harga pokok, biaya operasional, dan biaya pemasaran untuk dijadikan harga jual. Tidak cukup sampai di situ, dengan metode *burhani*, menurut Alimuddin (2011:539), seharusnya ditambahkan kebutuhan akhirat atau bekal ke akhirat: “kebutuhan yang adil (*burhani*) adalah keuntungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok pemilik usaha dan keluarganya, yaitu kebutuhan dunia dan akhirat.” Dan dengan metode *irfani*, menurut Alimuddin (2011:539) diharapkan keuntungan: “penetapan harga keadilan menurut metode *irfani* diharapkan tidak akan menzalimi diri sendiri, orang lain, dan lingkungan di mana perusahaan beroperasi.”

Mempertegas pendapat di atas, Umar bin Khattab ra, dalam fikihnya terkait produksi, juga senada dengan upaya penentuan harga jual untuk (1) merealisasikan keuntungan seoptimal mungkin dan (2) merealisasikan kecukupan individu dan keluarga. Al-Haritsi (2006:51-52) mengungkapkan:

“Sesungguhnya kaum kapitalis berkeyakinan bahwa upaya seseorang untuk merealisasikan kemaslahatan pribadinya tidak akan merugikan masyarakat, bahkan akan berguna baginya; karena kemaslahatan umum tidak lain adalah sekumpulan kemaslahatan individu-individu. Karena itu, individu merupakan sel utama dalam setiap medan aktifitas

perekonomian, yang hendak untuk maju ke depan dalam aktifitas perekonomiannya, dan memproduksi barang-barang yang dikehendaki, mendirikan industri yang mengucurkan keuntungan padanya tanpa batasan, walaupun barang-barang yang diproduksi dan industri yang didirikan tidak sesuai dengan kemaslahatan masyarakat, baik dalam sisi material maupun sisi moral.”

“Dari argumentasi tersebut, maka menjadi Nampak dengan jelas bahwa tujuan produsen dalam ekonomi kapitalis untuk meraih keuntungan sebesar mungkin adalah berdasarkan dua hal. Pertama, ambisi pribadi. Maksudnya, bahwa individu berupaya merealisasikan kemaslahatannya, baik sesuai dengan kemaslahatan umat atau kontradiksi dengannya. Kedua, kebebasan individu secara mutlak. Maksudnya, bahwa individu boleh memiliki sesuatu tanpa batasan dan boleh menggunakan sesuatu yang dimilikinya dengan tanpa ikatan.”

“Sesungguhnya kedua hal tersebut tidak diterima dalam syari’at Islam. Sebab, ambisi pribadi -dengan maknanya di atas- adalah tertolak. Hal itu karena setiap individu muslim merupakan anggota dalam satu tubuh umat, yang ikut merasakan bersamanya dalam suka dan dukanya. Jika seseorang lebih cenderung mencintai dan mementingkan dirinya sendiri, maka Islam berusaha membina kecenderungan tersebut, dan mendorong untuk mementingkan dan menginginkan kebaikan bagi orang lain. Karena itu, seorang produsen muslim seyogyanya menentukan tujuannya dalam upaya merealisasikan kemaslahatan umum bagi umat.”

“Pada sisi lain, bahwa hukum-hukum Islam mengatur kebebasan individu. Karena itu seorang produsen muslim tidak bisa melakukan tindakan yang mendatangkan mudharat terhadap kaum muslimin, hatta walaupun tindakan tersebut merealisasikan keuntungan sebesar mungkin baginya.”

“Dari keterangan di atas nampak jelas bahwa titik penekanan yang menjadi landasan tujuan meraih keuntungan dalam ekonomi konvensional tidak diterima dalam ekonomi Islam. Akan tetapi itu bukan berarti menolak konsep dasarnya. Sebab, tujuan meraih keuntungan sebesar mungkin yang sesuai batasan dan kaidah syari’ah merupakan tuntutan dalam Islam, bahkan merupakan salah satu tujuan mendasar bagi produsen yang memberikan andil dalam merealisasikan tujuan-tujuan yang lain bagi produsen muslim.”

Terletak perbedaan yang mendasar antara maksimisasi profit yang dianut kaum kapitalis-materialistis dengan maksimisasi profit yang dianut muslim/ekonomi Islam. Kaum kapitalis berusaha memaksimisasi profitnya dengan sebebas-bebasnya tanpa memerhatikan sekitarnya apakah produknya dibutuhkan oleh masyarakat, apakah perilaku produksinya men~~zh~~alimi yang lainnya, atau bahkan menyepelkan alam semesta dengan mengeksploitasi

secara berlebihan tanpa upaya perbaikan alam. Hal ini yang merusak sendi-sendi perekonomian. Dalam Islam, pendekatan yang digunakan kapitalis-materialistis tertolak karena Islam sangat menghargai kepentingan orang lain di atas kepentingan pribadi.

Islam yang menolak konsep kapitalis-materialistis dalam memandang konsep maksimisasi profit juga tidak lantas kemudian sejalan dengan konsep kaum sosialis yang kemudian membatasi kepentingan pribadi. Islam sangat menghargai, bahkan ini yang asasi, kepentingan individu dengan batasan dan kaidah-kaidah tertentu. Seorang muslim wajib melakukan aktifitas yang dapat memenuhi kebutuhan individu, keluarga, dan orang kewajiban nafkahnya. Oleh karena itu, seorang muslim harus berusaha untuk mendapatkan profit yang optimal untuk mencukupi kebutuhan itu. Umar bin Khattab mendorong segala bentuk kegiatan ekonomi yang mendorong hal ini, dalam Al-Haritsi (2006:56):

“Ketika Umar Radhiyallahu Anhu menikahkan putranya, Ashim, beliau memberikan bantuan nafkah kepadanya selama sebulan, kemudian dicabutnya dan diperintahkannya untuk melakukan aktifitas yang akan bisa membantu dalam menafkahi dirinya dan keluarganya, seraya berkata kepadanya, ‘Aku telah membantumu dari buah-buahan kebunku di Al-Aliyah, maka pergilah kamu dan petiklah dia, lalu kamu jual. Kemudian berdirilah kamu di samping seseorang pedagang kaummu. Jika dia menjual, berserikatlah dengannya, lalu hasilnya kamu jadikan nafkah untuk dirimu dan keluargamu.”

“Umar Radhiyallahu Anhu melihat anak perempuan kurus yang jatuh bangun karena pingsan, maka beliau bertanya tentang siapa dia, apakah dia tidak memiliki keluarga? Lalu ketika diberitahu bahwa anak perempuan tersebut putrinya Abdullah bin Umar, maka Umar berkata kepada putranya, Abdullah, ‘Apa yang terjadi padanya sehingga seperti apa yang aku lihat? Bekerjalah untuk anak-anakmu, wahai Abdullah! Dan, carilah untuk putrimu apa yang dicari orang-orang untuk putrinya.”

Perilaku menyerahkan harga di bawah regulasi pemerintah adalah perilaku yang tidak adil. Hal ini bisa kita lihat dalam pendapat Ibnu Taimiyah dalam hal ini, kutipan Islahi (1997:114):

1. Tak seorangpun diperbolehkan menetapkan harga lebih tinggi atau lebih rendah ketimbang harga yang ada. Penetapan harga yang lebih tinggi akan menghasilkan eksploitasi atas kebutuhan penduduk dan penetapan harga yang lebih rendah akan merugikan penjual.
2. Dalam segala kasus, pengawasan atas harga adalah tidak jujur.
3. Pengaturan harga selalu diperbolehkan.
4. Penetapan harga hanya diperbolehkan dalam keadaan darurat.

5.3.3. Keuntungan (*Margin*) yang Adil

Untuk konsep perolehan laba yang adil, Ibnu Taimiyah mendefinisikan laba yang adil sebagai tingkat laba normal. Ia menentang perolehan keuntungan yang eksploitatif (*ghaban fahisy*) dengan memanfaatkan ketidakpedulian masyarakat terhadap kondisi pasar yang ada (*mustarsil*). Ibnu Taimiyah menjelaskan, dalam Karim (2004:360):

“Seorang yang memperoleh barang untuk mendapatkan pemasukan dan memperdagangkannya di kemudian hari diizinkan melakukan hal tersebut. Namun, ia tidak boleh mengenakan keuntungan terhadap orang-orang miskin yang lebih tinggi daripada yang sedang berlaku (al-ribh al-mu’tad), dan seharusnya tidak menaikkan harga terhadap mereka yang sedang membutuhkan (dharurah).”

Menurut Alimuddin (2011:543), keuntungan yang adil adalah:

“Dalam pandangan keadilan yang Islami, keuntungan yang adil bagi pemilik, apabila keuntungan tersebut dapat memenuhi kebutuhan pokok pemilik dan keluarganya. Kebutuhan tersebut meliputi kebutuhan hidup yang layak di dunia dan bekal menuju alam akhirat.”

Pada dasarnya, keuntungan yang berkeadilan adalah laba yang normal yang sedang berlaku di pasaran. Keuntungan yang diperolehpun tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil. Proyeksinya adalah penetapan harga yang adil. Tidak terlalu besar melampaui tingkat laba normal yang cenderung eksploitatif. Dan juga tidak terlalu kecil sehingga kebutuhan hidup baik diri maupun keluarga

yang dinafkahi, baik kebutuhan dunia maupun akhirat, tidak terpenuhi. Inilah dimensi keadilan dalam penentuan keuntungan/*margin*.

Kesimpulannya adalah keadilan dalam konteks penentuan *margin murabahah* adalah menentukan *margin* dengan memerhatikan kepentingan antara pihak pembeli (nasabah) dan penjual (perbankan) dengan adanya proses tawar-menawar antara pembeli dan penjual. Pihak penjual tidak diperbolehkan mengeksploitasi “ketidakmampuan” sang pembeli dari aspek informasi, daya beli, kebutuhan terdesak pembeli, dan lain sebagainya. Perlu peneliti tekankan, keadilan dalam konteks penentuan *margin murabahah* tidak terbatas pada konsep di atas. Dalam menentukan apakah metode penentuan *margin murabahah* pada satu lembaga pembiayaan (pembiayaan mikro *syari’ah* misalkan) telah memenuhi prinsip keadilan, perlu penelitian lebih jauh dan kontekstual terhadap objek yang diteliti.

BAB VI

PEMBAHASAN

Telah banyak penggalian konsep mengenai penentuan *margin* (dalam bahasa kesehariannya adalah keuntungan) yang sesuai dengan *syar'i*. Tapi, belum ada konsep yang betul-betul dijadikan *benchmark* baik institusional, regional, nasional, bahkan internasional dalam konsep penentuan *margin*. Pembahasan peneliti terkait konsep penentuan *margin* yang sesuai dengan *syari'at* Islam akan berfokus pada konsep-konsep yang berlaku umum dan mengambilnya dalam upaya menganalisis suatu penentuan *margin* (misalnya dalam satu lembaga keuangan) telah sesuai dengan *syari'at* Islam.

Tapi demi tercapainya keberhasilan penelitian yang disebabkan oleh keterbatasan masalah yang diteliti. Maka fokus pembahasan awal adalah untuk menggali konsep *syar'i* penentuan *margin murabahah*. Hasil dari pembahasan awal, akan peneliti gunakan untuk menjustifikasi bahwa penentuan *margin murabahah* BMT Al-Amin telah sesuai dengan *syari'ah*.

6.1. Klasifikasi Jenis Keuntungan Berdasarkan Halal-Haramnya

Pengambilan keuntungan, walau dengan segala kemudahan konsep transaksionalnya, punya klasifikasi apakah tergolong dalam perolehan keuntungan yang halal atau haram. Terkait hal ini, Muhammad (2004:187) mengemukakan dua jenis keuntungan berdasarkan halal-haramnya:

1. Keuntungan Halal; adalah keuntungan yang dibenarkan menurut *syara'* baik dari sisi (1) jumlah maupun (2) cara memperolehnya.
2. Keuntungan Haram; keuntungan yang dilarang oleh *syara'*, meliputi:
 - a. Keuntungan dari memperdagangkan komoditas haram.
 - b. Keuntungan dari perdagangan curang dan manipulatif.

- c. Keuntungan dari penyamaran harga yang tidak wajar.
- d. Keuntungan melalui penimbunan barang dagangan.

Dari penjelasan di atas, dapat dengan jelas kita lihat perbedaan klasifikasi antara perolehan keuntungan (*margin*) yang halal dengan perolehan yang haram. Karena batasannya yang cenderung tidak kaku ini, maka praktik muamalah jual beli *murabahah* menjadi sangat fleksibel. Tentu praktik perolehan *margin murabahah* menjadi haram jika memenuhi syarat sebagai perolehan *margin* yang tidak dibenarkan *syari'at*, seperti yang diungkapkan di atas.

Selain perkara di atas, yang menjadi persoalan krusial adalah penentuan *margin murabahah* (pada saat akad) yang masih belum termasuk kategori penentuan *margin murabahah* yang berkeadilan. Akad, suka sama suka, sama-sama ridho antara kedua belah pihak, bagaimanapun bentuknya, tidak membenarkan transaksi yang haram. Hal ini selaras dengan haramnya perilaku zina meskipun antara pihak lelaki dan wanita "sama-sama suka". Sama halnya dengan penjualan barang haram (contoh: babi, darah, bangkai, dan komoditas haram lainnya) yang dilakukan dengan *shalawatan*, tetap menjadi haram. Berlakulah *ushul fiqh*, *anniyatul hasanah la tubarrirul haram* yaitu niat yang baik tidak dapat menghalalkan yang haram. Menurut Qardhawi (2000:36) menjelaskan perkara ini:

"Sedangkan sesuatu yang haram tetaplah haram, bagaimanapun baiknya niat pelakunya, mulia tujuannya, dan tepat sasarannya. Selama islam tidak ridha menjadikan yang haram sebagai jalan untuk mencapai tujuan yang terpuji, karena islam menginginkan tujuan yang mulia dan cara yang suci sekaligus. Syari'at islam sama sekali tidak mengakui prinsip: 'tujuan menghalalkan segala cara', atau prinsip: 'untuk dapat memperoleh sesuatu yang baik, boleh dilakukan dengan bergelimang dalam kebatilan.' Bahkan sebaliknya, untuk mencapai kebaikan harus ditempuh dengan cara yang benar."

"Oleh karena itu, barang siapa yang mengumpulkan harta dengan jalan riba, atau dari sesuatu yang haram, atau permainan yang haram, judi, atau perbuatan apapun yang terlarang, untuk membangun masjid, atau

membuat proyek-proyek kebaikan, dan sebagainya, maka niatnya yang baik itu tidak akan diterima dan tidak dapat menghilangkan dosa yang haram itu darinya, karena yang haram dalam islam tidak dapat dipengaruhi oleh tujuan dan niat yang baik sekalipun”

Demikianlah, kaidah *fiqih* dalam islam yang tidak dapat mengasihani perilaku haram yang bertamengkan cara-cara yang *bathil*. Islam sangat menghargai tujuan, tapi seharusnya tujuan dan niat itu harus ditempuh dengan cara yang baik lagi halal. Qardhawi menegaskan bahwa perilaku mencampur-adukkan perkara yang haram dengan perkara halal tidak diperkenankan dalam islam. Bahkan dalam penjelasan di atas, beliau memaparkan contoh kongkrit perolehan harta (yang notabenenya adalah halal lagi baik) dengan cara-cara yang tidak diridhoi Allah SWT akan berbuah dosa dan tidak berkah lagi haram.

Sabda Rasulullah SAW:

“Sesungguhnya Allah itu baik, Dia tidak mau menerima kecuali yang baik pula. Dan Allah memerintah orang-orang mu'min sebagaimana yang diperintahkan-Nya kepada para rasul. Kemudian Rasulullah SAW membacakan ayat (yang artinya): ‘Hai rasul-rasul, makanlah dari makanan yang baik-baik, dan kerjakanlah amal yang saleh. Sesungguhnya Aku Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.’ (QS. 23:51). Dan ayat: ‘Hai orang-orang yang beriman, makanlah di antara rezeki yang baik-baik yang kami berikan kepadamu’ (QS. 2:172). Kemudian beliau menyebut seorang laki-laki yang melakukan perjalanan panjang dengan rambut kusut dan penuh debu (karena berjalan menunaikan haji dan umrah, atau lainnya), yang menadahkan kedua tangannya ke langit (seraya berdo’a): ‘Wahai Tuhanku, wahai Tuhanku’, sedangkan makanannya haram, minumannya haram, pakaiannya haram, dan diberi makan dengan barang yang haram pula, maka bagaimana mungkin do’anya akan dikabulkan?”

“Barang siapa mengumpulkan harta dari jalan haram, lalu dia menyedekahkannya, maka dia tidak mendapatkan pahala, bahkan mendapatkan dosa”

Atas pertimbangan di atas, siapapun (baik itu individu maupun instansi), apalagi yang berlabelkan *syariah* harus dengan sangat berhati-hati dalam menentukan perkara diversifikasi produknya harus mutlak *syar’i*. Termasuk dalam menentukan *margin murabahah*, seharusnya lembaga keuangan *syari’ah*

mikro sangat berhati-hati. Jangan sampai keluar dari koridor *syar'i* dalam menentukannya. Hal ini dilandaskan pada semua instansi *syar'i*, sekali lagi peneliti tegaskan, belum tentu *syar'i* (contoh: belum adanya perbankan *syari'ah* yang berlabel halal).

6.2. Batas Maksimal Penentuan *Margin* dalam *Murabahah*

Dalam *nash* Al-Qur'an maupun Sunnah, tidak ada pengharaman terhadap keuntungan yang bahkan dua kali lipat dari harga pokok yang diberikan. Berikut kutipan riwayat Urwah oleh Ahmad dalam *Musnadnya*, dalam Muhammad (2004:185):

"Nabi pernah ditawarkan kambing dagang. Lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku. Beliau bersabda, 'Hai Urwah, datangi pedagang hewan itu, belikan untukku satu ekor kambing.' Aku mendatangi pedagang tersebut dan menawarkan kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua ekor kambing tersebut – dalam riwayat lain – menggiring kedua kambing itu. Di tengah jalan, aku bertemu seorang lelaki dan menawarkan kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata 'Wahai Rasulullah! Ini kambing Anda dan ini satu dinar juga milik anda!' Beliau bertanya 'Apa yang engkau lakukan?' Aku menceritakan semuanya. Beliau bersabda 'Ya Allah, berkatilah keuntungan perniagaannya.' Kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di Kinashah di Kota Kufah, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai ke rumah menemui keluargaku."

Dalam riwayat lain yang shahih, dalam Muhammad (2000:185):

"Zubair bin Al-Awwam pernah membeli sebuah tanah hutan, yakni sebidang tanah luas di daerah tinggi kota Madinah dengan harga seratus tujuh puluh ribu dinar (170.000 dinar). Namun kemudian ia menjualnya dengan harga satu juta dinar (1.000.000 dinar). Yakni menjualnya dengan harga berlipat-lipat kali lebih mahal."

Hal ini sengaja peneliti masukkan agar tidak adanya unsur kesewenang-wenangan dalam justifikasi haramnya menentukan *margin* berdasarkan nominal (besaran) keuntungan yang ada. Akhlak islam dalam menanggapi justifikasi perkara halal-haram adalah sangat berhati-hati. Hal ini bersesuaian dengan *ushul fiqih: tahrimul halali wa tahlilu harami qarinusy syirki billah* (mengharamkan

yang halal dan menghalalkan yang haram sama dengan *syirik*) seperti dalam uraian peneliti dalam BAB II mengenai kaidah-kaidah islam yang azali terkait persoalan *muamalah* (hubungan antarmanusia/ibadah *ghairu mahdhoh*).

Begitupun dengan perkara *margin murabahah*, tidak ada batasan yang jelas dan mengakar dalam nominal penentuan *margin murabahah*. Penentuan harga dan *margin* harus dikembalikan kepada mekanisme pasar yang sehat, kekuatan *supply* dan *demand*. Tentu dengan asumsi bahwa pasar dalam kondisi sehat, tidak terjadi perilaku-perilaku *zhalim* di dalamnya, *riba*, *maysir*, *gharar*, *ihtikar*, *tadlis*, *bai' najsy*, *risywah*, dan perilaku-perilaku pasar lainnya yang tidak diridhoi Allah SWT.

Untuk memastikan mekanisme pasar berjalan dengan baik adalah tugas (1) pribadi dan (2) pemerintah. Banyak sekali nasihat dan contoh perilaku Rasulullah SAW dan perilaku-perilaku *sahabat-sahabiyah* baik di masa Rasulullah SAW maupun sepeninggal beliau yang menjurus pada perilaku *hisbah* (pengawasan/pengendalian). Pengertian hisbah menurut Al-Haritsi (2006:587):

“Hisbah secara etimologi dan terminologi berkisar pada memerintahkan kebaikan dan mencegah kemungkaran (amar makruf nahi mungkar). Misalnya, si Fulan melakukan hisbah terhadap si Fulan; artinya mengingkari perbuatannya yang buruk.”

“Sedangkan hisbah menurut terminologis hisbah adalah, memerintahkan kebaikan apabila ada yang meninggalkannya, dan melarang kemungkaran apabila ada yang melakukannya.”

Dari pengertian di atas dapat kita tarik beberapa hikmah bahwa tidak selamanya pengawasan itu mutlak dari pemerintah/*qiyadah*/pemimpin tapi upaya setiap elemen masyarakat dan Negara. Demikianlah juga pemerintah/*qiyadah*/pemimpin merupakan proyeksi/cerminan masyarakat. Apabila masyarakat masih betah dengan perilaku *zhalim*, maka pemerintah/*qiyadah*/pemimpin yang terbentuk adalah pemerintah yang *zhalim* pula.

Sinergi yang dibangun antara pemerintah dan masyarakat dalam mencegah perilaku-perilaku *zhalim* dalam mekanisme pasar dapat menjadikan pasar menjadi sehat dan para masyarakat yang hidup dengannya (pedagang/pengusaha) akan memberikan tawaran tingkat keuntungan/*margin* yang juga sehat. Masyarakat juga akan semakin meninggi tingkat pendapatannya, sehingga menjadikan mereka sejahtera, dan tidak mencekik para pembeli (konsumen) dengan harga-harga yang tinggi lagi naik, bahkan inflasi. Mekanisme pasar yang sehat adalah segala bentuk interaksi pasar, baik antara penjual dan pembeli, penentuan harga, dan lain sebagainya, yang menjunjung tinggi nilai-nilai *rabbaniyah*, kejujuran, keadilan, dan nilai-nilai yang diridhoi Allah SWT lainnya. Mekanisme pasar yang baik dan sehat inilah yang menjadi tujuan dari sistem ekonomi islam di mana penjual dan pembeli sama-sama ditunaikan haknya dan tidak ada yang dizhalimi. Semua perkara dalam mekanisme pasar terjalin tidak dengan cara-cara yang *bathil*. Allah SWT berfirman:

“Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.” Q.S. Al-Baqarah ayat 188

“Dan adapun orang yang beriman dan melakukan kebajikan, maka Dia akan memberikan pahala kepada mereka dengan sempurna. Dan Allah tidak menyukai orang zhalim.” Q.S. Ali ‘Imran ayat 57

Kecurangan, ketidakjujuran, ketidakadilan, monopoli, penimbunan, dan perilaku-perilaku buruk lainnya justru akan mendatangkan mekanisme pasar yang “berpenyakitan”. Mekanisme pasar yang berpenyakitan akan menyebabkan harga tidak stabil, penjual senantiasa mengambil kesempatan atas ketidaktahuan pembeli (atas minimnya informasi terkait produk) dan mengeksploitasi harga dan kualitas produknya, rendahnya produktifitas dan keuntungan yang menyebabkan

rendahnya tingkat kesejahteraan pelaku pasar, dan pembeli yang cenderung skeptis terkait perilaku-perilaku tersebut, dan masih banyak dampak negatif lainnya (ekonomi, sosial, bahkan politik). Sungguh, hal ini tidak mencerminkan sama sekali keadaan pasar yang dikehendaki oleh desain pasar islami.

Oleh sebab itu, akumulasi mekanisme pasar yang sehat (dalam jangka waktu yang signifikan) akan menjadikan perekonomian menjadi sehat. Terkait mekanisme pasar yang sehat, akan peneliti paparkan beberapa kondisi pasar yang ideal dikarenakan mekanisme *hisbah* yang juga efektif. Umar bin Khattab ra sangat memperkuat pengawasan pribadi/individu pada rakyatnya, dalam Al-Haritsi (2006:589):

“Hisablah diri kamu sekalian sendiri sebelum kalian dihisab, dan timbanglah diri kalian sendiri sebelum ditimbang dan hasilnya dirimu (dengan amal yang baik) untuk Hari Kiamat, di mana amal perbuatan kalian diperlihatkan dan tidak ada apapun yang tersembunyi.”

Jadi, dalam membangun kondisi pasar yang sehat diperlukan *hisab* internal yaitu sifat menghisab diri sendiri sebelum hari kiamat kelak. Menyadari bahwa Allah SWT Maha Melihat dan Maha Mengetahui segala sesuatu, sehingga masyarakat akan senantiasa bertindak jujur walau sendiri, adil walau berkesempatan untuk berbuat *zhalim*, baik walau dalam diam, menggenapkan timbangan walau tidak terlihat. Perbaiki *Tauhid* (*iman, ikhlas, dan ihsan*) masyarakat inilah yang seharusnya diakomodir oleh siapa saja (*stakeholders*) yang ingin menjadikan pasar menjadi sehat, termasuk pemerintah.

Umar bin Khattab ra tentu sangat memerhatikan hal ini dikarenakan sistem yang beliau bangun akan dijalankan oleh segenap masyarakatnya, oleh karena itu pendekatannya adalah pendekatan *up-down* dan *bottom-up* sehingga tercipta sinergitas antara masyarakat dan pemerintah. Kisah populer terkait kejujuran masyarakat juga di zaman Umar bin Khattab, ketika beliau sedang

mengadakan sidak malam ke rumah-rumah warga (dengan agenda utama melihat kondisi masyarakat di malam hari) lalu bersandar di rumah salah seorang warga, dalam Al-Haritsi (2006:589-590):

“Madinah pada suatu malam, beliau (Umar ra) mendengar seorang perempuan berkata kepada anaknya, ‘Wahai anakku, ambillah susu itu dan campurlah dengan air.’ Anak itu menjawab, ‘Ibu, tidakkah ibu mendengar keputusan Amirul Mukminin?’ Kemudian ibunya berkata, ‘Apakah keputusannya, wahai anakku?’ Anak itu menjawab, ‘Dia memerintahkan penyerunya untuk menyeru: jangan campurkan susu dengan air!’ Perempuan itu berkata, ‘Anakku, ambillah susu itu dan campurlah dengan air! Tempat ini tidak akan dilihat oleh Umar atau pegawainya.’ Maka anak kecil itu berkata, ‘Ibu, demi Allah, aku tidak akan menaatinya ketika dia ada, dan aku akan menentangnya ketika dia tidak ada.”

Sungguh, kisah heroik ini mencerminkan kualitas masyarakat di kala itu.

Bahwa Allah SWT adalah Maha Melihat, Maha Mendengar, dan Maha Mengetahui segala sesuatu. Tertanam dengan kuat dalam batin masyarakat halayak bahwa berperilaku yang baik adalah sebuah keharusan, dengan kondisi apapun. Bahkan Umar bin Khattab ra terkagum-kagum melihat kondisi umatnya yang sungguh luar biasa ini, sampai beliau berkata, dalam Al-Haritsi (2006:590):

“Sesungguhnya kaum yang melakukannya (perilaku jujur dan kebaikan) sangat terpercaya.”

Penentuan batasan besaran nominal pada perolehan keuntungan/*margin* pada konteksnya adalah persoalan *khilafiyah*, yaitu persoalan perbedaan pendapat antara satu ulama’ dengan ulama’ yang lain. Adapun beberapa pendapat para alim ‘ulama dan cendekiawan yang menentukan batasan besaran nominal terhadap perolehan keuntungan terangkum dalam Muhammad (2004:189):

1. Seperenam dari harga beli atau 16,67%.
2. Sepertiga dari harga beli atau 33,33%.

3. Persentasi keuntungan yang masuk akal (kebiasaan yang berlaku menurut orang-orang yang berpengalaman).

Sementara pendapat para ulama pada Ketetapan Majelis Ulama Fiqh tentang pembatasan keuntungan, dalam Muhammad (2004:188-189):

1. Umat bebas melakukan kegiatan jual beli.
2. Tidak ada standarisasi keuntungan tertentu yang mengikat pedagang.
3. Banyak dalil yang diajarkan *syari'ah* terkait dengan hal-hal yang diharamkan.
4. Pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standarisasi harga kecuali kalau melihat adanya ketidakberesan di pasar dan ketidakberesan harga yang dibuat-buat.

Tidak bisa dipungkiri, peran pemerintah dalam melakukan *hisbah* adalah strategis dan seharusnya diemban secara penuh. Pasar yang hanya dibiarkan “apa-adanya” akan menimbulkan *kemudharatan* yang banyak baik kepada pribadi maupun umum. Karena dalam mekanisme pasar bebas, yang menjadi motif utama pebisnis/pengusaha adalah *self-oriented*. Di sinilah dibutuhkan tenaga *hisbah*. Para Rasul bahkan diutus untuk terjun langsung ke dalam pasar, mencari rezeki darinya, mencari mata pencaharian, dan mengawasi sewaktu-waktu adanya perilaku *zhalim* yang terjadi di dalamnya. Allah SWT berfirman:

“Dan Kami tidak mengutus rasul-rasul sebelummu (Muhammad), melainkan mereka pasti makan makanan dan berjalan di pasar-pasar. Dan kami jadikan sebagian kamu sebagai cobaan bagi sebagian yang lain. Maukah kamu bersabar? Dan Tuhanmu Maha Melihat.” Q.S. Al-Furqan ayat 20

Al-Haritsi (2006:600-601) mengemukakan bahwa Umar bin Khattab ra sangat memerhatikan perkara ini dan menjadi tugas yang asasi dalam masa kekhalifahan beliau:

“Dalam sisi pengawasan pasar, Umar mempunyai perhatian yang besar terhadapnya. Buktinya bahwa Umar berkeliling sendiri di pasar-pasar, padahal dia seorang khalifah umat Islam, untuk mengawasi transaksi di dalamnya. Dia membawa tongkatnya untuk meluruskan penyimpangan dan menghukum orang yang menyimpang. Umar juga menunjuk pegawai untuk mengawasi pasar. Para wanita pada masa Umar Radhiyallau Anhu juga mempunyai peran dalam pengawasan pasar, dimana diriwayatkan bahwa Umar Radhiyallau Anhu memberikan beberapa masalah pasar kepada Asy-Asyifa’ binti Abdullah Al-Adawiyah Al-Qurasyiyah.”

“Tujuan dari kekuasaan atas pasar pada masa Umar adalah menjalankan pengawasan pasar untuk menjamin kebenaran transaksi dari setiap penyimpangan dari jalan yang benar dan mengambil harta yang harus diambil dari pasar untuk kebaikan baitul mal dan lain sebagainya. Ini artinya, bahwa kekuasaan atas pasar sangat penting untuk menjaga hak-hak semua yang bertransaksi di pasar, juga hak-hak baitul mal.”

Berikut peneliti paparkan bentuk/kebijakan pengawasan pasar yang dilakukan semasa kekhaifahan Umar bin Khattab ra., hasil sari Al-Haritsi (2006:601-618):

1. Kebebasan keluar masuk pasar. Tidak diragukan lagi, arah pasar yang diinginkan oleh sistem pasar islam adalah pasar persaingan yang sempurna. Pasar yang menghilangkan semua bentuk *barrier* baik ketika masuk maupun keluar pasar. Mudah masuk, mudah keluar. Berikut pendekatan yang dilakukan Umar bin Khattab ra perihal kebebasan keluar dan masuk pasar, dalam Al-Haritsi (2006:601-602):

“Agar pasar tetap terbuka bagi semua orang yang bertransaksi di dalamnya, maka Umar Radhiyallau Anhu tidak memperbolehkan untuk (1) membatasi setiap tempat di pasar, atau menguasai tempat tanpa memberi yang lain, tetapi membiarkan orang memilih tempatnya di pasar selama dia masih berjual beli. Apabila dia selesai, maka tempat tersebut untuk siapa yang lebih dahulu datang. Diriwayatkan bahwa dalam hal ini Umar berkata, ‘Pasar itu menganut ketentuan masjid, barangsiapa datang dahulu di satu tempat duduk, maka tempat itu untuknya sampai dia berdiri dari situ dan pulang ke rumahnya atau selesai jual-belinya.’ (2) Ketika Umar melihat kios di pasar yang di bangun di pasar, maka Umar merusaknya. Umar tidak mengizinkan bagi seseorang untuk menghalangi gerak manusia dengan mempersempit jalan mereka ke pasar,

dan memukul orang yang melakukannya dengan tongkat sambil berkata, 'Enyahlah dari jalan!'"

Meski terkesan ekstrim dan berlebihan, upaya yang dilakukan Umar bin Khattab demi menjaga kebebasan pasar adalah tepat pada konteksnya (tempat, kondisi, waktu). Melihat pasar ketika itu tidak lagi seperti demikian, dengan berbagai kompleksitas dan persoalannya, yang harus dilakukan adalah mengambil *ibroh* (hikmah) sebanyak mungkin terkait kebijakan beliau. Bagaimana pemerintah menjamin kebebasan pasar, tempat-tempat berjualan di pasar menjadi bebas untuk semua. Bagaimana pemerintah dengan tegas memberi kebijakan, tentu setelah mempertimbangkan *mashlahah* dan *mufsadhat/mudharatnya* dengan mengambil satu cara dan meninggalkan cara yang lain yang dianggap tidak baik dan mendatangkan banyak kerugian bagi semua pihak. Tentu cara dan strategi bisa berubah sesuai dengan konteksnya masing-masing.

2. Mengatur promosi dan propaganda. Pengaturan promosi produk yang dilakukan semasa kekhalifahan Umar bin Khattab adalah bebas sebagaimana yang diungkapkan beliau, dalam Al-Haritsi (2006:603): *"Tidak masalah bila kamu menghiasi barang daganganmu sesuai dengan apa adanya."* Bebas yang dimaksudkan adalah dengan mempromosikan produk dengan jujur dan amanat. Para pedagang disilahkan untuk menarik, menghiasi, memamerkan produk dagangan mereka dengan sifat yang sebenar-benarnya.
3. Larangan menimbun barang. Para pelaku monopoli mempermainkan dan memanfaatkan hartanya untuk membeli barang, kemudian menahannya sambil menunggu naiknya harga barang lalu menjualnya

dengan harga yang tinggi tanpa memerhatikan dan mempertimbangkan penderitaan orang lain atas perbuatannya. Rasulullah SAW bersabda: *“Tidak akan menimbun barang, kecuali orang yang salah.”* dan juga: *“Barangsiapa yang menimbun makanan selama empat puluh hari, maka dia telah lepas dari Allah Ta’ala, dan Allah Ta’ala juga lepas darinya.”* Untuk menjaga tingkat harga yang berlaku dalam pasaran, Umar bin Khattab memberlakukan beberapa ketetapan di masa kekhalifahannya, dikutip dari Al-Haritsi (2006:605):

“Umar sangat mendorong para pedagang untuk (1) mengimpor barang agar terpenuhi kebutuhan pasar umat islam, sebaliknya (2) sikapnya keras dalam menghadapi para penimbun yang buru-buru membeli barang-barang tersebut, kemudian menimbunnya dari umat islam, dan (3) mengeluarkan perintahnya untuk melarang para penimbun barang untuk menjual beli di pasar Umat Islam. Di antara perkataan Umar dalam hal ini, ‘Barangsiapa yang datang ke tanah kami dengan barang dagangan, hendaklah dia menjualnya sebagaimana yang diinginkannya, dia adalah tamuku sampai dia keluar, dia adalah teladan kami, dan janganlah menjual di pasar kami seorang penimbun barang.’”

Umar bin Khattab sangat menekankan untuk tidak melakukan penimbunan (*ikhtikar*). Ketika ada yang melanggar, beliau menasehatinya untuk bertaubat dan juga memperingatkannya akan hukuman dari perilaku tersebut. Salah satu contohnya adalah ketika Umayyah bin Yazid Al-Asadi dan budaknya, Muzainah, menimbun makanan di Madinah, maka Umar mengusir mereka berdua dari Madinah.

“Umar juga berkata, ‘Tidak boleh ada penimbun barang di pasar kami, dan janganlah dipercaya orang-orang yang di tangannya ada kelebihan harta dari rizki Allah yang turun dari tanah kami, maka mereka menimbunnya dari kami, akan tetapi siapa saja yang mengimpor dengan hartanya pada musim dingin dan panas, maka dia adalah tamu Umar, maka silahkan dia menjual sebagaimana Allah kehendaki, dan silahkan menahan sebagaimana Allah kehendaki.’ Dalam riwayat lain disebutkan bahwa Umar bin Al-Khattab keluar ke pasar, maka

dia melihat orang-orang menimbun sisa barangnya, maka Umar berkata, 'Jangan bersenang-senang! Allah Azza wa Jalla memberikan kami rizki, sehingga ketika sampai ke pasar kami beberapa kaum menimbun beberapa sisa barang mereka dari para janda dan orang-orang miskin, maka apabila para pengimpor datang, mereka menjual sesuai apa yang mereka inginkan dengan sewenang-wenang.'

Dapat kita simpulkan dari penjelasan fikih Umar *Radhiyallau Anhu* tentang penimbunan barang, Al-Haritsi (2006:606-609): (1) Umar melarang penimbunan barang, akan tetapi dia membedakan antara orang yang membeli dari pasar untuk ditimbun dan pengimpor barang dari satu daerah ke daerah lain, (2) Umar membagi penimbunan barang menjadi dua bagian, menurut waktu yaitu menimbun barang musiman (tanaman, buah-buahan, dan komoditas lain yang tergantung pada musim/waktu tertentu) dan menurut tempat yaitu membeli barang yang dibawa ke pasar, dan menunggu naiknya harga. Umar ra. menjelaskan:

"Wahai para pedagang, janganlah kalian berdagang dengan kami di waktu kami, jangan berdagang di pasar kami, maka barangsiapa datang kepada kalian ketika berjual beli dengan umat Islam, maka dia seperti salah satu dari kalian. Akan tetapi berjalanlah ke daerah-daerah, lalu ambillah untuk mai, kemudian juallah sebagaimana kalian kehendaki."

Selanjutnya (3) kelihatan bahwa Umar tidak mengkhususkan penimbunan barang yang diharamkan dengan menahan makanan, tetapi perkataan-perkataannya di depan menjelaskan penimbunan barang yang diharamkan ada pada setiap barang yang membahayakan manusia apabila ditahan, (4) Umar tidak melihat jumlah penimbun barang, akan tetapi melarang menimbun barang baik dilakukan oleh seorang pedagang atau beberapa pedagang, dan menganggap barang yang dibeli adalah untuk semua penghuni pasar

dari umat Islam, Umar berkata pada mereka: *“Apakah di pasar kami mereka berdagang? Ajaklah orang-orang, atau keluarlah dan belilah barang, lalu datanglah dan juallah.”* (5) Perkataan Umar terkait menimbun sisa barang menunjukkan bahwa Umar mengetahui akibat penimbunan barang dalam proses distribusi.

4. Mengatur perantara perdagangan. Kajian-kajian ekonomi telah menetapkan bahwa banyaknya perantara antara produsen dan konsumen merupakan penyebab terpenting dari naiknya harga barang, dan konsumen harus menanggung semua tambahan itu, maka berkuranglah kemampuan untuk memenuhi kebutuhannya dan hal tersebut menghalangi terwujudnya kesejahteraan. Rasulullah SAW bersabda:

“Jangan menemui orang yang naik kendaraan untuk berjual beli, dan janganlah sebagian kalian menjual barang yang telah dijual kepada orang lain, dan jangan bersaing dalam harga, dan janganlah orang yang tahu menjual kepada orang yang tidak tahu.”

Salah satu kebijakan yang dilakukan di masa kekhalifahan

Umar bin Khattab terkait hal ini, dalam Al-Haritsi (2006:610) adalah:

“Umar memerintahkan untuk menunjukkan para pedagang dari orang Badui ke pasar, memberitahukan mereka jalan menuju pasar, agar dia mengetahui dengan sempurna keadaan pasar dan harga-harga, dan mereka bisa sampai ke pasar dan menjual barang dagangannya sesuai kehendaknya. Dalam hal ini Umar berkata, ‘Tunjukkan mereka ke pasar, tunjukkan mereka jalan, dan beritahu mereka tentang harga.’”

5. Pengawasan harga. Naiknya harga barang dianggap sebagai indikasi terjadinya inflasi yang mencerminkan harga komoditas naik tajam dan mengurangi nilai mata uang. Inflasi dalam ejawantahnya merupakan penyakit ekonomi yang harus senantiasa “dikendalikan”. Terkait

perihal kenaikan harga, Rasulullah SAW bersabda, dalam Al-Haritsi (2006:611):

“Sesungguhnya Allah, Dialah yang menentukan harga, yang Maha Menahan, Maha Meluaskan, lagi Maha Memberi riki. Dan aku berharap bertemu Allah dan tidak ada seorang dari kalian meminta pertanggungjawabanku atas kezhaliman dalam darah dan harta.”

Pada dasarnya, poin inilah yang harus senantiasa ditekankan. Rasulullah SAW bahkan menjauhi perihal campur tangan dalam persoalan harga, penentuannya, dan upaya intervensi harga lainnya. Pengertian menentukan harga dalam hal ini, dalam Al-Haritsi (2006:611) adalah:

“Yang dimaksud menentukan harga adalah apabila penguasa atau wakilnya atau siapa saja yang memimpin umat Islam memerintahkan pelaku pasar untuk tidak menjual barangnya kecuali dengan harga tertentu, maka dilarang untuk menambah atau mengurangnya untuk kemaslahatan.”

Terkait persoalan ini, Umar ra adalah orang pertama yang melakukan campur tangan untuk mengatur harga dalam islam. Ketentuan yang beliau syaratkan adalah (1) larangan menurunkan harga dan (2) perintah menjual dengan harga pasar. Riwayat yang shahih terkait kebijakan poin 1 Umar, dalam Al-Haritsi (2006:612-613) adalah:

“Dari Yahya bin Abdul Rahman bin Hathib, dia berkata, “Ayahku dan Utsman bin Affan adalah dua sekutu yang mengambil kurma dari Al-Aliyah ke pasar, lalu Umar bin Al-Khatab Radhiyallahu Anhu bertemu dengan mereka, dan memikul kantong dengan kakinya dan berkata, ‘Wahai Ibnu Abi Balta’ah, tambahlah harganya, apabila tidak, maka keluarlah dari pasar kami.’”

“Abdul Razzaq meriwayatkan dari Ma'mar bahwa sampai kepadanya berita bahwa Umar Radhiyallahu Anhu bertemu seseorang yang sedang menjual makanan, dia telah menurunkan harga, maka Umar berkata kepadanya, “Keluarlah dari pasar kami dan juallah sesuai kehendakmu!”

Terkait kebijakan poin 2, Umar ra meminta agar para pedagang tetap menjual dengan tingkat harga pasaran yang berlaku. Al-Haritsi (2006:613) menyatakan bahwa Umar ra berkata pada pedagang kismis yang menjual tidak dengan harga pasaran: *“Juallah dengan harga pasar, atau kamu pergi dari pasar kami. Sesungguhnya kami tidak memaksamu dengan satu harga.”* Dari penjelasan-penjelasan di atas, terlihat jelas bahwasanya Umar bin Khattab menentukan sikap dan kebijakannya adalah lebih dekat dengan pendapat jumhur ulama yang tidak memperbolehkan penetapan harga selama kondisi pasarnya sehat (dalam hal ini monopoli). Apabila ditemukan adanya monopoli, maka diperintahkan kepada yang melakukan monopoli untuk menjual dengan harga pasar dan penguasa mewajibkannya.

6. Pengawasan barang yang diimpor dan mengambil Usyr (Pajak 10%).

Umar bin Khattab dalam Al-Haritsi (2006:618):

“Umar telah menunjuk para pengawas pasar. Di antara tugasnya adalah mengawasi barang yang diimpor oleh orang-orang non-muslim, maka mereka mengambil ‘usyr (pajak sepersepuluh) dari barang tersebut dengan tingkatan yang berbeda sesuai pentingnya barang tersebut dan kebutuhan umat Islam kepadanya.”

Pada akhirnya, setelah tercapainya mekanisme pasar yang sehat akan menciptakan tingkat harga komoditas yang juga sehat. Tentu, yang menjadi tugas untuk mengawasi mekanisme pasar ini bukanlah siapa-siapa, melainkan masyarakat dan pemerintah itu sendiri. Dan penentuan batasan harga penjualan tidak akan terbahasakan lagi. Hal ini dikarenakan harga yang muncul sesuai dengan mekanisme pasar yang berlaku yaitu pertemuan titik *equilibrium* antara kekuatan *supply* (penawaran) dan kekuatan *demand* (permintaan).

Terkait hal ini, peneliti mencoba menganalisis berdasarkan hukum asli penetapan batasan harga yaitu:

1. Perkara muamalah dalam islam hukum dasarnya adalah halal sampai datang kepadanya nash Al-Qur'an maupun Hadits Rasulullah SAW yang shahih terkait pelarangannya/*keharamannya*.
2. Perkara menentukan keuntungan adalah hak penjual, sedangkan penentuan harga adalah hak penjual dan pembeli secara bersamaan.
3. Karena tidak adanya dalil/*nash* terkait pelarangan/*keharaman* batasan perolehan keuntungan, maka hal ini harus dikembalikan pada kaidah *ushul fiqhnya* yaitu mubah/halal.
4. Keharaman yang jelas terkait penentuan keuntungan adalah jika terdapat unsur eksploitasi, *zhalim*, ketidakadilan, perilaku *bathil* dalam pengambilan keuntungan, dan perilaku yang dilarang *syari'at* lainnya. Dan untuk memastikan hal ini tidak terjadi adalah tugas kolektif (1) masyarakat dan (2) pemerintah.
5. Menentukan batasan keuntungan (dalam praktiknya berupa penentuan harga) yang dilakukan oleh pemerintah adalah jalan terakhir dan merupakan hasil studi yang hati-hati terkait kondisi pasar yang tidak sehat.

Peneliti mengakui adanya praktik jual-beli dengan nilai-nilai *rabbaniyah* yang mengakar yang tercermin dengan akhlak-akhlak yang baik dalam setiap penjualan produk. Ali bin Abi Thalib biasa keliling pasar Kufah dengan membawa tongkat sambil berkata, dalam Muhammad (2004:188): "*Hai para pedagang, ambillah hak kalian, kalian akan selamat. Jangan kalian tolak keuntungan yang sedikit, karena kalian bisa terhalangi mendapatkan keuntungan yang besar....*" Lebih mengutamakan kepentingan saudara (apalagi yang seiman) dibanding kepentingan pribadi adalah akhlak islam yang mengakar. Oleh karenanya seharusnya ada garis pembeda yang jelas antara hukum syara' dan akhlak yang

mulia dalam penentuan *margin*/keuntungan. Dan terkait akhlak yang mulia ini, perlu adanya upaya yang signifikan bagi para pelaku ekonomi islam, akademisi, praktisi lembaga keuangan (BMT, perbankan, koperasi *syari'ah*), pemerintah, dan lain sebagainya.

Menurut Muhammad (2004:190), ada beberapa perhitungan yang keliru (tidak *syari'i*) dalam praktik penentuan harga jual (termasuk penentuan *margin*) bank dengan skim *murabahah*:

“Banyak kalangan praktisi perbankan syari’ah yang belum menetapkan sistem perhitungan harga jual beli murabahah sesuai dengan syar’i. Sebab rumus perhitungan harga jual murabahah yang banyak digunakan oleh para praktisi bank syari’ah masih mengandung unsur gharar, yaitu.”

Persamaan 6.1. Rumus Perhitungan Harga Jual *Murabahah* yang Banyak Digunakan

$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli} + (\text{Harga Beli} \times \% \times \text{Waktu})$
--

Sumber: Muhammad (2004:190)

Berikut peneliti paparkan contoh perhitungan harga jual bank dengan pembiayaan *murabahah*. Dengan asumsi harga beli mobil di dealer senilai Rp150.000.000, *margin* keuntungan senilai 10%, masa pembiayaan untuk 1 tahun dan 2 tahun (untuk membedakan tingkat keuntungan dan harga dari perbedaan waktu pembiayaan). Maka harga jual mobil dari bank syariah untuk mobil ini adalah:

Persamaan 6.2. Contoh Perhitungan Harga Jual *Murabahah*
yang Banyak Digunakan di Bank *Syari'ah*

Harga Jual Bank (1 tahun)	=	Rp150.000.000 + (150.000.000 x 10% x 1 tahun)
	=	Rp165.000.000
Harga Jual Bank (2 tahun)	=	Rp150.000.000 + (150.000.000 x 10% x 2 tahun)
	=	Rp180.000.000

Nampak perbedaan yang signifikan yaitu (1) untuk keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan 1 tahun adalah senilai Rp15.000.000 dan (2) untuk keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan 2 tahun adalah senilai Rp30.000.000. Menurut Muhammad (2004:191), terkait mekanisme perhitungan harga jual di atas adalah:

“Berdasarkan hitung tersebut di atas, berarti keuntungan akan bertambah seiring dengan waktu yang berjalan. Semakin lama waktu berjalan, semakin besar harga jual murabahah yang ditanggung oleh nasabah.... Persentase pengambilan keuntungan terjadi hanya satu kali dalam transaksi dan tidak boleh berjalan mengikuti waktu. Namun, biaya dapat berjalan mengikuti waktu. Oleh karena itu, untuk memberikan solusi atas rumus di atas, penulis mengajukan rumus harga jual murabahah sebagai berikut.”

Persamaan 6.3 Rumus Perhitungan Harga Jual *Murabahah*
yang Disarankan

Harga Jual Bank	=	Harga Beli Bank + (Waktu x Cost Recovery) + % Keuntungan
Dimana:		
Cost Recovery	=	Nilai Pembiayaan Murabahah dari Bank <i>Syari'ah</i> / Target Penjualan (<i>Outstanding</i> Pembiayaan) x Estimasi Biaya Operasional 1 tahun
% Keuntungan	=	Persentase x Pembiayaan

Sumber: Muhammad (2004:191)

Mari kita analisis perhitungan dengan menggunakan asumsi soal yang sama dengan soal yang di atas. Dengan tambahan asumsi estimasi total

pembiayaan senilai Rp5.000.000.000 (Rp5M), *Required Profit Rate* senilai 10%, estimasi biaya operasional tahunan senilai Rp200.000.000, uang muka senilai Rp30.000.000. Maka harga jual mobil tersebut adalah:

Persamaan 6.4. Contoh Perhitungan Harga Jual *Murabahah* yang Disarankan

Cost Recovery	=	$\text{Rp}120.000.000 / \text{Rp}5.000.000.000 \times \text{Rp}200.000.000$
	=	Rp4.800.000
Profit Margin	=	$10\% \times \text{Rp}120.000.000$
	=	Rp12.000.000
Harga Jual (1 Tahun)	=	$\text{Rp}120.000.000 + (1 \text{ tahun} \times \text{Rp}4.800.000) + \text{Rp}12.000.000$
	=	Rp136.800.000
Harga Jual (2 Tahun)	=	$\text{Rp}120.000.000 + (2 \text{ tahun} \times \text{Rp}4.800.000) + \text{Rp}12.000.000$
	=	Rp141.600.000

Keuntungan yang diperoleh (1) untuk pembiayaan satu tahun adalah Rp12.000.000 dan (2) untuk pembiayaan dua tahun adalah Rp12.000.000. Tidak ada perbedaan perolehan keuntungan. Dengan terminologi lain, perolehan keuntungan tidak terpengaruh oleh sedikit-banyaknya waktu pembiayaan. Menurut Muhammad (2004:191), dengan berlandaskan Fatwa DSN MUI No.16/IX/2000, keuntungan inilah yang dimaksud dengan kesepakatan: “*Harga dalam jual beli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan.*”

Terkait hal ini, Muhammad mencoba merumuskan perolehan keuntungan lembaga keuangan *syari'ah* bank dengan perhitungan matematis. Peneliti menarik beberapa faidah yaitu bukan besar kecilnya nominal harga jual yang menjadikan nominal harga jual menjadi haram, akan tetapi prosedural

perhitungannya. Jika terdapat unsur yang dilarang kaidah muamalah dalam aspek jual beli di dalam perhitungannya (contoh: *gharar*), maka haram hukumnya. Untuk menjelaskan perihal ini, akan peneliti bahas pada subbab berikutnya.

6.3. Keuntungan Penjualan Kredit yang Lebih Besar dari pada Keuntungan Penjualan Tunai Tidak Melanggar *Syar'i*ah

Zaid bin Ali (699-738M), seorang fuqaha Madinah dan guru Abu Hanifah, berpandangan dalam Karim (2004:12) bahwa:

“Penjualan barang secara kredit dengan harga yang lebih tinggi daripada harga tunai merupakan salah satu bentuk transaksi yang sah dan dapat dibenarkan selama transaksi tersebut dilandasi saling ridha antar kedua belah pihak.”

Pada dasarnya, akad jual-beli kredit dan akad jual-beli tunai tidak bisa diperbandingkan satu sama lain. Konsep keadilan dalam masing-masing akad punya kadar tersendiri. Adapun jika didapati akad penjualan tunai keuntungannya lebih kecil daripada keuntungan yang diperoleh akad penjualan kredit, tidak akan merubah status penjualan kredit tersebut menjadi transaksi yang tidak *syar'i*. Untuk landasan teori yang detail terkait hal ini, bisa dilihat kembali tinjauan pustaka terkait hal tersebut.

Oleh karena itu, menurut peneliti, perhitungan matematis perolehan keuntungan atau penentuan harga jual dengan persamaan 5.3. tidak menunjukkan generalisasi bahwa perhitungan itulah satu-satunya yang menjadi standar perhitungan penentuan harga jual. Upaya Muhammad dengan analisisnya, menurut peneliti, adalah upaya pengajuan rumus perhitungan untuk menghindari unsur tidak *syar'i* dalam penentuan harga jual. Adapun yang dimaksud tidak *syar'i* adalah perilaku *gharar* terkait harga yang masih dipengaruhi oleh variabel waktu.

Perlu peneliti tekankan, bahwasanya keuntungan yang fluktuatif yang perhitungannya masih dipengaruhi unsur waktu sekalipun, sesuai dengan kesepakatan jumbuh ulama, adalah *mubah* atau dengan kata lain *halal*. Penjualan dengan pembayaran tunai bisa saja lebih rendah harga jual dan *marginnya* dibandingkan dengan penjualan dengan pembayaran tunda/kredit. Penjualan kredit satu tahun bisa saja lebih rendah harga jual dan *marginnya* dibandingkan dengan penjualan dengan penjualan kredit dengan masa dua tahun. Hal ini sah-sah saja, dengan kesepakatan antara pihak penjual dengan pembeli.

6.4. Perihal yang Menjadi Syarat Penentuan *Margin* agar Tidak Eksploitatif

Membatasi keuntungan perdagangan bahkan dapat merusak sendi-sendi perekonomian. Hal yang semestinya menjadi urgen dalam pembahasan ini adalah terlaksananya perekonomian (utamanya perekonomian mikro-kecil yang memasyarakat) yang jujur, adil, dan tidak manipulatif-eksploitatif. Terkait hal ini, Muhammad (2004:185) menyatakan:

“Hal yang perlu dicermati di sini, bahwa semua kejadian itu tidak mengandung unsur penipuan, manipulasi, monopoli, memanfaatkan keluguan pembeli, ketidaktahuannya, kondisinya yang terpepet atau sedang membutuhkan, lalu harganya ditinggikan.”

Mekanisme pasar yang bersaing sempurna dan sehat akan mencerminkan harga-harga yang adil dan inilah letak keunggulan pasar islami. Keuntungan sangat dijunjung tinggi dalam mekanisme pasar islami dengan menjadikannya sebagai motivasi utama dalam perdagangan.

6.5. Penentuan *Margin Murabahah Syar’i*

Berdasarkan hasil penelitian deskriptif, analisis lintas literatur peneliti, penentuan *margin* yang *syar’i* adalah (1) tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan (2) tidak eksploitatif. Kesimpulan peneliti ini dilandaskan oleh kaidah-kaidah

muamalah, termasuk di dalamnya mekanisme penentuan *margin* penjualan dengan akad *murabahah*, secara *ushul fiqh* adalah boleh. Hal ini selama tidak melanggar nilai-nilai *syari'at* mulai dari proses identifikasi produk, pembelian produk, akad, sampai penyelesaian. Dan mekanisme penentuan *margin* terletak pada prosesi akad yang di dalamnya juga harus *syar'i* dengan tidak melanggar nilai keadilan dan tidak eksploitatif.

Tentu, kadar keadilan dan eksploitasi akan sangat subjektif, oleh karenanya, justifikasi *syar'i* atau tidaknya penentuan *margin murabahah* dalam suatu akad *murabahah* lembaga keuangan syariah (dalam konteks penelitian ini adalah BMT Al-Amin) harus disertakan argumentasi, SOP, dan mekanisme yang jelas. Dengannya, peneliti dapat menentukan apakah penentuan *margin* akad *murabahah* dikategorikan *syar'i* atau tidak.

Dalam kaitannya dengan hal ini, peneliti mengutip kesimpulan tentang harga yang adil, mekanisme pasar, dan regulasi harga pemikiran ekonomi Ibnu Taimiyah dalam Ishlahi (1997:123):

"Rasulullah SAW menolak menetapkan harga, sebab pada waktu itu, harga meningkat secara alamiah atau bukan karena pengaruh seseorang (impersonal) atau rekayasa orang-perorang. Karena itu tak bisa dikutip sebagai sebuah dukungan Rasulullah SAW atas peniadaan pengawasan atas harga. Rasulullah SAW sendiri menetapkan harga, dalam beberapa kasus. Ibnu Taimiyah tak menyukai kebijakan penetapan harga oleh pemerintah, jika kekuatan pasar yang kompetitif bekerja dengan baik dan bebas. Ia merekomendasikan kebijakan penetapan harga (oleh pemerintah); dalam kasus terjadi monopoli dan ketidaksempurnaan mekanisme pasar. Alasan yang sama, secara konsisten berlaku dalam kasus tenaga kerja dan jasa produksi lainnya. Prinsip dasarnya tentang masalah itu adalah: 'jika penduduk menginginkan kepuasan, para penjual harus menghasilkan barang dalam jumlah yang cukup untuk kepentingan umum dan menawarkan produk mereka pada tingkat harga yang normal (at-tsaman al-ma'ruf). Dalam keadaan seperti itu, regulasi harga (oleh pemerintah) tak diperlukan. tetapi jika seluruh keinginan penduduk tidak bisa dipenuhi tanpa memaksa harga yang adil (al-tas'ir al-'adl), karenanya harga harus diatur seadil-adilnya, tanpa akibat yang merugikan bagi setiap orang (la wakasa wa la shatata)."

Ibnu Taimiyah secara *kauliyah* dan *kauniyah* telah berhasil mendefinisikan harga yang adil dengan cara yang adil. Ibnu Taimiyah juga berhasil menjabarkan perilaku eksploitasi (semua pihak termasuk pihak pemerintah, penjual, dan pembeli) dengan cara *unexploitative way*. Hal ini dikarenakan teks dan konteks dipakai dalam menyelesaikan suatu masalah “harga yang adil” telah mampu menghasilkan buah pemikiran dan *ijtihad* yang populer untuk masa sekarang ini.

Dengan ini, peneliti bermaksud menjustifikasi apakah penentuan *margin* BMT Al-Amin telah *syar’i* atau tidak berdasarkan konteksnya masing-masing berdasarkan hasil perolehan data dari BMT.

6.6. Praktik Penentuan *Margin* BMT Al-Amin Sudah *Syar’i*-kah?

Prinsip BMT Al-Amin adalah memercayai siapapun. Hal ini tentu beralasan, karena dengan membangun kepercayaan terhadap nasabah, maka nasabah kembali akan memercayai BMT Al-Amin. Tidak sedikit yang gagal bayar, tapi paling tidak BMT Al-Amin sudah menerapkan budaya edukasi moral berupa kepercayaan (*trust*) dengan nasabahnya. Mungkin hal ini pula yang menjadikan BMT Al-Amin sejak berdirinya belum mempunyai SOP baku BMT Al-Amin terkait pembiayaan *murabahahnya*.

BMT Al-Amin juga menjaga secara ketat operasional kerja BMT Al-Amin agar tetap *syar’i*. Hal ini terbukti dengan tidak pernahnya menjalin hubungan dengan bank konvensional atau lembaga keuangan konvensional lainnya. Sebelum ada bank syariah, BMT Al-Amin tidak pernah mengambil pendanaan dari bank konvensional. Justru dengan semangat ini, BMT Al-Amin bahkan kewalahan menyalurkan pendanaannya. Tapi, sejak mulai menjamurnya perbankan, BMT, koperasi yang operasional kerjanya sesuai dengan *syari’ah* (berlabel *syari’ah*) BMT Al-Amin mulai ditinggalkan. Banyak nasabah BMT Al-

Amin yang berpindah ke bank *syari'ah* yang notabene pelayanan dan fasilitasnya jauh mengungguli BMT Al-Amin. Sejak saat itu, BMT mulai menjalin kerjasama dengan perbankan syariah dengan skim *syari'ah* (contoh: *mudharabah*).

Berikut SOP sederhana/kultural yang diterapkan oleh BMT Al-Amin untuk skim pembiayaan *murabahah* (sumber: wawancara bagian pembiayaan):

1. Nasabah mengambil formulir, sampaikan pengetahuan awal ke nasabah mengenai produk BMT.
2. Mengisi formulir pembiayaan.
3. Survei nasabah. Survei terkait (1) tempat tinggal dan (2) tempat usaha.
4. Pengajuan pembiayaan *murabahah* dirapatkan oleh komite pembiayaan, disampaikan data perusahaan. Data dan review langsung menjadi pertimbangan utama. Di sinilah ditetapkan apakah pengajuan pembiayaan diterima atau tidak.
5. Hasil ketetapan rapat komite pembiayaan disampaikan pada pemohon. Bagi yang tidak diterima, proses berhenti pada poin ini.
6. Kalau diterima, dipanggil untuk melakukan akad pembiayaan.
7. Adanya kolateral (jaminan) atau akad (*wakalah* atau *murabahah*) sebelum pergi belanja.
8. Pemohon dapat membelanjakan sendiri keperluannya atau dibelanjakan oleh pihak BMT Al-Amin. Bagi yang membelanjakan sendiri, diberikan dana (dengan menandatangani akad *wakalah* sebelumnya), dan yang membelanjakan adalah perwakilan dari keluarga bersangkutan.

9. Melakukan akad pembiayaan *murabahah*. Pihak BMT Al-Amin dan nasabah bernegosiasi terkait isi akad (termasuk harga dan *margin* pembiayaan).

Menurut hasil wawancara peneliti dengan Pengurus BMT Al-Amin, *margin* pembiayaan untuk produk jual-beli dengan akad *murabahah* adalah identik dengan metode *mark-up pricing* yaitu 3%-4%/bulan (untuk produk bulanan) dengan landasan pertimbangan:

1. Beban operasional BMT. Pertimbangan bahwa untuk mengelola BMT Al-Amin harus secara profesional dan mandiri, maka biaya-biaya yang berkaitan untuk melaksanakan fungsi operasional BMT adalah mutlak. Sebagai contoh, beban gaji, beban listrik, air, dan telepon, beban perlengkapan, dll.
2. Kewajiban kepada pihak kreditor (perbankan *syari'ah*). Pertimbangan bahwa DPK yang diperoleh dari pihak perbankan *syari'ah* dengan kadar bagi hasil tertentu (*mudharabah*), sehingga BMT Al-Amin harus mengeluarkan pembiayaan dengan kadar *margin* yang lebih besar dari itu (*margin*) sehingga menciptakan *spread* yang positif.
3. Dana sosial. Program-program sosial yang didanai: pengajian, kerja sama dengan ormas islam Wahdah Islamiyah terkait pemberian beasiswa, CSR, dll.
4. Pencadangan utang macet. *Non-Performance Loans* harus tetap dicadangkan karena utang yang tidak tertagih ini yang kemudian mengganggu jalannya operasional BMT.

Menurutnya, 3%-4%/bulan adalah *margin* yang tepat dengan alasan yang paling mengikat adalah *spread* pembiayaan dari pembiayaan pihak perbankan *syari'ah* yang *marginnya* adalah 0,8%-1%/bulan. Dan dengan kalkulasi yang

sederhana ini (tanpa landasan perhitungan penetapan *margin* yang matematis yang terstandar) BMT Al-Amin menetapkan *margin* sebanyak 3%-4%/bulan atau bahkan sampai 5% untuk penagihan harian.

Alasan lain yang peneliti dapatkan dari pihak BMT Al-Amin adalah *margin murabahah* 3%-4%/bulan menggunakan pendekatan *Direct/Indirect Competitors Market Rate* (DCMR/ICMR). Dikarenakan motif BMT Al-Amin adalah *profit oriented* yang juga tidak bisa lepas dari pencapaian laba, BMT Al-Amin juga mempertimbangkan kompetitor yang langsung maupun tidak langsung. Kompetitor langsung adalah kompetitor dari LKS yang juga mengeluarkan pembiayaan dengan skim *murabahah*, sedangkan kompetitor tidak langsung adalah kompetitor dari Lembaga Keuangan Konvensional Mikro (koperasi konvensional, bank konvensional, rentenir, atau yang lainnya) yang juga mengeluarkan skim kredit berbunga (secara teknis hampir mirip dengan *murabahah*, tapi secara substansi sangat berbeda). Menurutnya, lembaga keuangan lain seperti koperasi mengeluarkan kredit dengan bunga 5% (walaupun di mata masyarakat kebanyakan koperasi menetapkan bunga 20%, dan biasa dianggap rentenir berbadan hukum), BMT yang lain ada yang *marginnya* 3%, Adira dan KPlus 2,5%. Jadi, menurut beliau, 3%-4%/bulan saja merupakan *margin* yang kompetitif untuk mengeluarkan pembiayaan dengan skim *murabahah*. Hal ini tentu berbasan, karena pihak lembaga keuangan baik *syari'ah* maupun konvensional sedang melirik pangsa pasar usaha mikro, kecil, dan menengah. BMT Al-Amin, menurutnya, harus masuk dalam pasar kompetitif ini.

Pertimbangan lainnya adalah jangan sampai penetapan (mulai dari proses dan besaran) *margin* dan prosesnya (akad sampai penyelesaian) memperlihatkan kesamaan/keidentikan antara konvensional dan *syari'ah*. BMT

Al-Amin harus menciptakan *core value* tersendiri dan memperlihatkan diferensiasi produk dari praktik konvensional.

6.6.1. Implementasi Nilai Keadilan dalam Penentuan *Margin Akad Murabahah* BMT Al-Amin

Dari hasil wawancara singkat peneliti (hal ini dikarenakan tidak adanya data sekunder berupa SOP terapan) dengan pihak pemegang otoritas pembiayaan BMT Al-Amin, dapat peneliti nyatakan bahwa penentuan *margin* akad *murabahah* BMT Al-Amin telah mengimplementasikan nilai-nilai keadilan. Hal ini dilandaskan pada asas keadilan (1) antara kepentingan nasabah dan BMT, (2) antara penegakan *syi'ar* ekonomi islam dengan kemampuan operasional BMT (termasuk kepentingan mencari laba), (3) dan kemampuan BMT Al-Amin menjabarkan antara market BMT yang signifikan dengan penentuan *margin* yang proporsional (tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar).

1. Seimbangnya antara kepentingan nasabah dengan BMT. Hal ini terimplementasikan dari praktik pembiayaan *murabahah* BMT Al-Amin yang dapat menegosiasikan *margin* yang diperoleh pihak BMT Al-Amin selama proses akad berlangsung. Selain membangun kedekatan emosional dengan nasabah, BMT Al-Amin juga tetap mengandalkan aturan-aturan yang sifatnya administratif (*form* akad, *form* pembiayaan, dll) agar dapat memenuhi hak masing-masing secara tertulis (adanya hitam di atas putih). 3%-4%/bulan merupakan cerminan besaran *margin* yang mengakomodir kepentingan nasabah dan BMT.
2. Seimbangnya antara penegakan *syi'ar* ekonomi islam dengan kelangsungan operasional BMT. BMT Al-Amin dalam hal ini sangat menjaga *syi'ar* islam, khususnya dalam bidang ekonomi. Selain

orang-orang yang bekerja aktif organisasi masyarakat islam Wahdah Islamiyah, tetapi juga menjaga dengan sangat ketat terkait perbedaan yang lebar antara sistem ekonomi islam dan ekonomi konvensional, khususnya operasional BMT Al-Amin (lembaga keuangan mikro syariah). Sebagai contoh yang sudah dipaparkan sebelumnya yaitu tidak menjalin kerjasama dengan pihak Lembaga Keuangan Konvensional. Tetapi di lain sisi, BMT Al-Amin juga tidak melupakan kelangsungan usaha BMT Al-Amin itu sendiri yang notabene terdiri atas setidaknya biaya operasional perusahaan dan pencapaian laba. Terbukti dengan kemampuan BMT Al-Amin menjadi BMT yang pertama yang berdiri dan menunjukkan peningkatan aset yang cukup signifikan (contoh: dari yang dulunya kontrak kantor, sekarang mempunyai kantor sendiri). Dan *margin* 3%-4% mencerminkan keadilan dari perspektif ini.

3. Kemampuan BMT Al-Amin menjabarkan antara market BMT yang signifikan dengan penentuan *margin* yang seimbang. BMT Al-Amin dengan pasar yang jelas (usaha mikro kecil) tidak secara sepihak menentukan *margin murabahah* yang besar. Tidak terlalu besar seperti halnya rentenir individu dan rentenir kolektif berbadan usaha. Dan juga tidak terlalu kecil sehingga memaksa BMT untuk terus berada dalam posisi defisit. Hal ini tercermin dengan besaran margin 3%-4%/bulan. BMT Al-Amin harus terus menjaga kelangsungan usahanya agar bisa menyebarkan kebermanfaatan keuangan untuk usaha mikro-kecil di sekitarnya.

6.6.2. Tidak Eksploitatifkah Penentuan *Margin Akad Murabahah* BMT Al-Amin?

Penentuan *margin akad murabahah* pada BMT Al-Amin, dari hasil analisa peneliti, tidak terdapat unsur eksploitasi di dalamnya, terkhusus untuk pihak BMT kepada pihak nasabah. Hal ini dikarenakan prinsip kepercayaan yang dibangun oleh pihak BMT menjadi karakter utama dalam setiap operasional BMT Al-Amin. Bagaimana tidak? Contoh kasus (untuk beberapa nasabah yang telah dipercaya), berdasarkan hasil wawancara peneliti, agunan/jaminan yang seharusnya menjadi syarat pembiayaan *murabahah* tidak terlalu diperketat. Cukup dengan memperlihatkan bahwa surat kepemilikannya ada.

Seperti yang dijelaskan pada poin sebelumnya, juga kita bisa mendapati BMT Al-Amin masih bisa bernegosiasi untuk besaran *margin murabahah* pada saat melakukan akad. Hal ini memberika kesan bahwa kadar eksploitasi dalam praktik penentuan *margin murabahah* tidak ada.

Nasabah juga diberi fasilitas untuk membeli sendiri barang yang ingin dibiayakan dengan akad *murabahah*. Dengan fasilitas *wakalah*, perwakilan dari pihak keluarga nasabah, untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi permintaan nasabah. Hal ini menjelaskan bahwa kadar transparansi harga pada akad *murabahah* sangat tinggi.

BAB VII

PENUTUP

7.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang didukung oleh data dan informasi yang telah dipaparkan sebelumnya, peneliti menarik kesimpulan:

1. Penentuan harga jual dan *margin* akad *murabahah* yang *syar'i* adalah penentuan harga jual dan *margin* yang (1) tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan (2) tidak eksploitatif. Kesimpulan peneliti ini dilandaskan oleh kaidah-kaidah *muamalah*, termasuk di dalamnya mekanisme penentuan harga jual dengan akad *murabahah*, secara *ushul fiqh* adalah boleh. Hal ini selama tidak melanggar nilai-nilai *syari'at* mulai dari proses identifikasi produk, pembelian produk, akad, sampai penyelesaian. Dan mekanisme penentuan harga jual terletak pada prosesi akad yang di dalamnya juga harus *syar'i* dengan tidak melanggar nilai keadilan dan tidak eksploitatif.
2. Penentuan *margin* akad *murabahah* BMT Al-Amin adalah dengan metode *mark-up pricing* dan dengan pertimbangan *Direct/Indirect Competitors Market Rate* (ICMR/DCMR) dengan rata-rata besaran *margin* 3%-4%/bulan. Penentuan *margin* ini dilandasi oleh beberapa pertimbangan yaitu (1) beban operasional, (2) kewajiban pada pihak kreditor (bank *syari'ah*), (3) dana sosial, dan (4) pencadangan utang macet.
3. Penentuan harga jual dan *margin* akad *murabahah* BMT Al-Amin telah *syar'i* dengan pertimbangan:

- a. BMT Al-Amin telah mengimplementasikan nilai-nilai keadilan dalam proses penentuan harga jual *murabahah*nya. Hal ini dilandaskan pada asas keadilan (1) antara kepentingan nasabah dan BMT, (2) antara penegakan *syi'ar* ekonomi islam dengan kemampuan operasional BMT (termasuk kepentingan mencari laba), (3) dan kemampuan BMT Al-Amin menjabarkan antara market BMT yang signifikan dengan penentuan *margin* yang proporsional (tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar).
- b. BMT Al-Amin, dalam proses penentuan *margin murabahah*, tidak terdapat unsur eksploitasi di dalamnya, terkhusus untuk pihak BMT kepada pihak nasabah. Hal ini dikarenakan (1) prinsip kepercayaan yang dibangun oleh pihak BMT menjadi karakter utama dalam setiap operasional BMT Al-Amin. (2) Kita bisa mendapati BMT Al-Amin masih bisa bernegosiasi untuk besaran *margin murabahah* pada saat melakukan akad. (3) Nasabah juga diberi fasilitas untuk membeli sendiri barang yang ingin dibiayakan dengan akad *murabahah*. Dengan fasilitas *wakalah*, perwakilan dari pihak keluarga nasabah, untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi permintaan nasabah.

7.2. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada objek penelitian yang hanya meneliti penentuan harga jual dan *margin* akad *murabahah* pada satu BMT. Margin yang kami definisikan di atas adalah masih sebatas penambah harga perolehan barang yang menjadi objek *murabahah*. Selain itu, ruang lingkup penelitian yakni responden terbatas hanya pada manajemen dan karyawan yang

ada. Sehingga masih terdapat data yang belum diperoleh terkait dengan penelitian ini (contoh: nasabah langsung).

7.3. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah:

1. Perlunya BMT Al-Amin agar membuat Standardisasi Perhitungan Harga Jual dan *Margin Murabahah* yang jelas. Hal ini agar menjaga transparansi antara pihak BMT dan nasabah, memudahkan proses keberlangsungan akad, memudahkan arah penjelasan mekanisme *murabahah* dan *marginnya* kepada nasabah baru (sekalius membandingkan dengan konsep/praktik konvensional), dan memudahkan pihak lapangan untuk beroperasi.
2. Seharusnya ada upaya pendampingan/edukasi kepada masyarakat untuk merubah *mindset* ramai terkait perbedaan mekanisme pembiayaan *murabahah* dan utang berbunga. Terkhusus perbedaan antara bunga dan *margin* terapan Lembaga Keuangan *Syari'ah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Haritsi, Jaribah bin Ahmad. 2006. *Fikih Ekonomi Umar bin Khathab*. Diterjemahkan oleh Asmuni Solihan Zamakhsyari. Jakarta: Khalifah.
- Al-Khatib, Muhammad Abdullah dan Muhammad Abdul Halim Hamid. 2007. *Syarah Risalah Ta'alim*. Diterjemahkan oleh Tim Al-I'tishom. Jakarta: Al-I'tishom.
- Alimuddin. 2011. *Merangkai Konsep Harga Jual Berbasis Nilai Keadilan dalam Islam*. Jurnal Ekuitas Vol. 15 No. 4.
- Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syariah "Dari Teori Ke Praktik"*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Anggadini, Sri Dewi. Tanpa tahun.. *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet – Cianjur*. Majalah Ilmiah UNIKOM Vol.9, No.2.
- Ash-Shallabi, Ali Muhammad. 2009. *Umar bin Abdul Aziz*. Terjemahan oleh Shofau Qolbi. Jakarta: Al-Kautsar.
- Baidhaw, Zakiyuddin. 2007. *Rekonstruksi Keadilan, Etika Sosial-Ekonomi Islam untuk Kesejahteraan Universal*. Salatiga-Jawa Tengah: STAIN SALATIGA PRESS
- Chapra, M. Umer. 2000. *Sistem Moneter Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Departemen Agama RI. 2009. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema.
- Faozan, Akhmad. 2009. *Murabahah dalam Hukum Islam dan Praktik Perbankan Syari'ah serta Permasalahannya*. Jurnal Asy-Syir'ah Vol. 43, No.1.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 01/DSN-MUI/IV/2000 tentang Giro*. 2000. Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah*. 2000. Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah*. 2000. Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah*. 2000. Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda-nunda Pembayaran.* 2000. Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia.
- Ishlahi, A. A. 1997. *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Diterjemahkan oleh H. Anshari Thayib. Surabaya: PT. Bina Ilmu Offset
- Ismail, Rifki. Tanpa Tahun. *Assessing Moral Hazard Problem in Murabahah Financing*. Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, Vol. 5, No. 2.
- Karim, Adiwarman A. 2008. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- _____. 2007. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- _____. 2004. Ed. 3. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo persada.
- Khadduri, Majid. 1999. *Teologi Keadilan, Perspektif Islam*. Diterjemahkan oleh H. Mochtar Zoerni dan Joko S. Kahhar. Surabaya: Risalah Gusti.
- Kholis, Nur. 2007. *Evaluation to the Practice of Murabahah in the Operations of Baitul Mal Wattamwil (BMT), Yogyakarta*. Jurnal Ekonomi Islam La_Riba. Vol.1, No.1.
- Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Nugroho, Adi. 2005. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus PT Bank Muamalat Indonesia)*. Tesis. Bogor: Program Pasca Sarjana Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia.
- Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2013. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nopirin. 1998. *Ekonomi Moneter*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Peraturan Bank Indonesia No.10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah*, 2008. Jakarta: Bank Indonesia.
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 102 tentang Akuntansi Murabahah*, 2007. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.

Pratiwi, Zakiya Sarah. 2011. *Evaluasi Perhitungan dan Penerapan Prinsip Syariah pada Praktik Pembiayaan Jual Beli (Murabahah) (Studi Kasus di KSU Makarima Sukoharjo)*. Tugas Akhir. Surakarta: Program Studi Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.

Profil BMT Al-Amin.

Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah. 2008. *Tata Cara Pendirian BMT*. Jakarta: Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (PKES Publishing).

Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa.

Rahmawaty, Anita. 2007. *Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syari'ah di Indonesia*. Jurnal Ekonomi Islam La_Riba. Vol.1, No.2.

Qardhawy, Yusuf. 2000. *Halal dan haram*. Jakarta: Robbani Press.

Rawls, John. 1995. *Teori Keadilan; Dasar-dasar Filsafat Politik untuk Mewujudkan Kesejahteraan Sosial dalam Negara*. Terjemahan Oleh Uzair Fauzan dan Heru Prasetyo. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Triyuwono, Iwan. 2006. *Akuntansi Syariah: Perspektif, Metodologi, dan Teori*. Jakarta: Rajawali Pers.

Weygandt, Jerry J., Donald E.Kieso, dan Paul D. Kimmel. Ed. 7. 2007. *Accounting Principle*. Jakarta: Salemba Empat.

LAMPIRAN

BIODATA

IDENTITAS DIRI

Nama : A. Manggala Putra
 Tempat, Tanggal Lahir : Gowa, 1 Januari 1993
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Alamat Rumah : Jl. Dg. Tata Lama, No. 59 A Makassar
 Telepon Rumah dan HP : 0853 9988 2728
 Alamat *E-Mail* : anggacool17@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

Pendidikan Formal

1. SD Negeri 1 Kec. Sungguminasa, Kab. Gowa
2. SMP Pondok Pesantren Modern IMMIM Putra, Makassar
3. SMK Negeri 2 Somba Opu, Kab. Gowa
4. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin

PENGALAMAN ORGANISASI

1. Koordinator Majelis Pertimbangan FoSSEI Regional Sulawesi Selatan Periode 2014-2015.
2. Koordinator Regional Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam Regional Sulawesi Selatan periode 2013-2014.
3. Koordinator Pembinaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Lembaga Dakwah Mahasiswa Al-Aqsho Universitas Hasanuddin Periode 2013-2014
4. Sekretaris Forum Studi Ekonomi Islam UNHAS periode 2012-2013.
5. Badan Pengawas Organisasi Ikatan Keluarga Mahasiswa Bidik Misi UNHAS periode 2012-2013.
6. Anggota Departemen Dana dan Usaha Forum Studi Ekonomi Islam UNHAS periode 2011-2012.
7. Koordinator Advokasi Ikatan Keluarga Mahasiswa Bidik Misi UNHAS periode 2011-2012.
8. Koordinator Dana dan Usaha Ikatan Keluarga Mahasiswa Bidik Misi UNHAS periode 2010-2011.
9. Dll.

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya.

Makassar, 26 Mei 2014

A. Manggala Putra