

## PENERAPAN AKAD JUAL BELI MURABAHAH TERHADAP PEMBIAYAAN KENDARAAN BERMOTOR PADA BANK SYARI'AH

Naila Khalidah \*

### Abstrak:

The aim of this research is to find out the implementation of sale agreement of murabahah to vehicle financing at Syari'ah Bank "X" Amuntai which is considered no different from credit product at conventional bank. In practically, murabahah financing in Syari'ah Bank "X" Amuntai as the seller gives freedom way to the customers to find any things or vehicles of their own wanted. From this case, the bank acts only as a provider of funds to the customers, and the position of the customer is not as a buyer but as a user of the financing services provided by the bank. Of course it is different from the theory of *fiqih muamalah* which the bank as the seller looking for things ordered by the customer as a buyer.

The method of the research is Field Research. The research in this study is analitical descriptive, collected data are observations from the beginning to the end then displays the facts through data collection techniques. After the primary data collected obtained through interviews and observations then the problems and discussion displays descriptively qualitative. The solving of the problem in this research use normative approach related to *fiqih muamalah* about *murabahah*.

The results of this research conclude that in the classical fiqh, sellers (banks) buy things directly from the first seller. However, in practice Shari'ah bank "X" Amuntai did *wakalah* agreement with the customers on the reason that the bank does not has a storehouse to save the things/goods. Therefore, the bank as the seller gives power to the customer as the buyer to buy the things. The bank gives the right to the customer to become a representative to buy things/goods in cash one. In this case, the Shariah Bank "X" gives

---

\* Penulis adalah Dosen Tetap STAI RAKHA AMUNTAI, email: laasaja@gmail.com

some money for the customer but it is not things. In accordance with the Fatwa of MUI No.04 / DSN-MUI / IV / 2000 April 1<sup>st</sup> 2000, decides that if the bank wishes to represent the customers to purchase things from third person, then the sale and purchase transaction must be done after the things in principle become the property of the bank. In other words, the granting of power (*wakalah*) from the bank to the customer or any third person should be done before the sale and purchase transaction of *murabahah* occurs.

### **Kata Kunci:**

*Akad Murabahah, Pembiayaan, Bank Syari'ah.*

### **A. Pendahuluan**

Perbankan syari'ah adalah salah satu bukti perkembangan dalam dunia perbankan dan sudah tidak asing lagi di telinga masyarakat Indonesia maupun masyarakat di dunia ini. Lahirnya lembaga keuangan syari'ah sesungguhnya dilatarbelakangi oleh pelarangan riba secara tegas dalam Al-Qur'an. Sehingga kehadiran bank syari'ah diharapkan mampu menjawab persoalan-persoalan yang tidak bisa diatasi oleh bank konvensional dan dapat dijadikan alternatif menuju sistem perbankan yang mengutamakan keadilan dan kemaslahatan bersama.

Perkembangan bank syari'ah semakin pesat yang ditandai dengan semakin banyaknya masyarakat yang mempercayakan dananya pada bank syari'ah. Perkembangan yang terjadi begitu signifikan sehingga bank-bank syari'ah di Indonesia berkompetisi dalam menawarkan produk-produknya yang dapat membuat nasabah untuk berinvestasi di bank syari'ah. Hal tersebut didukung dengan sumber daya manusia (SDM) Indonesia yang mayoritas Bergama Islam sehingga potensi untuk berkembang semakin besar.

Salah satu prinsip operasional bank syari'ah dalam menjalankan kegiatan usahanya ialah prinsip jual beli. Prinsip jual beli pada dasarnya dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan

barang atau benda (*transfer of property*).<sup>1</sup> Jual beli merupakan salah satu kegiatan transaksi ekonomi, dimana kegiatan tersebut mengakibatkan penjualan suatu produk oleh pihak penjual terhadap pihak pembeli. Dalam melakukan transaksi jual beli, suatu produk haruslah berada pada pihak penjual terlebih dahulu. Bukan menjual suatu barang yang masih berada di tempat lain atau masih menjadi milik orang lain. Hal ini didasarkan pada sabda Rasulullah SAW :

مَنْ ابْتِئَاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ

*Artinya: "Barangsiapa yang membeli makanan, maka janganlah ia menjualnya kembali hingga ia mendapatkannya secara sempurna (sampai di tangannya)." (HR. Bukhari dan Muslim)*

Salah satu bentuk pembiayaan perbankan berdasarkan prinsip syari'ah antara lain yaitu berdasarkan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (*murabahah*). Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang bersifat konsumtif, tetapi dalam bentuk jual beli barang. Pembiayaan merupakan tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan dana.<sup>2</sup>

Bentuk kegiatan murabahah ialah pelayanan jasa dalam hal jual beli, dimana pihak bank selaku penjual mencari barang/kendaraan sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah. Setelah bank menemukan kendaraan yang diinginkan oleh pemesan (nasabah) maka pihak bank akan menghubungi nasabah tersebut dan memberitahukan harga jualnya. Dalam hal ini, bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah beserta jumlah keuntungan yang diperoleh.

Dalam prakteknya, pembiayaan murabahah di Bank Syari'ah "X" Amuntai, bank selaku penjual memberikan kebebasan terhadap pihak

---

<sup>1</sup> Muhammad Firdaus, **Konsep & Implementasi Bank Syari'ah**, (Jakarta: Renaisan, 2005), h. 19.

<sup>2</sup> Hendi Suhendi, **Fiqh Perbankan**, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2011), h. 120.

nasabah untuk mencari sendiri barang atau kendaraan yang diinginkannya. Upaya pemberian kekuasaan kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan secara mandiri dengan tujuan untuk membantu atau memudahkan nasabah agar bisa mendapatkan hak kepemilikan atas suatu barang yang dikehendaki nasabah.<sup>3</sup> Disini bank tidak memenuhi ketentuan untuk menjadi seorang penjual dikarenakan barang yang masih ada dibawah kekuasaan pihak ketiga (supplier), bukanlah milik bank.

Dari praktik tersebut seolah-olah bank hanya bertindak sebagai penyedia dana kepada nasabah, dan kedudukan nasabah seringkali bukanlah sebagai pembeli tapi semata-mata sebagai pengguna jasa pembiayaan yang disediakan oleh bank. Tentunya hal itu berbeda dengan teori fiqh muamalah yaitu bank selaku pihak penjual mencari barang yang diinginkan atau yang dipesan oleh pihak nasabah selaku pembeli.

Berdasarkan uraian diatas perlu kiranya bagi penulis untuk melakukan penelitian terhadap penerapan akad jual beli murabahah terhadap pembiayaan kendaraan bermotor pada Bank Syari'ah "X" Amuntai yang dianggap tidak ada bedanya dengan produk kredit pada bank konvensional.

## **B. Pembahasan**

### **1. Konsep Murabahah Dalam Fiqih**

#### **a. Pengertian Murabahah**

Murabahah dalam perspektif fiqh merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Murabahah terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan yang diambil oleh penjual pun diberitahukan kepada

---

<sup>3</sup> Sumber: **wawancara** langsung dengan Bapak AD sebagai nasabah Bank Syari'ah "X" yang melakukan pembiayaan kendaraan bermotor, 08 April 2015, jam 17.07.

pembeli.<sup>4</sup>

Secara etimologis, *murabahah* berasal dari kata *al-ribh* atau *al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau penambahan dalam perdagangan. Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan atau laba.<sup>5</sup>

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), *murabahah* adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur.<sup>6</sup>

Dalam konteks muamalah, kata *murabahah* biasanya diartikan sebagai jual beli yang dilakukan dengan menambah harga awal. Secara istilah pada dasarnya terdapat kesepakatan ulama dalam substansi pengertian *murabahah*. Hanya saja terdapat beberapa variasi bahasa yang mereka gunakan dalam mengungkapkan definisi tersebut.

Menurut ulama Hanafiyah, *Murabahah* ialah mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan sebagai keuntungan.

Menurut Ulama Malikiyah, *Murabahah* ialah jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang sama diketahui kedua pihak yang berakad.

Ulama Syafi'iyah mendefinisikan *murabahah* itu ialah jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya.

Menurut Ibnu Rusyd, sebagaimana dikutip oleh Syafi'i Antonio,

---

<sup>4</sup> Wiroso, ***Jual Beli Murabahah***, (Yogyakarta : UII Prees, 2005), h. 14.

<sup>5</sup> Ahmad Warson Munawwir, ***Kamus Arab-Indonesia***, Cet. IV, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), h. 463.

<sup>6</sup> Mahkamah Agung RI, ***Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (KHES)***, (Bandung : Fokusmedia, 2010), h. 15.

mengatakan bahwa murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli jenis ini, penjual harus memberitahu harga barang yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>7</sup>

Dari rumusan definisi para ulama diatas, dapat dipahami bahwa pada dasarnya murabahah tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi si penjual dengan memperhatikan dan memperhitungkannya dari modal awal si penjual. Dalam hal ini yang menjadi unsur utama jual beli murabahah adalah adanya kesepakatan terhadap keuntungan. Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan memperhatikan modal si penjual. Keterbukaan dan kejujuran menjadi syarat utama terjadinya murabahah yang sesungguhnya, sehingga yang menjadi karakteristik dari murabahah adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

#### **b. Landasan Syari'ah Murabahah**

Secara Syar'i, keabsahan transaksi murabahah didasarkan pada beberapa nash Al-Qur'an dan Sunnah. Landasan Umumnya, termasuk jenis jual beli lainnya, terdapat dalam Surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ  
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى  
فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ  
هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat),

---

<sup>7</sup> Ensiklopedi Fiqh Online, diakses dari [www.fikihonline.com](http://www.fikihonline.com).

Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. (QS. Al-Baqarah : 275)<sup>8</sup>

Dalam ayat ini, Allah SWT mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli murabahah mendapat pengakuan dan legalitas dari syara' dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan di bank syaria'ah dan Baitul Mall Tamwil (BMT) karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

Kemudian dalam Surah An-Nisa ayat 29 yang berbunyi :  
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا  
Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka di antara kamu..”  
(QS. An Nisa : 29)<sup>9</sup>

Dalam literatur fiqh klasik, murabahah mengacu pada suatu penjualan yang pembayarannya ditangguhkan. Justru elemen pokok yang membedakannya dengan penjualan normal lainnya yaitu penangguhan pembayaran itu. Pembayaran dilakukan dalam suatu jangka waktu yang disepakati, baik secara tunai maupun secara angsuran. Oleh karena itu, keberadaan murabahah juga didasarkan pada hadis yang menegaskan bahwa murabahah termasuk dalam kategori perbuatan yang dianjurkan. Hadis itu berbunyi :

حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ الْخَلَّالُ حَدَّثَنَا بِشْرُ بْنُ ثَابِتٍ الْبَرَّاءُ حَدَّثَنَا نَصْرُ بْنُ الْقَاسِمِ  
عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ دَاوُدَ عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ

---

<sup>8</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Semarang : Toha Putra, 1989), h. 69.

<sup>9</sup> *Ibid*, h. 122.

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ  
بِالشَّعِيرِ اللَّبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

Artinya : “Telah menceritakan kepada kami Al Hasan bin Ali Al Khallal berkata, telah menceritakan kepada kami Bisyr bin Tsabit Al Bazzar berkata, telah menceritakan kepada kami Nashr bin Al Qasimdari ‘Abdurrahman bin Dawud dari Shalih bin Shuhaib dari bapaknya ia berkata, “Rasulullah SAW bersabda : “ Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh, mudharabah dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (HR. Ibn Majah).<sup>10</sup>

Selanjutnya dalam kaidah ushul fiqh :

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها.

Artinya : “Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

### c. Rukun dan Syarat Murabahah

#### 1) Rukun Murabahah

Sebagai bagian dari jual beli, maka pada dasarnya rukun dan syarat jual beli murabahah juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling member yang menempati kedudukan *ijab* dan *qabul* itu.<sup>11</sup> Sedangkan menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli itu, yaitu penjual, pembeli, sighat serta barang atau sesuatu yang diakadkan.

Adapun rukun jual beli murabahah adalah:

---

<sup>10</sup> Lidwa Pusaka i-software, **Kitab 9 Imam Hadist** (H.R. Ibnu Majah, Kitab Perdagangan, Bab Persekutuan dan Bagi Hasil, No Hadist 2280).

<sup>11</sup> Wiroso, **Op.Cit**, h. 16.

- a) *Penjual (Ba'i)*, yaitu pihak Bank atau BMT yang membiayai pembelian barang yang diperlukan oleh nasabah pemohon pembiayaan dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan.
- b) *Pembeli (Musytari)*, yaitu nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke bank atau BMT.
- c) *Objek jual beli (Mabi')*, yang sering dilakukan dalam permohonan pembiayaan murabahah oleh sebagian besar nasabah adalah barang-barang yang bersifat konsumtif untuk pemenuhan kebutuhan produksi, seperti rumah, tanah, mobil, motor dan sebagainya. Walaupun demikian, ada rambu-rambu yang harus diperhatikan juga, bahwa benda atau barang yang menjadi obyek akad mempunyai syarat-syarat yang harus dipenuhi menurut hukum Islam, antara lain: a). Suci, maka tidak sah penjualan terhadap benda-benda najis seperti anjing, babi dan sebagainya yang termasuk dalam kategori najis; b). Manfaat menurut syara', dari ketentuan ini, maka tidak boleh jual beli yang tidak diambil manfaatnya menurut syara'; c). Jangan ditaklikkan, dalam hal apabila dikaitkan atau digantungkan kepada hal-hal lain. Seperti : "jika bapakku pergi, ku jual kendaraan ini kepadamu"; d). Tidak dibatasi waktu, dalam hal perkataan "saya jual kendaraan ini kepada Tuan selama satu tahun". Maka penjualan tersebut tidak sah, sebab jual beli adalah salah satu sebab pemilikan secara penuh yang tidak dibatasi ketentuan syara'; e). Dapat dipindahtangankan atau diserahkan, karena memang dalam jual beli, barang harus beralih kepemilikannya dari penjual ke pembeli. f). Milik sendiri, tidak dihalalkan menjual barang milik orang lain dengan tidak seizin dari pemilik barang tersebut. Sama halnya juga terhadap barang-barang yang baru akan menjadi miliknya. g). Diketahui (dilihat), barang yang menjadi objek jual beli harus diketahui spesifikasinya seperti banyaknya (kuantitas), ukurannya,

modelnya, warnanya dan hal-hal lain yang terkait. Maka tidak sah jual beli yang menimbulkan keraguan salah satu pihak.<sup>12</sup>

- d) *Harga*, dalam pembiayaan murabahah dianalogikan dengan *pricing* atau *plafond* pembiayaan.
- e) *Ijab Qabul*, dalam akad biasanya memuat tentang spesifikasi barang yang diinginkan nasabah, kesediaan pihak bank syari'ah dalam pengadaan barang, juga pihak bank syari'ah harus memberitahukan harga pokok pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah kemudian penentuan lama angsuran apabila terdapat kesepakatan murabahah.

## **2) Syarat Murabahah**

Selain ada rukun dalam pembiayaan murabahah, juga terdapat syarat-syarat yang sekiranya menjadi pedoman dalam pembiayaan sekaligus identitas suatu produk dalam bank syari'ah atau BMT dengan perbankan konvensional. Syarat dari jual beli murabahah tersebut antara lain:

- a) Penjual memberitahu harga pokok kepada calon pembeli.
- b) Akad pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Akad harus bebas dari riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Hendi Suhendi, ***Fiqh Muamalah***, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, cet Ke 1, 2002), h. 71-72.

<sup>13</sup> M. Syafi'i Antonio, ***Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik***, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), h. 102.

### **3) Jenis-jenis Murabahah**

Dalam konsep di perbankan syari'ah maupun BMT, jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi 2 yaitu :

- a) Murabahah tanpa pesanan, yaitu jual beli murabahah yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan oleh bank atau BMT sendiri. Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah atau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak.<sup>14</sup> Pengadaan barang yang dilakukan bank syari'ah atau BMT ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain :
  - Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah)
  - Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip salam)
  - Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan atau setelah penyerahan barang (prinsip isthisna)
  - Merupakan barang-barang dari persediaan mudharabah atau musyarakah.
- b) Murabahah berdasarkan pesanan, yaitu jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah. Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syari'ah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan

---

<sup>14</sup> Wiroso, *Op Cit*, h. 39.

barang atau aset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.<sup>15</sup>

## **2. Konsep Murabahah Dalam Perbankan Syari'ah**

Perbankan syari'ah lahir sebagai tuntutan dari masyarakat Islam yang menginginkan adanya sebuah perbankan yang benar-benar menerapkan ajaran Islam. Islam melarang praktik-praktik muamalah yang mengandung unsur maysir, gharar, dan riba sehingga didirikanlah bank tanpa bunga sesuai dengan prinsip dasar ajaran Islam.<sup>16</sup>

Keberadaan bank syari'ah dalam perbankan nasional telah dikembangkan sejak tahun 1992. Ini ditandai dengan berlakunya Undang-Undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang mulai mengakomodir bank syari'ah. Landasan hukum bank syari'ah menjadi jelas setelah diberlakukannya Undang-Undang No.10 tahun 1998, yang mencakup segi kelembagaan maupun landasan operasional syari'ahnya.<sup>17</sup>

Pembentukan bank syari'ah semula memang banyak diragukan, karena banyak yang menganggap bahwa sistem perbankan bebas bunga (*interest free*) adalah suatu yang tidak lazim dan tidak mungkin dilakukan, kemudian adanya pertanyaan tentang bagaimana bank akan membiayai operasinya.

Tetapi dilain pihak, bank syari'ah adalah satu alternatif sistem ekonomi Islam yang dapat menentramkan para penganut agama Islam, karena dapat menjalankan kebutuhan mereka di dunia tanpa melanggar aturan (syariat) yang ada dalam Al-Qur'an dan Hadis.<sup>18</sup> Sistem ekonomi syari'ah juga mampu bertahan dalam menghadapi krisis

---

<sup>15</sup> *Ibid*, h. 41.

<sup>16</sup> Muhammad Firdaus, *Op Cit*, h. 20.

<sup>17</sup> *Ibid*, h. 24.

<sup>18</sup> M. Luthfi Hamidi, *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*, (Jakarta : Senayan Abadi Publishing, 2003), h. 6.

ekonomi global.

Pembiayaan yang dilakukan dengan menggunakan mekanisme jual beli umumnya dikenal ada tiga jenis yaitu *murabahah*, *salam* dan *istishna*. Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan pada dasarnya dibagi menjadi dua jenis yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Yang termasuk dalam pembiayaan produktif adalah *mudharabah* dan *musyarakah* sedangkan *murabahah* termasuk dalam pembiayaan konsumtif.

Pada permulaan perkembangannya, perbankan syari'ah menawarkan produk-produk perbankan yang bebas bunga yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*, dua produk yang diasumsikan berdasarkan pada sistem bagi hasil, atau yang populer dikenal sebagai *Profit and Loss Sharing* (PLS). Dengan dua produk itu, bank tidak beroperasi dengan bunga, tetapi bagi hasil dengan nasabah.

Namun seiring dengan perjalanan waktu, bank kemudian menyadari bahwa produk-produk yang berbasis PLS adalah sulit untuk diterapkan karena bank disamping berbagi keuntungan dengan nasabah juga harus berbagi kerugian. Pada akhirnya bank syari'ah mencari-cari bentuk produk lain yang lebih menguntungkan yang dikenal dengan *murabahah*. Merujuk Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 01 April 2000 tentang *Murabahah*, dinyatakan bahwa :

*“Murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba”.*

*Murabahah* dalam konsep perbankan syari'ah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah* penjual atau bank harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Aplikasi pembiayaan *murabahah* pada bank syari'ah maupun BMT dapat digunakan untuk pembelian barang konsumsi maupun barang dagangan (pembiayaan tambah modal) yang pembayarannya dapat dilakukan secara tangguh (jatuh

tempo/angsuran).<sup>19</sup>

Adapun rukun murabahah dalam perbankan syari'ah adalah sama dengan fikih dan hanya dianalogikan dalam praktik perbankan, yaitu: penjual (*bai'*) dianalogikan sebagai bank, pembeli (*mushtari*) dianalogikan sebagai nasabah, barang yang akan diperjualbelikan (*mabi'*) yaitu jenis pembiayaan seperti pembiayaan investasi, harga (*thaman*) dianalogikan sebagai plafon pembiayaan, dan ijab qabul dianalogikan sebagai akad atau perjanjian yaitu pernyataan persetujuan yang dituangkan dalam akad perjanjian. Sedangkan syarat murabahah dalam perbankan syari'ah adalah sesuai dengan kebijakan bank syari'ah yang bersangkutan. Pada umumnya persyaratan menyangkut barang yang diperjualbelikan, harga dan ijab qabul.

Dalam praktek yang dilakukan oleh bank syari'ah saat ini adalah murabahah berdasarkan pesanan, sifatnya mengikat dengan pembayaran tangguh. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*).

Dalam fiqih klasik, penjual membeli barang langsung dari penjual pertama. Dalam perbankan syariah, umumnya aplikasinya sebagai berikut : nasabah (pembeli) mencari sendiri barang yang diinginkannya selaku wakil bank. Ini dilakukan untuk membantu atau memudahkan nasabah atas suatu barang yang dikehendaknya. Dalam hal ini bank melakukan akad wakalah dengan nasabah.

Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijah 1420 H) menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dengan kata lain, pemberian kuasa (wakalah) dari bank kepada nasabah atau pihak ketiga manapun harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dengan kata lain, pemberian kuasa (wakalah) dari bank kepada nasabah atau pihak ketiga manapun harus dilakukan sebelum akad jual beli murabahah

---

<sup>19</sup> Moh Rifa'i, **Konsep Perbankan Syariah**, (Semarang : CV Wicaksana, 2002), h. 61.

terjadi.<sup>20</sup>

Dalam perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu *mark-up* atau margin keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*. Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syari'ah, pada prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas keuntungan. Ciri dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

- a) Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas *mark-up* harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b) Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c) Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d) Pembayarananya ditangguhkan.

Bank-bank syariah umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syari'ah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup>Lukita Tri Prakarsa, "Menuju Pembiayaan Murni Syari'ah," dalam [www.ekonomisyariah.org](http://www.ekonomisyariah.org).

<sup>21</sup> M. Syafi'i Antonio, *Op Cit*, h. 106-107

## **C. ANALISIS**

### **1. Penerapan Akad Jual Beli Murabahah Terhadap Pembiayaan Kendaraan Bermotor Pada Bank Syari'ah "X" Amuntai**

Murabahah merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam praktik perbankan syari'ah di Indonesia. Namun dalam praktiknya, murabahah telah mengalami banyak modifikasi dibandingkan konsep dasarnya yang ada dalam fiqh muamalah klasik sehingga menimbulkan perdebatan.

Bank Syari'ah "X" Amuntai merupakan lembaga keuangan yang khusus melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah. Dari sekian banyak produk pembiayaan yang disalurkan oleh bank syari'ah "x" ini, produk pembiayaan dengan prinsip jual beli (murabahah) yang paling banyak diminati oleh nasabah. Murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Oleh sebab itu akad murabahah ini akan melakukan *mark-up* keuntungan yang telah disepakati pada perjanjian awalnya.

Penerapan akad murabahah untuk penyaluran pembiayaan di bank syari'ah "x" amuntai dilakukan dengan 2 model yaitu model pertama, akad murabahah saja dan model kedua, akad murabahah yang disertai dengan akad wakalah kepada nasabah untuk membeli barang.<sup>22</sup> Barang yang biasanya di perjualbelikan biasanya berkaitan dengan sisi konsumtif seseorang. Konsumtif biasanya dikaitkan pada hal-hal yang bersifat kebendaan dan pemuas keinginan seseorang. Seperti seseorang yang ingin memiliki sepeda motor namun terkendala biaya yang cukup mahal dan sulit didapat dalam jangka waktu yang pendek. Hal ini juga yang membuat bank syari'ah mencoba mengembangkan produk perbankannya dengan akad murabahah untuk memberikan kenyamanan pada calon nasabah dalam memenuhi keinginan atas suatu barang yang belum bisa dimilikinya.

---

<sup>22</sup> Sumber: **wawancara** langsung dengan marketing Bank Syari'ah "X" Amuntai, 07 April 2015, jam 09.30

Dalam fiqih klasik, penjual (bank) membeli barang langsung dari penjual pertama. Namun dalam praktiknya pada bank syari'ah "x" amuntai, bank melakukan akad wakalah dengan nasabah. Dikemukakan oleh bapak AD sebagai nasabah bank syari'ah "x" amuntai, bahwa di dalam konsep akad wakalah ini, bank memberikan hak kepada nasabah untuk menjadi wakil bank membeli barang secara tunai. Bank syari'ah "x" memberikan sejumlah uang bukan barang. Hal ini dimaksudkan agar barang yang dibeli benar-benar sesuai dengan keinginan nasabah. Setelah barang dibeli secara tunai, selanjutnya nasabah menyerahkan barang tersebut kepada pihak bank, lalu dilanjutkan dengan menyelesaikan akad Murabahah.<sup>23</sup>

Bank syari'ah "x" menggunakan media akad wakalah dengan alasan dari bank tidak memiliki gudang penyimpanan barang. Oleh karena itu, bank selaku penjual memberi kuasa kepada nasabah selaku pembeli untuk membeli barang tersebut. Alasan bank syari'ah "x" menggunakan media akad wakalah ini dikemukakan oleh karyawan bank syari'ah "x" selaku marketing.<sup>24</sup>

Menurut penulis, dari praktik tersebut seolah-olah bank hanya bertindak sebagai penyedia dana kepada nasabah, dan kedudukan nasabah bukanlah sebagai pembeli tapi semata-mata sebagai pengguna jasa pembiayaan yang disediakan oleh bank. Tentunya hal itu berbeda secara mekanisme dengan merujuk pada teori fiqih muamalah yaitu bank selaku pihak penjual mencari dan membeli barang yang diinginkan atau yang dipesan oleh pihak nasabah selaku pembeli.

Menurut penulis, implementasi pembiayaan murabahah dan wakalah di bank syari'ah "x" amuntai lebih tepat dikatakan sebagai

---

<sup>23</sup> Sumber: **wawancara** langsung dengan Bapak AD sebagai nasabah Bank Syari'ah "X" yang melakukan pembiayaan kendaraan bermotor, 08 April 2015, jam 17.07

<sup>24</sup> Sumber: **wawancara** langsung dengan marketing Bank Syari'ah "X" Amuntai, 07 april 2015, jam 09.30

akad pinjaman atau hutang kepada nasabah untuk membantu nasabah menutup kekurangan atas modal awal yang dimiliki nasabah untuk membeli barang yang ada pada supplier. Disini bank tidak memenuhi ketentuan untuk menjadi seorang penjual. Alasan yang sangat jelas terlihat dikarenakan barang yang masih ada dibawah kekuasaan pihak ketiga (supplier), bukanlah milik bank. Ketika bentuk itu sudah menjadi akad utang piutang, maka tidak diperkenankan mengenakan tambahan atas pinjaman. Jika hal ini dilakukan, besar kemungkinan bahwa hal tersebut termasuk dalam salah satu cara pengambilan riba.

Di akad murabahah inilah, jika kita melihat dengan sekilas akan sama saja dengan kredit di perbankan konvensional. Sebenarnya, apa bedanya? Akad murabahah yang sebenarnya dan seharusnya terjadi dapat penulis jelaskan dengan sebuah contoh : “Bapak A ingin membeli sebuah kendaraan bermotor. Tetapi, si bapak A ini kekurangan uang untuk membeli kendaraan tersebut. Akhirnya, beliau pergi ke sebuah bank dan menyatakan keperluannya tersebut. Pihak bank membelikan kendaraan keinginan si Bapak A ke sebuah dealer kendaraan bermotor. Kemudian, pihak bank akan menjual secara kredit kendaraan tersebut kepada Bapak A dengan dengan mengambil keuntungan di dalamnya. Selanjutnya, pihak bank harus menjelaskan secara jujur kepada si Bapak A tentang persentase keuntungan yang akan diambil oleh bank sampai terjadi kesepakatan di antara kedua pihak.”

Dari contoh tersebut, jelas bahwa pihak bank menjual sebuah barang secara kredit kepada nasabah dan bukan meminjamkan sejumlah uang. Hal ini sangat berbeda dengan perbankan konvensional yang meminjamkan sejumlah uang tunai beserta keharusan pembayaran bunga saat cicilan pengembalian, sehingga nasabah dapat mempergunakan uang tersebut sesuai keinginannya. Implementasi pembiayaan murabahah dengan wakalah yang terjadi di bank syari'ah "x" ini dilaksanakan dalam upaya pemberian kekuasaan kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan secara mandiri yang bertujuan untuk membantu atau memudahkan

nasabah agar mendapatkan hak kepemilikan atas suatu barang yang dikehendaki nasabah.

Paparan tentang jual beli murabahah diatas merupakan konsep dan praktik murabahah yang banyak dituangkan dalam berbagai literatur fiqih klasik. Praktik tersebut dapat dikatakan sebagai transaksi jual beli biasa, kelebihanannya terletak pada pengetahuan pembeli tentang harga pembelian awal sehingga menuntut kejujuran penjual dalam menjelaskan harga awal yang sebenarnya.

Dalam praktik di lembaga keuangan syari'ah kontemporer termasuk perbankan syari'ah, bentuk murabahah dalam fiqih klasik tersebut mengalami modifikasi. Pada Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijjah 1420 H) menetapkan jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dengan kata lain, pemberian kuasa (wakalah) dari bank kepada nasabah atau pihak ketiga manapun harus dilakukan sebelum akad jual beli murabahah terjadi.

Kalimat "secara prinsip" yang ada di Fatwa DSN tersebut diterjemahkan dalam tataran praktis oleh Petugas BPS dengan pernyataan sebagai berikut : "*(Dalam Murabahah Kendaraan) jika bank telah melakukan konfirmasi pembelian kepada dealer, maka secara prinsip bank telah membeli kendaraan. Walaupun secara akuntansi belum terdapat aliran dana kepada dealer, bank berkomitmen untuk melakukan pembayaran uang pembelian kendaraan kepada dealer yang diwakilkan kepada nasabah dengan menggunakan akad wakalah*".

Dalam kenyataannya, masih ada akad murabahah mendahului pemberian wakalah dan dropping dana pembelian barang.<sup>25</sup> Bagaimana bisa dikatakan barang telah menjadi milik bank jika dropping dana pembelian barang saja dilakukan setelah akad

---

<sup>25</sup> Sumber ; **wawancara** langsung dengan Bapak RA sebagai nasabah Bank Syari'ah, 25 Maret 2015, jam 15.35

murabahah ditandatangani. Nasabah selaku pembeli menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian murabahah dengan bank. Menurut penulis, meskipun nasabah telah menandatangani perjanjian tersebut, perjanjian itu kurang memiliki kekuatan hukum karena tidak ada tanda bukti bahwa nasabah menerima uang dari bank sebagai bukti pinjaman.

Dalam hal ini, Bank Indonesia cukup tegas melalui PBI No.7/46/PBI/2005 tanggal 14 November 2005 tentang standarisasi akad, BI menegaskan kembali penggunaan media wakalah dalam murabahah. Disebutkan bahwa dalam hal ini bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang, maka akad murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank dan ditegaskan bahwa akad wakalah harus dibuat terpisah dari akad murabahah. Yang dimaksud secara prinsip barang milik bank dalam wakalah pada akad murabahah adalah adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan kwitansi pembelian.

Menurut penulis, agar menghindari ketidaksesuaian seperti yang telah diuraikan diatas hendaknya bank syari'ah dalam melakukan transaksi murabahah, pihak bank selaku penjual harus memiliki lebih dahulu barang yang akan dijual. Proses pengadaan barang murabahah harus dilakukan oleh bank (penjual) dan jika penjual hendak mewakilkan kepada nasabah (wakalah) untuk membeli barang dari pihak ketiga maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang menjadi milik penjual.

## **2. Faktor-faktor Murabahah Diminati Dalam Perbankan Syari'ah**

Beragam yang dapat kita ketahui ketika membicarakan tentang perbankan syari'ah. Hal yang unik tentu akan bermunculan didalamnya, seperti akad-akadnya serta karakteristik yang mendukungnya. Di samping itu selain berkenaan dengan akad hal ini juga berkaitan dengan sistem pemberian keuntungan didalamnya. Ada yang menggunakan sistem bagi hasil adapun yang menganut

sistem margin. Dalam hal ini sistem yang berkaitan tentang perhitungan margin adalah akad murabahah, yaitu suatu akad dengan berlandaskan jual beli. Adapun akad ini yaitu bai' al-murabahah yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Oleh sebab itu akad murabahah ini akan melakukan *mark-up* keuntungan yang telah disepakati pada perjanjian awalnya.

Dari sejak awal perkembangan perbankan syari'ah di Indonesia, dari sisi pembiayaan, akad murabahah lebih mendominasi. Semestinya pembiayaan dengan akad mudharabah dan akad musyarakah harus lebih banyak karena pada akad inilah karakteristik dasar perbankan syari'ah terbentuk. Kedua akad tersebut merupakan akad dengan sistem bagi hasil dan perbankan syari'ah dengan sistem bagi hasil inilah yang menjadi pembeda dengan bank konvensional.<sup>26</sup>

Berdasarkan data statistik tahunan Bank Indonesia, sekitar 50% transaksi perbankan syari'ah didominasi oleh pembiayaan dana murabahah kepada nasabah. Jumlah pembiayaan bank syari'ah untuk murabahah terus menunjukkan peningkatan tiap tahunnya dan merupakan indikator pembiayaan yang terbesar dibandingkan sumber pembiayaan lainnya seperti musyarakah, mudharabah, salam, istishna, dan pembiayaan lainnya.

Berdasarkan data statistik perbankan syari'ah januari 2015, terlihat pada jumlah rekening bank umum syari'ah dan unit usaha syari'ah, pada pembiayaan akad murabahah merupakan akad tertinggi dibandingkan akad lainnya yaitu sebesar 3.219.507.<sup>27</sup> Kemudian pada ekuivalen tingkat imbalan/bagi hasil/fee/bonus, berdasarkan statistik perbankan syari'ah prosentase pada pembiayaan akad murabahah masih mendominasi dibanding

---

<sup>26</sup>Academia.edu.[http://www.academia.edu/5189054/i\\_Pengaruh\\_Pembiayaan\\_Murabahah\\_Terhadap\\_Likuiditas\\_Bank](http://www.academia.edu/5189054/i_Pengaruh_Pembiayaan_Murabahah_Terhadap_Likuiditas_Bank)

<sup>27</sup>Data Statistik Perbankan Syariah, <http://www.ojk.go.id/statistik-perbankan-syariah-januari-2015>. h. 46

pembiayaan lain yaitu sebesar **14,77%**.<sup>28</sup> Prosentase dari tahun ke tahun menunjukkan prinsip syari'ah yang menggunakan prinsip akad jual beli atau biasa dikenal dengan *murabahah* ini berada pada urutan teratas. Padahal kita tahu bahwa perbankan syari'ah menggunakan prinsip bagi hasil atau biasa dikenal dengan *Mudharabah*.

Fenomena dari dominasi pembiayaan *murabahah* sebenarnya tidak hanya terjadi pada perbankan syari'ah di Indonesia saja, namun terjadi pada keseluruhan bank syari'ah di dunia. Sejak awal tahun **1984**, pembiayaan model *murabahah* di Pakistan mencapai sekitar **87%** dari total pembiayaan dalam investasi deposito profit and loss sharing. Di Dubai Islamic Bank, pembiayaan *murabahah* mencapai **82%** dari total pembiayaan selama tahun **1989**.<sup>29</sup>

Salah satu karyawan Bank Syari'ah "X" amuntai menyatakan :  
*Dominannya jenis pembiayaan murabahah dibanding jenis pembiayaan lain disebabkan beberapa faktor. Dari sisi penawaran bank syari'ah, pembiayaan murabahah dinilai lebih minim resikonya dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil. Sementara dari sisi permintaan nasabah, pembiayaan murabahah dinilai lebih simpel dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil.*<sup>30</sup>

Salah satu karyawan Bank Syari'ah "X" Barabai menyatakan:  
*"Mudharabah memang lebih memiliki aspek besar jika dilihat dari kemanfaatannya terhadap ekonomi. Namun sayangnya, produk akad mudharabah ini perlu kepercayaan pasar dan risiko yang lebih tinggi. Makanya, banyak pelaku perbankan lebih ke murabahah karena murabahah ditujukan untuk pembelian barang yang sebagian besar merupakan aset tetap (murabahah konsumtif dan investasi), yang*

---

<sup>28</sup> ***Ibid***, h. 48

<sup>29</sup> Tentang Pembiayaan Murabahah "http://www.pkesinteraktif.com/edukasi/opini/1750-pemurnian-pembiayaan murabahah.html

<sup>30</sup> Sumber ; **wawancara** langsung dengan marketing Bank Syari'ah "X" Amuntai, 07 April 2015, jam 10.05

*dinilai lebih aman atau minim resiko dibandingkan pembiayaan mudharabah/musarakah yang menggunakan sistem bagi hasil karena berdasarkan hasil perputaran usaha.”<sup>31</sup>*

Menurut para ahli Ekonomi Islam pada saat ini produk murabahah sudah mendominasi portofolio perbankan syari’ah, baik yang berbentuk Bank Umum, BPRS bahkan sampai pada tingkat BMT. Mengapa bank lebih memilih murabahah? Karena di dalam Fiqih tidak pernah mengatur portofolio produk sebuah lembaga keuangan syari’ah seperti bank, tidak ada istilah proporsi halal atau haram dalam pengaturan portofolio produk atau jasa perbankan syari’ah. Oleh karena itu, sah dan boleh saja bila sebuah bank syari’ah lebih mengutamakan menjual produk pembiayaan murabahah itu. Dalam bahasa lain, hal ini lebih bersifat kebijakan bisnis sebuah lembaga keuangan syari’ah, dan tergantung tentunya kepada kepentingan apa yang ada dibalik kebijakan itu. Kemudian menurut para ahli Ekonomi Islam, produk murabahah selain sudah mendominasi portofolio perbankan syari’ah, produk murabahah ternyata lebih menarik di banding dengan produk mudharabah dan musarakah. Karena ada beberapa alasan yang pertama adalah bahwa produk murabahah mudah dipahami oleh bank dan masyarakat sekaligus. Oleh karena itu pula, produk ini mudah disosialisasikan. Kedua karena bentuknya yang mudah dipahami, maka juga mudah dilakukan perhitungan, sehingga produk murabahah relatif mudah dijual, dan sekaligus mengandung resiko kecil di mata bank. Oleh sebab itu, wajar bila perbankan syari’ah lebih menyukai dan membesarkan portofolio dalam bentuk produk murabahah tersebut.<sup>32</sup>

Dari ketiga prinsip tersebut yang dapat penulis tangkap mengenai mengapa prinsip murabahah lebih tinggi prosentasenya dari pada prinsip mudharabah, terbukti jika prinsip yang paling banyak digunakan oleh perbankan syari’ah adalah akad jual beli murabahah dikarenakan faktor

---

<sup>31</sup>Sumber; **wawancara** via SMS dengan karyawan Bank Syari’ah Barabai, 09 April 2015, jam 10.20

<sup>32</sup> <https://dhiyahwahyu2012.wordpress.com>

keamanan dan minimnya resiko bagi bank syari'ah dibanding akad mudharabah dan musyarakah. Dengan murabahah, resiko yang mungkin dialami bank syari'ah sangat kecil dan bank juga tidak tahu tentang untung dan rugi nasabah. Sedangkan bila menggunakan produk mudharabah (sistem bagi hasil), maka resiko yang mungkin dialami bank syari'ah sangat tinggi dan rentan terhadap kemungkinan bahaya moral.

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan syari'ah, antara lain:

- a. Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem (PLS), cukup memudahkan.
- b. Mark-up dalam murabahah dapat diterapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam.
- c. Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS.
- d. Murabahah tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

Dari uraian di atas, penulis simpulkan bahwa prinsip Mudharabah atau bagi hasil yang banyak mengandung risiko dibandingkan murabahah atau bagi hasil menjadi pertimbangan dalam pengaplikasiannya. Sehingga perbankan syari'ah yang mengunggulkan prinsip mudharabah lebih memilih mencari aman dengan lebih banyak menerapkan prinsip murabahah.

#### **D. PENUTUP**

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang banyak digunakan oleh bank-bank syari'ah. Akad *murabahah* masih mendominasi produk perbankan syari'ah di Indonesia dibanding

mudharabah, musyarakah dan produk pembiayaan lainnya. Prosentase dari tahun ke tahun menunjukkan prinsip syari'ah yang menggunakan prinsip akad jual beli atau biasa dikenal dengan *Murabahah* ini berada pada urutan teratas.

Dominannya jenis pembiayaan murabahah dibanding jenis pembiayaan lain disebabkan beberapa faktor. Dari sisi penawaran bank syari'ah, pembiayaan murabahah dinilai lebih minim risikonya dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil. Sementara dari sisi permintaan nasabah, pembiayaan murabahah dinilai lebih simpel dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil.

Dalam fiqih klasik, penjual (bank) membeli barang langsung dari penjual pertama. Namun dalam praktiknya pada bank syari'ah "x" amuntai, bank melakukan akad wakalah dengan nasabah dengan alasan dari bank tidak memiliki gudang penyimpanan barang. Oleh karena itu, bank selaku penjual memberi kuasa kepada nasabah selaku pembeli untuk membeli barang tersebut. Bank memberikan hak kepada nasabah untuk menjadi wakil bank membeli barang secara tunai. Bank syari'ah "x" memberikan sejumlah uang bukan barang. Hal ini dimaksudkan agar barang yang dibeli benar-benar sesuai dengan keinginan nasabah.

Dari praktik tersebut seolah-olah bank hanya bertindak sebagai penyedia dana kepada nasabah, dan kedudukan nasabah bukanlah sebagai pembeli tapi semata-mata sebagai pengguna jasa pembiayaan yang disediakan oleh bank. Tentunya hal itu berbeda secara mekanisme dengan merujuk pada teori fiqih muamalah yaitu bank selaku pihak penjual mencari dan membeli barang yang diinginkan atau yang dipesan oleh pihak nasabah selaku pembeli.

Pada Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijjah 1420 H) menetapkan jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Dengan kata lain, pemberian kuasa (wakalah) dari bank kepada nasabah atau pihak ketiga manapun harus dilakukan sebelum akad jual beli murabahah terjadi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. Syafi'i, **Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik**, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001).
- Departemen Agama RI, **Al-Qur'an dan Terjemahnya**, (Semarang : Toha Putra, 1989).
- Firdaus, Muhammad, **Konsep & Implementasi Bank Syari'ah**, (Jakarta : Renaisan, 2005).
- Hamidi, Luthfi, **Jejak-jejak Ekonomi Syariah**, (Jakarta : Senayan Abadi Publishing, 2003).
- Mahkamah Agung RI, **Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah (KHES)**, (Bandung : Fokusmedia, 2010).
- Rifa'i, Moh, **Konsep Perbankan Syariah**, (Semarang : CV Wicaksana, 2002).
- Suhendi, Hendi, **Fiqh Muamalah**, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, cet Ke 1, 2002).
- \_\_\_\_\_, **Fiqh Perbankan**, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2011).
- Warson Munawwir, Ahmad, **Kamus Arab-Indonesia**, Cet. IV, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997).
- Wiroso, **Jual Beli Murabahah**, (Yogyakarta : UII Prees, 2005).
- Academia.edu.[http://www.academia.edu/5189054/i\\_Pengaruh\\_Pembiayaan\\_Murabahah\\_Terhadap\\_Likuiditas\\_Bank](http://www.academia.edu/5189054/i_Pengaruh_Pembiayaan_Murabahah_Terhadap_Likuiditas_Bank)
- Data Statistik Perbankan Syariah, <http://www.ojk.go.id/statistik-perbankan-syariah-januari-2015>
- Ensiklopedi Fiqh online, diakses dari [www.fikihonline.com](http://www.fikihonline.com)
- <https://dhiyahwahyu2012.wordpress.com>
- Lidwa Pusaka i-software, **Kitab 9 Imam Hadist**
- Lukita Tri Prakarsa, "Menuju Pembiayaan Murni Syari'ah," dalam [www.ekonomisyariah.org](http://www.ekonomisyariah.org)