

DAFTAR ISI

**Analisis Implementasi Corporate Social Responsibility dan Intensitas Research and Development pada Perusahaan Go-publik**  
*Adi Santoso* ..... 1

**Kontribusi Waqf Gontor Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Desa Gontor**  
*Adib Susilo* ..... 17

**Implementasi Akad *Murābahah* Dalam Perbankan Syariah di Indonesia**  
*Muhammad Alfian Rumasukun dan Mohammad Ghozali* ..... 37

**Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi muzakki membayar zakat di BAZNAS Yogyakarta**  
*Andi Triyawan dan Siti Aisyah* ..... 53

**Analisis Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen terhadap Keputusan Pembelian**  
*Achmad Fajaruddin dan Atiyah Syahni* ..... 71

**Konsep Uang Islam: Antara Uang Komoditas atau Uang Fiat**  
*Khoirul Umam* ..... 91

**Pembangunan Ekonomi dalam Prespektif Islam: (Satu Analisis Pesantren Gontor dalam Memberdayakan Ekonomi Masyarakat)** ..... 109

# Implementasi Akad Murābahah Dalam Perbankan Syariah di Indonesia

Muhammad Alfian Rumasukun<sup>1</sup>  
Mohammad Ghozali, M.A, PhD<sup>2</sup>

Email: [alfanrumasukun@yahoo.com](mailto:alfanrumasukun@yahoo.com)  
[ghozali.unida@gmail.com](mailto:ghozali.unida@gmail.com).

## Abstract

*The term “Murabahah” refers to contracts in which a financial institution purchases goods upon the request of a client, who makes deferred payments that cover costs and agreed-upon profit margin for the financial institution. The financial institution handles payment to a supplier and the incidental expenses of delivery (against a deferred payment made by the buyer to cover delivery costs and agreed-upon share of the buyer’s mark-up). Murabahah is the most widely used instrument of Islamic banking with seventy-five percent of total contract being murabahah based. It is widely used in consumer and corporate financing as well as in subordinated or term financing. The aim of this article is to review and analyze the murabahah contract, the most important investment mechanism in Islamic banking today both in its theoretical and practical aspects.*

**Keywords:** Murabahah, Economy, Islamic Banking, Product.

## Abstrak

*Istilah “Murabahah” mengacu pada akad di mana lembaga keuangan membelikan barang atas permintaan nasabah, yang menjadikan pembayaran ditangguhkan yang mencakup biaya dan margin keuntungan yang disepakati untuk lembaga keuangan. Lembaga keuangan menanganai pembayaran kepada pemasok dan biaya tambahan pengiriman (terhadap pembayaran ditangguhkan yang dibuat oleh*

---

<sup>1</sup> Program Pascasarjana Program Studi Ekonomi Syari’ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN).

<sup>2</sup> Universitas Darussalam Gontor Ponorogo Fakultas Syariah Prodi Hukum Ekonomi Syariah.

*pembeli untuk menutupi biaya pengiriman dan peningkatan harga yang disepakati pembeli). Murabahah adalah instrumen yang paling banyak digunakan di perbankan syariah dengan tujuh puluh lima persen dari total akad adalah berdasarkan murabahah. Hal ini banyak digunakan dalam pembiayaan konsumen dan perusahaan serta dalam subordinasi atau jangka waktu pembiayaan. Tujuan dari artikel ini adalah untuk meninjau dan menganalisis kontrak murabahah, mekanisme investasi yang paling penting dalam perbankan syariah saat ini baik dalam aspek teoritis dan praktis.*

*Kata Kunci: Murabahah, Ekonomi, Perbankan Syari'ah, Produk.*

### Pendahuluan

Salah satu tonggak penting dalam pengembangan ekonomi syari'ah di Indonesia adalah beroperasinya Bank Mu'amalat Indonesia pada tahun 1992. Perbankan Syari'ah semakin marak manakala diterbitkannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan perbankan menjalankan dual banking system atau bank konvensional dapat mendirikan divisi syari'ah. Dengan adanya Undang-Undang tersebut bank-bank konvensional mulai melirik dan membuka unit usaha syari'ah. Tak heran jika perkembangan perbankan syari'ah cukup pesat. Dalam kurun waktu 15 tahun perbankan syari'ah secara keseluruhan terdiri dari 3 Bank Umum Syari'ah, 25 Unit Usaha Syari'ah dan 109 BPRS.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia begitu cepat dan pesat, namun sebagian masyarakat masih ada yang berasumsi bahwa bank syariah hanyalah sebuah label yang digunakan untuk menarik simpati masyarakat muslim di bidang perbankan. Mereka berpendapat bahwa bank syariah merupakan bank konvensional dengan istilah-istilah perbankan yang menggunakan istilah-istilah Islam, dengan kepala akad yang dibubuhi kalimat *Bismillahirrahmaanirrahiim* dan pegawai yang mengenakan busana Islami dan mengucapkan salam, akan tetapi dalam pelaksanaan akad pada bank syariah masih menggunakan cara-cara yang dilarang oleh agama. Sikap skeptis dari masyarakat tentang perbankan syariah tersebut tidak dapat dipungkiri karena konotasi perbankan sejak dahulu memang terpisah secara nyata dengan syariah, sehingga pada awal mula pembentukan perbankan syariah banyak yang tidak percaya akan adanya keberhasilan para ekonom Islam dalam menyatukan institusi perbankan dengan syariah.

Berdasarkan ketentuan Pasal 3 Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah (selanjutnya disebut UU

Perbankan Syariah), tujuan penyaluran dana oleh perbankan syariah adalah menunjang pelaksanaan pembangunan, meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.<sup>3</sup> Salah satu bentuk penyaluran dana pada bank syariah adalah melalui produk pembiayaan *murabahah*. *Murabahah* adalah jual-beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati.<sup>4</sup> Karakteristik *murabahah* adalah bahwa penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.<sup>5</sup>

Landasan syariah dibolehkannya *murabahah* sebagai berikut:<sup>6</sup>

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali ada transaksi di antaramu”. (QS. An-Nisa ayat: 29)

وَ اَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَ حَرَّمَ الرِّبَا ۗ

“... dan Allah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al-Baqarah ayat: 275)

Hadits Nabi Muhammad SAW yang artinya sebagai berikut: Dari Suhaib al-Rumi r.a, bahwa Rasulullah SAW bersabda:

“Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tangguh, muqaradhah (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR. Ibn Majah).<sup>7</sup>

<sup>3</sup> A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 1.

<sup>4</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), Cet. Ke-1, 101.

<sup>5</sup> Wiroso, *Jual-Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), 13.

<sup>6</sup> QS. An-Nisā: 29 dan QS. Al-Baqarah: 275.

<sup>7</sup> [https://library.islamweb.net/hadith/display\\_hbook.php?bk\\_no=1856&pid=642891&hid=1357](https://library.islamweb.net/hadith/display_hbook.php?bk_no=1856&pid=642891&hid=1357), diakses pada 23 Mei 2016.

Produk *murābahah* ini merupakan produk pembiayaan, di mana pihak bank berfungsi sebagai *intermediary institution* antara pihak yang berkepentingan, yaitu nasabah dan *supplier* atau pemasok. Apabila nasabah menginginkan memiliki atau membeli sesuatu barang dari *supplier* sementara nasabah belum memiliki dana yang cukup untuk dapat membelinya, maka bank dalam hal ini memberikan bantuan berupa pembiayaan dengan cara membeli barang yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu dari *supplier*, kemudian pihak bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga sesuai dengan pembelian pihak bank dari pihak *supplier* dengan metode angsuran dan ditambah keuntungan bagi pihak bank yang telah disepakati antara pihak bank dan pihak nasabah sebelum transaksi jual-beli dilakukan.

Keunggulan pembiayaan dari produk *murābahah* adalah nasabah dapat membeli suatu barang sesuai dengan keinginan dan kemampuan ekonominya. Di samping itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak nasabah. Produk *murābahah* ini juga tidak mengenal riba atau sistem bunga karena tambahan keuntungan bagi pihak bank ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah, jadi dalam hal ini tidak terjadi unsur saling mendzalimi.

Transaksi jual-beli pada umumnya dapat dijelaskan mengenai unsur jaminan (*dhamān*). Kedudukan jaminan dalam transaksi jual-beli secara teori bahwa jaminan hanya sebatas pada penjual bahwa penjual menjamin barang yang dijual tidak adanya cacat tersembunyi.<sup>8</sup>

Menurut mayoritas (*jumhūr*) ahli-ahli hukum Islam, rukun yang membentuk akad *murābahah* ada lima yaitu: Adanya penjual (*ba'i*); adanya pembeli (*mushtari*); objek atau barang (*mabī'*) yang diperjualbelikan; Harga (*tsaman*) nilai jual barang berdasarkan mata uang; ijab kabul (*ṣīghat*) atau formula akad, suatu pernyataan kehendak oleh masing-masing pihak.

Pembiayaan *murābahah* memungkinkan adanya *dhamān* (jaminan), karena sifat dari pembiayaan *murābahah* merupakan jual-beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, maka tanggungan pembayaran tersebut merupakan hutang yang harus

---

<sup>8</sup> Hartono Soerjopratiknjo, *Aneka Perjanjian Jual-beli*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1982), 23.

dibayar oleh *mushtarī*. Bank syariah (*ba'i*) memberlakukan prinsip kehati-hatian dengan mengenakan *dhamān* pada nasabah.<sup>9</sup>

Keberadaan agunan atau *dhamān* pada bank syariah sekilas memang menjadi permasalahan bagi pihak yang ingin mengajukan pembiayaan, apalagi jika tidak mempunyai *dhamān* yang dapat dijamin untuk memperoleh pembiayaan dari bank syariah.

Hal ini menjadi masalah yang berat karena pihak bank syariah akan menyeleksi nasabah dari aspek kelayakan untuk memperoleh pembiayaan baik dari sisi personal ataupun dari sisi finansial, dari sisi personal, biasanya pihak bank syariah akan melihat terlebih dahulu sosok orangnya, apakah orang tersebut mempunyai itikad baik dan layak untuk mendapat pembiayaan atau tidak, sedangkan dari sisi finansial biasanya didasarkan pada kemampuan dalam melakukan pembayaran.<sup>10</sup>

Sebagai salah satu contoh adalah pada pembiayaan *murābahah* di BTN syariah, terdapat unsur *dhamān* yang memiliki kedudukan penting di mana *dhamān* merupakan suatu keharusan, walaupun kedudukan *dhamān* secara teori tidak diperlukan pada setiap produk-produk bank syariah karena ketentuan awal bank syariah tidak mengenal *dhamān* melainkan menggunakan sistem kepercayaan, dan apabila dilihat pada fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 terdapat poin yang menjelaskan *dhamān* dalam pembiayaan *murābahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya, jadi *dhamān* diperbolehkan untuk mengetahui keseriusan nasabah (*mushtarī*) dengan pesannya terhadap bank (*ba'i*), tetapi dalam implementasinya di perbankan syariah, kedudukan *dhamān* merupakan syarat wajib pihak bank pada nasabah, apabila akan melakukan suatu pembiayaan.<sup>11</sup>

Berdasarkan uraian tersebut, permasalahan yang menarik untuk dikaji adalah, bagaimana aplikasi konsep akad *murābahah* pada perbankan syariah di Indonesia? Bagaimanakah kedudukan *dhamān* dalam akad *murābahah*?

---

<sup>9</sup> Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, Cet. Ke-3, (Yogyakarta: UII Press, 2003), 110.

<sup>10</sup> <http://www.pkes.org/?page=faq-list&awal=80>, diakses pada tanggal 05 Mei 2016, jam 16:40 WIB.

<sup>11</sup> Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: PT. Intermasa, 2003), 45.

## Jenis-Jenis *Murābahah*

*Murābahah* pada prinsipnya adalah jual beli dengan keuntungan, hal ini bersifat dan berlaku umum pada jual beli barang-barang yang memenuhi syarat jual beli *murābahah*.

Dalam prakteknya pembiayaan *murābahah* yang diterapkan perbankan syariah terbagi kepada 3 jenis, sesuai dengan peruntukannya, yaitu:

- a) *Murābahah* Modal Kerja (MMK), yang diperuntukkan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari. Penerapan *murābahah* untuk modal kerja membutuhkan kehati-hatian, terutama bila obyek yang akan diperjualbelikan terdiri dari banyak jenis, sehingga dikhawatirkan akan mengalami kesulitan terutama dalam menentukan harga pokok masing-masing barang.
- b) *Murābahah* Investasi (MI), adalah pembiayaan jangka menengah atau panjang yang tujuannya untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk rehabilitasi, perluasan, atau pembuatan proyek baru.
- c) *Murābahah* Konsumsi (MK), adalah pembiayaan perorangan untuk tujuan non bisnis, termasuk pembiayaan pemilikan rumah, mobil. Pembiayaan konsumsi biasanya digunakan untuk membiayai pembelian barang konsumsi dan barang tahan lama lainnya. Jaminan yang digunakan biasanya berujud obyek yang dibiayai, tanah dan bangunan tempat tinggal.

Perbedaan peruntukan pembiayaan *murābahah* yang diterapkan bisa dibedakan berdasarkan obyek akad, tujuan penggunaan obyek dan nasabah yang mengajukannya. Perbedaan peruntukan ini dimulai saat nasabah mengajukan pembiayaan, dan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, kemampuan keuangan nasabah dan kriteria-kriteria yang sudah ditentukan bank, sampai terealisasinya pembiayaan tersebut.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet. 1 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 232.

Perbedaan jenis-jenis pembiayaan *murābahah* dapat dijelaskan melalui tabel berikut:

Jenis Pembiayaan	Modal Kerja	Investasi	Konsumsi
Contoh Obyek Jual Beli	Mobil	Mobil	Mobil
Penggunaan	Digunakan untuk menambah Aktiva lancar (persediaan)	Digunakan sebagai Aktiva tetap	Digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi
Nasabah	Perusahaan yang melakukan jual beli mobil	Perusahaan yang bergerak di bidang transportasi / ekspedisi)	Dipakai sendiri
Jangka Waktu	Pendek	Menengah	Panjang
Nominal	Besar	Menengah	Kecil

Sumber: Skema Pembiayaan Murabahah di BSB (Bank Syariah Bukopin).<sup>13</sup>

Berdasarkan tabel di atas, penggunaan obyek *murābahah* untuk masing-masing jenis *murābahah* berbeda antara satu dengan yang lainnya. Dan hal ini merupakan langkah awal untuk membedakan jenis *murābahah* mana yang akan digunakan. Bila obyek akan digunakan untuk menambah persediaan atau aktiva lancar, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* modal kerja. Bila obyek akan digunakan sebagai aktiva tetap, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* investasi. Dan bila obyek digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi nasabah, maka *murābahah* yang digunakan adalah *murābahah* konsumsi.

### Analisis Aplikasi Konsep Akad *Murabahah* Pada Perbankan Syariah di Indonesia

Bank syariah di Indonesia pada umumnya dalam memberikan pembiayaan *murābahah*, menetapkan syarat-syarat yang dibutuhkan dan prosedur yang harus ditempuh oleh *mushtarī* yang hampir sama dengan syarat dan prosedur kredit sebagaimana lazimnya yang ditetapkan oleh bank konvensional. Syarat dan

<sup>13</sup> <http://www.syariahbukopin.co.id/id/syariah/sistem-syariah>, diakses pada tanggal. 31 Mei 2016.



ketentuan umum pembiayaan *murābahah*, yaitu:<sup>14</sup> Umum, tidak hanya diperuntukkan untuk kaum muslim saja; Harus cakap hukum, sesuai dengan KUH Perdata; Memenuhi 5C yaitu: Character (watak); Collateral (jaminan); Capital (modal); Condition of economy (prospek usaha); Capability (kemampuan). Memenuhi ketentuan Bank Indonesia dan pemerintah, sesuai yang diatur dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan; Jaminan (*dhamān*), biasanya cukup dengan barang yang dijadikan obyek perjanjian namun karena besarnya pembiayaan lebih besar dari harga pokok barang (karena ada mark up) maka pihak bank mengenakan uang muka senilai kelebihan jumlah pembiayaan yang tidak tertutup oleh harga pokok barang; Contoh: Pembiayaan pembelian motor dengan harga pokok senilai Rp.11.000.000,- kemudian sesuai dengan perjanjian pihak *ba'i* menjual kepada *mushtarī* senilai Rp. 12.000.000,- dan dibayar ketika jatuh tempo selama satu tahun, maka besarnya pembiayaan tersebut adalah Rp. 12.000.000,- dalam jual-beli ini bisa juga dilakukan dengan prinsip angsuran, jadi *mushtarī* setiap bulannya membayar angsuran sebesar Rp. 1.000.000,- jika yang dijadikan *dhamān* hanya berupa motor tersebut maka ketika pihak *mushtarī* wanprestasi dan ketika dijual maka harga pokok motor tersebut tidak akan mencukupi untuk menutup besarnya pembiayaan, maka untuk mengatasi hal tersebut pihak *ba'i* mewajibkan pihak *mushtarī* untuk membayar uang muka minimal sebesar Rp. 1.000.000,- pada waktu terjadi akad, atau besarnya uang muka sesuai kebijakan pihak bank.

Pembiayaan *murābahah* yang dilakukan oleh *ba'i* dan *mushtarī* adalah perjanjian jual-beli, jika seseorang datang kepada bank syariah dan ingin meminjam dana untuk membeli barang tertentu, misalnya mobil atau rumah, suka atau tidak suka ia harus melakukan jual-beli dengan bank syariah, bank syariah bertindak sebagai *ba'i* dan nasabah sebagai *mushtarī*, begitulah cara dari bank untuk memperoleh manfaat (keuntungan) yaitu dari laba penjualan atas barang bukan dari kelebihan yang disyaratkan dalam perjanjian pinjam-meminjam karena bagaimanapun juga bank syariah sebagai lembaga komersial pasti ingin mendapatkan keuntungan. Keuntungan yang diperoleh pihak *ba'i* adalah mark up (laba) dari penjualan barang dalam pembiayaan *murābahah*.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Bagya Agung P, *Konsep Akad Murabahah Dalam Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Hukum No. 1 Vol. (Yogyakarta: UII Press, 2009),112.

<sup>15</sup> Bagya Agung P, *Konsep Akad Murabahah*, 113.

Besarnya mark up untuk setiap pembiayaan berbeda, besar kecilnya mark up dipengaruhi oleh besar kecilnya risiko yang ditanggung untuk pembiayaan tersebut, besarnya mark up justru tidak dipengaruhi oleh lamanya jatuh tempo pembiayaan seperti yang biasa diterapkan dalam perjanjian kredit pada bank konvensional yang menggunakan prinsip semakin lama suatu kredit yang diberikan maka semakin banyak pula bunga yang didapat oleh pihak bank (*time value of money*).

Kesepakatan (akad) dalam pembiayaan *murābahah* ketika telah terjadi, maka besarnya harga sudah tidak dapat berubah lagi, namun untuk menghindari terjadinya wanprestasi oleh *mushtarī* yaitu tidak membayar ataupun terlambat mengangsur pembiayaan *murābahah* maka dalam perjanjian tersebut telah disetujui sebuah klausul tentang pembayaran denda yang harus dibayar oleh *mushtarī* ketika *mushtarī* terlambat dalam melakukan pembayaran angsuran. Adapun denda yang diterima oleh bank syariah tidak diakui sebagai pendapatan<sup>16</sup>, melainkan sebagai dana *tabarru'* yang salah satunya disalurkan melalui *Qardh al-Hasan*, ini adalah salah satu sisi positif perbankan syariah disamping sebagai lembaga komersial perbankan syariah juga berfungsi sebagai lembaga sosial demi kemaslahatan umat.

Pihak *mushtarī* dalam pembiayaan ini dimungkinkan membeli sendiri barang yang diinginkan, hal ini terjadi karena pihak *mushtarī* memaksa pihak *ba'i* dengan berbagai alasan, misalnya mencari barang dengan harga yang lebih murah, agar mendapatkan diskon, padahal bank syariah sudah menjamin bahwa pihak bank selaku *ba'i* bisa mendapatkan barang dengan harga yang paling murah dan jika ada diskon pun menjadi hak *mushtarī*, tetapi bagaimanapun juga sebagai bentuk pelayanan yang memuaskan dan tidak mengecewakan *mushtarī*, misalnya untuk menghindari pembelian barang oleh *ba'i* yang tidak sesuai dengan kriteria ataupun spesifikasi yang dikehendaki oleh pihak *mushtarī*, maka bank selaku *ba'i* membolehkan *mushtarī* untuk membeli sendiri barang yang diinginkan dari *supplier* dengan cara *ba'i* memberikan kuasa kepada *mushtarī* dengan *wakalah*.

*Wakālah* dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melaku-

---

<sup>16</sup> <http://www.ekonomisyariah.org/konsultasi-detail/detail-konsultasi/1/160>, diakses pada 25 Mei 2016.

kan pekerjaan jasa tertentu atau sebaliknya. Akad wakalah ini menjadi sangat penting bahkan menjadi syarat sahnya akad-akad dalam pembiayaan syariah seperti pembukuan L/C, Inkaso, transfer uang, atau akad *murābahah*.<sup>17</sup>

Berdasarkan hal tersebut, seberapa jauh bank syariah selaku *ba'i* dapat mengawasi dan memastikan bahwa dana yang diberikan tersebut benar-benar digunakan untuk pengadaan barang yang sesuai dengan yang diperjanjikan, apalagi terhadap kebutuhan barang yang jenisnya banyak terutama jenis *murābahah* untuk kebutuhan modal kerja dan keperluan konsumtif. Pada umumnya bank syariah selaku *ba'i* mempunyai kendala teknis terhadap pengadaan barang karena bank syariah tidak mempunyai persediaan barang dan spesialisasi barang yang dijual sementara *mushtarī* membutuhkan barang yang beragam jenisnya.

Praktik yang sering terjadi pihak bank syariah tidak murni sebagai penjual barang seperti pada industri perdagangan yang menjual barang secara langsung kepada pembeli, karena pada umumnya bank (*ba'i*) tidak mempunyai persediaan barang, bank juga bukan sebagai agen investasi karena tidak menawarkan barang yang menjadi obyek jual-beli.

Sebagai gambaran tentang praktik pembiayaan *murābahah* di bank syariah pada umumnya di Indonesia, Penulis akan memaparkan beberapa contoh bentuk pembiayaan *murābahah* yang biasa dilakukan oleh bank syariah, yaitu sebagai berikut:

- (a) contoh akad pembiayaan *murābahah* untuk perbaikan atau renovasi rumah, yaitu sebagai berikut: *mushtarī* yang akan mengajukan pembiayaan renovasi sebuah rumah ketika telah disetujui maka pihak bank (*ba'i*) akan memberikan dana yang kemudian dengan sebuah surat kuasa dari *ba'i*, *mushtarī* diberi amanah untuk membeli bahan-bahan bangunan yang dibutuhkannya dengan mekanisme yang dapat dilihat dalam bagan 1, dengan syarat selama 30 (tiga puluh) hari *mushtarī* tersebut sudah membeli bahan-bahan bangunan yang ditunjukkan dengan bukti pembelian berupa nota ataupun faktur. Hal ini terjadi karena menurut pihak bank selaku *ba'i* akan sulit sekali apabila *ba'i* yang melakukan pembelian sendiri atas barang-barang yang diperlukan dalam renovasi rumah tersebut;

---

<sup>17</sup> Indah Nuhyatia, *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, (Banyuwangi: Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Ulum, 2013), Vol. 3, No. 2.

- (b) contoh akad pembiayaan *murābahah* untuk pembelian sebuah mobil, yaitu sebagai berikut: berbeda dengan pembiayaan *murābahah* untuk renovasi rumah, untuk pembelian mobil karena obyeknya (mobil) jelas, pasti dan diketahui secara jelas siapa pemiliknya (supplier) maka pihak *ba'i* akan secara langsung menghadirkan supplier (penjual mobil) tersebut dalam akad yang akan dilaksanakan antara *ba'i* dan *mushtarī*, artinya pihak *ba'i* secara langsung akan memberikan uang kepada supplier (pemilik mobil) sebagai pemilik mobil tersebut yang kemudian akan dilaksanakan akad jual-beli antara *ba'i* dengan *mushtarī* dalam akad *murābahah*, meskipun secara langsung bukti kepemilikan barang dari pihak pemilik mobil langsung diserahkan kepada *mushtarī* dan kepemilikan langsung berpindah dari pemilik (supplier) ke *mushtarī*, seperti yang dapat dilihat pada bagan 2, secara teori dan pelaksanaannya, skema kedua inilah yang sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional yang dijadikan dasar hukum akad *murābahah* dalam perbankan syariah;
- (c) contoh akad pembiayaan *murābahah* untuk pembelian sebuah rumah (pembiayaan KPR oleh bank syariah sebagai contoh BTN Syariah),<sup>18</sup> yaitu sebagai berikut: untuk kepentingan *mushtarī* pihak bank (*ba'i*) terlebih dahulu membeli rumah (yang dibutuhkan *mushtarī*) dari penjual atau developer untuk kemudian menjual kembali kepada *mushtarī* sebesar harga beli dari developer ditambah sejumlah keuntungan yang dimintakan oleh bank dan disetujui atau disepakati oleh *mushtarī*;
- (d) contoh akad *murābahah* untuk persediaan modal kerja (modal kerja barang) seperti peralatan pabrik, sama seperti akad pembiayaan *murābahah* pengadaan barang lain pada umumnya, yaitu bank (*ba'i*) membelikan terlebih dahulu barang tersebut dari supplier kemudian *ba'i* menjual barang tersebut pada *mushtarī* melalui akad *murābahah* dengan harga sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang telah disepakati antara *ba'i* dan *mushtarī*.

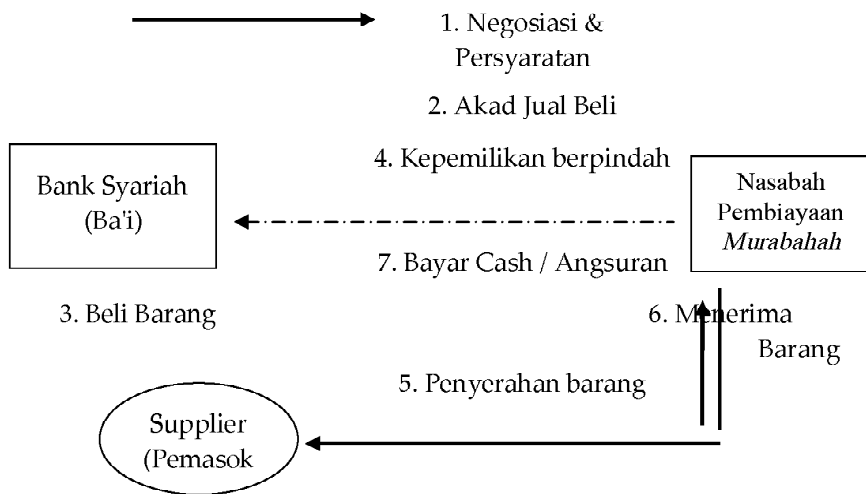
---

<sup>18</sup> Bagya Agung P, *Konsep Akad Murabahah*, 114.

**Bagan 1: Mekanisme pembiayaan *murābahah* melalui wakalah/perwakilan**



**Bagan 2: Mekanisme pembiayaan *murābahah* secara langsung**



Keterangan sebagai berikut: (1) calon *mushtarī* membutuhkan barang namun tidak/belum mempunyai dana tunai kemudian mengajukan pembiayaan *murābahah* pada bank syariah, setelah

*mushtarī* memenuhi persyaratan pengajuan permohonan, terjadi negosiasi margin antara *mushtarī* dengan *ba'ī*; (2) setelah proses negosiasi dan terjadi kesepakatan bersama maka terjadi akad *murābahah*; (3) *ba'ī* membeli barang sesuai yang diinginkan oleh *mushtarī* sebagaimana yang telah menjadi kesepakatan dalam akad *murābahah*; (4) ketika terjadi akad maka kepemilikan barang langsung berpindah dari *ba'ī* kepada *mushtarī*; (5) penyerahan atau pengiriman barang dari supplier kepada *mushtarī*, dalam hal ini tidak perlu harus melalui *ba'ī* tetapi langsung kepada *mushtarī* kecuali diperjanjikan lain; (6) pihak *mushtarī* telah menerima barang dan sesuai dengan yang telah disepakati; (7) *mushtarī* akan membayar/mengembalikan dana berupa harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati baik secara sekaligus saat jatuh tempo maupun secara angsuran.

Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, peran bank selaku *ba'ī* dalam pembiayaan *murābahah* lebih tepat digambarkan sebagai pembiaya dan bukan penjual barang, karena bank tidak memegang barang, tidak pula mengambil risiko atasnya. Kerja bank (*ba'ī*) hampir semuanya hanya terkait dengan penanganan dokumen-dokumen. Kontrak *murābahah* umumnya ditanda-tangani sebelum *ba'ī* mendapatkan barang yang dipesan oleh *mushtarī*, dalam kontrak tersebut *mushtarī* lah yang harus berhati-hati dan mematuhi hukum dan aturan yang terkait dengan pengiriman barang, rasio laba, dan spesifikasi yang benar. *Mushtarī* sendirilah yang menanggung semua tanggungjawab atas denda atau sanksi hukum yang diakibatkan dari pelanggaran hukum tersebut. *Ba'ī* tidak berkeinginan memikul tanggungjawab yang terkait dengan barang, karena itu segala risiko yang terkait dengannya yang secara teoritis harus ditanggung *ba'ī*, secara efektif telah dihindarkan. *Mushtarī* menyelesaikan kerugian tersebut bukan dengan *ba'ī* akan tetapi dengan pihak supplier.

## Penutup

*Murābahah* pada dasarnya berarti penjualan. Satu hal yang membedakannya dengan cara penjualan yang lain adalah bahwa penjual dalam *murābahah* secara jelas memberi tahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Keuntungan tersebut bisa berupa *lump sum* atau berdasarkan persentase.

Jika seseorang melakukan penjualan komoditi/barang dengan harga *lump sum* tanpa memberi tahu berapa nilai pokoknya, maka bukan termasuk *murābahah*, walaupun ia juga mengambil keuntungan dari penjualan tersebut. Penjualan ini disebut *musawamah*.<sup>19</sup>

Prinsip *murābahah* umumnya diterapkan dalam pembiayaan pengadaan barang investasi. Skim ini paling banyak digunakan karena sederhana dan menyerupai kredit investasi pada bank konvensional.

Karakteristiknya sebagaimana ditulis oleh tim pengembangan perbankan syariah Institut Bankir Indonesia adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>20</sup>

Skim *murabahah* sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana. Ia kemudian meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat barang diterima. Harga jual pada pemesanan adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Kesepakatan harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan tidak dapat berubah menjadi lebih mahal selama berlakunya akad.

## Daftar Pustaka

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cet. Ke-1. (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).
- Bagya Agung P. *Konsep Akad Murabahah Dalam Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Hukum No. 1 Vol. (Yogyakarta: UII Press, 2009).
- Indah Nuhyatia, *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Vol. 3, No. 2 (Banyuwangi: Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Ulum, 2013).
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Cet. 1 (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004).
- Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, Cet. Ke-3, (Yogyakarta: UII Press, 2003).

---

<sup>19</sup> <https://id.wikipedia.org/wiki/Murābahah>, diakses pada tanggal 08 Mei 2016. Jam 19.20 WIB.

<sup>20</sup> Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah* (Jakarta: Djembatan, 2003), 66.

- Soerjopratiknjo, Hartono. *Aneka Perjanjian Jual-beli*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1982).
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah* (Jakarta: Djambatan, 2003).
- Tim Penulis DSN-MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, (Jakarta: PT. Intermedia, 2003).
- Wiroso, *Jual-Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005).
- Z, A. Wangsawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012).
- <http://www.pkes.org/?page=faq-list&awal=80>, diakses pada tanggal 05 Mei 2016, jam 16:40 WIB.
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Mura>bahah>, diakses pada tanggal 08 Mei 2016. Jam 19.20 WIB.
- <http://www.ekonomisyariah.org/konsultasi-detail/detail-konsultasi/1/160>, diakses pada 25 Mei 2016.
- [https://library.islamweb.net/hadith/display\\_hbook.php?bk\\_no=1856&pid=642891&hid=1357](https://library.islamweb.net/hadith/display_hbook.php?bk_no=1856&pid=642891&hid=1357), diakses pada 23 Mei 2016.
- <http://www.syariahbukopin.co.id/id/syariah/sistem-syariah>, diakses pada tanggal. 31 Mei 2016.