

HARGA MURABAHAH PERSPEKTIF FIKIH DAN KEUANGAN ISLAM

*Amin Wahyudi**

Abstract: *Murabahah is a unique pattern of business. One side of Murabahah is sale and buy, and the other is debt and credit. Therefore the price of Murabahah contains provisions that differ from regular trading. The price of Murabahah consist of acquisition and mark up. Acquisition price is analyzed based on purchased and all fees that have been made to hold commodities ready for buyer. While the mark up of Murabahah is business advantage. Mark up can be analyzed based on costs, market prices, inflation, risk, and other factors that are not based on interest and usury. The level of mark up depends on the decisions between buyer and seller according to the mechanism of transaction that meet shariah principle.*

Keywords: Murabahah, Harga Perolehan, Mark Up, Tara'djin

PENDAHULUAN

Dalam kegiatan bisnis, penentuan harga barang dan jasa merupakan suatu strategi kunci sebagai akibat dari persaingan yang semakin ketat, dinamika perekonomian ekonomi yang naik turun, dan peluang bagi suatu usaha untuk memantapkan posisinya di pasar. Harga sangat mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan, dan juga sangat

* Jurusan Syari'ah STAIN Ponorogo

mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek.

Bagi konsumen, harga menjadi suatu ukuran tatkala ia mengalami kesulitan dalam menilai mutu produk produk yang kompleks yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Bagi pengusaha, harga dapat memberikan penjelasan kepada konsumen mengenai kualitas produk dan merek dari produk tersebut. Apabila harga suatu produk di pasaran adalah cukup tinggi, hal ini menandakan bahwa kualitas produk tersebut adalah cukup baik dan merek produk di benak konsumen adalah cukup bagus dan meyakinkan. Sebaliknya apabila harga suatu produk di pasaran adalah rendah, maka ini menandakan bahwa kualitas produk tersebut adalah kurang baik dan merek produk tersebut kurang bagus dan kurang meyakinkan di benak konsumen. Jadi harga bisa menjadi tolak ukur mengenai kualitas dan merek dari suatu produk.

Bagi pengusaha, harga adalah sejumlah biaya dan pengorbanan lainnya yang diberikan untuk ketersediaan suatu produk. Karena itu harga sangat berperan dalam setiap usaha yang dilakukan, sebab tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang terjual, dengan kata lain tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran arang yang dijual. Kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan pengadaan barang bagi perusahaan dagang dan efisiensi produksi bagi perusahaan manufaktur. Jadi harga berpengaruh terhadap pendapatan total dan biaya total, sehingga pada akhirnya harga berpengaruh terhadap laba usaha dan posisi

keuangan suatu usaha/badan usaha. Asumsi yang berkembang disini adalah bahwa pengusaha menetapkan harga produk dengan memasukkan dan mempertimbangkan unsur modal yang dikeluarkan untuk produk tersebut.

Mura>bahjah merupakan suatu produk yang unik, karena pada satu sisi merupakan jual - beli sedangkan pada sisi lain terdapat unsur hutang piutang, dan lebih unik lagi aplikasi *Mura>bahjah* sebagai produk perbankan syariah. Hal ini karena pada hakekatnya bank bukanlah pedagang yang kegiatan bisnis utamanya adalah jual beli barang, tetapi lebih pada penjual jasa fasilitas keuangan. Walaupun secara fungsi, bank, dalam *Mura>bahjah*, menjual barang kepada nasabahnya, tetapi pada hakekatnya esensi bank adalah tetap sebaga lembaga *intermediari*.

Dalam tulisan ini, penulis bermaksud membahas tentang penetapan harga *Mura>bahjah* dalam perspektif FIKIH dan keuangan islam. Rumusan masalah yang menjadi acuan pembahasan adalah 1) Bagaimanakah analisis kalkulasi biaya pada harga perolehan? 2) Bagaimanakah analisis penetapan *mark up*? 3) Bagaimanakah mekanisme penetapan tingkat harga *Mura>bahjah* ?

MURA>BAHJAH SEBAGAI TRANSAKSI KEUANGAN PERBANKAN

Mura>bahjah dalam literatur FIKIH, memiliki definisi yang berfariasi. Menurut Ibn al Qudamah, *mura>bahjah* adalah traksaksi jual beli dengan modal dan keuntungan yang

diketahui bersama antara penjual dan pembeli.¹ Shafi'i, menyatakan bahwa *mura>bahjah* adalah perpindahan kepemilikan suatu barang berdasarkan akad harga perolehan, disertai pernyataan keuntungan yang dikehendaki oleh penjual, sesuai dengan syarat-syarat keabsahan transaksi dalam hukum Islam.²

Dari kedua definisi diatas, walau secara redaksi tampak adanya perbedaan, tetapi secara substansial adalah sama. Modal dalam definisi Ibn al Qudamah dapat dipahami bahwa yang dimaksud adalah harga perolehan. Sedangkan istilah perpindahan kepemilikan dalam definisi Shafi'i, sesuai dengan konteks yang ada, adalah jual beli. Dengan demikian *mura>bahjah*, secara *fiqhiyah* adalah akad transaksi jual beli, dengan pernyataan harga perolehan komoditas dan keuntungan yang dikehendaki oleh penjual, diketahui oleh pembeli dan disepakati bersama.

Aplikasi *Mura>bahjah* dalam perbankan Shari'ah merupakan sistem pemberian pembiayaan yang dilakukan bank Shari'ah kepada nasabahnya. *Mura>bahjah* adalah perjanjian pemberian fasilitas pembiayaan dengan akad jual beli antara bank Shari'ah dengan nasabahnya, di mana bank Shari'ah menyediakan dana bagi nasabah untuk membeli asset yang diperlukan oleh nasabah yang sistem pembayarannya dilakukan saat jatuh tempo, sedangkan barang diserahkan segera setelah negosiasi terjadi. Jumlah

¹ Abi Muhammad Abd Allah bin Ahmad al - Qudamah, *Al - Mughni*, Juz VI (Kairo: Hajr, 1988), 197

² Mohammad bin Idris al - Shafi'i, *Al - Um*, Juz III (Kairo: Da>r al - Sha'a>b, 1968), 30

kewajiban yang harus dibayarkan nasabah kepada bank syariah sebesar fasilitas pembiayaan yang diterima untuk pengadaan asset dan *mark up* yang disepakati bersama.³ Bank Syariah pada hakekatnya bukanlah pedagang yang menjual barang kepada pelanggannya tapi hanya penyedia fasilitas pembiayaan. Nasabah pada hakekatnya bukanlah pembeli yang ingin mendapatkan barang dari bank melainkan hanya ingin mendapatkan fasilitas pembiayaan untuk selanjutnya dipergunakan membeli barang yang diinginkan.

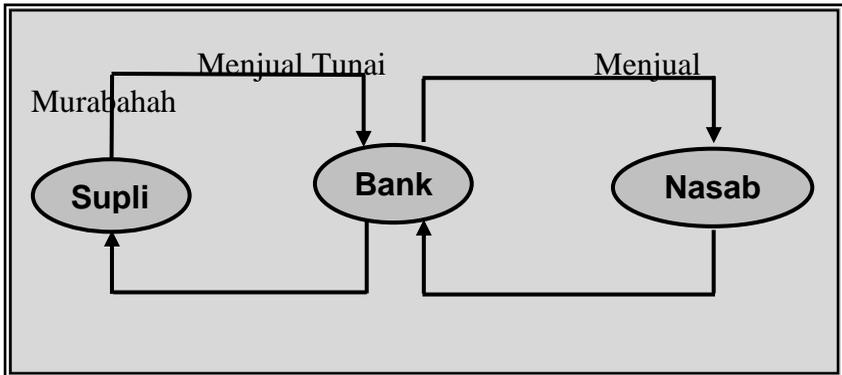
Secara teknis, praktek transaksi murabahah di perbankan Shari'ah dilakukan dengan cara nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dengan tujuan untuk membeli barang dan selanjutnya bank membeli atau memberi kuasa untuk membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank. Pada saat yang bersamaan bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar biaya pengadaan barang ditambah sejumlah keuntungan / *mark up* dan dengan cara yang disepakati antara nasabah dan bank. Segera setelah negosiasi disepakati, bank segera menyerahkan barang (asset Murabaha) kepada nasabah.⁴ Sifat transaksi pembiayaan ini adalah jual beli, di mana bank berposisi sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.⁵

³ Muhammad, *Pengantar Akuntansi Shari'ah* (Jakarta: Salemba Empat, 2002), 102

⁴ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait: BMI dan takaful di Indonesia*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 97

⁵ Siddiqi, *Issues in Shari'ahic Banking*, 25

Skema pembiayaan *mura>bah>jah* di perbankan Syariah adalah sebagai berikut :⁶



Gambar. 2.3. Pola Transaksi *Mura>bah>a>h* pada perbankan Shari'ah ⁷

HARGA MURA>BAH>AH

Dalam teori ekonomi, harga tidak hanya mengungkapkan nilai ekonomis suatu barang tetapi juga fasilitas atau pelayanan lain yang diberikan penjual kepada pembeli komoditas tersebut.⁸ Dengan kata lain, harga mencakup

⁶ Biro Perbankan Syariah Indonesia, *Produk-Produk Perbankan Shari'ah*, (Jakarta: Biro Perbankan Syariah Indonesia, 2001), 2

⁷ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: IIT, 2003), 164

⁸ E Catur Rismiati dan Ig Bondan Suratno, *Pemasaran Barang Dan Jasa* (Yogyakarta: Kanisius, 2001), 214

sejumlah biaya dan jasa yang dikorbankan penjual terkait dengan komoditas.

Jenis biaya yang tercakup dalam harga dapat diklasifikasi berdasarkan beberapa aspek. Berdasarkan fungsi perusahaan sebagai penyedia produk, biaya dapat dibedakan menjadi; (a) Biaya produksi, (b) Biaya pemasaran (c) Biaya administrasi umum. Atas dasar objek yang dibiayai, biaya dapat diklasifikasikan menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya dalam hubungannya dengan volume kegiatan, dapat diklasifikasikan menjadi; (a) Biaya tetap (b) Biaya Variabel (c) Biaya Semi Variable. Atas dasar waktu pembebanan, biaya dapat diklasifikasi: (a) Biaya periode sekarang atau pengeluaran penghasilan sekarang (*revenue expenditure*) (b) Biaya periode yang akan datang atau pengeluaran modal (*capital expenditure*).⁹

Harga *mura>bah}ah*, berbeda dengan harga pada jual beli biasa. Pada jual beli biasa, harga hanya disyaratkan; (a) jelas jumlahnya dan (b) dapat diserahkan terimakan. Adapun dalam *mura>bah}ah*, *fuqaha>* menetapkan beberapa syarat, yaitu: (a) Harga perolehan, baik harga beli atau biaya terkait, diketahui baik oleh penjual maupun pembeli. Pengetahuan akan harga ini, mutlak diperlukan dalam *mura>bah}ah*, karena tanpa diketahui harga perolehan, maka harga jual yang harus dibayar pembeli tidak dapat ditentukan. (b) Bila alat tukar yang dipakai untuk memperoleh komoditas bukan uang, maka harta yang dijadikan alat tukar tersebut memiliki ukuran yang jelas,

¹⁰ *Ibid.*, 84

baik kualitas maupun kuantitas dan nilainya. (c) Harga perolehan, bebas dari riba. Riba adalah tambahan yang diperoleh melalui transaksi yang tidak jelas. Dengan adanya unsur yang tidak jelas ini, maka harga jual tidak dapat ditentukan. (d) Keuntungan yang dikehendaki diketahui dengan jelas, baik nilai maupun nominalnya.¹⁰

Kalkulasi Biaya pada Harga Perolehan

Harga *mura>bah}ah* terdiri dari harga perolehan dan tingkat keuntungan yang disepakati bersama antara penjual dan pembeli. Dalam hubungannya dengan biaya yang terkalkulasi dalam harga perolehan ulama memiliki beberapa pandangan.

Menurut Shafi>'iyah, harga perolehan atau disebut juga harga pokok bukan hanya harga beli komoditas semata, akan tetapi, juga mencakup seluruh komponen biaya, baik biaya jasa maupun non jasa, yang secara umum timbul dalam jual beli dan dipertimbangkan dalam analisa pengambilan laba, dengan syarat biaya tersebut dikeluarkan oleh penjual dalam nominal tertentu. Pembebanan biaya kepada harga perolehan mengacu pada kebiasaan dalam perdagangan pada umumnya.

Lebih lanjut, *shafi>'iyah* menjelaskan bahwa nilai biaya pekerjaan yang dilakukan oleh penjual, tidak dapat dikalkulasi kedalam harga perolehan, karena segala sesuatu yang dilakukan kepada diri sendiri dan miliknya tidak mempunyai upah. Demikian juga nilai biaya yang diperoleh penjual secara sukarela (gratis), semacam diskon. Diskon

¹⁰ Fayad} 'Abd al - Mun'I>m H}asanain, *Bai' al - Mura>bah}ah*, 20, Lihat, Wahbah Zuhaili, *Al - Fiqh ... IV*, 705

pada prinsipnya tidak dapat dibebankan kepada harga perolehan, kecuali jika diskon tersebut didapat setelah akad jual beli telah sah dan memiliki kekuatan hukum. Hal ini karena akad jual beli, belum memiliki ketetapan harga sebelum akad tersebut mengikat antara penjual dan pembeli. (seperti masa *khiya>r*).¹¹

Menurut *Malikiyah* harga perolehan mencakup seluruh biaya yang memiliki dampak materiil pada komoditas, dan biaya-biaya yang pada umumnya diakui sebagai modal dalam perdagangan. Biaya kategori pertama antara lain, biaya penambahan dan modifikasi, biaya perbaikan, dan biaya-biaya lain yang sejenis yang mengakibatkan peningkatan nilai jual komoditas. Biaya kategori kedua antara lain, biaya pengangkutan, biaya penawaran atau penjualan, pajak atau biaya lain yang sejenis. Komponen biaya tersebut dibebankan kepada harga perolehan dengan syarat tidak dilakukan sendiri oleh penjual. Jika hal tersebut dilakukan sendiri oleh penjual, maka nilai jasa tidak diakui dalam unsur biaya pembentuk harga.¹²

Terkait dengan analisa pengambilan laba, *Malikiyah* mengklasifikasikan biaya menjadi tiga kategori.¹³ (a) Biaya yang diakui sebagai unsur harga perolehan dan dipertimbangkan dalam pengambilan tingkat laba. Biaya ini adalah biaya yang menyebabkan pertambahan nilai dan

¹¹ Shah}atta al - Jundi, '*Aqd al - Mura>bah}ah bayn al - Fiqh*, 99

¹² *Ibid.*, 96

¹³ Ahmad Muhammad Jalf, *Al - Manha>j al - Muh}a>sib li> 'Ama>liyat al - Mura>bah}ah fi> al - Mas}ra>f al - Isla>miyah*, (Kairo: al - Ma'ha>d al - 'Ilm li> al - Fikr al - Isla>mi, 1996), 27-28

secara materi tampak pada komoditas. (b) Biaya yang diakui sebagai unsur harga perolehan, tetapi tidak dipertimbangkan dalam pengambilan laba. Biaya ini merupakan biaya yang secara materiil tidak menyebabkan pertambahan nilai, tetapi memiliki dampak terhadap komoditas, seperti biaya transport dan biaya gudang. (c) Biaya yang tidak diakui sebagai unsur harga perolehan dan tidak dipertimbangkan dalam pengambilan laba. Biaya kategori ini adalah biaya-biaya yang tidak termasuk dalam kategori baik pertama maupun kedua. Biaya ini adalah biaya jasa yang seharusnya, menurut perdagangan yang berlaku, dilakukan sendiri oleh penjual, seperti biaya jasa pembelian, jasa penawaran, jasa sewa gudang dan lain sebagainya.

Menurut *Hjana>fiyah*, biaya yang tercakup dalam harga perolehan adalah seluruh biaya yang dalam perdagangan pada umumnya, dibebankan pada modal pokok, dan biaya-biaya yang menyebabkan pertambahan nilai pada komoditas, baik secara material tampak pada komoditas atau tidak¹⁴ Dalam konteks perdagangan tradisional, al Kasani mengemukakan bahwa upah pemotongan, pewarnaan, jahitan, bordir pada pakaian, upah makelar, upah pengangkut komoditas dan sewa alatnya serta biaya yang dikeluarkan untuk hewan pengangkut, biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pokok hamba, seperti makan minum dan pakaian, kesemuanya termasuk dalam harga perolehan. Kebiasaan dan adat istiadat dalam

¹⁴ *Ibid.*

perdagangan merupakan pijakan dalam menentukan harga asal dalam *mura>bah>jah*.¹⁵

Tidak jauh berbeda dengan Hanafiyah, Hambaliyah, berpandangan bahwa seluruh komponen biaya, baik yang diperhitungkan untuk analisa laba maupun tidak, atau komponen biaya yang berlaku atau tidak berlaku dalam perdagangan pada umumnya, yang dikeluarkan penjual dalam hubungannya dengan komoditas dan jual beli, bisa dibebankan pada harga perolehan dengan syarat penjual menyebutkannya kepada pembeli.¹⁶ Al Bahuti mengungkapkan bahwa, jika penjual telah melakukan pekerjaan terhadap komoditas, baik dilakukan sendiri atau menyewa jasa orang lain, seperti menjahit, membordir, mengecat, mengangkut, dan lain sebagainya, maka penjual harus menyebutkan biaya tersebut kepada pembeli saat transaksi *mura>bah>jah*. Pengungkapan biaya harus dilakukan secara rinci dan tidak hanya secara global.¹⁷

Dari pandangan fuqaha' diatas, tampak bahwa metode kalkulasi biaya pada harga perolehan dapat diklasifikasikan menjadi dua. (a) *Full Total Cost*. Seluruh komponen biaya yang dikeluarkan oleh penjual sejak proses pembelian

¹⁵ 'Alaudin Abi Bakr bin Mas'ud al - Hasani, *Bada'i' S>jana'i' fi al - Tari>b al - Shara'i'*, Juz V (Beirut, Da>r al - Kutu>b al - Arabi, tt), 223

¹⁶ Abi H{asan bin Ali bin Sulaiman al - Mardawi, *Al - Insha>f fi Ma'rifa>t al - Ra>jih} min H>jila>f 'Ala> Maz>ha>b* Imam Ahmad bin Hambal, Juz IV (Kairo: Da>r al - Ih>ya>' al - Tura>th, 1986), 444

¹⁷ Mansur bin Yunus bin Idris al - Bahuti, *Kashf al - Qana>'i' 'an Matan al - Iqna>'*, Juz III (Riya>d: Maktaba>t al - Nashr al - Hadi>thah, tt), 224-225.

komoditas sampai dengan penjualan secara *mura>bah>jah*, dikalkulasikan untuk dibebankan pada harga perolehan, dengan syarat disebutkan saat transaksi. Pendapat ini merujuk pada pandangan ulama' Hambaliyah. (b) *Variabel Cost*. Komponen biaya yang di bebankan pada harga, hanyalah komponen yang terkait langsung dengan komoditas yang mengakibatkan pertambahan nilai dan memiliki dampak langsung pada komoditas. Pandangan ini dianut oleh ulama' selain madzhab Hambali.

Dalam pandangan Ekonom Shari'ah kontemporer, harga perolehan tidak jauh berbeda dengan pendapat fuqaha' di atas. Kamal Athiyah mengemukakan bahwa harga perolehan, selain harga beli, juga mencakup seluruh biaya yang terjadi dalam proses pembelian dan pengadaan barang ke tempat pembeli.¹⁸

Sahattah, menyatakan bahwa kriteria pembebanan biaya pada harga perolehan adalah sebagaimana kriteria pengakuan biaya pada modal perdagangan, yaitu: (a) Pembebanan biaya pada harga perolehan berdasarkan pada kebiasaan yang berlaku dalam perdagangan pada umumnya, dengan syarat kebiasaan tersebut tidak bertentangan dengan shari'ah Islamiyah. (b) Biaya, baik jasa maupun non jasa yang mempunyai dampak secara nyata atau tidak, terhadap komoditas diakui sebagai harga perolehan dengan syarat, dikeluarkan penjual karena ketidak mampuannya untuk melakukannya sendiri. (c)

¹⁸ Mohammad Kamal At}iyah, *Naz>ariya>t al - Muh>ja>sabat al - Ma>liya>t fi> Fikr al - Isla>m* (Kairo: al-Ittih>a>d al-Dawli li> al-Bunu>k al-Isla>mi, 1986), 57

Harga pokok mencakup biaya yang menyebabkan penambahan nilai komoditas. Kriteria ini didasarkan atas asumsi bahwa setiap penambahan baik fisik atau non fisik (nilai) pada komoditas, akan menambah manfaat dan fungsi komoditas serta hasil yang dinikmati oleh pembeli. (d) Setiap perubahan pada fisik komoditas, baik bernilai positif atau negatif, diakui sebagai komponen biaya pembentuk harga, jika terjadi sebelum transaksi mengikat antara penjual dan pembeli. Jika perubahan terjadi setelah transaksi memiliki kekuatan yang mengikat, maka tidak diakui.¹⁹ Pendapat Atiyah dan Sahattah di atas, tentunya dalam konteks di mana bank melakukan pembiayaan terhadap proses produksi dan penjualan.

Dalam konteks perbankan, pembebanan biaya pada harga perolehan menurut Shah}attah, terkait erat dengan fungsi bank sebagai institusi pembiayaan yang memiliki tujuan untuk memperoleh laba dengan aktivitas investasi. Bank melakukan pembelian komoditas atas permintaan nasabah. Dengan adanya pembelian ini maka bank menanggung beban biaya yang semestinya tidak dikeluarkan jika bank tidak melakukan pembelian. Dengan logika ini maka seluruh beban biaya yang dibelanjakan untuk keperluan nasabah dalam memperoleh komoditas dapat diakui sebagai harga perolehan²⁰

Menurut Jalf komponen biaya yang dibebankan kepada harga perolehan sebagaimana berikut ; (a) Biaya pemasaran atau penjualan yaitu biaya yang mesti

¹⁹ Shah}atta al - Jundi, *'Aqd al-Mura}abah bayn al-Fiqh*, 105

²⁰ *Ibid.*, 111.

dikeluarkan oleh bank untuk keperluan pemasaran dan penjualan komoditas, seperti biaya iklan dan promosi. Biaya ini dibebankan dengan syarat kegiatan pemasaran atau penjualan tersebut memiliki nilai positif terhadap sirkulasi bisnis. (b) Biaya Administrasi Langsung, yaitu biaya yang harus dibayarkan untuk keperluan administrasi, sehingga suatu barang dapat berfungsi maksimal, seperti, biaya registrasi, pajak dan retribusi pada kendaraan bermotor. Juga biaya administrasi yang terkait dengan perjanjian antara nasabah dan bank atau bank dengan suplier. (c) Harga perolehan tidak mencakup biaya yang dibelanjakan untuk keperluan pribadi pejabat dan pegawai bank, yang tidak mempunyai hubungan langsung dengan aktivitas bisnis. Hal ini karena biaya tersebut tidak memiliki kontribusi terhadap komoditas. (d) Harga perolehan tidak mencakup komponen biaya administrasi umum. Hal ini disebabkan biaya tersebut tidak memiliki keterkaitan secara materi dengan komoditas. Juga karena Biaya ini merupakan biaya yang menjadi tanggung jawab bank sebagai *mura>bih*}. Namun demikian komponen biaya administrasi umum dapat dibebankan atas kesepakatan dengan nasabah dan sesuai kontribusinya dalam menciptakan laba.²¹

Dengan demikian, jenis biaya yang dibebankan kepada harga perolehan adalah biaya yang memiliki dampak langsung terhadap komoditas saja. Biaya yang secara eksplisit tidak mengakibatkan perubahan baik nilai, guna atau perubahan material terhadap komoditas tidak dimasukkan. Oleh karena itu dalam kontek perbankan,

²¹ Jalf, *Al- Manha>j al- Muh>ka>ib*, 20

biaya operasional, walau memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap aktivitas bisnis, tidak dimasukkan dalam harga pokok. Biaya operasional dipertimbangkan dalam pengambilan tingkat keuntungan.²²

Secara lebih spesifik harga perolehan dalam *mura>bahjah* pada perbankan Syariah terdiri dari (a) Harga beli komoditas (b) Biaya Administrasi Langsung yang meliputi biaya kontrak bank dengan suplier dan biaya kontrak bank dengan nasabah dan biaya pajak atau biaya semisal registrasi (c) Biaya pengangkutan atau pengiriman komoditas dari suplier ke nasabah (d) Biaya lain yang timbul dalam mengkondisikan komoditas agar siap pakai atau siap jual.

Pengukuran Nilai Komoditas

Pengukuran nilai komoditas *mura>bahjah* dalam literatur FIKIH lebih ditujukan untuk mengetahui dengan jelas hak-hak penjual dan hak-hak pembeli yang terkandung dalam nilai komoditas. Dalam perspektif akuntansi Shari'ah, pengukuran komoditas juga bertujuan untuk menilai aktivitas ekonomi dan mengukur perkembangan modal dan hasil yang diperoleh. Pengakuan dan pengukuran komoditas, diperlukan karena adanya perbedaan waktu penyerahan barang dengan harga, sebagai nilai tukarnya.

Pengakuan dan pengukuran komoditas yang akan di jual dengan *mura>bahjah* dilakukan terkait erat dengan perubahan harga di pasar dan perubahan materi komoditas.

²² Ikatan Akuntansi Indonesia, *Pedoman Akuntansi Perbankan Shari'ah Indonesia (PAPSI)*, (ttp.:tp,tt), Bagian V, V-3

Dalam kondisi materiil komoditas tetap sementara harga di pasar berubah, pengukuran nilai komoditas dilakukan dengan pendekatan *historical cost*. Al Bahuti menyatakan bahwa jika penjual bermaksud memberikan informasi harga komoditas, baik telah terjadi perubahan materiil atau tidak, maka hendaklah ia menginformasikan harga beli yang dibayarnya untuk memperoleh komoditas tersebut, bukan harga yang berlaku dipasar, karena *mura>bah>jah* adalah dengan harga dan bukan dengan nilai²³.

Barangkali atas dasar pendapat fuqaha' di atas Akuntan Shari'ah dalam Pernyataan Standart Akuntansi untuk Instansi Pembiayaan Islam merekomendasikan menggunakan *historical cost* sebagai dasar pengukuran komoditas *mura>bah>jah*. *Historical Cost* adalah sistim akuntansi yang didasarkan pada nilai akuisisi, yaitu harga perolehan dimana harga pertukaran atas terjadinya transaksi yang melibatkan sumber daya terjadi. Nilai akuisisi menjadi dasar pencatatan dan masukan dalam jumlah moneter pada saat tanggal tiap transaksi. Oleh karena itu *historical cost* disebut juga Sistem akuntansi yang didasarkan atas transaksi (*transaction based*).

Dalam *historical cost*, konsep kehati-hatian (*prudent concept*) memiliki dominasi yang cukup besar, karena pada umumnya *historical cost* dipakai sebagai pendekatan dalam membuat laporan keuangan dan laporan pertanggungjawaban. Pengukuran pendapatan dalam *historical Cost* dilakukan diakhir produksi di mana hasil benar-benar

²³ Al- Bahuti, *Kashf al- Qana>*, 222, Lihat juga, Ibn al- Qudamah, *Al- Mughni*, Juz VI, 200.

terjadi. Demikian juga pengangguhan keuntungan yang timbul dari perubahan harga aktiva setelah akuisisi, tidak dicatat sampai keuntungan benar-benar terealisasi.²⁴

Dalam konteks akuntansi, pengukuran komoditas *mura>bahjah*, dilakukan pada saat perolehan komoditas oleh bank, saat akad *mura>bahjah* antara bank dan nasabah dan pada saat berakhirnya akad. Pada saat perolehan komoditas oleh bank, komoditas diakui sebesar harga perolehan. Pada saat akad *mura>bahjah* antara bank dan nasabah, komoditas diakui sebesar harga perolehan ditambah tingkat keuntungan yang disepakati bersama, dan selanjutnya dinyatakan sebagai piutang nasabah kepada bank. Pada akhir akad, komoditas diakui sebesar nilai bersih yang telah dibayar oleh nasabah. Khusus dalam *mura>bahjah* tanpa pemesanan atau *mura>bahjah* tidak mengikat, jika terdapat indikasi kuat pembeli batal melakukan transaksi, maka komoditas *mura>bahjah* dinilai berdasarkan biaya perolehan atau nilai bersih yang dapat direalisasi, mana yang lebih rendah dan jika nilai bersih yang dapat direalisasi lebih rendah dari biaya perolehan maka selisihnya diakui sebagai kerugian.²⁵

Perubahan materi komoditas, diukur dari akad perolehan komoditas oleh penjual. Komoditas yang akan dijual dengan *mura>bahjah* semestinya, dalam kondisi tetap. Baik ukuran, jumlah dan karakteristik lain, pada saat akad perolehan dan saat akad *mura>bahjah* seharusnya sama.

²⁴ Iwan Triyuwono dan As'udi, *Akuntansi Syari'ah*, 51.

²⁵ *Accounting And Auditing*, 134

Akuntan Shari'ah Indonesia menyatakan bahwa jika komoditas mengalami perubahan yang bersifat *destruktif* yaitu, berkurangnya jumlah dan ukuran, kerusakan, atau aib lain yang bernilai kerugian, maka perubahan tersebut diakui sebagai unsur pengurang nilai aktiva (komoditas)²⁶. Karena itu penjual berkewajiban memberikan diskon kepada pembeli senilai kerugian yang terjadi. Dalam konsepsi FIKIH pandangan ini terindikasi dari pendapat fuqaha' berikut ini. Abi Ishaq mengemukakan bahwa jika penjual mengambil buah atau mencukur bulu domba yang ada pada waktu akad perolehan, maka ia berkewajiban memberi potongan harga, karena bagian tersebut adalah milik akad.²⁷

Margin Laba

Mura>bah}ah merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi, karena itu laba merupakan tujuan yang diharapkan, sehingga kegiatan bisnis dapat terus berlangsung. Tinggi rendahnya laba yang diperoleh merupakan cerminan pertumbuhan harta. Suatu pertambahan nilai perdagangan diakui sebagai laba, menurut Shah}attah manakala memenuhi kriteria, (a) Adanya harta (uang) yang dijadikan modal perdagangan. (b) Adanya operasionalisasi modal tersebut secara *interaktif* dengan unsur-unsur lain yang terkait dengan produksi, seperti usaha dan sumber daya alam. (c) Posisi modal

²⁶ Ikatan Akuntansi Indonesia, *Pedoman Akuntansi*, III.8.1. Lihat juga, *Accounting And Auditing Standards*, 133

²⁷ Abi Ishaq Ibrahim al- Saerazi, *Al - Muhadzab*, Juz I, (Kairo: Ais al - Ba>b al - Halabi, tt), 289. Lihat juga, Malik bin Anas, *Al - Muda>wamat al - Kubra*, (Kairo, Muassasa>t al - Halabi, tt), 288

sebagai objek dalam perdagangan karena adanya kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlah. (d) Selamatnya modal, yang berarti modal bisa kembali.²⁸

Dalam literatur FIKIH margin laba dalam *mura>bah>jah* ditentukan dengan sistem prosentase dari biaya. Prosentase keuntungan menurut Malikiyah, dianalisa berdasarkan harga beli sesungguhnya, ditambah biaya yang menyebabkan perubahan dan pertambahan nilai pada komoditas, seperti biaya penyempurnaan produksi dan atau biaya perbaikan jika ada. Biaya penjualan dan biaya administrasi langsung tidak dimasukkan dalam perhitungan laba.²⁹ Menurut Jumhur ulama', laba dianalisa berdasarkan harga perolehan atau harga beli sesungguhnya ditambah biaya-biaya yang terkait,³⁰ baik menimbulkan perubahan material pada komoditas maupun tidak.

Tinggi rendahnya tingkat margin laba, menurut fuqaha ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara penjual atau bank dengan pembeli atau nasabah semata, selaku pihak yang bertransaksi. Islam tidak memberikan ukuran yang pasti. Hal ini karena setiap komoditas memiliki karakteristik sendiri-sendiri. Demikian juga usaha yang dikeluarkan penjual, memiliki nilai ekonomis yang berbeda-beda, antara satu sama lain.³¹

²⁸ Husein Sahattah, *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam*, terj. Husnul Fatarib (Jakarta, Akbar Eka Media Sarana, 2001), 149

²⁹ Jalf, *Al - Manha>j al - Muh>ja>sib*, 35

³⁰ *Ibid.*, 36

³¹ Sami Qabil, *Iz>h>ar Muh>ja>sib li> Si>gh>at al - Istithma>r bi al - Mura>bah>jah* (Kairo, Marka>z al - Iqtis>a>d al - Isla>mi bi al - Ta'a>wun ma'a Jami>'at al - Iqtis>a>d al - Isla>mi al - Nu>r, 1988), 42

Ekonom Muslim Kontemporer mengungkapkan bahwa persentase keuntungan, dapat dipertimbangkan berdasarkan dua aspek. Yaitu (a) Nilai risiko dan bisnis perbankan. (b) Masa pelunasan pembayaran yang tercakup di dalamnya tingkat fluktuasi mata uang.³²

Dalam *mura>bah>jah* sebagai sistem pembiayaan, setidaknya terdapat dua risiko yang layak untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan, yaitu (a) Risiko yang terkait dengan barang. (b) Risiko yang terkait dengan pembayaran.

Bank Islam membeli komoditas atas dasar permintaan klien *mura>bah>jah*. Bank berdasarkan perjanjian saat negosiasi *mura>bah>jah* diwajibkan untuk mengirimkan komoditas tersebut dalam kondisi baik. Bila barang rusak atau berkurang jumlahnya atau tidak sesuai dengan spesifikasi yang dikehendaki, nasabah berhak menolak. Dengan prosedur yang demikian itu, maka bank menghadapi risiko kehilangan atau kerusakan komoditas dari saat pembelian sampai dengan pengiriman kepada nasabah. Risiko ini pada kasus perdagangan domestik barangkali tidak terlalu tinggi, tetapi pada perdagangan internasional, risiko tersebut tidak bisa diabaikan.

Terkait dengan pembayaran, ada kemungkinan nasabah tidak mampu memenuhi janji untuk membayar sesuai dengan harga yang telah disepakati bersama saat negosiasi. Dalam kasus demikian, jika tidak adanya pembayaran disebabkan faktor-faktor yang mengindikasikan bahwa nasabah tidak memiliki kontrol,

³² Jalf, *Al Manhaj al - Muhaj>ib*, 37

maka bank Islam secara moral berdasarkan kewajiban mesti merencanakan kembali hutang.

Resiko lain adalah nasabah menjual komoditas sebelum pelunasan pembayaran. *mura>bahjah* merupakan jual beli dengan utang, maka ketika kontrak telah ditandatangani, maka komoditas menjadi milik nasabah. Ia berhak melakukan apa saja terhadap aset miliknya, termasuk menjual kepada pihak lain. Jika terjadi hal demikian, maka risiko kelalaian akan besar, yang pada akhirnya menimbulkan kerugian bagi bank.³³

Selama masa pelunasan pembayaran ada kemungkinan terjadi fluktuasi nilai mata uang. Jika pada jatuh tempo nilai inflasi tinggi tentulah pihak penjual atau bank yang dirugikan, karena nilai riil pembayaran yang diterima dari nasabahnya tidak mencukupi lagi untuk dibelikan barang sama. Kalaupun demikian yang terjadi secara terus menerus maka asset bank semakin lama semakin menurun nilainya. Sebaliknya bila terjadi deflasi, tentulah nasabah yang dirugikan, karena ia harus membayar nilai yang lebih tinggi dari nilai yang ia terima.

Dengan adanya fluktuasi nilai mata uang ini maka penggunaan sejenis *discount rate* dalam menentukan harga *mu'ajjal* (bayar tangguh) dengan mengganti variabel bunga dengan tingkat inflasi/deflasi dapat dibenarkan, dengan alasan. (a) Jual beli dan sewa menyewa adalah sektor riil yang menimbulkan *economic value added* (nilai tambah ekonomis), (b) Tertahannya hak penjual (uang pembayaran)

³³ Saeed, *Bank Islam dan Bunga*,153. Lihat juga, Antonio, *Bank Syari'ah*,107

yang telah melaksanakan kewajibannya (menyerahkan barang atau jasa) sehingga ia tidak dapat melaksanakan kewajibannya kepada pihak lain.³⁴

Pertimbangan yang berdasarkan fluktuasi nilai mata uang ini, tentunya hanya berlaku bagi negara-negara yang mata uangnya relatif fluktuatif, seperti Indonesia. Bagi negara-negara yang nilai mata uangnya relatif stabil, seperti Arab Saudi, pertimbangan ini perlu dipertimbangkan lagi penggunaannya.

Menurut Karim, tingkat keuntungan dalam *muraabahah* dapat dipertimbangkan berdasarkan (a) Tingkat keuntungan tiap kali transaksi dan (b) Frekwensi transaksi dalam satu periode. Tingkat keuntungan (*required rate of return-RPR*) adalah Tingkat keuntungan dalam satu kali transaksi tunai (n) di kali Jumlah transaksi yang bisa dilakukan dalam satu periode (v).³⁵ Namun demikian, pertimbangan tersebut hanyalah pertimbangan sekunder. Pertimbangan utama dalam menentukan tingkat laba adalah tingkat suku bunga di pasar atau perbankan konvensional. Hal ini, dimaksudkan untuk memperkuat pasar, karena bank Shari'ah saat ini masih relatif belum berkembang.³⁶

Formula Karim di atas, jika didasarkan pada pengalaman bank sebagai penjual, tentunya kurang dapat dibenarkan. Hal ini karena bank hanya melakukan

³⁴ Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Islam* (Jakarta, Salemba Empat, 2002), 40. Lihat juga, Adi Warman Karim, *Konsep Uang dalam Islam* (Modul Kuliah Ekstra Kurikuler Ekonomi Islam FE UGM, Yogyakarta).

³⁵ Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh*, 260

³⁶ *Ibid.*

penjualan dengan bayar tangguh, dan tidak melakukan penjualan dengan tunai. Baik n maupun v akan lebih tepat jika didasarkan pada rata-rata realitas transaksi di pasar. Kalaulah bunga bank di pasar bank konvensional masih dipertimbangkan, tentunya tidak terdapat perbedaan antara bank Shari'ah dan bank non Shari'ah, karena keduanya tetap menggunakan unsur bunga, sebagai instrumen manajemen keuangan.

Menurut akuntan shari'ah tingkat keuntungan *Muraabahah* dihitung berdasarkan rata-rata biaya operasional bank ditambah dengan keuntungan operasional ditambah dengan keuntungan wajar yang diharapkan.³⁷ Untuk lebih singkat dan jelas dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Margin} = \text{Rata-rata Overhead Cost} + \text{Keuntungan Operasional} + \text{Spread}$$

Pertimbangan yang didasarkan pada waktu semata, tidak dibenarkan, karena hal tersebut termasuk riba. Uang dalam Islam, bukan dipandang sebagai sel hidup yang terus berkembang dengan sendirinya dalam satuan waktu tertentu, sebagaimana pandangan yang mendasari konsep *time value of money*. Uang dalam Islam, hanyalah benda sebagai alat ukur, yang hanya akan memiliki nilai bila berada diantara barang-barang yang lain, dan akan

³⁷ Ikatan Akuntansi Indonesia, *Pedoman Akuntansi Perbankan Shari'ah Indonesia (PAPSI)*, (Jakarta, 2003), V.2

bertambah manakala dipakai untuk berusaha. Waktu bukanlah kounter peningkatan nilai uang.³⁸

Mekanisme Penetapan Harga dalam *Mura>bahjah*

Mura>bahjah adalah *derifasi* dari jual beli. Dalam Islam, suatu jual beli harus terhindar dari eksploitasi manusia atas manusia, menghalalkan segala cara untuk mendapatkan harta, dan bertransaksi dengan riba.³⁹ Karena itu jual beli dalam Islam haruslah melalui proses mekanisme pasar yang Islami. Mekanisme pasar adalah proses alamiah dalam aktivitas ekonomi yang menetapkan tingkat harga suatu barang atau jasa, yang melibatkan kekuatan permintaan dan penawaran⁴⁰

Permintaan akan efektif manakala didukung oleh daya beli. Permintaan yang tidak didukung oleh daya beli, disebut permintaan absolut atau potensial. Daya beli seseorang tergantung dua unsur pokok yaitu pendapatan yang dapat dibelanjakannya dan tingkat harga barang yang dikehendaki. Jika jumlah pendapatan berubah, maka jumlah barang yang diminta akan berubah pula. Hal yang sama berlaku juga pada perubahan harga. Pada dasarnya permintaan seseorang atau masyarakat terhadap suatu produk dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya harga barang lain yang memiliki kedekatan dengan barang tersebut, pendapatan rumah tangga dan pendapatan rata-rata masyarakat, corak distribusi pendapatan dalam

³⁸ Saeed, *Bank Islam*, 144

³⁹ *Ibid.* 2

⁴⁰ Sudarsono, *Pengantar Ekonomi Mikro* (Jakarta, LP3ES, 1995), 1987

masyarakat, cita rasa masyarakat, jumlah penduduk, dan lain sebagainya.⁴¹

Permintaan yang tidak disertai dengan penawaran terhadap suatu barang, tentu tidak dapat mewujudkan transaksi dalam pasar. Sama halnya dengan permintaan, penawaran dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu, harga barang itu sendiri, harga barang pengganti, biaya produksi, tujuan perusahaan tingkat teknologi yang digunakan dan sebagainya. Dalam penawaran berlaku hukum, semakin tinggi harga suatu barang, semakin banyak barang yang ditawarkan oleh penjual. Sebaliknya semakin rendah harga suatu barang semakin sedikit jumlah yang ditawarkan.⁴²

Tarik menarik permintaan dan penawaran akan menghasilkan tingkat harga keseimbangan. Tingkat harga keseimbangan adalah tingkat harga di mana konsumen maupun produsen tidak ingin menambah atau mengurangi jumlah yang dikonsumsi atau dijual. Dengan kata lain jumlah yang ditawarkan oleh para penjual pada tingkat harga tertentu sama dengan jumlah barang yang diminta para pembeli.

Dalam ekonomi Islam, penentuan harga pada tingkat tertentu, harus dilakukan oleh mekanisme yang melibatkan kekuatan pasar, yang harus terjadi secara rela sama rela, tidak ada pihak, baik penjual maupun pembeli yang merasa terpaksa dalam melakukan transaksi pada suatu tingkat harga. QS An Nisa': 29 menyatakan:

⁴¹Sugiarto, *Ekonomi Mikro Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta, PT Gramedia Pustaka, 2000), 25

⁴²*Ibid.* 33

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan harta sesama kalian dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kalian”.

Keadaan saling rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya (*kedhaliman*), yaitu manakala salah satu pihak senang di atas kesedihan pihak lain. Dalam hal harga ulama' FIKIH merumuskannya sebagai *the price of the equivalent* (harga padan). Implikasi konsep ini dalam ilmu ekonomi adalah adanya pasar yang kompetitif.

Dengan prinsip-prinsip di atas, maka, suatu perdagangan harus terhindar dari, setidaknya pola-pola transaksi terlangan berikut ini.

- a) *Tadli>s* (Penipuan), yaitu suatu pola transaksi di mana salah satu pihak tidak mempunyai informasi yang seharusnya diketahui, sementara pihak lain yang lebih menguasai informasi, memanfaatkan ketidak-tahuan tersebut untuk meraih keuntungan. *Tadli>s* dapat terjadi dalam kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan. *Tadli>s* dilarang, karena menimbulkan kedzaliman atau kerugian di salah satu pihak.
- b) *Ih>tika>r* (rekayasa pasar dalam *Suply*). yaitu suatu rekayasa yang dilakukan oleh penjual atau produsen terhadap pasar dengan cara mengurangi *suply* agar terjadi kenaikan harga terhadap produknya, sehingga ia mendapat keuntungan di atas keuntungan normal.
- c) *Bai' al najasi* (rekayasa pasar dalam *demand*). yaitu suatu rekayasa yang dilakukan oleh penjual atau produsen dalam mempengaruhi harga dengan menciptakan

permintaan palsu. Di antara bentuk *bai' najasi* adalah menyebarkan isu atas suatu produk, melakukan order pembelian dan melakukan pembelian pancingan agar tercipta *sentimen* pasar yang cukup bagus.

- d) *Taghri>r / Ghara>r*. *Taghri>r / Ghara>r* yaitu situasi di mana terjadi ketidak pastian diantara dua belah pihak yang bertransaksi karena tidak memiliki informasi yang lengkap. Jika dalam *Tadli>s*, satu pihak tidak mengetahui apa yang diketahui pihak lain, maka dalam *taghri>r*, kedua belah pihak sama-sama tidak mengetahui akan transaksi yang dilakukan, baik mengenai harga komoditas, karakteristik komoditas yang di transaksikan ataupun harga yang terjadi di pasar.⁴³
- (e) Riba yaitu pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil. Dengan kata lain, riba adalah penambahan yang diambil tanpa adanya transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan oleh shari'ah. Riba meliputi riba *fadl*, riba *nasi>ah* dan riba *ja>hiliyyah*.

Riba *fadl* atau disebut juga riba *buyu>* adalah riba yang timbul akibat pertukaran barang yang sejenis yang tidak memenuhi kriteria sama kualitasnya (*mithlan bi mithlin*), sama kuantitasnya (*sawa>an bi sawa>in*) dan sama waktu penyerahannya. Riba jenis ini terjadi dalam perdagangan barter. Pertukaran demikian ini dilarang karena mengandung unsur ketidak jelasan bagi kedua

⁴³ Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: IIT, 2003), 43-44

belah pihak akan nilai masing-masing barang yang dipertukarkan.⁴⁴

Riba *nasi>ah* adalah atau disebut juga riba *duyu>n* adalah riba yang timbul akibat hutang piutang yang tidak memenuhi kriteria untung muncul bersama risiko (*al ghunmu bi al ghurmi*) atau hasil usaha muncul bersama biaya (*al Khara>j bi al d&aman*). Transaksi semacam ini mengandung pertukaran kewajiban menanggung beban, hanya karena perjalanan waktu.⁴⁵

Riba *ja>hiliyyah* adalah hutang yang dibayar melebihi dai pokok pinjaman, karena si peminjam tidak mampu mengembalikan dana pinjaman tepat waktu, sebagaimana telah ditetapkan pada awal akad. Riba *ja>hiliyyah* dilarang karena terjadi pelanggaran terhadap kaidah pinjam meminjam. Memberi pinjaman adalah transaksi kebaikan (*tabarru'*) sedangkan meminta kompensasi adalah transaksi bisnis (*tija>rah*). Transaksi yang dari semula diniatkan sebagai transaksi kebaikan tidak boleh dirubah menjadi transaksi yang bermotif bisnis.⁴⁶

f) Bunga Bank

Menurut Chapra, bunga bank dalam pandangan ekonom Shari'ah dan *fuqaha>*, termasuk dalam katagori riba.⁴⁷ Bunga adalah kontra prestasi yang harus dibayar oleh

⁴⁴ Al - Hasani, *Al - Bada>I al - S&ana>i'*, Jilid.V, 183

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ Framl E. Vogel dan Samuel L. Hayes, *Islamic Law and Finance; Religion, Risk and Return*, (London: Kluwer Law International, 1998), 72-74

⁴⁷ M. Umer Chapra, *Al - Qur'an menuju Sistem Ekonomi yang Adil* (Yogyakarta: Dana Bhakti Primayasa, 1997), 27

nasabah kepada bank atas uang yang dipinjam. Dalam perspektif manajemen keuangan konvensional, uang dipandang sebagai komoditas yang dapat dijual belikan, dan bunga dipandang sebagai harga dana.

Dalam pandangan Islam, uang bukan merupakan barang komoditas yang dapat dijual - belikan dengan bebas. Uang hanyalah alat ukur, kerana itu harus dijaga stabilitasnya. Ketidak stabilan nilai uang dan memperdagangkan uang akan menimbulkan madharat bagi masyarakat.

Pelarangan bunga bank juga didasarkan pada teori yang mendasariya, salah satunya adalah teori *time value of money* yang disebut juga *positif time preference*. Teori ini beranggapan bahwa nilai komoditas pada saat ini lebih tinggi jika dibandingkan dengan nilainya di masa yang akan datang. Bunga, dianggap sebagai *agio* atau selisih nilai yang diperoleh dari barang pada waktu sekarang terhadap perubahan atau penukaran di waktu yang akan datang. Para pendukung teori ini beralasan; (a) Keuntungan di masa yang akan datang diragukan. Hal tersebut disebabkan oleh ketidakpastian peristiwa serta kehidupan manusia yang akan datang, sedangkan keuntungan masa kini sangat jelas dan pasti. (b) Kepuasan terhadap kehendak atau keinginan masa kini lebih bernilai bagi manusia daripada kepuasan di masa yang akan datang. (c) Dalam kenyataannya, barang-barang diwaktu kini lebih penting dan berguna.⁴⁸

⁴⁸ Selain *Time Value of Money*, Bunga bank dikembangkan berdasarkan teori *Abstinence, Produktif-konsumsi, Kemutlakan Produktivitas Modal*, Lihat. Antonio, *Bank Shari'ah*, 74

PENUTUP

Dari paparan di atas dapat disimpulkan bahwa

1. Harga perolehan dalam konsepsi fikih dan keuangan Islam tidak terdapat perbedaan yang signifikan. Harga perolehan dianalisis berdasarkan harga beli dan biaya - biaya yang terkait langsung dengan komoditas dan penyediaan komoditas bagi pembeli.
2. *Mark up mura>bahjah* dapat dianalisis berdasarkan berbagai pendekatan, seperti biaya, harga pasar, inflasi, resiko dan lainnya, asal tidak mengandung unsur bunga dan riba.
3. Mekanisme penetapan tingkat harga *mura>bahjah* harus dilakukan dalam bentuk mekanisme transaksi yang mengedepankan unsur transparansi dan kehati-hatian untuk mencapai kondisi *taradhin* antara para pihak.

DAFTAR RUJUKAN

- Al-Qudamah, Abi Muhammad Abd Allah bin Ahmad. *Al Mughni*, Juz.VI. Kairo: Hajr, 1988.
- al Shafi'i, Mohammad bin Idris. *Al Um*, Jus III. Kairo: Da>r al Sha'a>b, 1968.
- Muhammad. *Pengantar Akuntansi Shari'ah*. Jakarta, Salemba Empat, 2002.
- Sumitro, Warkum. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait: BMI dan takaful di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Produk-Produk Perbankan Shari'ah*. Jakarta: Biro perbankan Syariah Indonesia, 2001.

- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam; Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: IIIT, 2003.
- Rismiati, E Catur dan Ig Bondan Suratno, *Pemasaran Barang Dan Jasa*. Yogyakarta: Kanisius, 2001.
- Jalf, Ahmad Muhammad. *Al Manha>j al Muh>ja>sib li> 'Ama>liyat al Mura>bah>ah fi> al Mas>ra>f al Isla>miyah*. Kairo: al Ma'ha>d al 'Ilm li> al Fikr al Isla>mi, 1996.
- al Hasani, 'Alaudin Abi Bakr bin Mas'ud. *Bada>i' S>jana>i' fi al Tarti>b al Shara>i'*. Juz V. Beirut, Da>r al Kutu>b al Arabi, tt.
- al Mardawi, Abi H{asan bin Ali bin Sulaiman. *Al Insha>f fi> Ma'rifat al Ra>jih} min H>ila>f 'Ala> Maz>ha>b Imam Ahmad bin Hambal*. Juz IV. Kairo, Dar al Ihya' al Turath, 1986.
- al Bahuti, Mansur bin Yunus bin Idris. *Kashf al Qana>i' 'an Matan al Iqna>'*. Juz III. Riya>d: Maktaba>t al Nashr al Hadi>thah, tt.
- Athiyah, Mohammad Kamal. *Naz>ariya>t al Muh>ja>sabat al Ma>liya>t fi> Fikr al Isla>m*. Kairo: al Ittih>a>d al Dawli li> al Bunu>k al Isla>mi, 1986.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, *Pedoman Akuntansi Perbankan Shari'ah Indonesia (PAPSI)*, (tt,tp,tt), Bagian V, V-3
- al Saerazi, Abi Ishaq Ibrahim. *Al Muhadzab*.Juz I. Kairo: Ais al Ba>b al Halabi, tt.
- Anas, Malik bin. *Al Muda>wamat al Kubra*. Kairo: Muassasa>t al Halabi, tt.

- Sahattah, Husein. *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam*, terj. Husnul Fatarib. Jakarta, Akbar Eka Media Sarana, 2001.
- Qabil, Sami. *Iz'ha>r Muh'ja>sib li> Si>gha>t al Istithma>r bi al Mura>bah'ah*. Kairo: Marka>z al Iqtis'ja>d al Isla>mi bi al Ta'a>wun ma'a Jami>'at al Iqtis'ja>d al Isla>mi al Nu>r, 1988.
- Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Islam*. Jakarta, Salemba Empat, 2002.
- Karim, Adi Warman. *Konsep Uang dalam Islam; Modul Kuliah Ekstra Kurikuler Ekonomi Islam FE UGM*, Yogyakarta. Ikatan Akuntansi Indonesia, *Pedoman Akuntansi Perbankan Shari'ah Indonesia (PAPSI)*. Jakarta, 2003.
- Sударsono. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Jakarta: LP3ES, 1995.
- Sugiarto. *Ekonomi Mikro Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2000.
- Karim, Adi Warman. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta, IIIT, 2003.
- Vogel, Framl E. dan Samuel L. Hayes. *Islamic Law and Finance: Religion, Risk and Return*. London, Kluwer Law International, 1998.