

ANALISIS PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI PERBANKAN SYARIAH

YENTI AFRIDA

Institut Agama Islam Negeri Imam Bonjol Padang

E-mail: yentirifki@gmail.com

Abstract

The research theme is the concept of the bank in accordance with Islamic economics. The research objective is: to analyze murabaha financing in Islamic banking. Research is the study of literature. The object of research is the banking industry in Indonesia. To ensure that the implementation of murabaha financing to fit this concept, it requires strict supervision of the Sharia Supervisory Board or the National Islamic Council, so pembiayaan murabaha as financing belle of Islamic banking can be guarded and not tarnish the image and prestige of Islamic banking so that no impression that the bank sharia is the same as conventional banks.

Keywords: Financing, Murabaha, Sharia Bank

PENDAHULUAN

Semenjak berdirinya perbankan dengan konsep syariah pada tahun 1998 hingga sekarang market share perbankan syariah baru mencapai lebih kurang 5 % saja, sementara perbankan syariah menjadi unggul dengan beragam produknya yang sangat bervariasi. Salah satu keunggulan perbankan syariah terletak pada sistem bagi hasilnya, sehingga tidak salah masyarakat menyebut bank syariah dengan bank bagi hasil, akan tetapi pada kenyataannya pembiayaan di perbankan syariah tidak didominasi oleh pembiayaan mudharabah dengan konsep bagi hasilnya, akan tetapi lebih didominasi oleh pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* selalu menjadi primadona dibandingkan dengan produk perbankan syariah lainnya. Hal ini bisa dilihat dari data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang perkembangan pembiayaan *murabahah* yang cenderung mengalami peningkatan setiap

bulannya. Pada bulan April 2016, pembiayaan *murabahah* berkisar sebesar Rp. 117.375 miliar atau sebesar 58.13% dari total pembiayaan perbankan syariah di Indonesia sebesar 203 miliar. Gambaran ini memberikan indikasi bahwa akad *murabahah* lebih mendominasi di perbankan syariah dibandingkan dengan akad-akad lainnya.

Hal ini salah satunya disebabkan oleh sistem penentuan marginnya yang transparan karena dalam *murabahah* harga pokok dan keuntungan disepakati diantara kedua belah pihak. *Bai'al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Bai'al-murabahah* bank harus memberi tahu harga produk yang dijual kepada nasabah dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahan (Antonio, 1999). Dalam akad *murabahah*, bank melakukan *mark-up* (menaikkan harga) terhadap keuntungan

yang telah disepakati pada perjanjian awal. Pada perjanjian *murabahah* ini, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut kepada pemasok (*supplier*) kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan. Misalnya jika nasabah membutuhkan sebuah rumah, maka bank syariah akan membelikan rumah seharga Rp. 300 Juta. Rumah tersebut akan dijual kepada nasabah dengan tambahan keuntunagn (margin) sebesar Rp. 60 Juta. Maka harga jual rumah kepada nasabah sebesar Rp. 360 Juta yang akan dicicil selama 36 bulan/3 tahun dengan besar cicilan Rp. 10 Juta/bulan. Total harga jual tersebut tidak akan berubah sampai pembiayaan lunas meskipun terjadi kenaikan suku bunga di bank konvensional atau terjadinya gejolak ekonomi.

Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost plus profit* (Sjahdeini, 1999). Adapun jenis barang yang dibutuhkan nasabah dan besarnya keuntungan yang akan diperoleh bank disepakati dimuka dengan akad ijab dan qabul antara nasabah dan bank. Secara konsep, dalam akad *murabahah*, bank syariah akan membelikan barang yang dimintakan oleh nasabah kemudian bank menjualnya kembali kepada nasabah dengan tambahan keuntungan atau margin bank. Akan tetapi dalam kenyataannya, bank hanyalah lembaga intermediary yang tidak mempunyai barang-barang sesuai dengan permintaan nasabah sehingga untuk memenuhi permintaan tersebut, bank harus membelinya terlebih dahulu kepada supplier.

Bahkan yang lazim terjadi di perbankan syariah adalah dimana nasabah telah memiliki koneksi atau berlangganan dengan toko tertentu yang harganya lebih murah, sehingga bank memberikan fasilitas tersebut kepada nasabah dengan melakukan perjanjian wakalah (perwakilan) yang pada akhirnya nasabah hanya menyerahkan kwitansi pembelian barang sebagai bukti bahwa *murabahah* yang telah ditandatangani bisa berjalan sesuai dengan prosedurnya.

Pemberian pembiayaan *murabahah* dalam jangka waktu yang panjang menimbulkan resiko tidak bersaingnya bagi hasil kepada pihak ketiga (nasabah). menurut Adiwarmar Karim, resiko pada akad *murabahah* timbul karena:

1. Kenaikan DCRM (*Direct Competitor Market Rate*)
2. ICRM (*Indirect Competitors Market Rate*)
3. Kenaikan ECRI (*Expected Competitive Return of Investors*)

Bank dapat menetapkan jangka waktu maksimal untuk pembiayaan *murabahah* dengan pertimbangan hal-hal berikut:

1. Tingkat margin saat ini dipredidkdi perubahannnya dimasa yang akan datang yang akan berlaku di perbankan syariah (*Direct Competitor Market Rate*) semakin cepat perubahan DCRM diperkirakan, maka semakin pendek jangka waktumaksimal pembiayaan.
2. Suku bunga kredit yang berlaku saat ini dan diprediksi perubahannya dimasa mendatang yang berlaku di pasar perbankan

konvensional (ICRM). Semakin cepat perubahan ICRM diperkirakan terjadi, semakin pendek jangka waktu pembiayaan.

3. Ekspektasi bagi hasil kepada pihak ketiga yang kompetitif di pasar perbankan syariah ECRI (*Expected Competitive Return of Investors*). semakin besar perubahan ECRI diperkirakan akan terjadi, semakin pendek jangka waktu maksimal pembiayaan.

Resiko suku bunga dalam konteks perbankan syariah bisa terjadi pada pembiayaan *murabahah* yang diambil dari rekening investasi. Dimana nasabah mengharapkan tingkat keuntungan yang sama dengan tingkat keuntungan suku bunga di perbankan konvensional. Sehingga kenaikan suku bunga investasi di bank kompetitor akan menyebabkan nasabah menarik dananya ketika perbankan syariah tidak menaikkan nisbah bagi hasil. Hal ini menjadi dilematis bagi perbankan syariah, karena disatu sisi, nasabah penabung pasti mengharapkan keuntungan yang meningkat sesuai dengan suku bunga, disisi lain perbankan tidak mungkin merubah harga jual pada akad pembiayaan *murabahah* sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Prosedur seperti ini sangat berpeluang besar bagi nasabah untuk menyelewengkan akad *murabahah* yang mana pada mulanya bank mewakili pembelian barang kepada nasabah sesuai dengan akad, sementara ditengah jalan, nasabah bisa saja mempergunakan uang yang diberikan untuk keperluan lain. Permasalahan ini menarik untuk dikaji, karena banyak kesan negatif bahwa bank syariah lebih mengutamakan faktor bisnis atau keuntungan dibanding sisi syariahnya,

karena bank harus mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan. Pertanyaannya adalah apakah konsep *murabahah* dengan wakalah ini sesuai dengan *murabahah* menurut ulama fikih?

PEMBAHASAN

Konsep *Murabahah* dan Wakalah

Murabahah secara bahasa berasal dari kata *ح* yang berarti keuntungan, karena dalam jual beli *murabahah* harus menjelaskan keuntungannya. Sedangkan menurut istilah *murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok dengan tambahan keuntungan (Al Zuhaili, 1984). Salah satu skim *fiqh* yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi pembiayaan *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan margin yang disepakati (Karim, 2007).

Bentuk-bentuk akad jual beli yang telah dibahas oleh para ulama dalam *fiqh muamalah* terbilang sangat banyak sekali. Namun dari sekian banyak akad jual beli tetap disandarkan pada tiga jenis akad jual beli yang *syar'i* (memakai sistem syariah) yaitu *Ba'i al Murabahah*, *Ba'i As Salam*, dan *Ba'i Istishna* (Antonio, 2001). Dari tiga jenis akad ini telah berkembang macam-macam akad jual beli. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli amanah yang dikenal dalam syari'at Islam, karena penjual disyaratkan melakukan kontrak terlebih dahulu dengan menyatakan harga barang yang akan dibeli (Hulwati, 2006). Dalam pembiayaan *murabahah* bank menetapkan harga jual

barang yaitu harga pokok perolehan barang ditambah sejumlah margin keuntungan bank. Harga jual yang telah disepakati di awal akad tidak boleh berubah selama jangka waktu pembiayaan. Contoh aplikasi di perbankan syariah (Laksmiana, 2009):

1. Pembiayaan konsumtif: Pembiayaan Kepemilikan Rumah, Pembiayaan kepemilikan Mobil, Pembiayaan Pembelian Perabot Rumah Tangga.
2. Pembiayaan Produktif: Pembiayaan Investasi Mesin dan Peralatan, Pembiayaan Investasi Gedung dan Bangunan, Pembiayaan Persediaan Barang Dagangan, dan Pembiayaan Bahan Baku Produksi.

Karena dalam defenisinya disebutkan adanya keuntungan yang di sepakati, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu terlebih dahulu pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan menyertakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Dalam teknis yang ada diperbankan syariah, *murabahah* merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara pihak bank syariah selaku penyedia barang yang menjual kepada nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank syariah dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama (Huda, 2010). Jual beli dengan bentuk *murabahah* ini terdapat dalam bentuk pesanan, yang diistilahkan oleh Imam Syafi'i sebagai *al- amir bi al- shira*. Ia juga dapat disamakan dengan *Bay' bi Tsaman Ajil* atau *Bay' Mu'ajal* (jual beli yang barangnya diserahkan

segera dan pembayaran ditangguhkan atau dilakukan secara berangsur). Oleh sebab itu, *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli yang dihalalkan (Iska, 2012).

Landasan Hukum *Murabahah*:

1. Landasan hukum *murabahah* didalam Al-Qur'an:

a. QS. An-Nisa' [4]:29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا
أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا
تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ

“Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku sukarela diantaramu...”

b. QS. Al-Baqarah [2]:275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

c. QS. Al-Maidah [5]:1:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”

d. QS. Al-Baqarah [2]:280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ

“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan...”

Dari ayat-ayat diatas jelas Allah melarang memakan harta dengan cara yang tidak diridhoinya, kecuali dengan transaksi yang berdasarkan suka sama suka diantara kedua belah pihak.

2. Hadist Rasulullah SAW

a. Hadist Rasulullah Riwayat Tirmidzi:

عن رفاة ابن رافع را ضي الله عنه
(ان النبي صلى الله عليه وسلم سئل
إلى الكسب أطيب ؟ قال : عمل الر
جل بيده و كل بيع مبرور)
(رواه البزار و صححه الحاكم)

"Dari Rifa'ah Ibn Rafi', bahwa Rasulullah ditanya: "wahai Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik"? Rasulullah menjawab pekerjaan orang dengan tangannya sendiri dan jual beli secara mabrur" (Riwayat Ahmad, Al Bazzar dan Ath Thabrani) (As-Shan'ani, 1995).

b. Hadist Rasulullah Riwayat Tirmidzi:

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka". (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

c. Hadist Rasulullah Riwayat Ibnu Majah:

Nabi bersabda, "ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqharadah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual". (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).

d. Hadist Rasulullah Riwayat Jama'ah:

"Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman..."

3. Kaidah Usul Al-fiqh:

Hal ini sejalan dengan kaidah Ushul fiqh (Djazuli, 2007):

"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya".

4. Ijma'

Umat manusia telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki orang lain. Oleh karena jual beli ini adalah salah satu jalan untuk mendapatkan secara sah, dengan demikian mudahnya bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya. Dari dasar hukum di atas, dapat disimpulkan bahwa transaksi *Murabahah* itu dibolehkan dan tidak bertentangan dengan ajaran syari'at Islam serta memberikan keringanan kepada pembeli untuk memperoleh barang yang diinginkan walaupun dengan pembayaran yang tidak tunai.

Rukun dan Syarat Murabahah

Untuk menentukan sah atau tidaknya akad pembiayaan *murabahah*, terlebih dahulu harus memenuhi rukun dan syarat tertentu sesuai dengan syari'at Islam. Oleh karena itu pembiayaan *murabahah* ini menggunakan akad jual beli, maka dalam pembiayaan *murabahah* ini harus ada rukun dan syarat jual beli sebagai berikut (Al Zuhaili, 1984):

1. Rukun Pembiayaan Murabahah

- Ba'i* atau penjual, penjual disini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawarkan suatu barang

- b. *Musyitari* atau pembeli, adalah orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual
- c. *Mabi'* atau barang, adalah komoditi, benda, objek yang diperjualbelikan
- d. *Tsaman* atau harga jual, adalah sebagai alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang
- e. *Ijab* dan *Qabul* yang dituangkan dalam akad
 - 2) Antara *Ijab* dan *Qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang di sepakati
 - 3) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang
 - 4) Tidak membatasi waktu, misal saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali

2. Syarat Pembiayaan *Murabahah*

- a. Pihak yang berakad (penjual dan pembeli)
 - 1) Cakap hukum
 - 2) Suka rela atau ridha, tidak dalam keadaan terpaksa atau dibawah tekanan
 - b. Objek yang diperjual belikan
 - 1) Tidak termasuk yang diharamkan atau yang dilarang oleh agama
 - 2) Bermanfaat
 - 3) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
 - 4) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
 - 5) Sesuai spesifikasi yang diterima pembeli dan diserahkan penjual
 - 6) Jika berupa barang bergerak maka barang itu harus bisa dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad diselesaikan
 - c. Akad atau *Sighat (Ijab dan Qabul)*
 - 1) Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa berakad
 - 2) Antara *Ijab* dan *Qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang maupun harga yang di sepakati
 - 3) Tidak menggantungkan keabsahan transaksi pada masa yang akan datang
 - 4) Tidak membatasi waktu, misal saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali
 - d. Harga
 - 1) Harga jual adalah harga beli ditambah keuntungan
 - 2) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian
 - 3) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama
- Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pembiayaan *murabahah*, yaitu sebagai berikut:
- a. Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah
 - b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
 - c. Kontrak harus bebas 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 jika pembelian dilakukan secara hutang
- Jual beli secara *murabahah* di atas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai

atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak (Antonio, 2001).

Wakalah

Wakalah atau wikalah merupakan isim mashdar yang secara etimologi berarti taukil yaitu menyerahkan atau mewakilkan dan menjaga (Ath-Thayyar, 2009).

Secara terminologi Wakalah adalah:

تفويض شخص ماله فعله مما يقبل
النيابة الي غيره ليفعله حال في حياته

“Suatu ungkapan yang mengandung maksud penyerahan wewenang sesuatu kepada orang lain agar meaksanakan apa yang didelegasikan”.
(Al Zuhaili, 2009)

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa wakalah adalah suatu pendelegasian wewenang dari seseorang kepada orang lain dimana orang yang mendelegasikan atau mewakilkan tersebut adalah orang yang mempunyai hak tasharruf kepada orang yang juga memiliki hak tasharruf terhadap sesuatu yang boleh diwakilkan. Islam mensyariatkan wakalah karena tidak semua orang mampu secara sendiri menyelesaikan semua urusannya, sehingga untuk hal itu, manusia harus membutuhkan orang lain untuk mengurus keperluannya dengan bertindak atas namanya.

a. Dasar Hukum Wakalah

Wakalah disyariatkan dan hukum nya adalah boleh. Hal ini berdasarkan a-Qur’an, Hadis, ijma’ dan qiyas. Dalil dari al-Qur’an diantaranya bisa dilihat dari QS al-Kahfi ayat 19 yang berbunyi:

فابعثوا أحداكم بورقكم هذه الي المدينة..
فلينظر أيها أزكي طعما ما فليأتكم برزق منه

“Maka suruhlah salah seorang diantara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini dan hendaklah dia melihat mana makanan yang lebih baik lalu hendaklah dia membawa makanan itu untukmu”.

Adapun dasar dari hadis adalah bahwa nabi SAW pernah mewakilkan kepada ‘Urwah al-Bariqi untuk membeli domba dan pernah mewakilkan kepada Rafi’ untuk menerima pernikahan Maimunah (Ath-Thayyar, 2009). Dasar dari ijma’ adalah bahwa dalam kitab a-Mughni disebutkan bahwa ulama sepakat tentang dibolehkannya wakalah. Sedangkan dasar qiyas adalah bahwa kebutuhan manusia menuntut adanya wakalah karena tidak setiap orang mampu menyelesaikan urusannya sendiri secara langsung sehingga ia membutuhkan orang lain untuk menggantikannya sebagai wakil (Ath-Thayyar, 2009).

b. Rukun dan Syarat Wakalah

Rukun wakalah ada empat:

1. Dua orang yang melakukan akad yaitu orang yang mewakilkan dan orang yang menjadi wakil.
2. Shighat yaitu ijab dan qabul. Ijab dianggap sah dengan semua lafal yang menunjukkan pemberian izin. Qabul dianggap sah dengan semua lafal atau perbuatan yang menunjukkan penerimaan, seperti dengan melaksanakan perintah orang yang berwakil/
3. Muwakkal fih yaitu sesuatu yang diwakilkan. Boleh mewakilkan urusan

yang berhubungan dengan hak sesama manusia, misalnya berupa transaksi, pembatalan transaksi, memerdekakan budak, mencari istri dan merujuk setelah bercerai (Ath-Thayyar, 2009).

c. **Macam-macam Wakalah**

Wakalah terbagi kepada dua macam, yaitu wakalah umum dan wakalah khusus.

1. Wakalah umum adalah mewakilkan semua urusan seperti perkataan seseorang “aku mewakilkan kepadamu semuanya, baik sedikit maupun banyak”, atau “aku serahkan urusan kepadamu seluruhnya”, demikian ini menurut Syafiyah, Maikiyah dan Hanabilah tidak dibolehkan karena mengandung gharar (penipuan).
2. Wakalah khusus adalah mewakilkan tentang sesuatu dan masaah tertentu seperti “aku mewakilkan kepadamu untuk menjual atau membeli sesuatu”.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa wakalah adalah akad yang dibolehkan selama sesuai dengan syariah. Dan seorang wakil hanya boleh bertindak atas nama orang yang mewakilkan serta terbatas hanya untuk urusan yang diwakilkannya.

Implementasi Murabahah di Perbankan Syariah

Secara sederhana *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tertentu ditambah keuntungan yang disepakati, misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Besarnya keuntungan dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau

dalam bentuk prosentase dari harga pembelian, misalnya 10% atau 20%. Jadi pada dasarnya akad ini merupakan bentuk pernyataan langsung (*natural certainty contract*) karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh) (Karim, 2003).

Secara konsep, *murabahah* hanya melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam aplikasinya di perbankan syariah, *murabahah* melibatkan tiga pihak, yaitu nasabah sebagai pembeli, bank sebagai penjual dan supplier sebagai pemasok barang kepada bank atas permintaan nasabah. Akan tetapi dalam realitanya, *murabahah* lebih banyak teraplikasi dengan konsep *murabahah* bil wakalah. Artinya bank memberikan wewenang kepada nasabah untuk melakukan jual beli terhadap barang kebutuhan nasabah dengan melakukan perjanjian wakalah (perwakilan), yang pada akhirnya nasabah hanya menyerahkan kwitansi pembelian barang sebagai bukti bahwa *murabahah* yang ditanda tangani akadnya bisa berjalan sesuai dengan prosedurnya.

Dalam implementasinya, nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk pembelian barang konsumtif diberikan surat kuasa berupa wakalah atau pendelegasian wewenang untuk membeli sendiri barang kebutuhannya kepada supplier, kemudian bank memberikan pembiayaan dengan mentransfer ke rekening nasabah. Setelah membeli barang, kemudian nasabah menyerahkan kwitansi sebagai bukti pembelian kepada bank dan sebagai bukti bahwa nasabah benar-benar telah membeli

barang sesuai akad, setelah itu bank menjual lagi kepada nasabah dengan margin tertentu.

Bahkan praktek di lapangan, nasabah diberikan pembiayaan tanpa mempedulikan objek yang akan diperjual belikan. Sehingga muncul kesan bagi nasabah yang terbiasa dengan skim kredit konsumtif bahwa “*bank syariah sama saja dengan bank konvensional*”, karena kebutuhan nasabah bukan lagi untuk pembelian barang akan tetapi untuk kebutuhan dana segar. Bahkan ada yang berpendapat bahwa *murabahah* bukan jual beli melainkan *hilah* dengan tujuan untuk mengambil riba. Ada sebagian ulama berpendapat bahwa tujuan *murabahah* adalah untuk memperoleh riba dan menghasilkan uang sebagaimana bank konvensional. Penyimpangan dalam prakteknya ditemukan berulang kali pada pembiayaan pembelian barang pesanan tidak dilakukan pihak bank tapi cukup dengan penyerahan bukti pembelian barang yang akan *dimurabahahkan*, dimana hakikatnya nasabah sendiri yang telah memberi barang tersebut atas nama nasabah di faktur. Bank tinggal membayar nominal yang tertera di faktur ditambah dengan keuntungan (margin) yang disepakati bersama. Beberapa kasus praktek *murabahah* menunjukkan adanya penyimpangan dari aturan yang mendasari adanya transaksi *murabahah* itu sendiri. Penyimpangan itu berupa selipan akad wakalah dalam transaksi *murabahah*.

Wakalah dalam transaksi *murabahah* terjadi melalui proses perwakilan antara pihak perbankan kepada nasabah. Dimana pihak perbankan mewakilkan pembelian

kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang yang diinginkan kepada supplier setelah mendapatkan uang pembelian dari bank. Praktek *murabahah* seperti ini menyerupai transaksi kredit pada perbankan konvensional. Karena dalam prakteknya dalam *murabahah* seperti ini, tidak lagi murni seperti konsep muarabah dalam fiqh, tetapi sudah dipelintir sehingga mengarah pada model pemberian kredit di bank konvensional. karena nasabah tidak dibelikan barang tapi diberikan uang cash (Ath-Thayyar, 2009).

Setelah dananya terealisasi, nasabah bahkan tidak diberikan kewajiban menyerahkan kwitansi ataupun keterangan bahwa barang tersebut telah dibeli, sehingga kepastian akad *murabahah* dan juga wakalah yang melekat pada produk pembiayaan *murabahah* tidak bisa terpenuhi secara baik. Jika dilihat secara konsep fiqh, wakalah merupakan suatu pendelegasian wewenang yang dibolehkan menurut syara' selama unsur yang diwakalahkan terpenuhi. Artinya semua rukun dan syaratnya sesuai dengan syariah. Karena wakalah secara terminologis adalah mewakilkan yang dilakukan oleh orang yang punya hak tasharruf kepada orang yang juga memiliki hak tasarruf tentang suatu yang boleh diwakilkan (Ath-Thayyar, 2009).

Artinya selama bank syariah melakukan akad *murabahah* dengan wakalah dilakukan sesuai dengan konsep fiqh, dimana bank bertindak sebagai penjual barang yang harganya sudah jelas seperti pembelian mobil di dealer, kemudian untuk memudahkan bagi nasabah memilih karakteristik dari barang yang akan

dibeli, maka bank mewakilkan pembelian kepada nasabah. Akan tetapi ketika orientasi bank lebih didominasi oleh unsur bisnis dan keuntungan semata, dimana bank syariah memberikan pembiayaan kepada nasabah yang mengajukan pembelian suatu objek, setelah melakukan wawancara singkat dan melengkapi segala administrasi, nasabah bisa langsung direalisasikan akadnya tanpa mempedulikan objek yang akan dibeli. Biasanya bank memberikan dana dengan mentransfer ke rekening nasabah. Sebelum dana ditransfer dan wakalah diikrarkan, bank dan nasabah terlebih dahulu menyepakati harga jual, dimana harga jual tersebutlah yang akan dibayar oleh nasabah secara cicilan. Harga jual itu sendiri terdiri dari harga pokok ditambah margin.

Jika dalam prakteknya bank syariah memberikan pembiayaan dengan *murabahah* wakalah sebelum barang menjadi milik bank, maka akad *murabahah* tidak sesuai dengan konsep *fiqh*, hal ini disebabkan karena: Barang yang ditransaksikan belum sepenuhnya milik bank, sementara keuntungan dari barang yang akan ditransaksikan sudah ditetapkan. Hal ini hampir sama dengan transaksi *short sale* di pasar modal (Antonio, 2001). Dalam hal ini bank berfungsi sebagai penjual sementara bank pada saat itu tidak memiliki barang yang dijual kepada nasabah. Dalam hadis nabi dikatakan:

لا يبيع الا فيما يملك (رواه أبو داود و
الترمذي)

Akan tetapi ketika akad *murabahah* dilakukan dengan mewakilkan pembelian

barang kepada nasabah atas izin dan kuasa dari bank, dan akad dibuat secara terpisah maka hal ini sejalan dengan fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* pada poin 9 yang berbunyi “Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank”.

Dalam fatwa ini secara jelas dinyatakan bahwa bank boleh melakukan wakalah untuk pembelian barang kebutuhan nasabah, hanya saja untuk akad jual belinya harus dilakukan setelah barang tersebut “secara prinsip” sudah dibeli oleh bank. Hal ini mengindikasikan bahwa akad *murabahah* harus bebas dari riba. Karena jika bank melakukan akad *murabahah* sebelum barang dimiliki bank, maka margin yang ditetapkan terhadap barang yang akan diakadkan menjadi riba karena dalam kondisi seperti ini bank lebih bersifat memberikan pinjaman uang kepada nasabah kemudian nasabah diberikan kewajiban untuk membayar dengan tambahan tertentu. Riba bisa saja muncul dari jual beli dengan konsep *murabahah* jika keuntungan diambil setelah nasabah berhutang. Sedangkan tambahan yang muncul dari akad hutang piutang adalah riba yang dilaknat oleh Allah. Dalam hadis nabi juga dijelaskan bahwa:

كل قرض جر منفعة فهو وجه من وجوه الربا
“Semua hutang piutang yang mendatangkan
manfaat maka termasuk riba”

Disamping itu, beberapa tahun setelah keluarnya fatwa tentang *murabahah*, BI

juga mengeluarkan aturan tegas melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 11/V/PBI/2005 tentang standarisasi akad, BI menegaskan kembali penggunaan wakalah dalam *murabahah* pada pasal 9 ayat 1 butir d yaitu dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang maka akad *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Bahkan dalam bagian penjelasan PBI tersebut ditegaskan bahwa akad wakalah harus dibuat terpisah dengan akad *murabahah*. Kemudian ditegaskan lagi bahwa yang dimaksud dengan barang milik bank secara prinsip dalam wakalah pada akad *murabahah* adalah adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan kwitansi pembelian nasabah. Selama bank syariah menerapkan fatwa MUI dan PBI di atas, maka konsep pembiayaan *murabahah* sejalan dengan *murabahah* dalam bahasan ulama fiqh. Karena dalam pembiayaan *murabahah* semua unsur rukun dan syarat jual beli *murabahah* terpenuhi begitu juga dengan wakalah. Untuk menjamin agar konsep pembiayaan *murabahah* ini memang murni sesuai syariah, maka pengawasan Dewan Syariah Nasional (DSN), Dewan Pengawas Syariah (DPS) serta OJK sebagai regulator harus dioptimalkan. Agar pembiayaan *murabahah* tidak hanya sekedar mengedepankan bisnis dalam rangka memenuhi target keuntungan yang akan diperoleh bank sehingga substansi syariahnya terabaikan.

Sesuai dengan tulisan Fadhila (2015), yang menyatakan bahwa ditemukan bahwa

mudharabah tidak berpengaruh terhadap laba bank syariah, hal ini diakibatkan karena pada pembiayaan *mudharabah* akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan oleh bank sehingga laba yang didapat kemungkinan tidak sesuai dengan yang diharapkan. Sedangkan *murabahah* berpengaruh positif terhadap laba bank syariah, disebabkan pengelolaan pembiayaan ini nyaris tanpa resiko. Pengujian secara bersama-sama *mudharabah* dan *murabahah* berpengaruh positif terhadap laba bank syariah. Ditemukan juga bahwa hubungan yang sangat erat antara pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah* dengan laba. Hasil penelitian Rejeki (2013) menyatakan bahwa prosedur dan persyaratan dalam penyaluran dana berupa akad pembiayaan *murabahah* di bank syariah, tidak hanya dilakukan berdasarkan ketentuan Hukum Islam, melainkan juga berdasarkan ketentuan hukum perbankan syariah, serta ketentuan khusus yang diterapkan di bank syariah, yakni negosiasi pembiayaan *murabahah* antara calon nasabah dengan bank syariah, kemudian dilanjutkan dengan pemenuhan kelengkapan dokumen yang diperlukan yang meliputi: dokumen pribadi, legalitas usaha, dan dokumen pendukung usaha, yang kesemuanya telah ditentukan secara khusus dalam Standar Operasional Prosedur (SOP) bank syariah.

KESIMPULAN

Salah satu keunggulan perbankan syariah terletak pada sistem bagi hasilnya, sehingga tidak salah masyarakat menyebut bank syariah dengan bank bagi hasil, akan tetapi pada kenyataannya pembiayaan di perbankan

syariah tidak didominasi oleh pembiayaan *mudharabah* dengan konsep bagi hasilnya, akan tetapi lebih didominasi oleh pembiayaan *murabahah*. Untuk menjamin agar terlaksananya pembiayaan *murabahah* agar sesuai konsep syariah, maka diperlukan pengawasan ketat dari Dewan Pengawas Syariah atau Dewan Syariah Nasional, sehingga pembiayaan *murabahah* sebagai pembiayaan primadona di perbankan syariah bisa dikawal dan tidak mencoreng citra dan wibawa perbankan syariah sehingga tidak ada lagi kesan bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Zuhaili, Wahbah. 1984. *Fiqih Islam Wa Adilatuhu*. Lebanon: Dar al Fikri.
- Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- As-Shan'ani. 1995. *Subul al-Salam III*. Surabaya: Al-Ikhlas.
- Ath-Thayyar, Abdullah bin Muhammad. 2009. *Ensiklopedi Fiqh Muamalah dalam Pandangan Empat Mazhab*. Jakarta: Maktabah Al-Hanif.
- Djazuli, A. 2007. *Kaidah-Kaidah Fikih*. Jakarta: Kencana.
- DSN-MUI. 2006. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Jakarta: DSN-MUI.
- Fadhila, Novi. Analisis Pembiayaan Mudharabah dan Murabahah Terhadap Laba Bank Syariah Mandiri, *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, 15 (1): 65-77.
- Huda, Nurul, Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Hulwati. 2006. *Ekonomi Islam*. Ciputat: Ciputat Press Group.
- Iska, Syukri. 2012. *Sistem Perbankan di Indonesia*. Yogyakarta: Fajar Media Press.
- Karim, Adiwarmman Azwar. 2007. *Bank Islam, Wacana Ulama*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Karim, Adiwarmman Azwar. 2003. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: IIIT Indonesia.
- Laksmiana, Yusak. 2009. *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Rejeki, Fanny Yunita Sri. 2013. Akad Pembiayaan Murabahah dan Praktiknya Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Manado, *Lex Privatum*, 1 (2): 19-31.
- Sjahdeini, Sutan Remi. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum perbankan Indonesia*. Jakarta: Grafiti.