

DINAMIKA PENERAPAN MURABAHAH DALAM SISTEM PERBANKAN SYARIAH

Rukhul Amin

Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Surabaya

e-mail: amin_rukhul@yahoo.com

Abstrak

Sistem operasional bank syariah pada awalnya lebih didasarkan pada instrumen Profit and loss sharing (PLS). Namun saat ini, model pendanaan yang paling populer dan banyak dimanfaatkan, baik oleh bank maupun nasabah, justru transaksi-transaksi berdasarkan mark-up yang memberikan tingkat kepastian pembayaran. Di sisi lain, sebagian masyarakat masih menganggap perbankan syariah dengan akad murabahah sebagai produk utamanya, tak ubahnya/tidak lebih baik dari perbankan konvensional yang menerapkan prinsip bunga. Berangkat dari alasan di atas, tulisan ini mencoba menguraikan/mengidentifikasi beberapa hal mengenai dinamika penerapan produk murabahah di perbankan syariah.

Kata kunci: Perbankan syariah & Murabahah

Pendahuluan

Pada tahun awal perbankan syariah¹, sebagaimana dikemukakan oleh para pakar, sistem operasionalnya lebih didasarkan pada bagi hasil yaitu pembagian untung-rugi atau instrumen *Profit and loss sharing* (PLS) yang dikenal dalam fiqh muamalah sebagai *qirad* atau *mudharabah*, baik dalam hal penghimpunan dana maupun dalam pendanaan (pembiayaan)-nyadan tidak

¹Istilah “Bank Syariah” atau “Perbankan Syariah” sebenarnya adalah khas Indonesia yang tidak dijumpai di negara lain. Di tempat lain, lembaga itu disebut “bank Islam dan Perbankan Islam” (*Islamic bank* dan *Islamic banking*). Di sini, konsep bank Islam telah mengalami kontekstualisasi, nama itu timbul berkaitan dengan tradisi menegakkan syariat yang sudah muncul di sekitar berdirinya Republik Indonesia, khususnya di sekitar naskah Piagam Jakarta. Lihat dalam Dawam Rahardjo “Kata Pengantar: Menegakkan Syariat Islam di Bidang Ekonomi” dalam Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007), h. xxiii

berdasarkan bunga.²Adapun keberadaan transaksi *mark-up* pada saat itu tidak lebih sebagai model keuangan sementara. Penggunaannya hanya didasarkan pada alasan kemudahan dan kenyamanan serta menghasilkan pendapatan, sementara di sisi lain bank tetap menawarkan instrumen pembagian risiko yang nyata.³

Namun saat ini, model pendanaan yang paling populer dan banyak dimanfaatkan, baik oleh bank maupun nasabah, justru transaksi-transaksi berdasarkan *mark-up*,⁴ khususnya dengan akad murabahah.⁵ Bahkan untuk kasus *murabahah*, Abdullah Saeed menyatakan bahwa pada umumnya bank-bank Syariah telah menggunakannya sebagai metode pembiayaan utama mereka, meliputi kira-kira tujuh puluh lima persen dari total kekayaan mereka.⁶ Kondisi ini menurutnya dilatarbelakangi adanya kesulitan terkait dengan penerapan sistem PLS dalam tataran praktisnya yang penuh risiko dan tidak pasti, sehingga pada akhirnya mengakibatkan penurunan yang bertahap terhadap penggunaannya dalam perbankan Syariah.⁷

Di sisi lain, beredar anggapan di kalangan masyarakat bahwasanya perbankan Syariah tak ubahnya dan tidak lebih baik dari perbankan konvensional yang menerapkan prinsip bunga. Gamawan Fauzi yang pernah diwawancarai oleh Antara semasa menjabat sebagai Gubernur Sumbar, menyatakan bahwa “Bank syariah kan tidak boleh mematok bunga, tapi kenyataannya justru itu terjadi dan ini kan tidak konsisten namanya”.⁸ Anggapan seperti ini tentu tidak bisa diabaikan begitu saja, sehingga perlu memandangnya sebagai pil pahit demi perkembangan perbankan Syariah di kemudian hari.

Bila merujuk pada penelitian yang pernah dilakukan oleh *Karim Buiness Consulting* tahun 2004, lahirnya persepsi itu memang menunjukkan pada

²Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, terj. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h. 136 dan lihat pula dalam Rahardjo “Kata Pengantar...”, h. xxi

³ Ibrahim Warde, *Islamic Finance: Keuangan Islam dalam Perekonomian Global*, terj. Andriyadi Ramli, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 284

⁴ Dengan mengutip pernyataan Saad al-Harran dalam *Leading Issues in Islamic Banking and Finance*, (Selangor, Malaysia: Pelanduk Publication, 1995), h. xi, Ibrahim Warde, *Ibid.*, h. 282 menyatakan bahwa transaksi-transaksi *mark-up* berkisar antara 80% sampai 95% dari semua investasi oleh institusi-institusi keuangan Islam.

⁵ Latifa M. Alqaoud dan Mervyn K. Lewis, *Perbankan Syariah: Prinsip, praktik dan Prospek*, terj. Burhan Wirasubrata, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2003), h. 82.

⁶Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, terj. M. Ufuqul Mubin dkk., (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h. 139

⁷*Ibid.*, h. 118

⁸ Mohamad Fany Alfarisi, “Meluruskan Persepsi Masyarakat terhadap Bank Syariah” *Ekonomi syariah*, Republika edisi Jum’at/23/ Nopember/ 2007.

kurangnya sosialisasi sehingga berdampak pada minimnya pengetahuan masyarakat terkait dengan produk maupun fasilitas yang ditawarkan.⁹ Namun menurut hemat penulis, hal ini adalah persoalan lain di samping faktor-faktor yang berkaitan dengan internal perbankan Syariah itu sendiri.

Berangkat dari kenyataan di atas, maka tulisan ini akan mencoba mengurai faktor-faktor internal tersebut, yang secara khusus memfokuskan pada pembahasan *murabahah* yang nota bene sebagai instrumen utama perbankan Syariah saat ini. Sehingga dengan melakukan pengkajian terhadap permasalahan ini, dapat kita ketahui adanya hubungan yang erat antara penerapan instrumen *mark-up (murabahah)* dengan persepsi negatif yang berkembang dalam masyarakat.

Murabahah dalam Fiqih Muamalah

Bentuk jual beli yang dibahas dalam fiqih muamalah terbilang sangat beragam. Namun demikian, di antara beragam bentuk akad jual beli tersebut dapat dikategorikan dengan spesifikasi tertentu. Jika dilihat dari objek transaksinya, akad jual beli dapat dikategorikan menjadi empat macam, yaitu:¹⁰ *Bai' al-Muqayyadah* (jual beli riil aset dengan riil asset), *Bai' al-Mutlaqah* (jual beli antara riil aset dengan finansial aset atau uang), *Ash-Sharf* (jual beli atau dalam istilah yang lebih tepat adalah pertukaran aset finansial dengan aset finansial (uang dengan uang) dan *Bai' as-Salam* (jual beli aset finansial dengan riil aset, namun pembayaran dilakukan pada saat kontrak, sedangkan barang diserahkan kemudian).

Sedangkan bila dilihat dari penentuan harganya, akad jual beli dapat dikelompokkan menjadi empat juga, yaitu: ¹¹ *Bai' musawwamah* (jual beli dengan adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli tentang harga barang), *Bai' at-Tauliyah* (jual beli barang dengan harga sama dengan harga pokok pembelian, tanpa ada penambahan atau pengurangan), *Bai' al-Wadi'ah* (jual beli barang dengan harga kurang dari harga pokok pembelian) dan *Bai' murabahah* (jual beli dengan adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli tentang harga

⁹ Ahmad Ifham Sholihin, *Persepsi masyarakat terhadap Bank Syariah* dalam www.kompas.com, 08 maret 2010

¹⁰ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 102

¹¹ *Ibid.*, h. 103

barang). Dari penjabaran bentuk jual beli di atas dapat diketahui bahwa akad *murabahah* dalam fikih Islam sebagai salah satu bentuk akad jual beli.

Pengertian *Murabahah*

Di atas telah sedikit disinggung apa yang dimaksud dengan jual beli *murabahah*. Namun dalam hal ini perlu kiranya diulas lebih lanjut mengenai pengertiannya tersebut. Secara etimologi, *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang berarti tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Menjual barang secara *murabahah* berarti menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu.

Misalnya mendapatkan keuntungan 1 dirham atas pembelian harga pokok 10 dirham.¹²

Sedangkan secara terminologi fiqih, *murabahah* adalah bentuk jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan barang dan keuntungan margin yang ditentukan.¹³ Para ulama mazhab sendiri sedikit berbeda dalam meredaksi definisi *murabahah*. Mazhab Hanafi mendefinisikannya sebagai perpindahan barang sesuai dengan kontrak dan harga awal dengan tambahan keuntungan.¹⁴

Sedangkan mazhab Maliki menjelaskan *murabahah* dengan sebuah ilustrasi bahwa pemilik barang atau penjual harus menjelaskan kepada pembeli perihal harga pokok pembelian dan menjualnya kembali kepada pembeli dengan mengambil keuntungan yang ditentukan.¹⁵

Adapun mazhab Syafi'i dan Hambali sebagaimana disimpulkan oleh Imam Nawawi mendefinisikan *murabahah* dengan proses jual beli dengan harga pokok dengan menambahkan keuntungan, dan dengan menambahkan persyaratan tertentu yaitu antara penjual dan pembeli harus mengetahui harga pokok.¹⁶

Meskipun memiliki redaksi yang berbeda satu sama lain dalam mendefinisikan *murabahah*, namun dapat penulis garisbawahi bahwanya definisi itu tidak terlepas dari beberapa unsur yang mencakupinya, yaitu adanya

¹²Muhammad Ibn Mukarram Ibn Mandzur, *Lisan Al- 'Arab*, (Beirut: Dar Sadir al-Thaba'ah wa al-Nashr, 1968), h. 103

¹³Abd al-Rahman Al-Jaziri, *Kitab Al-Fiqh 'Ala Madzahib Al-Arba'ah*, Jil II, (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyah, 1999), h. 250

¹⁴Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islami wa Adillatuhu*, Jil. V, (Beirut: Dar Al-Fikr, 1997), h. 3765

¹⁵*Ibid.*

¹⁶Imam al-Nawawi, *Muhadzab*, Jil. III, (Beirut: Dar al-Fikr, 1997), h. 1382

harga pokok pembelian, adanya tambahan dari harga pokok tersebut dan keharusan adanya pemberitahuan kepada pembeli perihal besaran keuntungan yang didapat dari harga pokok. Selain itu menurut Abdullah Saeed, sejak awal munculnya dalam fiqih, kontrak *murabahah* tampaknya memang telah digunakan murni untuk tujuan perdagangan.¹⁷ Lebih lanjut, dengan mengutip pernyataan Udovitch, ia menyatakan bahwa *murabahah* adalah suatu jual beli dengan komisi, di mana si pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang ia inginkan kecuali lewat seorang perantara, atau ketika si pembeli tidak mau susah payah mendapatkannya sendiri sehingga ia mencari jasa seorang perantara.¹⁸

Dasar Hukum

Al-Quran maupun al-Hadis tidak pernah secara langsung membicarakan mengenai *murabahah* meski didalamnya ada sejumlah acuan yang dijadikan dasar tentang jual-beli, rugi-laba dan perdagangan. Abdullah Saeed mencatat bahwa para ulama generasi awal seperti Malik dan Syafi'i, walaupun secara khusus menyatakan kehalalan *murabahah*, tetapi tidak memperkuat pendapat mereka dengan satu hadis pun.¹⁹ Namun terlepas dari itu, Wahbah al-Zuhailiy menyatakan bahwasanya ada kesepakatan terkait dengan keabsahan *murabahah* di antara jumbuh ulama, baik dari kalangan shahabat, *tabi'in* dan para ulama mazhab.²⁰

Tetapi terkait dengan pernyataan Wahbah al-Zuhailiy di atas, perlu juga dicermati kesimpulan al-Kaff yang menyatakan bahwasanya *murabahah* adalah salah satu jenis jual-beli yang tidak dikenal pada zaman Nabi atau para sahabatnya. Menurutnya, *murabahah* mulai dibicarakan oleh para ulama pada seperempat pertama abad kedua Hijriyah atau bahkan lebih akhir lagi.²¹

Adapun landasan syariah yang bersumber dari al-Qur'an dan al-Hadis yang dijadikan dasar kebolehan jual-beli dengan akad *murabahah* adalah:

¹⁷ Saeed, *Bank Islam...*, h. 137

¹⁸ *Ibid.* Lihat pula Abraham L. Udovitch, *Profit and Partnership in Medieval Islam*, Terj Syarifuddin Arif. Kerjasama Syari'ah, (Kediri: Qubah, 2008)

¹⁹ Saeed, *Bank Islam...*, h. 137

²⁰ Al-Zuhaili, *al-Fikh al-Islamiy...*, h. 3766

²¹ Saeed, *Bank Islam...*, h. 137

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

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (QS. An-Nisa’ : 29)

Berdasarkan kedua ayat ini maka secara umum wilayah *murabahah* masuk dalam kerangka konsep hukum jual beli yang telah diakui keabsahannya menurut syaria’at.²²

Adapun hadis yang dijadikan sandaran adalah sebagai berikut:

عَنْ صَهْبِ بْنِ أَبِي قَالٍ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ بَرَكََةٌ أَلْبَيْعُ إِلَى أَجْلِ الْمُقَارَضَةِ
وَإِخْطَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعْرِ لِلْبَيْتِ.²³

“Diceritakan dari Shohib dari bapaknya bahwasanya Rasulullah saw bersabda: tiga hal yang didalamnya terdapat barokah, yaitu jual-beli secara tangguh, *muqaradhah* dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah” (HR. Ibnu Majah).

Syarat dan Rukun Murabahah

Ada beberapa hal yang harus dipenuhi sehingga menjadi syarat dari sahnya transaksi jual-beli *murabahah*, yaitu sebagai berikut:²⁴

- a. Mengetahui harga awal
- b. Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan oleh penjual kedua dan harus diketahui oleh pembeli kedua;
- c. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus berupa barang *mitsli*, dalam artian terdapat padanannya di pasaran.
- d. Objek dan alat pembayaran yang digunakan bukanlah barang ribawi.
- e. Akad yang pertama harus berupa akad yang sah adanya.

²² Al-Zuhaili, *al-Fikh al-Islamiy...*, h. 3766

²³ Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah*, vol II, (Beirut: Dar al-Fikr, tth), h. 768

²⁴ Al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islamiy...*, h. 3767

Adapun rukun murabahah ialah sebagaimana rukun jual beli pada umumnya, hal ini dikarenakan murabahah adalah bagian dari bentuk transaksi jual beli.

Murabahah dalam Sistem Perbankan Syariah

Saat ini *murabahah* menjadi instrumen *mark-up* yang paling terkenal dalam institusi keuangan Syariah, yaitu sebuah kontrak penambahan harga (*cost-plus*) yang dengannya seorang nasabah dapat meminta penyedia keuangan (bank) syariah untuk membeli dan menjual barang tersebut pada mereka dengan basis keuntungan *mark-up* yang tetap, yaitu harga awal pembelian ditambah profit yang harus dinyatakan.²⁵ Berangkat dari ketentuan ini akad *murabahah* dalam perbankan syariah termasuk dari salah satu bentuk *natural certainty contracts*, yaitu suatu akad yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit* (keuntungan yang ingin diperoleh)-nya.²⁶

Keuntungan tersebut dapat berupa *lump sum* (sekaligus) atau berdasarkan presentase. Pada umumnya akad ini diadopsi untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar.²⁷

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan *murabahah* secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok:²⁸

1. Pembiayaan yang didanai dengan URIA (*unrestricted investment account*= investasi tidak terikat);
2. Pembiayaan yang didanai dari RIA (*restricted investment account*= investasi terikat);
3. Pembiayaan yang didanai dengan modal bank sendiri.

Sedangkan berdasarkan tipe penerapan/pelaksanaannya, secara garis besar *murabahah* dapat dikategorikan ke dalam tiga macam pola, yaitu:²⁹

²⁵ Warde, *Islamic Finance...*, h. 283

²⁶ Karim, *Bank Islam...*, h. 103 dan 253

²⁷ Saeed, *Bank Islam...*, h. 138

²⁸ Karim, *Bank Islam...*, h. 107

²⁹ Cecep Maskanul Hakim, *Belajar Mudah Ekonomi Islam: Catatan Kritis terhadap Dinamika Perkembangan Perbankan Syariah Indonesia*, (Tangerang: Shuhuf Media Insani, 2011), h. 77

1. Tipe yang konsisten terhadap fiqih muamalah. Dalam hal ini bank/lembaga keuangan Islam membeli terlebih dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya.
2. Tipe kedua mirip dengan di atas, hanya saja perpindahan kepemilikan langsung kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama. Nasabah selaku pembeli akhir menerima barang setelah sebelumnya melakukan perjanjian *murabahah* dengan bank.³⁰
3. Untuk tipe ketiga, bank melakukan perjanjian *murabahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakili kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dana lalu dikredit ke rekening nasabah dan nasabah menandatangani tanda terima uang. Dan selanjutnya tanda terima uang ini menjadi dasar bagi bank untuk menghindari klaim bahwa nasabah tidak berhutang kepada bank.

Adapun untuk mekanisme pembayarannya, terdapat pula variasi mengenai ide dasar dari *murabahah* ini, yaitu dengan tunai atau dengan tangguh. Namun yang banyak dijalankan oleh bank Islam saat ini adalah *murabahah* dengan pembayaran tangguh.³¹

Untuk pembayaran dengan tangguh, maka dapat pula dibedakan menjadi dua macam yaitu *bai' muajjal* maupun dengan *bai'lil amir bis syira'*. *Bai' muajjal* adalah jual beli komoditas di mana pembayarannya dilakukan dengan tempo tertentu di masa mendatang (*deffered payment*). Selain itu disyaratkan pula adanya penentuan waktu secara pasti, misalnya 2 atau 3 bulan mendatang.

Terdapat beberapa ketentuan pada *bai' muajjal*, seperti dibolehkannya untuk berbeda harga dengan jual beli yang dilakukan secara tunai. Namun perbedaan harga tersebut tidak berlaku lagi bila harga telah disepakati dalam kontrak jual beli.

Sedangkan *bai lil amir bis syira'* adalah transaksi jual beli yang juga dilakukan tangguh namun dengan cicilan berkala (*installment*). Misalnya secara berkala dilakukan pembayaran selama 1 tahun dengan 12 kali cicilan.

³⁰ Untuk lebih detail tentang proses tipe kedua ini dapat dilihat dalam Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, (Jakarta: Djambatan, 2002), h. 78-84

³¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 38

Kendala dan Kritik terhadap praktek Pembiayaan *Murabahah* dalam PerbankaSyariah

1. Kendala Penerapan

Adanya derivasi penerapan dalam perbankan Islam tentunya tidak terlepas dari adanya berbagai sebab. Hal itu bisa lahir dari ketentuan di luar perbankan, atau bisa pula dari kalangan praktisi bahkan nasabah itu sendiri. Berikut ini beberapa kendala yang dapat dipaparkan:³²

- a. Ketentuan hukum. Penerapan ketentuan hukum secara konsisten akan menjadi masalah hukum. Seperti yang terjadi pada penerapan tipe operasional *murabahah* kedua di atas.
- b. Sikap nasabah. Hal ini bisa terjadi misalnya pada kasus nasabah yang tidak ingin bank mengetahui tempat ia membeli atau berbelanja. Sehingga dalam hal ini syarat harga pokok yang harus diketahui oleh kedua belah pihak jadi tidak terpenuhi.
- c. Sikap bank. Terkadang para bankir cenderung mencari aman dan menghindari risiko. Sehingga transaksi *murabahah* yang dilakukan terkesan dipaksakan untuk sesuatu yang memang tidak sesuai dengan *murabahah* itu sendiri.

2. Kritik Terhadap Penerapan

Merujuk pada catatan Abdullah Saeed ketika melakukan perbandingan antara pembiayaan berbasis *murabahah* dengan biaya bunga tetap, maka suatu hal yang lumrah bila data-data tersebut akhirnya menjadi suatu kajian kritis demi pengembangan perbankan Islam ke depan. Di antara beberapa aspek yang menjadi objek telaah kritis Saeed adalah terkait dengan harga pembiayaan, risiko dalam pembiayaan, keamanan, hubungan antara bank dan pembeli dan terakhir tentang penyelesaian hutang.³³

a. Biaya

Dalam hal ini bank-bank Islam sering kali mengkritik praktek perbankan konvensional yang sangat menekankan pada perolehan suku bunga, sehingga menjadi tanggung jawab nasabah untuk membeli barang-barang yang diperlukan berapapun harganya. Di samping itu, suku

³² Hakim, *Belajar Mudah Ekonomi Islam...*, h. 79

³³ Saeed, *Bank Islam...*, h. 148

bunga yang dikenakan bisa berupa suku bunga tetap yang tidak mengalami perubahan selama tempo peminjaman. Atau bisa pula dengan suku bunga tidak tetap yang bisa berubah dalam interval tertentu, guna menyesuaikan dengan suku bunga pinjaman yang berlaku di pasar saat dilakukan peminjaman ulang.

Dalam hal bunga, suku yang diberlakukan akan tergantung kepada kebutuhan bank untuk mendapatkan keuntungan riil, tergantung pada inflasi dan ketidakpastiannya di masa mendatang, preferensi likuiditas serta permintaan akan pinjaman, kebijakan moneter dan suku bunga luar negeri. Faktor-faktor tersebut seperti juga mempengaruhi suku bunga *mark-up* dalam *murabahah*.³⁴

b. Resiko

Pembiayaan berdasarkan pembagian resiko yang diidentikkan dengan model teoritis perbankan Islam seperti tidak tampak menjadi karakter utama praktik *murabahah* bank Islam. Hal ini dapat dilihat dari beberapa hal yang terkait dengan berikut ini:

- Barang

Secara teoritis saat pembelian barang dalam transaksi *murabahah*, bank akan menanggung resiko terkait dengan komoditi tersebut. Di satu sisi bank harus menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi baik, namun dalam hal ini terbuka kemungkinan nasabah menolak, misalnya karena barang tersebut tidak sesuai dengan yang dipesannya, dan hal ini adalah hal yang diperbolehkan dalam fikih.

Namun dalam praktiknya, bank syariah akan memproteksi hal tersebut dengan sarana asuransi dan kontrak. Hal ini sebagaimana dipraktikkan dalam kontrak *murabahah Faisal Islamic Banking of Egypt (FIBE)*. Yang perlu dicatat pula bahwasanya penandatanganan perjanjian dilakukan sebelum bank Syariah memiliki / mendapatkan barang yang dipesan nasabah. Dalam kontrak, nasabalah yang

harus berhati-hati dan mengikuti aturan yang berkaitan dengan pengiriman barang.³⁵

- Nasabah

Menurut mayoritas ulama mazhab, janji nasabah untuk membeli tidaklah mengikat. Namun resiko itu dapat dihindari oleh bank dengan mengenakan pembayaran uang muka, dengan jaminan, jaminan pihak ketiga dan klausul kontrak. Terkait dengan ini kontrak *murabahah* FIBE misalnya menyatakan:³⁶

Menyatakan bahwa ia telah memeriksa dengan baik barang-barang yang terkait dengan kontrak ini sedemikian rupa sehingga dapat menghilangkan adanya segala ketidakpastian. Dan bahwa ia tidak memiliki hak sama sekali untuk memproses hukuman si penjual (bank) demi alasan apapun.

- Pembayaran

Untuk menghindari resiko tak terbayar secara penuh maupun sebagian dari uang muka, maka bank Islam juga meminta jaminan, jaminan pihak ketiga, mengadakan perjanjian tertulis, dan klausul kontrak yang isinya menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang *murabahah* dijual kepada pihak ketiga dengan uang tunai/kredit harus ditaruh di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya.

c. Keamanan

Di satu sisi bank Islam cenderung mengkritik bank konvensional karena terlalu berorientasi jaminan (*security oriented*). International Islamic Bank for Investment and Development (IIBID) melansir pernyataan “jaminan-jaminan adalah unsur terpenting dalam keputusan memberikan pembiayaan oleh bank konvensional”. Secara tidak langsung ini menyatakan bahwa jaminan bukanlah soal penting dalam keputusan pembiayaannya.

³⁵ Saeed, *Bank Islam...*, h. 151

³⁶ *Ibid.*, h. 152

Namun pernyataan ini menjadi kontra-produktif dengan klausul kontrak yang menekankan pentingnya jaminan oleh bank-bank Islam, sebut saja misalnya FIBE, IIBID, JIB dan lain-lain.

d. Hubungan bank dan nasabah

Kemitraaan berdasarkan PLS dalam teori perbankan Islam merupakan ciri utama dalam hubungan bank dan nasabah. Namun ternyata sulit membenarkan sikap ini mengingat *murabahah* adalah sebuah kontrak jual-beli yang berimplikasi pada hubungan debitur-kreditur. Sedangkan *murabahah* sendiri saat ini telah menjadi instrumen paling utama dalam praktik perbankan Islam.

e. Penyelesaian hutang

Tidak seperti teori bank konvensional yang mengenakan bunga tambahan tanpa melihat kondisi nasabah, nasabah dalam perbankan Islam harus diberi toleransi waktu jika ia tidak mampu melunasi pembayaran tepat waktu. Hanya saja, bank Islam dalam praktiknya telah mempersempit makna perintah al-Quran tentang toleransi tersebut.³⁷ Hal ini menurut mereka akan menjadi celah potensial untuk kelalaian nasabah yang mampu. Oleh karenanya, sejak awal kontrak ditetapkanlah denda bagi yang tidak melunasi hutang tepat waktu, sehingga dalam konteks ini sulit kiranya menentukan definisi dari mampu “mampu membayar” itu sendiri.

Penutup

Mencermati pemaparan fakta-fakta di atas, maka penulis kiranya sependapat dengan Abdullah Saeed yang menyatakan bahwa perubahan dari sistem berbasis bunga kepada prinsip *murabahah* dalam sistem perbankan syariah hanyalah sekedar perubahan nama tanpa mengubah substansinya sama sekali. Dalam catatan Cecep Maskanul Hakim adanya deviasi disebabkan berbagai ketentuan yang ada dalam *murabahah*. Di samping itu, tingginya tingkat pengguna instrumen *murabahah* tersebut seakan dapat membenarkan persepsi masyarakat bahwasanya bank syariah tak ubahnya bank konvensional yang berlabel syariah.

Mengingat akan kelemahan ini, tentunya sangat diharapkan adanya kepedulian para *stakeholder* perbankan syariah untuk melakukan perubahan secara fundamental terhadap ketentuan-ketentuan yang belum mengakomodasi sifat-sifat *murabahah*. Sehingga penyelewengan yang tidak berpihak para nasabah dapat dihindari, dan hal ini sangat penting demi terwujud dan berkembangnya suatu sistem ekonomi yang *dapat* mensejahterakan masyarakat serta diridhai Allah SWT.

Daftar Pustaka

- Abdullah Saeed, 1996, *Menyoal Bank Syariah, Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, terj. Arif Maftuhin, Jakarta: Paramadina.
- Abraham L. Udovitch, 2008, *Kerjasama Syariah: dan Untung Rugi dalam Sejarah Islam Abad Pertengahan*, terj. Syafrudin Arif Manunggal, Kediri: Qubah.
- Adiwarman Karim, 2007, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta : PT. Rajawali Press.
- Al-Jaziriy, Abdurrahman, 1999, *Kitab al-Fiqh ala Madzahib al-Arba'ah*, Vol. II, Beirut: Dar al-Kutub al- Ilmiah.
- Cecep Maskanul Hakim, 2011, *Belajar Mudah Ekonomi Islam:Cacatan KritisterhadapDinamika Perkembangan Perbankan Syariah Indonesia*, Tangerang: Shuhuf Media Insani.
- Djuwaini, Dimyauddin, 2008, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ibnu Majah, tth, *Sunan Ibnu Majah*, vol. II, Beirut: Dar al-Fikr
- Imam an-Nawawi, 1997, *Muhadzab*, Vol. III, Beirut: Dar al-Fikr.
- Latifa M. Alqaoud dan Mervyn K. Lewis, 2003, *Perbankan Syariah: Prinsip, praktik dan Prospek*, terj. Burhan Wirasubrata, Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta.
- Muhammad ibn Mukarram ibn Mandzur, 1968, *Lisan al-Arab*, Vol. V, Beirut: Dar Sadir li at-Taba'ah wa-Anshr.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, 2002, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*, Jakarta: Djambatan.
- Wahbah az-Zuhailiy, 1997, *al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu*, Vol. V, Beirut: Dar al-Fikr.
- Warde, Ibrahim, 2009, *Islamic Finance: Keuangan Islam dalam Perekonomian Global*, terj. Andriyadi Ramli, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wiroso, 2005, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press.
- Ahmad Ifham Sholihin, persepsi masyarakat terhadap bank syariah, www.kompas.com, 08 Maret 2010
- Mohamad Fany Alfarisi, *Meluruskan Persepsi Masyarakat terhadap Bank Syariah*, Ekonomi Syariah, Republika edisi Jum'at/23/ Nopember/ 2007.