

## TELAAH KRITIS TERHADAP PEMBIAYAAN MURABAHAH

### CRITICAL STUDY OF MURABAHAH FINANCING

**Imron Rosyadi<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Manajemen, Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Jl. Ahmad Yani, Tromol Pos 1, Pabelan Kartasura, Surakarta 57102, Jawa Tengah

Email: ir104@ums.ac.id

#### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah melakukan telaah kritis terhadap pembiayaan murabahah pada Bank Syariah di Indonesia. Metode deskriptif analitik digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Hasil telaah menunjukkan bahwa pada awal berdirinya, khittah bank syariah sebenarnya merupakan bank yang beroperasi dengan prinsip dasar Profit Loss Sharing (PLS), yang lebih adil dan bebas riba. Namun dalam perkembangannya, seiring dengan kesulitan dalam hal-hal teknis penerapan PLS, bisnis bank syariah kemudian bergeser, tidak lagi berbasis PLS tetapi berbasis mark-up (margin). Hal ini bisa dibuktikan berdasarkan data komposisi pembiayaan perbankan syariah, yang menunjukkan bahwa komposisi terbesar ditempati akad murabahah. Maknanya pembiayaan murabahah merupakan bisnis utama perbankan syariah. Dikemudian hari muncul dua kubu yang saling berseberangan pandangan, yaitu para pendukung perbankan syariah, yang sering distereotip revivalis dan kubu pengkritik, yang sering disebut dengan modernis. Kedua kubu berbeda pendapat dalam persoalan praktik perbankan syariah, walaupun dalam tataran teori (idealisme) keduanya bisa dipertemukan. Sejumlah perbedaan pandangan yang cukup tajam terutama terletak pada pembiayaan murabahah dan persoalan derivasinya seperti, ada-tidaknya landasan syariah tentang murabahah; harga kredit yang lebih tinggi; penentuan margin; mark-up versus bunga dan sebagainya.

**Keyword:** murabahah, mark up, profit loss sharing, revivalis, modernis

#### PENDAHULUAN

Peran utama Bank, baik konvensional maupun syariah pada prinsipnya sama, sebagai lembaga perantara (*intermediaries institution*) yaitu sebuah lembaga keuangan yang berperan sebagai perantara pemindahan dana dari pihak yang kelebihan dana (*surplus spending unit*) kepada pihak yang membutuhkan dana (*deficit spending unit*). Untuk menjalankan peran tersebut, Bank memiliki dua fungsi pokok yaitu penghimpunan dana (*funding*) dan pembiayaan (*financing*). Yang disebut terakhir merupakan fungsi Bank yang terkait dengan penyaluran kredit (piutang) kepada nasabah (*borrowers*).

Penyaluran kredit berdasarkan jenis penggunaan dapat dikelompokkan menjadi tiga. *Pertama*, pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja seperti kas, piutang, persediaan dan sebagainya. *Kedua*, pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk membangun proyek baru, rehabilitasi mesin/peralatan pabrik, modernisasi mesin/peralatan pabrik, ekspansi perusahaan dan relokasi proyek. *Ketiga*, pembiayaan konsumsi, yaitu jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha (non-produktif) dan umumnya bersifat individu.

Menurut data Statistik Perbankan Syariah, yang dirilis Otoritas Jasa Keuangan (2015) menunjukkan bahwa pembiayaan modal kerja pada medio Juni 2014 – Juni 2015 meningkat dari 67.639 miliar menjadi 80.099 miliar, sementara pembiayaan investasi meningkat dari 41.959 milyar menjadi 44.628 miliar. Sedangkan pembiayaan konsumsi justru menurun dari 83.539 miliar menjadi 78.795 miliar. Namun jika diamati dari sisi *market share*, pembiayaan investasi memiliki proporsi yang terkecil, yaitu hanya 21,73 persen. Proporsi terbesar ditempati oleh pembiayaan konsumsi yang mencapai 43,26 persen, kemudian diikuti pembiayaan modal kerja sebesar 35 persen.

Sementara komposisi akad/kontrak *murabahah* pada Juni 2015 mencapai 58 persen dari total jenis akad yang direalisasikan. Apabila dikaitkan dengan data di atas, mengindikasikan bahwa pembiayaan konsumsi dan modal kerja sebagian besar akad bisnisnya menggunakan *murabahah* (*istishna*). Sedangkan sebagian kecil untuk pembiayaan investasi menggunakan akad *mudharabah* dan *musyarakah* yang masing-masing komposisinya sebesar 7,31 persen dan 26,5 persen (Otoritas Jasa Keuangan, 2015).

Otoritas Jasa Keuangan, dalam Statistik Perbankan Syariah (2015) membagi komposisi produk pembiayaan berdasarkan akad-akad yang dipraktekkan perbankan syariah, yaitu *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *salam*, *i'stishna*, *ijarah* dan *qardh*. Makalah ini dibatasi hanya mendiskusikan tentang akad pembiayaan *murabahah* dari perspektif fiqih, praktik *murabahah* pada Bank Syariah dan analisis kritis terhadap *murabahah*.

### **Murabahah Menurut Fiqh**

Para teoritis perbankan syariah kebanyakan menyandarkan *murabahah* pada dalil dalam hadits berikut:

“Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jua beli secara tangguh, *muqoradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (HR. Ibnu Majah)

Konsep dasar *murabahah* secara fiqih dapat dideskripsikan, misalnya, ada tiga pihak, Parjo (J), Parno (N) dan Parto (T) dalam suatu transaksi *murabahah*. J meminta N untuk membelanjakan sejumlah barang untuk dirinya. N tidak memiliki barang-barang yang dibutuhkan J, namun N berjanji akan membelikan barang-barang yang dimaksud kepada T sebagai pihak ketiga. N bertindak selaku perantara, sehingga kontrak *murabahah* terjadi antara J dan N. Kontrak *murabahah* didefinisikan sebagai penjualan suatu komoditas dengan harga sesuai dengan ‘harga semula’ pembelian penjual (N), ditambah dengan sekian laba (*mark up*) untuk penjual (N) yang diketahui kedua belah pihak.

Sejak awal kemunculannya dalam fiqih, *murabahah* nampaknya murni untuk tujuan transaksi dagang (bukan hutang-piutang). Udovitch dalam Saeed (1996) menyatakan bahwa *murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, dimana pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang diinginkan kecuali melalui pihak perantara, atau ketika pembeli menginginkan kemudahan mendapatkan barang tanpa harus mengusahakannya sendiri, maka pembeli menggunakan jasa perantara.

Keabsahan *murabahah* konon di dukung para fuqaha generasi awal. Misalnya, Imam Malik seraya merujuk praktik jual beli di Madinah, beliau menyatakan: “Ada kesepakatan pendapat di sini (Madinah) tentang keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang disepakati”. Hal seirama juga ditegaskan oleh Imam Syafi’i bahwa “Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang, lalu berkata, “belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian” kemudian orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah”

*Murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (*margin*). *Murabahah* menyandarkan *hujjah* (*nash*)nya pada beberapa ayat Al-Qur’an (Dewan Syariah Nasional/DSN, 2000).

*Pertama*, merujuk pada larangan untuk melakukan transaksi secara batil, yakni transaksi yang mengandung unsur *riba*, *maisir* dan *gharar*. Selain itu, dalam melakukan transaksi juga harus memperhatikan unsur kerelaan bagi semua pihak (lihat, An-Nisa: 29)

*Kedua*, merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman *riba*. Berdasarkan ayat ini, jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas dari syara’ (lihat, Al-Baqarah : 275).

*Ketiga*, merujuk pada keharusan untuk memenuhi komitmen dan isi perjanjian (akad) secara umum, begitu juga dengan kesepakatan yang tertuang dalam akad *murabahah* (lihat, Al-Maidah: 1).

*Keempat*, merujuk pada pemberian waktu tangguh bagi nasabah yang sedang pailit. Ayat ini memerintahkan untuk bersabar dan memberikan kelapangan bagi orang yang sedang pailit dan tidak mampu untuk memenuhi kewajibannya/hutang (lihat, Al-Baqarah: 280).

Berdasarkan sandaran *nash* di atas, DSN (2000) merinci sejumlah ketentuan transaksi bisnis *murabahah*, yaitu: (i) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank. Jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dari pedagang. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah, dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli; (ii) Bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan; (iii) Jika nasabah memutuskan untuk membeli komoditas tersebut, uang muka tersebut bisa digunakan sebagai pengurang atas harga yang disepakati. Tapi, jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank, maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; (iv) Pihak bank diperbolehkan untuk meminta jaminan dari nasabah, hal ini bertujuan agar nasabah serius dengan kontrak jual beli yang dilakukan. Bank boleh meminta jaminan yang bernilai ekonomis dan sesuai dengan jumlah transaksi yang dilakukan sebagai pegangan; (v) Jika jual beli *murabahah* dilakukan secara tempo, nasabah tetap harus membayar hutangnya walaupun aset tersebut sudah dijual kepada pihak lain dan (vi) Jika nasabah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utangnya sampai nasabah sanggup kembali.

Selain ketentuan di atas, DSN (2000) juga merinci sejumlah ketentuan yang mengiringi transaksi *murabahah*. *Pertama*, uang muka dengan ketentuan: (i) Untuk menunjukkan kesungguhan nasabah dalam permintaan pembiayaan *murabahah* dari Bank Syariah, Bank Syariah dapat meminta uang muka; (ii) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan dan (iii) Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada Bank Syariah dari uang muka, jika uang muka lebih kecil, Bank Syariah dapat meminta tambahan dan sebaliknya.

*Kedua*, diskon dengan ketentuan: (i) Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan; (ii) Jika dalam jual beli *murabahah* Bank Syariah mendapat diskon dari *supplier*, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon, karena itu diskon adalah hak nasabah; (iii) Jika pemberian diskon setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad dan (iv) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan tandatangani.

*Ketiga*, potongan pelunasan dengan ketentuan: (i) Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, Bank Syariah boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad dan (ii) Besar potongan sebagaimana dimaksud, di serahkan pada kebijakan dan pertimbangan Bank Syariah.

*Keempat*, potongan tagihan *murabahah* dengan ketentuan: (i) Bank Syariah boleh memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran kepada nasabah dalam transaksi (akad) *murabahah* yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilan dengan tepat waktu dan nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran; (ii) Besar potongan sebagaimana dimaksud diatas di serahkan pada kebijakan Bank Syariah dan (iii) Pemberian potongan tidak boleh diperjanjikan dalam akad.

### **Murabahah Dalam Praktik**

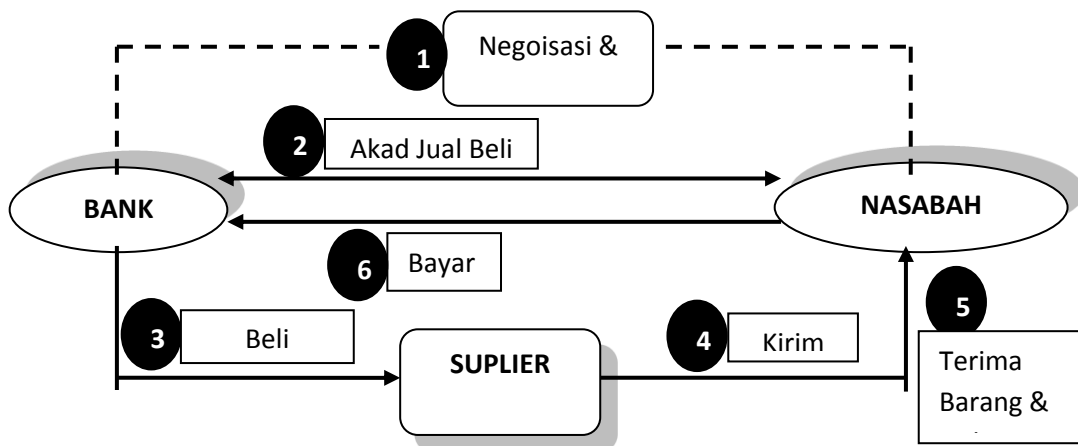
Ada beberapa istilah penting yang harus *diclearkan* sebelum membahas praktik *murabahah* di perbankan syariah, yaitu: akad *murabahah*, pembiayaan *murabahah* dan aset *murabahah*. Otoritas Jasa Keuangan (2015) mendefinisikan **akad *murabahah*** sebagai perjanjian pembiayaan berupa transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli. Sementara **pembiayaan *murabahah*** adalah penyediaan dana dari Bank kepada nasabah

untuk membeli barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli (nasabah) dan membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan bank yang disepakati. Sedangkan yang disebut **aset murabahah** adalah aset yang diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali dengan menggunakan akad *murabahah* (Saeed, 1996; Karim, 2004; Antonio, 2005; Lewis dan Al-Gaoud, 2007; Saidi, 2010; Rivai dkk., 2013).

*Murabahah* yang dipraktikkan bank syariah pada prinsipnya menggunakan dua unsur pokok, yaitu harga asal beserta biaya yang terkait dan kesepakatan atas *mark-up* (laba). *Murabahah* dalam pengertian pembayaran tunda, mempunyai sejumlah karakteristik yaitu: (i) Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asal, dan batas *mark-up* (laba) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga (termasuk biaya-biayanya); (ii) Objek yang dijual adalah barang dan dibayar dengan uang; (iii) Objek yang diperjualbelikan harus ada (tidak fiktif) dan dimiliki penjual, dan penjual harus mampu menyerahkan barang dimaksud kepada pembeli dan (iv) Pembayarannya ditangguhkan (Karim, 2004; Antonio, 2005)

Ilustrasi untuk pembiayaan *murabahah*, misalnya Darno (D) membutuhkan mesin bubut untuk pengembangan usaha bengkel mobilnya. Mesin bubut tersebut seharga Rp. 80.000.000, kondisi keuangan D tidak memungkinkan untuk membeli mesin itu secara tunai. Namun jika pembeliannya dapat dianggsur, D sanggup mencicil 8.000.000 per- bulan selama 12 bulan (360 hari). Kemudian D mendatangi bank syariah (BS), singkat cerita BS menyetujui permohonan D, dan D sepakat memberikan margin kepada BS sebesar 20 persen. Sehingga harga jual barang sebesar: Rp. 80.000.000 + (80.000.000\*20%) = 96.000.000 yang akan dibayar D secara mencicil 8.000.000 per-bulan selama 12 bulan.

Secara umum proses transaksi *murabahah* dalam praktik perbankan syari'ah dapat dideskripsikan dalam skema sederhana di bawah ini.

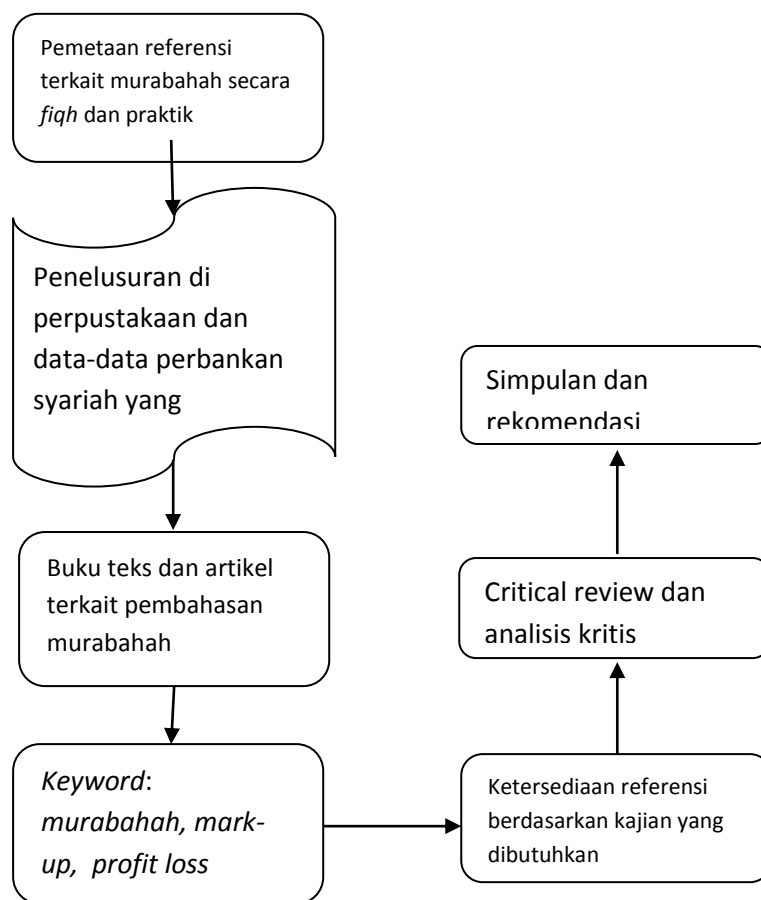


Gambar 1 Skema Bai' al-Murabahah  
 Sumber: Antonio (2005) dan Karim (2007)

Berdasarkan ilustrasi di atas, dapat diidentifikasi bahwa ada dua jenis (tahap) akad *murabahah*. Pertama, *akad murabahah bai' naqdan*, yaitu BS bertindak sebagai pembeli, melakukan pembelian mesin bubut kepada *supplier*, yang bertindak sebagai penjual. BS membayar tunai sebesar Rp. 80.000.000 kepada *supplier* dan BS menerima mesin bubut itu dari *supplier*. Kedua, *murabahah muajjal*, yaitu BS bertindak sebagai penjual, sementara nasabah bertindak sebagai pembeli. Dalam konteks ini BS dan pembeli melakukan transaksi jual beli secara angsuran (*murabahah muajjal*) dengan harga yang sudah disepakati sebesar Rp. 96.000.000. Kemudian BS menyerahkan mesin bubut itu kepada nasabah, lalu BS menerima pembayaran angsuran sebesar Rp. 8.000.000 setiap bulan selama periode yang disepakati, yaitu 1 tahun.

**METODE**

Gambar 2 menunjukkan *literature review* yang dipilih dalam metode penelitian ini. Untuk mencapai tujuan penelitian ini, langkah awal yang harus dilakukan adalah pemetaan terhadap referensi yang khusus membahas tentang pembiayaan murabahah baik dalam tataran teori (*fiqh*) maupun praktik di perbankan syariah. Selanjutnya menelusuri buku-buku teks dan data-data resmi perbankan syariah yang dipublikasikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI). Setelah buku teks, artikel dan data perbankan syariah tersedia, peneliti melakukan kajian yang fokus pada kata kunci yang diidentifikasi sebelumnya yakni, murabahah, mark up, PLS, revivalis dan modernis. Tahap berikutnya adalah memastikan bahwa referensi yang dibutuhkan untuk meninjau kembali, dan membandingkan antara murabahah secara *fiqh* dengan murabahah secara praktik benar-benar tersedia. Tahap akhir menyajikan simpulan dan rekomendasi kepada manajemen bank syariah berdasarkan hasil *critical review* dan analisis kritis ini.



Gambar 2. Tinjauan Literatur

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Distorsi Murabahah**

Spirit awal pendirian bank syariah sebenarnya didedikasikan untuk menjadi role model ”perbankan solutif” yang sepenuhnya berbasis *Profit Loss Sharing (PLS)* bukan berbasis bunga yang sudah mengakar selama berabad-abad. Namun dalam perkembangannya hingga sekarang, nampaknya bank syariah mengalami banyak kesulitan dalam menerapkan PLS, karena sifatnya yang tidak pasti

dan penuh risiko. Masalah-masalah praktis yang timbul dalam menjalankan fungsi penyaluran dana itu, dikemudian hari mengakibatkan penurunan penggunaan skim pembiayaan/bisnis perbankan berbasis PLS.

Akibat berikutnya terjadi peningkatan jenis akad pembiayaan lain, yaitu *akad murabahah* yang tidak berbasis PLS, namun berbasis *mark-up (margin)*. Para pengkritik perbankan syariah (modernis), seringkali menyebut *mark-up* “nyaris” sama dengan bunga (*ineterest*). Ironisnya perbankan syariah lebih memilih (disadari atau tidak) menggunakan *akad murabahah* sebagai skema penyaluran dana yang paling utama kepada nasabah peminjam. Hal ini bisa dicermati dari dominasi komposisi pembiayaan murabahah terhadap jenis akad pembiayaan lain seperti, *mudharabah*, *musyarakah*, *istishna* dan lain-lain.

Tabel komposisi pembiayaan yang diberikan perbankan syariah (BUS dan UUS) pada periode Juni 2015 menunjukkan bahwa pembiayaan akad murabahah menempati nilai transaksi dan proporsi tertinggi dari jenis pembiayaan lain. Dari total pembiayaan sebesar Rp. 203.894 Miliar, sebesar Rp. 117.777 Miliar atau 57,76 persen dari total pangsa pembiayaan dialokasikan untuk pembiayaan *murabahah* (Otoritas Jasa Keuangan, 2015). Fenomena yang sama juga terjadi di beberapa negeri muslim. Misalnya di Pakistan, sejak awal 1987 proporsi pembiayaan *murabahah* mencapai sekitar 87 persen, demikian juga dengan kasus *Dubai Islamic Bank*, yang merupakan perbankan swasta berbasis syariah tertua di dunia, pembiayaan *murabahah*nya mencapai 82 persen. Bahkan “Bank Dunia”nya masyarakat dunia muslim, *Islamic Development Bank (IDB)*, selama lebih dari sepuluh tahun mengalokasikan dana pembiayaan *murabahah*nya sebesar 73 persen dari total pembiayaan, yaitu untuk pembiayaan perdagangan luar negeri (Saeed, 1996)

Tabel 1 Komposisi Pembiayaan Yang Diberikan BUS dan UUS 2015 (Miliar)

	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
<i>Akad Mudharabah</i>	14.207	14.147	14.136	14.388	14.906	14.906
Pangsa (%)	7,2	7,16	7,04	7,14	7,31	7,31
<i>Akad Musyarakah</i>	49.416	49.686	51.721	52.672	54.033	54.033
Pangsa (%)	25	25,15	25,77	26,14	26,50	26,50
<i>Akad Murabahah</i>	115.979	116.628	117.358	117.210	117.777	117.777
Pangsa (%)	58,79	59	58,47	58,16	57,76	57,76
<i>Akad Salam</i>	0	0	0	0	0	0
Pangsa (%)	0	0	0	0	0	0
<i>Akad Istishna</i>	630	645	651	664	678	678
Pangsa (%)	0,31	0,32	0,32	0,33	0,32	0,32
<i>Akad Ijarah</i>	11.418	11.367	11.386	11.454	11.561	11.561
Pangsa (%)	5,78	5,75	5,69	5,68	5,67	5,67
<i>Akad Qardh</i>	5.628	5.429	5.459	5.138	4.938	4.938
Pangsa (%)	2,85	2,75	2,72	2,55	2,42	2,42
Total	197.279	197.543	200.712	201.526	203.894	203.894

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (2015), “Statistik Perbankan Syariah”

Setidaknya ada 4 alasan yang diajukan para praktisi (bankir) dan teoritis (revivalis) perbankan syariah, untuk menjelaskan mengapa skema pembiayaan *murabahah* banyak ‘penggemar’nya, yaitu: (i) jangka waktu investasi pada *murabahah* lebih bersifat jangka pendek dan mekanismenya lebih mudah daripada PLS; (ii) *mark-up (margin)* dalam *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga, sangat memungkinkan bank syariah dapat menentukan keuntungan di awal transaksi, yang sebanding dengan keuntungan yang diperoleh pesaing bisnisnya, bank berbasis bunga; (iii) skema pembiayaan berbasis PLS lebih berisiko dan penuh ketidakpastian, sementara keuntungan yang akan diperoleh dari investasi murabahah bersifat terukur dan pasti; dan (iv) Bank syariah tidak bisa campur tangan dalam manajemen bisnis nasabah, karena hubungan bank dan nasabah bukan hubungan kemitraan, tetapi hubungan antara kreditur dan debitur.

Dalam praktek, perbankan syariah tidak lagi menjalankan mekanisme jual beli sebagaimana yang lazim dilakukan pedagang (penjual), yaitu *kulakan* barang dengan harga sekian dan dijual dengan harga sekian kepada pembeli. Namun justru bank menciptakan penjualan secara kredit yang berdampak piutang, maknanya hubungan bank dan nasabah bukan lagi hubungan penjual dan pembeli, tetapi sudah bergeser kepada hubungan hutang piutang, konsekuensinya nasabah harus membayar dengan harga kredit yang lebih tinggi dari harga tunai. Harga kredit itu akan semakin besar seiring dengan lamanya penundaan pembayaran. Besarnya harga kredit dengan jangka waktu lima tahun, tentu lebih tinggi daripada harga kredit dengan jangka waktu dua tahun. Sehingga tidak bisa dimungkiri bahwa harga kredit itu terkait dengan waktu pembayaran yang ditangguhkan (cicilan). Dalam konteks ini, *murabahah* sangat mirip dengan bank berbasis bunga yang menisbatkan nilai uang dengan waktu.

Pada hal para fuqaha generasi awal, seperti Abu Hanifah tidak bersedia mengakui kenaikan hutang-piutang dan harga jual dikaitkan dengan waktu, karena waktu itu bukan uang atau objek material yang dapat menjadi nilai imbalan besarnya utang. Abu Hanifah tidak sepekat dengan suatu kontrak yang seseorang menyatakan bahwa: “*jika anda menjahitnya hari ini, maka anda akan mendapatkan satu dirham, dan jika anda menjahitnya besok, maka anda akan mendapatkan setengah dirham*”. Menurut jahshash, syarat yang kedua dianggap batal, karena pelanggan mengurangi besarnya upah sebagai konsekuensi bertambahnya jangka waktu pengerjaan, seharusnya baik dijahit besok maupun sekarang upahnya tetap sama yaitu satu dirham (Saeed, 1996; Saidi, 2010). Jadi kenaikan harga karena waktu adalah riba (al-Kaff dalam Saeed, 1996).

Lebih lanjut Saeed juga merinci sejumlah argumen yang mendukung keabsahan harga kredit yang lebih tinggi dalam pembayaran tunda, yaitu: (i) tidak ada teks-teks syariah yang melarangnya; (ii) ada perbedaan nilai uang pada masa sekarang, dengan nilai uang dimasa depan; (iii) kenaikan harga kredit dari harga asal (tunai) bukan merupakan imbalan dari waktu tunda dalam pembayaran, sehingga tidak bisa disamakan dengan riba pra-Islam yang diharamkan Al-Qur’an; (iv) kenaikan harga kredit dikenakan pada saat penjualan, bukan setelah penjualan itu terjadi; (v) kenaikan harga kredit disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi pasar, seperti permintaan dan penawaran, dan naik turunnya daya beli uang sebagai akibat inflasi dan deflasi; (vi) penjual sedang melakukan suatu aktivitas perdagangan yang ‘produktif’ dan diakui keabsahannya dan (vii) penjual boleh menetapkan harga berapapun yang dikehendakinya.

Harga tunai merupakan biaya plus batas laba, sementara harga kredit merupakan harga asal ditambah dengan hasil perkalian harga asal dengan prosentase *margin* yang diperoleh bank syariah. Tingginya suku *mark-up* (*margin*) berbanding lurus dengan jangka waktu penundaan pembayaran (jangka waktu kredit). Semakin lama jangka waktu kreditnya, maka semakin tinggi pula *mark-up* yang “dibebankan” kepada nasabah (meskipun sudah disepakati kedua belah pihak). Praktik yang terjadi di bank syariah, misalnya, jika jangka waktu kreditnya satu tahun *mark-up*nya 20%, jika jangka waktu kreditnya dua tahun, *mark-up*nya lebih besar lagi, bisa 25%, 30% atau mungkin 40% menyesuaikan bunga pasar (pinjaman). Hal ini bisa terjadi karena faktor persaingan antara bank syariah dengan bank konvensional. Praktek penentuan margin seperti itu, tentu sulit untuk tidak dikatakan bahwa penentuan margin (*mark-up*) mirip dengan penentuan bunga pinjaman bank konvensional. Bahkan baik *margin* maupun bunga sama-sama besaran sukunya ditentukan di depan, hanya bedanya yang satu menggunakan akad, yang satu tidak.

Dalam hal bunga bank, penentuan sukunya sangat tergantung pada kebutuhan bank untuk mendapatkan *spread* yang menguntungkan, juga faktor inflasi, ketidakpastian inflasi dimasa depan, preferensi likuiditas, permintaan pinjaman, kebijakan moneter dan suku bunga luar negeri. Dalam *murabahah*, selain faktor marketabilitas barang-barang *murabahah* dan tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang tersebut, faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan suku bunga sebagaimana yang disebutkan di atas, juga mempengaruhi penentuan suku *mark-up*. Singkatnya, banyak faktor yang mempengaruhi suku bunga adalah faktor-faktor yang mempengaruhi *mark-up* dalam *murabahah*. Konsekuensi dari kesamaan faktor determinan itu, mengakibatkan pembiayaan

*murabahah* dengan jumlah dana yang sebanding dengan pembiayaan bank konvensional akan menghasilkan besaran suku bunga dan *mark-up* yang relatif sama.

### Tawaran Solusi

Mencermati sejumlah distorsi yang melekat pada pembiayaan *murabahah*, penulis mencoba menawarkan solusi yang masih terbuka ruang untuk didiskusikan lebih lanjut. Terutama yang terkait dengan penentuan marjin (*mark-up*) atau laba yang akan diperoleh pihak bank.

Dalam penentuan *mark-up* sebaiknya dikembalikan pada konsep yang dikembangkan para pemikir ekonomi Islam, yaitu konsep *economic value of time*. Dalam konsep ini, nilai uang tidak dinisbatkan pada waktu, tapi nilai ekonomi yang dinisbatkan pada waktu. Jadi bertambahnya nilai uang bukan didasarkan atas seberapa lama uang itu digunakan, tetapi didasarkan atas aktivitas ekonomi (riil) yang dilakukan (Warde, 2000; Muhamad, 2004; Rab, 2006).

Dalam konteks pembiayaan *murabahah*, mestinnya bank syariah tidak menentukan marjin (*expected return*) yang didasarkan atas/dipengaruhi oleh bunga pinjaman pasar, *expected inflation*, dan permintaan (*demand*) pinjaman. Namun didasarkan atas nilai ekonomis suatu barang atau jasa yang menjadi objek transaksi. Misalnya, ketika bank menjual/*murabahah* motor kepada pihak pembeli (nasabah), bank bisa mengambil laba dari selisih harga semula (baru) dengan nilai ekonomis (penyusutan/depresiasi) motor itu.

Sebagai contoh, jika harga semula motor itu Rp.12 juta, dengan tenor 5 tahun, dengan rumus tertentu misalnya ditemukan harga ekonomisnya setelah 5 tahun menjadi Rp.8 juta. Sehingga bank bisa mengambil keuntungan sebesar Rp.4 juta (Rp.12 juta – Rp.8 juta).

### KESIMPULAN

Pada awal berdirinya, *khittah* bank syariah sebenarnya merupakan bank yang beroperasi dengan prinsip dasar *Profit Loss Sharing* (PLS), yang lebih adil dan bebas riba. Namun dalam berkembangannya, seiring dengan kesulitan dalam hal-hal teknis penerapan PLS, bisnis bank syariah kemudian bergeser, tidak lagi berbasis PLS tetapi berbasis *mark-up* (*margin*). Hal ini bisa dibuktikan berdasarkan data komposisi pembiayaan perbankan syariah, yang menunjukkan bahwa komposisi terbesar ditempati *akad murabahah*. Maknanya pembiayaan *murabahah* merupakan bisnis utama perbankan syariah.

Dikemudian hari muncul dua kubu yang saling berseberangan pandangan, yaitu para pendukung perbankan syariah, yang sering *distereotip revivalis* dan kubu pengkritik, yang sering disebut dengan *modernis*. Kedua kubu berbeda pendapat dalam persoalan praktik perbankan syariah, walaupun dalam tataran teori (idealisme) keduanya bisa dipertemukan. Sejumlah perbedaan pandangan yang cukup tajam terutama terletak pada pembiayaan *murabahah* dan persoalan derivasinya seperti, ada-tidaknya landasan syariah tentang *murabahah*; harga kredit yang lebih tinggi; penentuan margin; *mark-up* versus bunga dan sebagainya.

Dalam konteks pembiayaan *murabahah*, mestinnya bank syariah tidak menentukan marjin (*expected return*) yang didasarkan atas/dipengaruhi oleh bunga pinjaman pasar, *expected inflation*, dan permintaan (*demand*) pinjaman. Namun didasarkan atas nilai ekonomis suatu barang atau jasa yang menjadi objek transaksi.

Untuk mengawal perkembangan perbankan syariah yang lebih baik di masa depan, menurut penulis sebaiknya baik *revivalis* maupun *modernis* duduk bersama untuk mengembalikan perbankan syariah pada *khittah* awalnya yaitu sebagai bank yang berbasis PLS dan bebas riba yang diharamkan dalam Al-Qur'an.

### DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M.S. (2001). "Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik. Jakarta: Gema Insani Press"  
Karim, A.A. (2001). "Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer". Jakarta: Gema Insani Press.



- Karim, A.A. (2007). "Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan". Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. Edisi Ketiga.
- Lewis, K.L. dan AlGaoud, L.M. (2001). *Islamic Banking*. Massachusetts: Edward Elgar
- Muhamad (2004), "Dasar-dasar Keuangan Islami". Yogyakarta: EKONISIA Kapus Fakultas Ekonomi UII.
- Saeed, Abdullah (1996). *Islamic Banking And Interest: A Study of Riba And Its Contemporary Interpretation*. New York: E.J. Brill, Leiden.
- Saidi, Zaim. (2010). *Tidak Syar'inya Bank Syariah di Indonesia dan Jalan Keluarnya Menuju Muamalat*. Yogyakarta: Delokomotif.
- Otoritas Jasa Keuangan (2015). *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Departemen Perizinan dan Informasi Perbankan.
- Rab, Hifzur (2006), *Economics Justice in Islam: Monetary Justice and the Way Out of Interest (Riba)*. Kuala Lumpur: A.S. Noordeen.
- Rivai, V., Sudarto, S., Hulmansyah., Wihasto, H., dan Veithzal, A.P (2013). *Banking and Finance: Dari Teori ke Praktik Bank dan Keuangan Islam Sebagai Solusi dan Bukan Alternatif*. Yogyakarta: BPFE-UGM. Edisi Pertama.
- Warde, Ibrahim (2000), "Islamic Finance in the Global Economy". George Square, Edinburgh: Edinburgh University Press.