

PEMBIAYAAN MURABAHAH PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Rahmad

STIS Al-Hilal Sigli, Aceh

Received Date. 02 Desember 2021
Revised Date. 15 Desember 2021
Accepted Date. 25 Desember 2021

The Keywords:
**Finacing, Murabahah,
Economic Islamics**

Kata Kunci:
**Pembiayaan, Murabahah,
Ekonomi Islam**

ABSTRACT

Murabahah is a sale and purchase that is designed to be mutually beneficial but in the future there will be problems due to modifications in the payment system and the involvement of third parties. The higher selling price on credit is solely due to save the seller from the risk of future inflation, although the imposition of a credit price higher than the cash price is still a mistake. Debt in a murabahah transaction is the buyer's obligation that must be fulfilled because it is a right that must be owned by the seller after fulfilling his obligations. Delaying payments not for syar'i reasons is a form of tyranny and pollutes the spirit of murabahah based on Ta'awun

ABSTRAK

Murabahah merupakan jual beli yang didesain agar sama-sama menguntungkan namun dikemudian hari terjadi permasalahan dikarenakan adanya modifikasi dalam hal sistem pembayaran dan adanya keterlibatan pihak ketiga. Harga jual secara kredit yang lebih tinggi semata-mata dikarenakan untuk menyelamatkan penjual dari resiko inflasi di masa mendatang, walaupun pengenaan harga kredit yang lebih tinggi dari harga cash masih terjadi khilafiah. Utang dalam transaksi murabahah merupakan kewajiban pembeli yang mesti ditunaikan karena hal tersebut merupakan hak yang mesti dimiliki oleh penjual setelah menunaikan kewajibannya. Penundaan pembayaran bukan karena alasan syar'i adalah sebuah bentuk kedhaliman dan mengotori semangat murabahah yang berlandaskan ta'awun.

PENDAHULUAN

Alhamdulillah dengan Izin dan Taufiq Allah SWT, kita masih berkemampuan melakukan sebuah kajian ilmu pengetahuan perihal keuangan syariah yang hari ini masih hangat didiskusikan di berbagai tingkatan. Lembaga keuangan syaria'ah Era Global hari ini merupakan sebuah keniscayaan. Beragam produk yang ditawarkan oleh Lembaga Keuangan syariah senantiasa lahir berdasarkan kajian mendalam yang dilakukan oleh orang-orang yang kompeten dibidangnya seperti Ahli Ekonomi Syaria'ah, Dewan Syaria'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dan berbagai pihak lain yang sangat intens mendalami sistem keuangan Islam. Murabahah merupakan salah satu produk yang dominan diaplikasikan lembaga keuangan syariah baik itu lembaga mikro dan lembaga makro, namun sampai saat ini kajian terhadap formulasi murabahah yang ideal, proposional dan dinamis serta sejalan dengan sistem keuangan Islam kontemporer masih saja eksis dilakukan. Beragam kekurangan dari murabahah yang sudah lebih dulu diimplementasikan terus menerus dicoba dilakukan penyesuaian, namun masih saja terdapat kekurangan disana sini bahkan cenderung dianggap tidak sejalan dengan konsep dasar murabahah yang telah dikonsepkan ulama fiqh mua'malah dulu.

Murabahah merupakan salah satu model jual beli yang berlandaskan amanah, baik penjual dan pembeli. Murabahah juga didesain sebagai formulasi jual beli untuk melindungi pembeli awam dari tipu muslihat penjual curang. Esensinya murabahah merupakan jual beli untuk membantu pembeli yang kekurangan informasi dan akses terhadap sebuah produk yang dinginkannya. Karakteristik dasar dari murabahah adalah penjual memberikan informasi sesungguhnya kepada pembeli berkenaan dengan objek barang yang ditransaksikan, harga dan barang yang merupakan ruh dari Jual beli juga dijelaskan secara detail sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

Perihal lain yang datang kemudian yang masih terjadi perbincangan yaitu bagaimana yang dikatakan harga barang, harga jual dan biaya mendatangkan barang. Berapa persentase keuntungan yang boleh diambil, implementasi konsep tawar menawar terhadap harga jual atau keuntungan, perubahan harga jual karena sistem pembayaran kredit dan penyelesaian sengketa karena ketidakmampuan pembeli melunasi utangnya. Berbagai masalah tersebut akan coba disajikan dalam tulisan ini secara sederhana dengan harapan bisa menjadi pijakan awal untuk melakukan kajian mendalam seterusnya di masa mendatang.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian ini adalah Penelitian Kepustakaan (*library research*), keseluruhan datanya penulis peroleh dan kumpulkan dengan menelaah literatur yang tersedia di Pustaka. Penelitian Pustaka diartikan sebagai penelitian yang memfokuskan pada objek penelitian berupa buku-buku, dokument, catatan, dan beragam document tulisan lainnya (Mardalis, 2016)

Data Penelitian ini secara umum diklasifikasikan menjadi dua yaitu Data Primer, yaitu data yang bersumber dari kitab-kitab atau buku buku klasik berkenaan dengan murabahah sedangkan data yang kedua yaitu Data sekunder yaitu data catatan, tulisan-tulisan, jurnal dan makalah-makalah yang relevan dengan persoalan murabahah.

Analisis data yang penulis lakukan adalah analisis content yaitu analisis data secara bersamaan setelah semua data dikumpulkan sehingga melahirkan sebuah kesimpulan dengan menggunakan metode Deskriptif.

LANDASAN TEORI

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (Antonio, 2001). Dalam jual beli jenis ini, penjual harus memberitahu harga barang yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Sedangkan menurut Muhammad Ayyub (2009) *murabahah* adalah penjualan *cost plus* di mana pihak penjual menawar *margin* keuntungan atas biaya yang telah diketahui.

Abdullah Saeed (2003) mengutip pendapat Al Kaff mengartikan *murabahah* adalah suatu jual beli yang tidak dikenal pada masa Nabi saw. dan sahabatnya, menurutnya, *murabahah* dikemukakan pertama kali oleh beberapa tokoh ulama pada sekitar seperempat abad kedua Hijriah ataupun sesudahnya.

Pada Masa Imam Hanafi dan imam Maliki *murabahah* hanya dipraktekkan dalam bentuk yang sangat sederhana yaitu hanya melibatkan dua pihak saja yakni pihak penjual dan pembeli saja tanpa adanya pihak ketiga yakni supplier (Saleh, 2010). Akad jualbeli *murabahah* kala itu dilakukan secara langsung berhadap-hadapan antara penjual dan pembeli dengan sistem pembayaran tunai.

Pada masa imam Syafi'i *murabahah* sudah melibatkan tiga pihak yakni penjual, pembeli dan pemasok (*supplier*) dengan sistem pembayaran tunai. Dalam pelaksanaannya pembeli meminta penjual untuk menyediakan barang yang dia inginkan dan seterusnya penjual memesan barang tersebut kepada pihak ketiga yakni supplier dan pembeli membayar sejumlah harga ditambah *margin* yang sudah disepakati antara penjual dengan pembeli. Pada masa ini imam Syafi'i memberikan nama *Bai' Al-murabahah* dengan sebutan *Bai' Al murabahah li Al-amir bi As-syira*. Sedangkan Pada masa imam Hambali *murabahah* juga melibatkan tiga pihak dengan menerapkan sistem pembayarannya dalam bentuk tunai dan cicilan (Saleh, 2010). Wiroso (2005) Legalitas *murabahah*, sebagaimana diterangkan Wahbah Zuhaili terdapat dalam beberapa ayat Al-Quran yang secara umum membicarakan tentang legalitas hukum jual beli dan perdagangan, dan merupakan acuan dasar juga dibolehkannya jual beli *murabahah*, seperti pada surat al-Baqarah ayat 198, 275, 282, dan surat an-Nisa' ayat 29.

Di sisi lain, dalam konferensi Perbankan Islam ke II yang dilaksanakan di Kuwait pada tahun 1403 H/1983 menyatakan bahwa *bai' al murabahah li al amir bi asy syira' (murabahah)* berlaku jika pembeli (nasabah) sudah menerima dan memiliki barang (Az-zuhaili, 2011). Dalam *murabahah*, penjual harus menyatakan secara terbuka berapa harga produk yang ia beli dari *supplier*, biaya untuk pengiriman barang dan besaran keuntungan yang diambil sebagai laba. Besaran keuntungan tersebut dapat dinyatakan juga dalam bentuk persentase dari harga pembelian, misalnya 10% atau 15% (Karim, 20004). Bagian dari karakteristik khusus *murabahah* adalah bahwa *margin* keuntungan bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Persoalan yang sangat mendasar dalam *murabahah* yang mesti diutamakan adalah harga jual barang merupakan hasil kesepakatan antara penjual dan pembeli setelah melalui proses tawar

menawar (Karim, 2004). Pada pembiayaan *murabahah*, pembeli juga diberikan kewenangan penuh untuk memesan barang yang diinginkan kepada pihak penjual sesuai kriteria dan spesifik yang dia inginkan sendiri dan selanjutnya membuat kesepakatan terhadap biaya-biaya yang terkait mulai dari masa pemesanan hingga ke masa penyerahan barang.

Pengetahuan terhadap modal awal ini sendiri menjadi syarat yang menentukan sah atau tidaknya jual beli *murabahah* (Az-zuhaili, 2011). Kalau si pembeli tidak mengetahui harga awal, maka jual beli itu menjadi *fasid*, dan baru menjadi sah kalau diberitahu sebelum mereka berpisah dari *majlis* akad. Kalau tetap tidak diberitahu, maka si pembeli berhak *khiyar* untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli. Sedangkan dalam kitab karangan Al-Sarakshi seperti dikutip Muhammad Ayyub, Imam Hanafi berpendapat jika penjual berbohong tentang harga orisinal ini, maka pembeli dapat membatalkan kontrak dengan seketika (Ayyub, 2009).

Persoalan barang dalam *murabahah* harus dijelaskan secara tuntas baik mengenai kelebihan dan kekurangannya dan hendaklah bukan barang *ribawi* yang telah jelas dilarang oleh syara' seperti jual beli emas dengan emas dengan jenis dan takaran yang berbeda. Dengan demikian tidak sah jual beli secara *murabahah* atas barang *ribawi* tersebut seperti emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, beras dengan beras dan bahan-bahan makanan lainnya yang jenisnya sama namun berbeda takarannya (Antonio, 2001).

Menurut Syafi'i Antonio (2001) *murabahah* bertujuan untuk mewujudkan sikap saling tolong menolong dalam mewujudkan keinginan (memenuhi hajat) antara satu individu dengan individu lainnya. Sedangkan menurut Al-marghinani seperti dikutip Muhammad Ayyub (2009), *murabahah* bertujuan untuk melindungi konsumen (pembeli) yang lugu dan kurang ahli dalam perdagangan dari muslihat dan siasat pedagang yang licik.

Pada masa kontemporer hari ini, *murabahah* dijadikan sebagai salah satu bentuk produk pembiayaan lembaga keuangan syariah berdasarkan fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Bentuk *murabahah* dalam fatwa melibatkan tiga pihak yaitu nasabah sebagai pembeli, bank sebagai penjual dan *supplier* sebagai penyedia barang dengan sistem pembayaran tunai dan cicilan (DSN- MUI, 2006).

Bentuk-bentuk *murabahah* yang memungkinkan untuk diaplikasikan pada lembaga keuangan syariah berdasarkan fatwa DSN-MUI adalah **Pertama** pembiayaan konsumtif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi nasabah, seperti pengadaan sepeda motor, tanah, barang rumah tangga, material rumah dan barang-barang lain yang tidak digunakan untuk menjalankan usaha. **Kedua** pembiayaan investasi yang diperuntukkan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan keperluan investasi, seperti pembelian mesin, kendaraan untuk usaha, atau tempat usaha untuk pendirian usaha baru ataupun bentuk mendanai pengadaan barang-barang produksi seperti bahan baku produksi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

PEMBIAYAAN MURABAHAH PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

Esensi Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah suatu jual beli dengan harga asal dan keuntungan tertentu yang diketahui oleh para pihak yang terlibat di dalamnya. Melihat kepada asal muasalnya, *murabahah* dalam fiqih Islam tidak ada hubungannya dengan pembiayaan, dikarenakan *murabahah* merupakan prinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (*margin*) tertentu yang ditambahkan di atas biaya asal dengan sistem pembayarannya dapat dilakukan secara tunai, ditanggguhkan ataupun dicicil.

Dalam lembaga keuangan syariah pembiayaan ini bukan merupakan pembiayaan utama yang tepat untuk perberdayaan ekonomi sesuai tuntunan syari'ah. Konsep Akad Berbasis *Profit And Loss Sharing* (PLS) khususnya *mudharabah* dan *musyarakah* merupakan solusi pemberdayaan ekonomi paling baik dalam rangka membuka sekaligus mengembangkan usaha sektor rill dan menciptakan peluang kerja serta mewujudkan pemerataan pendapatan.

Namun, karena penerapan *mudharabah* dan *musyarakah* untuk pembiayaan tidak berjalan seperti diharapkan yang dilatarbelakangi faktor dalam sistem ekonomi saat ini yang tidak mendukung. Oleh karena itu, beberapa ahli ekonomi Islam kontemporer membolehkan penggunaan *murabahah* sebagai bentuk pembiayaan dengan syarat-syarat tertentu yang harus diperhatikan di mana pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* tidak dapat diaplikasikan, dan *murabahah* digunakan bukan semata-mata untuk menggantikan sistem bunga sebagaimana yang berlaku di bank konvensional (Az-zuhaili, 2011)

Pada masa kontemporer saat ini pembiayaan *Murabahah* di keuangan syari'ah merupakan salah satu produk yang telah mengalami perkembangan-perkembangan hingga pada tingkat yang cukup kompleks dengan melibatkan tiga pihak yakni pembeli (nasabah), penjual (bank) dan *suplier*. Pada masa ulama klasik pihak ketiga masih merupakan individu dan transaksi pun masih cenderung dengan pembayaran tunai atau kontan, tetapi pada masa sekarang ini pihak ketiga adalah lembaga keuangan seperti perbankan syariah, BPRS, lembaga Finance, BMT, BQ dan lainnya serta transaksi pun berubah pola dari pembayaran tunai kepada pola pembayaran cicilan atau tempo.

Margin dalam Pembiayaan *Murabahah*

Istilah yang sama pengertiannya dengan laba sering juga disebut keuntungan, margin dan profit. Secara bahasa laba (*rihbh*) berarti pertumbuhan dalam dagang (manzhur, t.t), dan secara istilah ulama mendefinisikan laba sebagai segala sesuatu yang diperoleh dari suatu penjualan, atau kelebihan penjualan dari pembelian (Saefuddin, 2007). Laba perdagangan ialah suatu keuntungan atau manfaat, suatu kebaikan dalam nilai materil, dalam usaha dunia dagang laba ialah bagian daripada pendapatan yang tersisa sesudah semua pengeluaran dibayar (Marbun, 2003).

Menurut Yusuf Qardawi (1995), *ar ribhu* yaitu tambahan harga barang yang diperoleh pedagang antara harga pembelian dan penjualan barang yang diperdagangkan. Banyak ayat al-Quran yang menggambarkan bahwa perniagaan atau perdagangan itu bertujuan untuk memperoleh keuntungan, namun Allah Swt melarang pengambilan keuntungan bagi pedagang yang melakukan transaksi perdagangan yang dilakukan secara tidak benar.

Afzalurrahman dalam "*Muhammad as a Trader*" menulis bahwa kunci sukses berdagang Nabi terletak pada sikap jujur dan adil dalam mengadakan hubungan dagang dengan para pelanggan (Hamidi, 2003). Keuntungan dalam jual beli dihitung berdasarkan biaya mendapatkan barang,antisipasi resiko, serta laba. Menurut Al-Ghazali sebagaimana dikuti Muhammad (2002) keuntungan adalah kompensasi dari kepayahan perjalanan, resiko bisnis, dan ancaman keselamatan diri pedagang. Ibnu Qudamah mengartikan laba sebagai tambahan dari harga pokok/modal, apabila jumlahnya tidak melebihi modal, maka tidak dapat disebut laba, Az-zuhaili menyimpulkan laba selalu mengikuti modal sehingga laba yang diambil tanpa ada modal yang sah maka laba tersebut tidak sah dan termasuk dalam upaya memakan harta orang lain secara batil (Az-zuhaili, 2011).

Jumlah laba yang dianggap masuk akal secara syara' dan tidak terjerumus pada riba adalah yang tidak melebihi sepertiga maupun seperlima (Az-zuhaili, 2011). Modal tidak selalu berupa materi, akan tetapi jasa juga termasuk modal. Sehingga, laba merupakan keuntungan di luar biaya atau modal yang dikeluarkan seperti pajak, upah pegawai, ongkos kirim, dan biaya lainnya.

Prinsip perolehan keuntungan dalam Islam berdasarkan al-Qur'an dititik beratkan pada unsur *ridha sama ridha* (An-Nisa ayat 29), terhindar dari unsur *bathil* (*gharar*, *tadlis* (An-Nisa ayat 29), riba (al-Baqarah ayat 275), monopoli dan lain-lain) serta mengandung nilai *ta'awun* (ali-Imran ayat 2). Pada prinsipnya jual beli dalam Islam diharapkan mampu mencegah usaha-usaha eksploitasi dalam mendapatkan kekayaan serta mengambil keuntungan dari kerugian/penderitaan pihak lain.

Menurut Ibnu Al-Arabi (t.t) penetapan harga haruslah melihat pelaku usaha dan pembeli, keuntungan adalah kelebihan yang diperoleh oleh seseorang yang semestinya tidak mendhalimi satu sama atau masih berada dalam batas yang wajar.

Sedangkan Ibnu Taimiyah mengakui gagasan tentang hak atas keuntungan dan hak penjual. Ia menganjurkan penjual berhak memperoleh keuntungan yang diterima secara umum (*ar-ribhu al -makruf*) tanpa merusak kepentingannya dan kepentingan pelanggannya (Islahi, Abdul. 1998). Dalam pandangannya mengenai harga yang adil, Ibnu Taymiah juga mengemukakan tentang keuntungan yang adil, menurutnya keuntungan normal secara umum diperoleh dalam berbagai macam modal perdagangan, tanpa saling merugikan. Ia juga tidak menyetujui tingkat dasar keuntungan yang tidak biasa, bersifat eksploitasi (*ghubun fahisy*) atau situasi mana masyarakat tidak peduli pada kondisi pasar yang ada (*mustarsil*) (Islahi, Abdul. 1998).

Selanjutnya Yusuf Qardawi (1995), mengemukakan bahwa tidak ada nash yang menetapkan batasan keuntungan, apakah itu satu kali lipat atau dua kali lipat, persoalan keuntungan itu diserahkan kepada kebijaksanaan pedagang dengan mengedepankan nilai-nilai keadilan dan moral selama muamalah dilakukan dengan cara halal.

Murabahah sebagaimana digunakan dalam lembaga keuangan syariah sekarang ini, prinsipnya berdasarkan dua elemen pokok: harga beli serta biaya terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba). Ciri dasar kontrak *murabahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut (Muhammad, 2008);

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang-tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total plus biaya-biayanya.
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu meyerahkannya kepada pembeli.
4. Pembayaranannya ditangguhkan.

Disini dapat dilihat dengan jelas gambaran karakteristik khusus dari *murabahah* itu sendiri, di mana penjual harus menjelaskan dengan sebenarnya harga dasar barang sebelum ditambah keuntungan dan biaya yang diperuntukkan dalam mendatangkan barang tersebut dari *supplier*. Hal ini bertujuan agar pembeli tidak merasa dirugikan dan sebagai transparansi pihak lembaga keuangan dalam mengaplikasikan produk *murabahah* yang sifatnya amanah.

Dalam menentukan jumlah harga jual, biaya yang boleh dihitung dan dimasukkan ke dalam modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk pihak ketiga di luar upah penjual karena upah penjual dan kompensasi resiko sudah termasuk dalam laba yang diambil oleh penjual (Karim, 2008).

Harga pokok merupakan harga beli barang yang diperoleh bank dari pemasok, ditambah biaya terkait meliputi pajak, ongkos kirim, akta notaris, dan biaya lain yang dikeluarkan penjual terhadap *supplier*. Adapun gaji pegawai dan biaya operasional bank tidak termasuk biaya pengadaan barang, selanjutnya, apabila dalam pengadaan barang bank memperoleh diskon dari pemasok, maka harga yang berlaku adalah harga setelah diskon.

Para ulama berbeda pendapat mengenai biaya apa saja yang boleh dimasukkan sebagai harga jual *murabahah*. Ulama Mazhab Maliki, misalnya membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu (Karim, 2008).

Ulama Mazhab Syafi'i membolehkan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungan. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya (Karim, 2008).

Ulama Mazhab Hanafi membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual (Karim, 2008).

Ulama Mazhab Hanbali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual (Karim, 2008).

Kesimpulannya biaya langsung atau tidak langsung yang dikeluarkan penjual dalam usaha mendatangkan barang dari *supplier* boleh dimasukkan sebagai modal dan

keuntungan merupakan hak penjual menyesuaikan dengan preferensi yang ditargetkan selama masih dalam konsisi yang wajar.

Harga Kredit Lebih Tinggi dari Cash

Dalam praktek pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syari'ah, harga tunda lebih tinggi dari pembayaran secara tunai. Dalam menyikapi harga kredit yang lebih tinggi ini, ulama berbeda pendapat. Para tokoh fuqaha awal seperti Hanafi, Syafi'i dan Hambali menyetujui perbedaan harga kredit yang lebih tinggi untuk jual beli dengan pembayaran tunda dan harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai, asalkan telah disetujui waktu akad dilangsungkan (Ayyub, 2009). Walaupun Imam malik melarangnya, tetapi sebagian pengikutnya berbeda pendapat dalam menyikapi masalah ini, namun hampir semua ulama kontemporer sepakat mengenai keabsahan pendapat ini (Ayyub, 2009).

Pada lembaga keuangan Syariah, kenaikan harga tunda disebabkan oleh faktor-faktor pasar, seperti permintaan penawaran, barang yang beredar di pasaran, resiko inflasi dan sebagainya. Untuk mendukung alasan keabsahan pembayaran tunda lebih tinggi dari pembayaran tunai lembaga keuangan syari'ah mengajukan beberapa alasan berikut ini (Ayyub, 2009):

1. Teks-teks dalam Al Qur'an maupun Hadist tidak melarangnya.
2. Terdapat perbedaan antara nilai uang yang tersedia sekarang dengan nilai uang yang tersedia di masa yang akan datang
3. Tidak bertentangan dengan waktu yang diijinkan untuk pembayaran
4. Kenaikan harga ditetapkan pada waktu akad penjualan, bukan setelah perjanjian.

Dengan melihat faktor-faktor penyebab harga kredit lebih tinggi dari harga tunai, rasanya wajar bila harga pembayaran kredit lebih tinggi dibandingkan dengan pembayaran secara tunai, mengingat kondisi harga barang di pasaran tidak selalu tetap tetapi terus menerus mengalami perubahan dari hari kehari tergantung dengan kondisi permintaan dan peredaran barang dipasaran. Jadi apabila lembaga keuangan syari'ah tidak menyesuaikan kondisi ini maka secara otomatis *murabahah* dengan pembayaran kredit tidak bisa diaplikasikan mengingat lembaga keuangan syariah adalah sebuah lembaga komersial dan juga keuntungan tersebut dipergunakan untuk membayar gaji karyawan, biaya operasional dan kebutuhan lain dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga keuangan.

Penentuan harga kredit yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga *cash* tidak boleh didasari oleh faktor perkiraan penurunan nilai mata uang dan kemungkinan resiko yang bakal diterima di masa yang akan datang, dikarenakan *murabahah* pada dasarnya juga merupakan investasi di mana ia melekat dengan keuntungan ataupun bisa saja merugi.

Muhammad Baqir Ash Shadr (2008) dalam bukunya buku induk ekonomi Islam: *istishaduna* menyebutkan bahwa resiko bukanlah komoditas yang spekulan (pengambilan resiko) tawarkan kepada orang lain sehingga ia berhak meminta harganya. Resiko juga bukan kerja yang dicurahkan oleh spekulan pada suatu material

sehingga ia berhak menuntut upah atau kompensasi dari si pemilik material. Resiko sendiri bukanlah sesuatu yang pasti akan terjadi, dia hanyalah rasa ketakutan yang menghantui pikiran orang yang ingin melakukan investasi sehingga ini bukan sesuatu yang pasti akan terjadi. Namun jika ia berhasil mengalahkan rasa takutnya, ia akan terus maju dengan *spekulasinya*. Memang benar bahwa sering kali menaklukkan rasa takut memiliki nilai psikologi dan moral yang tinggi. Namun, nilai moral tidaklah sama dengan nilai ekonomi (Ash Shadr, 2008).

Untuk mencapai sasaran memaksimalkan pengembalian investasi, seorang investor harus melakukan analisis terhadap dua faktor penentu utama, yaitu tingkat risiko dan tingkat pengembalian. Setiap keputusan keuangan mengandung unsur risiko dan pengembalian yang berbeda-beda. Selanjutnya, setiap keputusan investasi harus memperhatikan tingkat pengembalian dari berbagai tingkat risiko tersebut. Namun hal tersebut hanyalah perkiraan saja bukan bentuk nyata dari sesuatu yang akan terjadi. Maka dalam hal ini orang yang ingin melakukan investasi tersebut bisa memilih untuk melakukan investasi dengan menanggung sendiri resiko yang mungkin akan terjadi (rugi atau untung) atau dia bisa tidak melakukan investasi namun dia tidak akan mendapatkan pengembangan hartanya, atau dia bisa mencari orang lain yang memang ahli dalam melakukan *pentasarufan* harta sehingga kemungkinan resiko kerugian bisa lebih kecil (namun bukan berarti terbebas dari resiko).

Bisnis itu sendiri adalah keberanian mengambil risiko, sebab risiko selalu terdapat dalam aktifitas ekonomi. Dilema ini bahkan telah melahirkan semacam kaidah umum bisnis; *no risk no return* (Irkhami, 2017) yang artinya seseorang yang ingin melakukan investasi harus siap terdapat resiko-resiko yang mungkin akan terjadi. Berbagai macam kegiatan investasi pada umumnya memiliki tujuan yang sama, *profitabilitas* atau penghasilan (*return*). Untuk sampai pada tujuan akhir yang diharapkan, seorang investor harus mengambil keputusan yang tepat untuk memilih objek serta mempertimbangkan waktu dan kondisi.

Pada umumnya hubungan antara risiko (*risk*) dan tingkat pengembalian yang diharapkan (*expected rate of return*) bersifat linier. Artinya, semakin tinggi tingkat risiko, maka semakin tinggi pula tingkat pengembalian yang diharapkan. Oleh karena risiko merupakan sesuatu yang belum pasti maka risiko tidak bisa dijadikan sebagai suatu transaksi, karena dia masih berunsur tidak pasti sehingga nilai ekonomi di dalamnya tidak ada, Dalam kajian fikih muamalah, istilah yang digunakan untuk menyebut ketidakpastian adalah *gharar*. Setiap bentuk transaksi yang mengandung unsur *gharar* dikategorikan ke dalam akad yang tidak diperbolehkan dalam hukum Islam.

Hutang dalam *Murabahah* dan Penanganan Nasabah bermasalah

Pembayaran hutang dalam *murabahah* dapat dilakukan dengan cara tunai dan dapat pula dilakukan dengan cara tangguh atau cicilan sesuai dengan kemampuan dan kesepakatan antara nasabah dan bank (Antonio, 2001). Dalam hal pembayaran yang dilakukan dengan tangguh, jika nasabah mempunyai kemampuan untuk melakukan pelunasan pembiayaan lebih awal, maka hukumnya adalah boleh. Akan tetapi yang

perlu diperhatikan di sini bahwa jumlah utang pembeli adalah sebesar harga barang yang telah disepakati dikurangi angsuran yang telah dibayarkan. Dalam hal ini, bank juga dimungkinkan memberikan potongan kepada nasabah atas pelunasan awal tersebut.

Dalam jual beli *murabahah*, utang nasabah adalah sebesar harga jual. Apabila nasabah mengangsur utangnya, utang nasabah itu akan berkurang sebesar pembayaran angsuran yang dilakukan, jadi tidak membedakan lagi unsur pokok dan keuntungan. Bila terjadi kemacetan dalam pelunasan utang maka pihak bank berhak menjatuhkan denda kepada nasabah, denda dapat berbentuk sejumlah uang yang besarnya ditentukan sesuai kesepakatan antara bank syari'ah dan nasabah. Jika nasabah jatuh bangkrut dan tidak mampu menyelesaikan hutangnya karena memang benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai. Maka, pihak lembaga keuangan syari'ah harus menunda penagihan hutangnya sampai ia mempunyai kemampuan untuk membayarnya kembali (Antonio, 2001).

Pihak lembaga keuangan syari'ah tidak diperkenankan menerapkan denda atau sanksi terhadap nasabah yang tidak mampu. Hal ini sejalan dengan kandungan sebuah ayat dalam Al Qur'an pada surat Al-baqarah :280 sebagai berikut:

...وَأَنْ كَانَ ذُو عَسْرَةٍ فَمَقْرَةٌ لِلْيَمِينِ ... (البقرة : 280)

Artinya “Dan jika (orang yang berhutang) dalam kesukaran, berilah tangguh sampai berkelapangan...”.(Al-baqarah:280)

Untuk mengetahui apakah seorang nasabah termasuk mampu atau tidak mampu, lembaga keuangan syari'ah dapat mengetahui keadaan nasabah tersebut yang sebenarnya dengan melakukan interaksi, melakukan kunjungan silaturahmi, dan menciptakan suasana keterbukaan dengan pihak nasabah. Denda ini hanya diperuntukkan terhadap nasabah yang tidak disiplin dan lalai dalam melaksanakan kewajibannya.

Sedangkan pada pembiayaan konsumen lembaga konvensional, utang nasabah adalah sebesar pokok kredit ditambah dengan bunga. Bila dibayar secara angsuran, utang nasabah akan berkurang sebesar pembayaran angsuran pokok kredit dan pembayaran bunga. Jadi, dalam pembiayaan konsumen dikenal adanya utang pokok dan hutang bunga.

Dalam hal ini, bank juga dimungkinkan memberikan potongan kepada nasabah atas pelunasan utang tersebut. Pemberian potongan atau tidak terhadap nasabah adalah murni hak lembaga keuangan syari'ah. Penyelesaian utang nasabah tidak berkaitan dengan transaksi lain yang dilakukannya dengan lembaga keuangan dan walaupun nasabah menjual barang tersebut sebelum lunas utangnya maka nasabah wajib segera melunasi sisa angsurannya dan pihak lembaga keuangan tidak menanggung resiko atas kerugian nasabah dalam penjualan barang terbut. (DSN-MUI, 2000).

KESIMPULAN

Murabahah sejatinya adalah jual beli yang relevan diimplementasikan di era global hari ini yang serba mudah, cepat, semuanya bisa ditiru, diubah dan dimanipulasi dengan berbagai cara, dikarenakan esensinya murabahah adalah ta'awun yang berlandaskan amanah. Keuntungan adalah ruh dari jual beli karena setiap aktivitas ekonomi diharapkan menuai keuntungan yang sebanding dengan usahanya, begitu juga murabahah. Walaupun keuntungan tersebut diperoleh melalui negosiasi dan tawar-menawar namun pasti penjual akan menawarkan profit yang berimbang, adil dan sama-sama untung. Kajian ekonomi Islam tidak menemukan penegasan yang kongkret perihal batasan keuntungan namun Islam menggariskan sejatinya peroleh keuntungan dari segala bentuk aktivitas ekonomi memenuhi unsur *An Tardhin Minkum*. Harga jual sistem kredit yang lebih tinggi dibandingkan jual beli cash semata-mata lahir karena menyelamatkan penjual dikarenakan tertahannya hak penjual pada pembeli. Jual beli secara cash memberikan kesempatan besar bagi penjual setelah mendapatkan haknya untuk membesarkan usaha dan investasinya, dan hak tersebut tidak ia dapatkan dalam jual beli sistem kredit. Penanganan semua masalah dalam aktivitas ekonomi tidak terkecuali penyelesaian utang jual beli murabahah dianjurkan diselesaikan dengan pendekatan kekeluargaan berlandaskan asas saling menghargai dan saling menjaga amanah. Semua pihak harus berusaha menyelamatkan satu sama lain dengan tidak melakukan perbuatan dusta, memaksa, melalaikan kewajiban dan merugikan satu sama lain.

REFERENSI

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani.
- Ash Shadr, Muhammad Baqir. 2008, *Buku Induk Ekonomi Islam : Istishaduna*, Jakarta: Zahra.
- Ayyub, Muhammad. 2009, *Understanding Islamic finance*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Az-Zuhaili, Wahbah. 2011, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*: Terj Abdul Hayyie al-Katani, dkk; Penyunting Budi Permadi, Jakarta: Gema Insani.
- DSN - MUI, 2006. *Himpunan Fatwa DSN*, Ed ke-4 revisi tahun 2006, Jil.1, Cipayang Ciputat: Gaung Persada.
- Hamidi, M. Luthfi. 2003, *Jejak-Jejak Ekonomi Syariah*, Jakarta: Senayan Abadi Publishing.
- Ibnu Manzhur, Muhammad bin Mukram, t.t. *Lisan al-'Arab*, Jil. II, Beirut: Dar Shadir.
- Irkhami, Nafis. 2017, *Analisis Resiko Dalam Investasi Islam*, dikutip dari http://www.muqtasid.iainsalatiga.ac.id/index.php/muqtasid_tgl_06_November_2017.
- Karim, Adiwarmanto. 2004, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, ed. III. (Jakarta : PT Grafindo Persada).

- Marbun, B.N. 2003. *Kamus Hukum Indonesia*, Jakarta: Grafindo Persada.
- Muhammad, 2002, *Mekanisme Pasar dalam Islam: Tinjauan Sejarah*, Millah: Jurnal Studi Agama. Vol. II, No.2, Januari 2002.
- Muhammad. 2004, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, ed. I, Yogyakarta : Ekonisia.
- Muhammad. 2005, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, ed. I, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Qardawi, Yusuf. 1995, *Min Hadyi ul-Islam I 'aknul al-mu'asirruh*, Juz.II, Cairo; Dar al-Wafa'.
- Saeed, Abdullah. 2003, *Bank Islam dan Bunga, Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga*, Terj. Muhammad Ufuqul Mubin, et. al, Cet. I, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Saefuddin, A.M. 1987, *Ekonomi dan Pedagang dalam Perspektif Islam* Jakarta: Rajawali Pers,
- Wiroso. 2005, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta : UII Press.