

BAY' AL-MURĀBAḤAH:

Mendudukan Kembali Posisinya dalam Perbankan Syari'ah

*Luhur Prasetyo**

Abstract: *Nowadays, Murābahah transaction becomes the most popular product which shari'ah banking uses to sell its assets for amount of reasons. Total amount of shari'ah banks store and transact their assets (fund) in murābahah system. The reason is that this product has not only small risk but also ease to manage related to muzārabah and mushārahah system. In the other hand, Many people don't understand murābahah mechanism precisely. They often think that murābahah mechanism is as credit as well. It is, in fact, that murābahah system is a cash transaction which shari'ah banks have. This paper is to elaborate murābahah system as a product of shari'ah banking.*

Keywords: Perbankan Syariah, *murābahah*, margin keuntungan, kredit

PENDAHULUAN

Di dalam kehidupan modern ini, keberadaan bank ternyata sudah menjadi kebutuhan yang penting bagi masyarakat luas, mulai dari menabung, meminjam uang sampai kepada menggunakan jasanya untuk mentransfer uang dari satu kota atau negara ke kota atau negara lain. Singkat kata, bank telah menjadi lembaga intermediasi keuangan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat.

* Jurusan Syariah STAIN Ponorogo

Bank Syari'ah, tidak berbeda dengan fungsi utama bank lainnya, juga merupakan lembaga intermediasi keuangan. Hanya saja, bank syari'ah menerapkan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam dalam operasionalisasinya. Penghimpunan dana dan penyalurannya selalu didasarkan atas prinsip-prinsip Islam. Penghimpunan dana bisa berdasarkan prinsip *al-wadi'ah* atau *al-mudārabah*. Sedangkan penyaluran dana bisa berupa *al-mudārabah*, *al-mushārah*, *al-murābahah*, *al-ijārah*, atau beberapa produk bank syari'ah lainnya.

Tulisan ini hendak mengupas piranti *al-murābahah* dan mekanismenya sebagai salah satu produk bank syari'ah. Di samping itu, tulisan ini juga menganalisa mengapa bank syari'ah menyukai produk ini dibandingkan produk lainnya, seperti *al-mushārah* ataupun *al-mudārabah*, karena dari data-data yang ada menyebutkan bahwa bank syari'ah lebih banyak menyalurkan dananya untuk produk *al-murābahah* ini. Selanjutnya, di bagian akhir tulisan ini, dijelaskan mekanisme yang sebenarnya dari *al-murābahah* yang sering disalahpahami oleh banyak orang.

BAY' AL-MURĀBAḤAH : DEFINISI OPERASIONAL DAN LANDASAN HUKUM

Dalam fiqh muamalah, telah banyak sekali pembahasan tentang jual-beli beserta macam-macamnya yang beraneka ragam sesuai dari sudut pandangnya masing-masing. Namun, dari bermacam-macam jenis jual beli tersebut, setidaknya dapat diidentifikasi ada delapan macam bentuk jual beli, yaitu *bay' al-muṭlaqah*, *al-muqayyadah*, *al-ṣarf*, *al-murābahah*, *al-musāwamah*, *al-muwāḍa'ah*, *al-salam*, dan *al-*

istiṣnā'.¹ Dari kedelapan macam jual-beli tersebut, salah satu macam yang banyak digunakan sebagai model pembiayaan dalam bank syari'ah adalah *al-murābahah*.

Secara definitif, *al-murābahah* adalah kontrak jual beli atas barang tertentu dengan dengan harga asal atau harga pokok ditambah keuntungan (*mark up*) yang disepakati.² Dalam *al-murābahah*, penjual harus memberitahu harga pembelian dan keuntungan yang diambil berikut cara pembayarannya.

Dari segi landasan hukum, para ulama' lebih banyak memberikan landasan jual-beli, dengan alasan *al-murābahah* merupakan jenis dari jual-beli. Beberapa landasan hukum yang diajukan tersebut di antaranya :

وأحل الله البيع وحرم الربا

Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.³

الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً. مثل سواء بسواء يدا بيد. فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد.

¹ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta : AlvaBet, 2002), 23-24. Untuk penjelasan lebih lanjut tentang definisi masing-masing jual beli tersebut, bisa dibaca dalam banyak buku fiqh muamalah.

² Muḥammad al-Shahḥān al-Jundi, *'Aqd al-Murābahah bayn al-Fiqh al-Islāmi wa al-Ta'āmul al-Maṣrafi* (Cairo : Dār al-Nahḍah al-'Arabiyah, 1986), 15.

³ Al-Qur'an, 2 : 275.

Emas hendaklah dibayar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung dengan tepung, kurma dengan kurma, garam dengan garam, dengan bayaran yang sama dan dari tangan ke tangan (cash). Namun, jika pertukaran dari barang yang berbeda maka juallah sesuai kehendakmu dengan tangan ke tangan. (HR. Muslim)

Dari beberapa landasan hukum yang telah dikemukakan para ulama tersebut, memang nampak bahwa sebenarnya tidak ada landasan hukum secara langsung dari al-Qur'an dan sunnah terkait dengan *al-murābahah*. Al-Qur'an hanya berbicara tentang jual-beli, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Demikian juga, tidak ada landasan hukum secara langsung dari *sunnah qawliyyah* terkait dengan *al-murābahah*. Namun, walaupun demikian, bukan berarti jual-beli *al-murābahah* ini merupakan salah satu jenis transaksi yang sama sekali baru dan muncul di era modern ini.

Sebenarnya, transaksi ini telah banyak dan lazim dipraktikkan oleh Nabi maupun para sahabat, walaupun dalam bentuk yang sangat sederhana. Muhammad sebelum menjadi nabi merupakan seorang pedagang. Dalam berdagang, beliau selalu mempraktikkan transaksi *al-murābahah*, yaitu memberitahukan kepada pembeli margin keuntungan yang diambilnya. Demikian pula para sahabat. Tidak sedikit dari mereka yang menjadi pedagang dan dalam praktik perdagangannya tidak sedikit pula yang memberitahukan margin keuntungan yang diambil kepada pembeli. Semua transaksi-transaksi tersebut dalam transaksi Islam dinamakan *al-murābahah*. Jadi, walaupun tidak ada teks al-Qur'an maupun *sunnah qawliyyah* yang menjadi rujukan langsung bagi jual-beli *al-murābahah*, namun sebenarnya

praktik ini sudah lazim dilakukan dalam Islam, meski dalam bentuk yang sangat sederhana.

Jual-beli *al-murābahah*, sebagai salah satu macam dari jual-beli, mempunyai komponen yang sama dengan jual-beli, yaitu dua orang yang bertransaksi (penjual dan pembeli), *ṣiḡhah*, dan obyek transaksi.⁴ Namun, meskipun mempunyai komponen yang sama dengan jual-beli, *al-murābahah* memiliki beberapa syarat khusus yang berbeda dengan jual-beli lainnya. Beberapa syarat khusus tersebut adalah⁵ :

1. Penjual memberitahu harga awal kepada pembeli. Karena jual-beli *al-murābahah* adalah jual-beli berdasarkan harga asal disertai tambahan keuntungan, maka pembeli harus mengetahui harga asal tersebut. Jika pembeli tidak mengetahui harga asal, maka jual-beli ini tidak sah atau bukan bernama jual-beli *al-murābahah*.
2. Keuntungan (*mark up*) harus diketahui oleh pembeli
3. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan syari'ah
4. Kontrak harus bebas riba
5. Penjual harus memberitahukan semua hal yang terkait dengan pembelian.

Dari beberapa syarat khusus tersebut, nampak bahwa prinsip kejujuran dan amanah sangat mutlak diperlukan bagi penjual *al-murābahah*, karena penjual diharuskan memberitahukan harga awal barang serta keuntungan yang

⁴ Selanjutnya, setiap komponen jual-beli tersebut masing-masing memiliki syarat tersendiri. Namun, secara umum persyaratan jual-beli dalam fiqh terbagi empat, yaitu syarat *in'qād*, *ṣiḡhah*, *naḡādh*, dan *luzūm*. Lebih jelasnya lihat Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islāmi wa Adillatuh*, vol. 4 (Damaskus : Dār al-Fikr, 1985), 354-383

⁵ Fayyāḡ 'Abd al-Mun'im Ḥasanīn, *Bay' al-Murābahah fi al-Maṣārif al-Islāmiyyah*, (Cairo : al-Ma'had al-'Ālami li al-Fikr al-Islāmi, 1996), 20

diraihnya. Oleh karena itu, jual-beli *al-murābahah* sering juga disebut dengan jual-beli amanah.⁶

Jual-beli *al-murābahah* terbagi menjadi dua macam : *al-murābahah* biasa dan *al-murābahah li al-āmir bi al-shirā'*.⁷ Jual-beli *al-murābahah* biasa adalah jual-beli yang terjadi antara penjual dan pembeli, di mana penjual memberitahukan harga pokok dan margin keuntungan yang diambil tanpa didahului oleh perjanjian dan permintaan dari pihak pembeli kepada penjual.

Sedangkan jual-beli *al-murābahah li al-āmir bi al-shirā'* adalah jual-beli secara *murābahah* yang terjadi dengan didahului oleh pemesanan dari pihak pembeli. Oleh karena itu, penjual tidak akan membeli barang sebelum mendapatkan pesanan dari pihak pembeli. Jual-beli *al-murābahah* model ini dikenal juga dengan ***murābahah kepada pemesan pembelian (KPP)***.⁸

Dalam jual-beli *al-murābahah* KPP, kontrak akan disertai perjanjian yang terkait dengan proses pembelian. Dalam kontrak itu harus dijelaskan spesifikasi barang pesanan, tempat penerimaan barang, uang muka, prosentase laba, serta cara pembayaran.⁹

⁶ Fuad al-Sarṭāwi, *al-Tamwīl al-Islāmi*, (Ammān : Dār al-Masīrah, 1999), 236

⁷ Ibid., 236-237

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2001), 103

⁹ al-Sarṭāwi, *al-Tamwīl*, 238. Dalam jual-beli *al-murābahah*, tidak ada cara khusus pembayaran barang. Mekanisme pembayaran, baik dalam *al-murābahah* biasa maupun *al-murābahah li al-āmir bi al-shirā'*, dilakukan sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak, bisa dilakukan secara tunai ataupun

Contoh dari jual-beli *al-murābahah* adalah seorang pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp. 10.000.000,-. Kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp. 750.000,- dan ia menjual kepada pembeli dengan harga Rp. 10.750.000,-, dengan memberitahukan harga asal komputer dan keuntungan yang diambilnya. Pada umumnya, pedagang eceran tersebut tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.

BIAYA OPERASIONAL : TANGGUNG JAWAB PENJUAL ATAU PEMBELI

Para ulama' madzhab berbeda pendapat tentang biaya operasional, apakah menjadi beban penjual atau pembeli. Madzhab Maliki, misalnya, membolehkan memasukkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait namun memberikan nilai tambah pada barang itu.¹⁰ Ulama' madzhab Hanbali juga berpendapat yang sama.¹¹ Dengan begitu, harga pembelian *al-murābahah* adalah harga asal ditambah margin keuntungan serta biaya-biaya yang ada.

cicilan. Namun, kebanyakan pembayaran dilakukan dengan cicilan. Lihat Frank E. Vogel, "The Law of Islamic Financial Institutions and Instruments", dalam *Islamic Law and Finance*, ed. Mark S.W. Hoyle (The Hague : Kluwer Law International, 1998), 140

¹⁰ Ibn Rushd, *Bidāyat al-Mujtahid wa Nihāyat al-Muqtaṣid*, vol II (Surabaya : al-Hidāyah, tt), 161

¹¹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta : IIT, 2003), 162

Sedangkan ulama' madzhab Syafi'i membolehkan penambahan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi ke dalam harga jual -beli *al-murābahah*, kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri. Karena biaya tenaga kerja termasuk dalam komponen keuntungan penjual. Begitu juga biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang. Biaya-biaya tersebut tidak boleh dimasukkan dalam komponen biaya.¹² Pendapat senada juga dilontarkan oleh ulama' madzhab Hanafi.¹³

Dari keempat madzhab fiqh tersebut, nampak bahwa semuanya membolehkan penambahan biaya langsung operasional transaksi ke dalam harga. Mereka juga sepakat tidak diperbolehkannya penambahan biaya yang memang semestinya dilakukan oleh penjual. Dengan demikian bisa dikatakan bahwa harga jual-beli *al-murābahah* adalah harga awal ditambah margin keuntungan dan biaya langsung operasional jual-beli.

BAY' AL-MURABAHAH DALAM MEKANISME BANK SYARI'AH

Sistem keuangan dan perbankan modern telah berusaha memenuhi kebutuhan manusia dan berfungsi sebagai penghimpun dana masyarakat serta menyalurkannya, baik dengan menggunakan prinsip penyertaan dalam rangka pemenuhan permodalan (*equity financing*) maupun dengan prinsip pinjaman dalam rangka pemenuhan kebutuhan

¹² al-Sharbīni, *Mughnī al-Muhtaṭaj ila Ma'rifat Ma'ānī Alfāz al-Minhaj*, vol. II (Beirut : Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, tt), 456-457

¹³ al-Kāsāni, *Badā'i' al-Sanā'i'*, vol. V (Beirut : Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, tt), 223

pembiayaan (*debt financing*), dan juga memberikan produk jasa bagi masyarakat.

Bank syari'ah, sama dengan bank konvensional, juga berfungsi sebagai penghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya, namun dengan piranti-piranti yang berbeda dengan bank konvensional. Dalam penghimpunan dana, bank syari'ah memberikan pelayanan dalam bentuk giro berprinsipkan *wadi'ah*, tabungan berprinsipkan *wadi'ah* atau *mudārabah*, deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudārabah*, atau bentuk lain yang berdasarkan prinsip *wadi'ah* ataupun *mudārabah*. Sedangkan dalam penyaluran dana, bank syari'ah memberikan pelayanan melalui transaksi jual-beli, pembiayaan bagi hasil, serta beberapa pembiayaan lainnya.

Salah satu bentuk penyaluran dana melalui transaksi jual-beli yang sering dilakukan oleh bank syariah adalah jual-beli *al-murābahah*. Model penyaluran dana bank melalui mekanisme *al-murābahah* ini ada beberapa macam, di antaranya adalah¹⁴ :

- a. Nasabah meminta bank untuk membelikan komoditas tertentu dengan spesifikasi dan harga tertentu pula. Saat itu pula, nasabah memberikan uang seharga barang tersebut kepada bank ditambah dengan tambahan tertentu. Dalam praktik ini, pihak bank sama sekali tidak menyalurkan dana pembiayaan, karena nasabah telah menyerahkan dana sepenuhnya kepada pihak bank.

¹⁴ Muḥammad Aḥmad Sirāj, *al-Nizām al-Maṣrafi al-Islāmi*, (Cairo : Dār al-Thaqāfah, 1989), 350-353

Transaksi seperti ini, sebenarnya lebih dekat dengan produk jasa bank syariah lainnya, yaitu *al-wakālah bi al-ajr*.

- b. Nasabah memesan barang kepada bank untuk membeli suatu barang dan nasabah membayar harga barang tersebut secara kontan ditambah margin keuntungan tertentu setelah bank membelikan barang tersebut.
- c. Bank membeli komoditas tertentu sesuai dengan kebutuhan pasar atau permintaan langganannya. Setelah itu bank menjual komoditas tersebut kepada pembeli ataupun langganannya dengan margin keuntungan tertentu secara kontan maupun tangguh.
- d. Seseorang ingin membeli suatu barang, namun dia tidak memiliki uang yang cukup untuk membelinya secara kontan dan tidak ada yang menjualnya secara kredit, maka dia datang ke bank untuk membelikan barang tersebut dan kemudian menjualnya kepadanya secara tangguh dengan margin keuntungan tertentu sesuai kesepakatan.

Dari beberapa model *al-murābahah* tersebut, dalam praktiknya di bank syari'ah, jual-beli *al-murābahah* yang banyak dijalankan adalah *al-murābahah* yang didahului dengan pemesanan, yaitu *al-murābahah* KPP (Kepada Pemesan Pembelian / *li al-āmir bi al-shirā'*). Dalam *al-murābahah* KPP ini, pihak bank tidak akan membeli barang sebelum ada pihak pemesan.

Syafi'i Antonio berpendapat bahwa ide tentang jual-beli *al-murābahah* KPP pada bank syariah berakar pada dua alasan, yaitu¹⁵:

¹⁵ Antonio, *Bank Syariah*, 103

1. Pembeli mencari pengalaman. Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (bank) untuk membeli suatu barang. Pemesan berjanji untuk membeli barang tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, dan biasanya pembayaran dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap barang tersebut.
2. Pembeli mencari pembiayaan. Dalam operasi perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama seseorang untuk meminta pembiayaan kepada bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas yang bersangkutan.

Sedangkan Abdullah Saeed berpendapat bahwa ada beberapa alasan mengapa *al-murābahah* cukup populer dalam pelaksanaan investasi perbankan syariah. Beberapa alasan tersebut adalah : a). *al-murābahah* adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek; b). mark up dalam *al-murābahah* bersifat tetap dan menghindari risiko ketidakpastian yang lekat dengan sistem PLS; c). administrasi dalam *al-murābahah* lebih sederhana dibandingkan dengan sistem PLS, karena bank tidak ikut dalam manajemen bisnis.¹⁶

Dalam praktik perbankan syariah, pihak bank yang menerima pesanan akan menerbitkan surat perjanjian yang berisi keharusan pemesan untuk membeli barang pesanan tersebut. Kemudian sebagai pengikat, pihak bank akan meminta uang muka (*arboun*). Uang muka yang harus dibayar

¹⁶ Abdullah Saeed, *Islamic Banking and Interest*, (Leiden : Brill, 1999),

tersebut untuk menunjukkan bahwa pemesan bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut. Bila kemudian pemesan menolak untuk membeli aset tersebut, padahal sudah sesuai dengan spesifikasi pesannya, maka biaya riil harus dibayar dengan uang muka tersebut.

Penyaluran dana melalui transaksi jual-beli *al-murābahah* nampaknya memang cukup populer dan menjanjikan. Hal itu terbukti dari data beberapa bank Islam yang menyalurkan sebagian besar dananya untuk *al-murābahah*. Bank Islam Sudan, misalnya, menyalurkan dananya sebesar 52-72% untuk *al-murābahah*. Bank Islam Dubai menyalurkan 77-98% dananya untuk *al-murābahah*. Sedangkan Bank Islam Internasional Cairo menyalurkan sekitar 70-85 % untuk *al-murābahah*.¹⁷

Memang, jual-beli *al-murābahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan finansial yang didapat pihak bank. Selain itu, jual-beli *al-murābahah* juga sederhana dalam penanganan administrasi. Walaupun demikian, bukan berarti *al-murābahah* sama sekali tidak memiliki risiko. Jual-beli *al-murābahah* tetap memiliki risiko yang harus diantisipasi, walaupun relatif kecil dibandingkan mudharabah atau musyarakah. Beberapa risiko yang perlu diantisipasi pihak bank yang menjalankan jual-beli *al-murābahah* adalah :

1. Default atau kelalaian pembeli dalam pembayaran
2. Fluktuasi harga komparatif. Hal ini terjadi jika harga suatu barang di pasar naik setelah bank membeli barang untuk

¹⁷ Fayyād, *Bay' al-Murābahah*, 28

pemesan, sedangkan bank tidak bisa mengubah harga jual barang tersebut.

3. Penolakan nasabah. Barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh pemesan karena beberapa sebab. Mungkin karena rusak dalam perjalanan sehingga pemesan tidak mau menerimanya, atau bisa juga karena barang tidak sesuai dengan spesifikasi pesanan.
4. Barang yang dibeli dengan cara tangguh tersebut dijual. Jika barang yang sudah dipesan berada ditangan pembeli maka kepemilikan barang tersebut berada di tangannya dan dia bebas melakukan apa saja terhadap barang tersebut, termasuk menjualnya. Jika demikian, maka risiko *default* akan sangat besar.¹⁸

Sedangkan dari pihak pemesan, jual-beli *al-murābahah* memiliki beberapa kelebihan, di antaranya yaitu :

1. Pemesan mengetahui harga pokok barang dan margin keuntungan bank
2. Pemesan mengetahui besarnya beban biaya
3. Biaya dan keuntungan tidak kaku dan dapat dilakukan tawar menawar dalam batas-batas yang wajar¹⁹
4. Cara pembayaran dan jangka waktunya sesuai kesepakatan bersama antara pihak bank dan pemesan²⁰

Teknis jual-beli *al-murābahah* yang dijalankan oleh perbankan syariah bisa digambarkan sebagai berikut :

1. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari

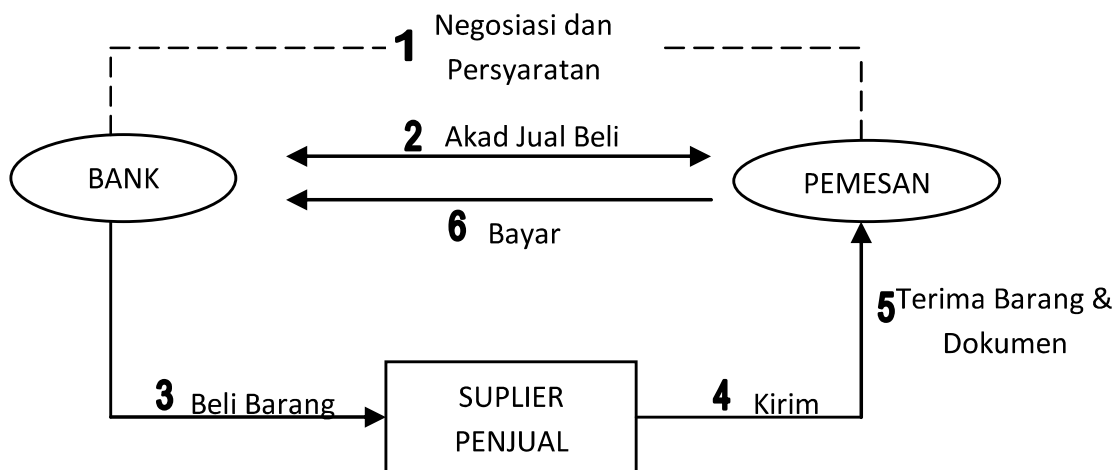
¹⁸ Antonio, *Bank Syariah*, 107

¹⁹ Muhamad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, (Yogyakarta : UII Press, 2000), 69

²⁰ Zainul Arifin, *Dasar-dasar*, 26

- suplier ditambah biaya dan keuntungan yang disepakati. Kedua pihak juga harus menyepakati cara pembayaran
2. Harga jual yang disepakati tidak berubah selama berlakunya akad. Dalam *al-murābahah*, pembayaran lazimnya dilakukan secara tangguh/cicilan
 3. Dalam transaksi ini, bila barang sudah ada maka segera diserahkan kepada nasabah.²¹

Secara umum, aplikasi perbankan dalam transaksi *al-murābahah* dapat digambarkan sebagaimana skema berikut :



KESALAHPAHAMAN TENTANG PRAKTIK AL-MURABAHAH

Dalam perjalanan waktu, *al-murābahah* yang berlaku dalam perbankan syariah - khususnya perbankan syariah di Indonesia - mengalami beberapa perkembangan mekanisme. Perkembangan mekanisme ini sering kali menimbulkan kesalahpahaman dan kerancuan bagi banyak orang, terutama

²¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta : Ekonisia, 2003), 48

bagi orang yang baru mengenal perbankan syariah dan mekanisme *al-murābahah*. Transaksi *al-murābahah* ini sering rancu dengan transaksi *bay' bi thaman ājil*.

Dalam definisi awalnya, *al-murābahah* dikenal sebagai penjualan barang dengan pemberitahuan margin keuntungan, di mana pembeli mengetahui harga awal dan profit yang diambil oleh penjual dengan pembayaran sesuai kesepakatan, baik tunai maupun kredit. Sedangkan *bay' bi thaman ājil* dalam definisi fiqhnya adalah penjualan dengan tangguh. Pembayaran dapat sekaligus pada waktu yang disepakati, dapat juga dicicil beberapa kali sesuai kesepakatan.

Dalam mekanisme perbankan, *al-murābahah* berubah menjadi produk pembiayaan yang didefinisikan sebagai kredit modal kerja yang dapat terus bergulir. Bila seseorang mengambil produk ini, ia hanya membayar cicilan keuntungannya setiap bulan dan baru membayar harga beli bank pada saat pelunasan. Sementara produk pembiayaan perbankan syariah yang mirip dengan *al-murābahah* adalah *bai' bi thaman ājil*. Produk ini dalam perbankan syariah didefinisikan sebagai kredit investasi yang cicilan keuntungan dan cicilan harga beli bank harus dibayar setiap bulan.²²

Sebagai contoh dalam penerapannya di perbankan syariah adalah bank menjual mobil seharga Rp. 35 juta kepada nasabah yang pembayarannya dicicil selama 12 bulan. Bank membeli mobil itu dengan harga Rp. 30 juta secara

²² Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001, 89

tunai. Artinya, bank mengambil margin keuntungan sebesar Rp. 5 juta dalam setahun atau 16,7 % per tahun. Ketika bank menjual secara cicilan, secara fiqh penjualan ini dikenal dengan *bay' bi thaman ājil*. Dan ketika bank memberitahu margin keuntungan sebesar 16,7 %, secara fiqh penjualan ini disebut dengan *bay' al-murābahah*. Jadi, sebenarnya produk pembiayaan *bay' bi thaman ājil* dalam perbankan syariah, secara fiqh dinamakan dengan *bay' bi thaman ājil* yang *murābahah*.

Jadi, dalam satu transaksi jual beli bisa dikatakan *bay' al-murābahah* juga sekaligus *bay' bi thaman ājil*. *Key word*-nya adalah dinamakan *al-murābahah* jika margin keuntungan diketahui, dan dinamakan *bay' bi thaman ājil* jika pembayaran dilakukan secara tangguh.

PENUTUP

Jual-beli *al-murābahah*, walaupun tidak memiliki landasan hukum secara langsung dalam al-Qur'an dan hadis, namun para ulama sepakat bahwa jual-beli model ini diperbolehkan. Berawal dari situlah, bank syariah kemudian memasukkan jual-beli *al-murābahah* sebagai salah satu model pembiayaannya. Bahkan, dalam perjalanannya, jual-beli *al-murābahah* ini menempati posisi pertama dalam prosentase dana yang disalurkan untuk pembiayaan.

Penempatan sebagian besar dana penyaluran pada pos jual-beli *al-murābahah* ini bukannya tanpa alasan, tetapi karena jual-beli ini memang memiliki beberapa kelebihan yang menguntungkan bagi bank dibandingkan pos penyaluran dana yang lainnya. Namun walaupun begitu, bank syariah harus tetap menjaga keseimbangan penyaluran

dana dan tidak fokus pada satu pos pembiayaan saja. Bank syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan harus pandai-pandai membaca pasar agar perekonomian secara makro berjalan dinamis dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani Press, 2001
- Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta : AlvaBet, 2002
- Ḥasanīn, Fayyād 'Abd al-Mun'im. *Bay' al-Murābahah fi al-Maṣārif al-Islāmiyyah*. Cairo : al-Ma'had al-'Ālami li al-Fikr al-Islāmi, 1996
- al-Jundi, Muḥammad al-Shahḥān. *'Aqd al-Murābahah bayn al-Fiqh al-Islāmi wa al-Ta'āmul al-Maṣrafi*. Cairo : Dār al-Nahḍah al-'Arabiyyah, 1986
- Karim, Adiwarmān. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta : IIIT, 2003
- al-Kāsāni. *Badā'ī' al-Sanā'ī'*. vol. V. Beirut : Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, tt
- Muhamad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Yogyakarta : UII Press, 2000
- Al-Qur'an
- Rushd, Ibn. *Bidāyat al-Mujtahid wa Nihāyat al-Muqtaṣid*. vol II. Surabaya : al-Hidāyah, tt.

- Saeed, Abdullah. *Islamic Banking and Interest*. Leiden : Brill, 1999
- al-Sarṭāwi, Fuad. *al-Tamwīl al-Islāmi*. Ammān : Dār al-Masīrah, 1999
- al-Sharbīni. *Mughnī al-Muḥtāj ila Ma'rifat Ma'ānī Alfāz al-Minhaj*. vol. II. Beirut : Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, tt
- Sirāj, Muḥammad Aḥmad. *al-Nizām al-Maṣrafi al-Islāmi*. Cairo : Dār al-Thaqāfah, 1989
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta : Ekonisia, 2003
- Vogel, Frank E. dan Samuel L. Hayes. *Islamic Law and Finance*. The Hague : Kluwer Law International, 1998
- al-Zuḥayli, Wahbah. *al-Fiqh al-Islāmi wa Adillatuh*. vol. 4. Damaskus : Dār al-Fikr, 1985