

# Kesenjangan antara Konsep dan Praktik dalam akad *Bai'al-Murabahah* pada Perbankan Syariah di Indonesia

**Tita Djuitaningsih**

Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie

Jl. H.R. Rasuna Said Kav. C-22, Kuningan, Jakarta Selatan 12920

e-mail: [tita.djuitaningsih@bakrie.ac.id](mailto:tita.djuitaningsih@bakrie.ac.id)

## Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk mengungkapkan bahwa produk akad *murabahah* merupakan produk perbankan syariah yang paling dominan di Indonesia, bahkan di beberapa negara lain di dunia, padahal isu utama yang dibawa oleh perbankan syariah adalah isu bagi hasil, jadi seharusnya produk yang berbasis bagi hasil yang mendominasi produk perbankan syariah. Di sisi lain, terdapat kesenjangan antara konsep dan praktik dalam akad *murabahah* pada perbankan syariah di Indonesia. Nilai margin dalam akad *murabahah* dalam praktiknya lebih didasarkan pada tingkat bunga kredit di bank konvensional. Hal ini tentu bertolak belakang dengan isu sentral perbankan syariah yang berbasis bagi hasil dengan semangat bebas bunga (*riba*). Bank syariah juga tidak memiliki objek *murabahah* yang akan dijual kepada nasabah, sehingga transaksi tersebut dapat digolongkan ke dalam transaksi yang dilarang. Hal ini membutuhkan tindak lanjut dari semua pihak, khususnya Pemerintah, perbankan syariah itu sendiri dan para alim ulama agar lebih mengakomodasi praktik dalam penjualan produk yang berakad *murabahah* sehingga lebih sesuai syariah yang pada akhirnya akan membawa kemaslahatan yang luas bagi umat manusia.

Kata kunci: Akad *murabahah*; bagi hasil, konsep *murabahah*, praktik *murabahah*; dan maslahat.

## Abstract

*This article aims to reveal that murabahah product is the most dominant product of sharia banking in Indonesia, even in some other countries in the world, whereas the main issue brought by sharia banking is profit sharing issue, so it should be profit-sharing products that dominate the product Syariah banking. On the other hand, there is a gap between concepts and practices in murabahah schemes in sharia banking in Indonesia. The margin value in the murabahah contract in practice is more based on the interest rate of the loan in a conventional bank. This is certainly contrary to the central issue of sharia-based Islamic profit-sharing with interest (riba)-free spirit. Islamic banks also do not have murabaha objects that will be sold to customers so that the transaction can be classified into a forbidden transaction. This requires the follow-up of all parties, especially the Government, the sharia banking itself and the islamic scholars to better accommodate the practice of selling the murabaha products in order to be more obedient to sharia rules that will ultimately bring a broad benefit to mankind.*

Keywords: *Murabaha contract; profit and loss sharing, murabaha concepts, murabaha practices; and broad benefit.*

**PENDAHULUAN**

Ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang membawa angin segar dalam perekonomian dunia. Hal itu tercermin dalam perkembangan industri perbankan dan keuangan Islam. Menurut Haque dalam Fasiha (2016) perbankan dan keuangan Islam merupakan salah satu industri dengan pertumbuhan tercepat di dunia saat ini. Survei pada tahun 2010 mengungkapkan pertumbuhan fenomenal pada tingkat 20 persen di seluruh dunia. Muslim maupun non Muslim semakin datang untuk berinvestasi di Bank Islam dan lembaga keuangan. Adapun produk perbankan syariah yang menjadi landasan perkembangan perbankan syariah adalah produk dengan akad *murabahah*. Menurut Mulyanti (2011) pembiayaan *murabahah* berperan penting dalam perbankan syariah karena pembiayaan ini mendominasi pendapatan bank syariah yaitu mencapai 75%.

Berdasarkan data yang disampaikan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (2015) yang diikhtisarkan pada Tabel 1 di bawah ini, data produk syariah dari kegiatan bank umum syariah dan unit usaha syariah

di Indonesia dari Oktober 2014 – Desember 2015, nampak bahwa produk Piutang *Murabahah* menempati porsi paling dominan baik dibandingkan dengan sesama produk Piutang lainnya seperti Piutang *Qardh* dan *Istishna*, maupun dengan produk berbasis bagi hasil seperti Pembiayaan *Mudharabah* atau pun *Musyarakah*.

**Tabel 1.**  
**Dominasi *Murabahah* terhadap Pembiayaan Bagi Hasil dan Piutang**

Keterangan	2014 Nilai Rata-rata dari Oktober – Desember	2015 Nilai Rata-rata dari Januari – Desember
Total Pembiayaan Bagi Hasil (TPBH) (Miliar Rp)	49.060,33	51.557,17
Total Piutang (TP) (Miliar Rp)	96.960,00	95.930,33
Piutang <i>Murabahah</i> (PM) (Miliar Rp)	91.221,33	91.670,17
% PM thd TPBH	185,94	177,80
% PM thd TP	94,08	95,56

Sumber: OJK (2015) (diolah)

Persentase Piutang *Murabahah* terhadap Total Pembiayaan Bagi

Hasil di tahun 2014 adalah 185,94% dan di tahun 2015 adalah 177,80%. Sedangkan persentase Piutang *Murabahah* terhadap Total Piutang di tahun 2014 adalah 94,08% dan di tahun 2015 meningkat menjadi 95,56%. Data tersebut menunjukkan bahwa dominasi produk dengan akad *murabahah* tidak terbantahkan. Bahkan menurut Muallim (2004) *murabahah* adalah idola pembiayaan bank syariah. Menurut Prayogo (2011) praktik pada bank syariah di Indonesia, portofolio pembiayaan *murabahah* mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah di dunia, seperti di Malaysia dan Pakistan. Menurut Lathif (2012), dalam praktik di perbankan syariah, jual beli *murabahah* merupakan salah satu skema pembiayaan di perbankan syariah yang paling dominan dibandingkan skema pembiayaan lain. Menurut Prasetyo (2013), dominasi pembiayaan non-bagi hasil seperti *murabahah* atau rendahnya pembiayaan bagi hasil (musyarakah dan mudharabah) di perbankan syariah merupakan fenomena global yang dihadapi perbankan syariah di

mana pun berada yang mana dari total nasabah pada studi kasus di BRI Syariah untuk peminat produk pembiayaan bagi hasil seperti musyarakah dan mudharabah menyalurkan tidak lebih dari 90-an nasabah dibandingkan produk pembiayaan *murabahah* yang mencapai lebih dari 2000-an nasabah. Penyebab populernya transaksi *murabahah* menurut Al-Hasan (n.d.) karena jenis transaksi ini merupakan transaksi yang simpel dan mudah untuk dilaksanakan.

Kondisi di atas di satu sisi merupakan hal yang menggembirakan bagi industri perbankan syariah, namun di sisi lain merupakan hal yang harus diwaspadai paling tidak dalam dua hal; pertama, isu sentral ekonomi syariah adalah isu bagi hasil, sementara produk berakad *murabahah* bukanlah produk berbasis bagi hasil; dan kedua produk berakad *murabahah* adalah produk berbasis marjin yang penentuan marjinnnya seringkali mengacu pada tingkat bunga kredit yang jelas-jelas diharamkan dalam ekonomi syariah. Selain itu, barang yang menjadi objek *murabahah* pun bukan milik

bank saat dijual kepada nasabah, sehingga transaksi ini dapat mendekati pada transaksi jual-beli yang diharamkan.

Tulisan ini bermaksud untuk membagikan pandangan dan ide bagaimana agar perkembangan produk murabahah yang kondisinya saat ini sudah sangat baik, dapat didorong supaya lebih sesuai syariah dalam penentuan marjinnnya. Bahaudin dalam Imama (2014) menyatakan bahwa dalam praktiknya, beberapa bank syariah dalam menentukan tingkat margin cenderung masih menggunakan jangka waktu pembayaran dan tingkat suku bunga pasar sebagai acuan menentukan keuntungan seperti penentuan bunga kredit pada bank konvensional. Oleh karena itu, praktik dalam proses penentuan margin *murabahah* perlu dijaga agar sesuai dengan konsep syariah. Demikian juga dengan mekanisme kepemilikan barang yang menjadi objek murabahah, seharusnya bank memindahkan kepemilikannya dulu dari *supplier* sebelum dijual kepada nasabah.

## TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Khan dalam Fasiha (2016), dilihat dari segi produk, sesungguhnya sistem keuangan dan perbankan Islam merupakan pengejawantahan mekanisme syariah Islam itu sendiri. Lebih lanjut Khan dalam Fasiha (2016) menyatakan bahwa setidaknya terdapat 5 (lima) jenis model akad yang bisa diterapkan dalam skim pembiayaan Islam, meliputi *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah (leasing)*, *bai' as-Salam*, *bai' al-Murabahah (bai' Bi Thasaman Adjil)*. Sementara pakar lain lebih menyoroti *murabahah* sebagai model akad jual beli (Yaya Radan Martawiredja, 2009; Wiyono, 2009). Secara lebih tegas Usmani dalam Fasiha (2016) menyatakan bahwa *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli yang lazim digunakan. Lebih lanjut Usmani menyatakan bahwa praktik *murabahah* merupakan salah satu bentuk perdagangan yang dilakukan oleh Rasulullah. Namun demikian, sejak awal munculnya dalam fiqh, praktik *murabahah* hanya digunakan dalam praktik jual beli atau perdagangan. Tidak pernah *murabahah* dijadikan sebagai salah

satu kontrak atau akad dalam sebuah model keuangan atau pembiayaan yang lazim sekarang digunakan dalam dunia perbankan Islam (Fasiha, 2016).

Secara ringkas Yaya R. dan Martawiredja (2009) mendefinisikan *murabahah* sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Secara lebih rinci, Wiyono menyatakan bahwa (2009) *murabahah* adalah bagian dari jenis *bai'* yaitu jual beli di mana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang yang dijual ditambah dengan sejumlah keuntungan (*ribhun*) yang disepakati oleh kedua belah pihak, pembeli dan penjual. Pada transaksi *murabahah*, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayarannya dapat dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil. Lebih lanjut Wiyono (2009) menyatakan bahwa dalam *murabahah*, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan juga pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang

kepada *supplier* untuk dijual kepada nasabah.

Menurut Fasiha (2016) penentuan harga juga hendaknya mengacu pada mekanisme dagang yang dilakukan Rasulullah. Dalam menentukan harga jual, Rasulullah secara transparan menjelaskan harga beli, biaya yang dikeluarkan dan keuntungan wajar yang diharapkan. Cara ini sangat tepat untuk menentukan nilai harga jual sebuah komoditas dalam praktik perbankan. Menurut AAOIFI dalam Lathif (2012), sebagai bagian dari jual beli, *murâbahah* memiliki rukun dan syarat yang tidak berbeda dengan jual beli (*al-bai'*) pada umumnya. Namun demikian, ada beberapa ketentuan khusus yang menjadi syarat keabsahan jual beli *murâbahah* yaitu:

1. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/pembelian). Semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad dan ini merupakan salah satu syarat sah *murâbahah*.
2. Adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*ribh*) yang diambil penjual karena keuntungan

merupakan bagian dari harga (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.

3. Jual beli *murâbahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan risiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.

5. Hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam *murâbahah* sebagai pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akad *murâbahah*.

Secara matematis harga jual dapat di hitung dengan rumus (Muhammad dalam Fasiha (2016):

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Harga beli bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \\ \text{Cost Recovery} &= \frac{\text{Proyeksi Biaya Produksi Operasional}}{\text{Target Volume Pembiayaan}} \\ \text{Margin dalam persentase} &= \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\% \end{aligned}$$

4. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah, maka tidak boleh jual beli secara *murâbahah* (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli *murâbahah*), karena *murâbahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.

Lebih lanjut Fasiha (2016) menjelaskan bahwa setelah angka-angka tersebut diperoleh barulah persentase marjin ini dibandingkan dengan suku bunga. jadi suku bunga disini hanya dijadikan *benchmark*, agar pembiayaan perbankan syariah kompetitif. Marjin *murabahah* diupayakan untuk lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar yang harus diubah adalah *cost recovery* dan keuntungan yang

diharapkan. Jika keuntungan sudah turun sampai batas minimum, dan ternyata marjinnya masih lebih besar dari suku bunga, tentunya *cost recovery* harus ditinjau ulang. Artinya tingkat efisiensi perbankan harus diteliti ulang. Efisiensi yang rendah ini dapat ditingkatkan dengan mengurangi biaya operasional pada target volume pembiayaan yang sama (Fasiha, 2016).

### **Metode Penulisan**

Artikel ini merupakan tulisan yang menggunakan teknik studi pustaka (*library research*) mengenai literatur-literatur yang berhubungan dengan konsep dan praktik *murabahah*. Secara lebih khusus tulisan ini mengkritisi praktik akad *murabahah* yang tidak sesuai konsepnya, karena praktiknya barang objek *murabahah* tidak dimiliki oleh penjual (bank) dan penentuan margin *murabahah* pada perbankan syariah di Indonesia masih mengacu pada tingkat suku bunga bank konvensional.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Menurut OJK (2016 – 1) pada awalnya, *murabahah* tidak

berhubungan dengan pembiayaan. Lalu, para ahli dan ulama perbankan syariah memadukan konsep *murabahah* dengan beberapa konsep lain sehingga membentuk konsep pembiayaan dengan akad *murabahah*. Sekalipun pembiayaan *murabahah* identik dengan pembiayaan konsumtif, namun sesungguhnya pembiayaan *murabahah* dapat juga digunakan untuk pembelian barang produktif bagi aktivitas investasi maupun modal kerja usaha.

Menurut Afrida (2016), Secara konsep, *murabahah* hanya melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam aplikasinya di perbankan syariah, *murabahah* melibatkan tiga pihak, yaitu nasabah sebagai pembeli, bank sebagai penjual dan *supplier* sebagai pemasok barang kepada bank atas permintaan nasabah. Akan tetapi dalam realitanya, *murabahah* lebih banyak teraplikasi dengan konsep *murabahah* bil wakalah. Artinya bank memberikan wewenang kepada nasabah untuk melakukan jual beli terhadap barang kebutuhan nasabah dengan melakukan perjanjian wakalah (perwakilan), yang pada

akhirnya nasabah hanya menyerahkan kwitansi pembelian barang sebagai bukti bahwa *murabahah* yang ditandatangani akadnya bisa berjalan sesuai dengan prosedurnya.

Jika dalam prakteknya bank syariah memberikan pembiayaan dengan *murabahah* wakalah sebelum barang menjadi milik bank, maka akad *murabahah* tidak sesuai dengan konsep *fiqh*, hal ini disebabkan karena: Barang yang ditransaksikan belum sepenuhnya milik bank, sementara keuntungan dari barang yang akan ditransaksikan sudah ditetapkan. Hal ini hampir sama dengan transaksi *short sale* di pasar modal (Antonio, 2001 dalam Afrida, 2016). Dalam hal ini bank berfungsi sebagai penjual sementara bank pada saat itu tidak memiliki barang yang dijual kepada nasabah.

Menurut Lathif (2012) ada tiga model atau tipe penerapan jual beli *murâbahah* di perbankan. Pertama, tipe konsisten terhadap fikih muamalat. Dalam tipe ini, bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank

kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan bank dan nasabah. Kedua, mirip dengan tipe yang pertama, tapi perpindahan kepemilikan langsung dari *supplier* kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama/*supplier*. Ketiga, bank melakukan perjajian *murâbahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakili kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya. Dari ketiga tipe tersebut, Tipe II dan Tipe III paling sering dipakai oleh perbankan syariah karena motivasi efektivitas prosedur dan juga pertimbangan efisiensi, terutama dari pengenaan pajak pertambahan nilai. Sementara tipe I justru dihindari padahal tipe inilah yang paling ideal dalam konteks fikih muamalat.

Menurut Bahaudin dalam Imama (2014) dalam praktiknya, beberapa bank syariah dalam menentukan tingkat margin cenderung masih menggunakan jangka waktu pembayaran dan tingkat suku bunga pasar sebagai acuan menentukan keuntungan



seperti penentuan bunga kredit pada bank konvensional. Bahkan untuk jangka panjang, lima belas tahun misalnya, marjin yang dimintakan kepada nasabah akumulasinya akan lebih besar dari harga pokok pembiayaan, sehingga terkesan bank syariah masih berdasarkan pada konsep *time value of money* yang sebenarnya tidak dibenarkan dalam perbankan syariah.

Lebih lanjut Imama (2014) menyatakan bahwa semua jenis transaksi pada umumnya diperbolehkan sepanjang tidak mengandung unsur riba, *maysir*, dan *gharar*. Jika *bai' fudhuli* termasuk kategori *gharar*, maka perbankan syariah dalam melaksanakan *murabahah* telah terjebak di dalamnya, karena kontrak *murabahah* pada umumnya ditandatangani sebelum bank 'mendapatkan' barang yang dipesan oleh nasabah dan melimpahkan segala konsekuensi pengadaan barang kepada nasabah. Hal yang demikian juga menegaskan bahwa peran bank syariah lebih sebagai pembiaya, bukan penjual barang. Kontrak penjualan adalah sekedar formalitas karena secara *de facto*

bank sama sekali tidak mengambil risiko penjualan yang menjadi kompensasi penambahan laba sehingga penambahan yang dikaitkan dengan harga barang merupakan tambahan berdasarkan pembayaran tertunda, yang secara tidak langsung mengakui prinsip *time value of money*.

Hasil penelitian Marwini (2013) menunjukkan bahwa penentuan marjin keuntungan *murabahah* pembiayaan KPR Syariah menggunakan komponen *cost of fund*, *overhead cost*, premi risiko, dan jangka waktu. Komponen-komponen ini juga digunakan untuk menghitung bunga kredit di bank konvensional sehingga cenderung kepada praktik ribâ dalam bank konvensional.

Pada awal sejarahnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan cara menginformasikan harga pokok dan *mark-up* yang disepakati penjual dan pembeli. Berdasarkan ijtihad sebagian ulama Islam kontemporer, *murabahah* kemudian mengalami transformasi menjadi salah satu instrumen pembiayaan, bahkan pada akhirnya menjadi akad yang paling

banyak diimplementasikan Lembaga Keuangan Syariah (LKS). *Murabahah* sebagai akad pembiayaan diizinkan, karena sistem bagi hasil yang sejak awal dirancang sebagai *core product* LKS ternyata mengalami banyak hambatan dalam wilayah praktis. Walau telah diizinkan, namun implementasi *murabahah* sebagai instrumen pembiayaan banyak menuai kritik. Kritik ini muncul, karena fakta empirik di lapangan, LKS “jarang” menerapkan *murabahah* secara syariah, hingga *murabahah* berubah menjadi sekedar pembiayaan berbasis *mark up* yang memiliki karakteristik memberikan keuntungan yang pasti dan ditetapkan di muka, yang tentu saja sangat mirip dengan keuntungan yang diberlakukan dalam sistem bunga, sistem yang sejak awal justru berniat dianulir oleh ekonomi syariah (Anonim, n.a).

Ada beberapa pendapat ulama mengenai praktik *murabahah* di perbankan Syariah, antara lain (Siswadi, 2015):

1. *Murabahah* bukanlah jual beli melainkan *Hillah* dengan tujuan untuk mengambil Riba. *Hillah*

dalam ilmu Fiqih diidentifikasi sebagai upaya mencari legitimasi hukum untuk suatu kepentingan dengan tujuan-tujuan ekstra. Tujuan ekstra dalam konteks tersebut diartikan sebagai kepentingan khusus yang tidak memiliki kaitan langsung dengan hakikat aturan yang ditentukan oleh hukum syari'at Islam. Dalam kasus *murabahah* ini kadang pembeli membeli barang atau sesuatu untuk memanfaatkannya dan kadang membeli barang untuk menjualnya kembali (seperti Bank Islam), kedua hal ini dibolehkan, namun kadang pembeli bermaksud untuk mengambil riba. Dengan demikian tergantung niat dari pembeli tersebut, sebagaimana ditegaskan dalam Hadis Rasulullah SAW. *بالنيات الأعمال إنما* Artinya: "Sesungguhnya amal perbuatan itu berdasarkan NiatNya"

2. *Murabahah* merupakan jual beli *Innah* (pinjaman). Seorang pedagang menjual barangnya dengan harga kredit, kemudian barangnya itu dibelinya lagi dari

debitur dengan harga lebih murah. Rafi Yunus mengatakan bahwa jual beli *Innah* adalah seorang menjual sesuatu kepada orang lain dengan harga bertempo, lalu sesuatu itu diserahkan kepada pihak pembeli, kemudian penjual itu membeli kembali barangnya tadi sebelum harganya diterima dengan harga yang lebih rendah dari pada harga jualnya tadi.

3. *Murabahah* adalah "*bai' atana'i fi bai'ah*". Ibnu Ruslan dalam syarah As-Sunan menafsirkan bahwa *bai' atana'i fi bai'ah* adalah seseorang meminjamkan satu dinar kepada orang lain selama sebulan dengan ketentuan dibayar satu takar gandum. Kemudian setelah datang waktu yang ditentukan dan gandum itu telah dimintanya, maka orang yang meminjam itu berkata: "juallah gandum ini kepada saya dengan tempo pembayaran selama dua bulan yang akan saya bayar dengan dua takar."
4. *Murabahah* adalah jual beli barang yang belum dimiliki. AlBaghawi berkata: termasuk jual beli yang *fasid* ialah

menjual sesuatu yang belum dimiliki, misalnya menjual burung yang lepas tidak ada harapan pulang kembali ke tempatnya.

5. *Murabahah* jual beli yang Halal dan Sah. Dalam Fiqih kemudian diterapkan dalam bentuk produk perbankan Syari'ah, produk ini diartikan sebagai akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Produk *murabahah* ini merupakan alternatif umat Islam untuk menghindari transaksi pembayaran kredit pada perbankan Konvensional.

Praktik penentuan besarnya marjin *murabahah* menunjukkan bahwa hal tersebut masih didasarkan pada suku bunga bank konvensional. Berdasarkan beberapa hasil penelitian Menurut Mulyanti (2011), perbankan syariah menentukan kebijakan harga jual masih merujuk kepada suku bunga konvensional. Hipotesa ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual *murabahah* tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate* dan prinsip *cost of*

*fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional. Pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah sebaiknya dalam bentuk pembiayaan yang berbentuk *profit and loss sharing*, akan tetapi konsep pembiayaan yang ideal ini sampai sekarang masih sulit dilaksanakan karena penuh dengan risiko dan ketidakpastian (Saeed, 2004 dalam Mulyanti, 2011). Menurut Wahyuni (2014) penelitian studi kasus dalam hal penerapan konsep anuitas dan proporsional pada bank syariah telah dilakukan oleh Fatmawati dan Mulawarman (2014) pada BMT Sunan Kalijaga yang menunjukkan hasil bahwa seharusnya perhitungan atas margin keuntungan jual-beli dengan akad *murabahah*, berdasarkan PSAK No.102 revisi dilakukan secara proporsional. Sedangkan dalam praktik, pembiayaan *murabahah* di BMT Sunan Kalijaga dilakukan secara anuitas, di mana margin *murabahah* dihitung dari porsi pokok utang. Menurut Fasiha (2016) *Murabahah* sebagai salah satu bentuk jual beli, merupakan bagian yang tidak bisa dilepaskan dari keuntungan, di mana salah satu yang

menjadi pembeda antara *murabahah* dengan bentuk jual beli lainnya adalah ketentuan pengambilan keuntungan yang transparan dalam praktik jual beli. Dalam pengambilan keuntungan tersebut besarnya keuntungan yang diharapkan harus jelas dan transparan, dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang diharapkan. Sehingga keuntungan tersebut merupakan lebih bersifat margin atau sesuatu yang disepakati bukan dalam bentuk *mark-up* tambahan yang lebih dekat pada bentuk penzaliman, ditentukan sepihak tanpa analisis yang rasional.

Terkait kepemilikan barang objek *murabahah*, menurut Al-Hasan (n.a.) masih terdapat ketidaksesuaian antara konsep dengan apa yang terjadi di lapangan mengenai pelaksanaan *murabahah*. Di antara indikasi ketidaksesuaian itu adalah mengenai konsep *murabahah bil wakalah* (agen kepada nasabah) yang jika tetap dipertahankan lebih mendekati pada jual beli yang diharamkan, yaitu jual beli *ma'dum* atau jual beli barang yang tidak ada pada seseorang (penjual).

## SIMPULAN

Konsep fiqih muamalah untuk akad *murabahah* adalah bank membeli dahulu barang yang akan dibeli oleh nasabah setelah ada perjanjian sebelumnya. Setelah barang dibeli atas nama bank kemudian dijual ke nasabah dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan sesuai kesepakatan bank dan nasabah. Praktikanya, karena motivasi efektivitas prosedur dan juga pertimbangan efisiensi, terutama dari pengenaan pajak pertambahan nilai, bank syariah melaksanakan akad *murabahah* dengan cara perpindahan kepemilikan barang langsung dari *supplier* kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan bank langsung kepada penjual pertama/*supplier* atau dengan cara bank melakukan perjanjian *murâbahah* dengan nasabah, dan pada saat yang sama mewakili kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang akan dibelinya.

Terkait dengan margin *murabahah*, praktikanya, beberapa bank syariah dalam menentukan tingkat margin cenderung masih menggunakan jangka waktu

pembayaran dan tingkat suku bunga pasar sebagai acuan menentukan keuntungan seperti penentuan bunga kredit pada bank konvensional. Bahkan untuk jangka panjang, lima belas tahun misalnya, margin yang dimintakan kepada nasabah akumulasinya akan lebih besar dari harga pokok pembiayaan, sehingga terkesan bank syariah masih berdasarkan pada konsep *time value of money* yang sebenarnya tidak dibenarkan dalam perbankan syariah. Selain itu, dalam praktikanya, bank menentukan nilai margin tersebut secara sepihak, tidak berdasarkan kesepakatan dengan nasabah.

## Saran

Berdasarkan pembahasan dan simpulan dalam uraian di atas saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Pemerintah harus mengakomodasi mekanisme yang memungkinkan bank syariah memiliki dulu barang objek *murabahah* sebelum dijual kepada nasabah.
2. Mekanisme penentuan margin yang diterapkan dalam praktik jual beli *murabahah* hendaknya

- tidak mengacu pada tingkat suku bunga kredit bank konvensional.
3. Tingkat suku bunga kredit bank konvensional digunakan hanya sebagai *benchmark* agar margin *murabahah* lebih kompetitif.
  4. Penentuan margin sebaiknya dilakukan dengan terlebih dahulu menunjukkan harga pokok pembelian (*cost*) dari objek pembiayaan secara transparan kepada nasabah.
  5. Penghitungan margin ditunjukkan secara transparan kepada nasabah.
  6. Besarnya margin sebaiknya ditentukan berdasarkan kesepakatan antara bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, artinya nasabah diberi ruang untuk melakukan tawar menawar margin berdasarkan data *cost* objek pembiayaan dan penghitungan margin yang telah ditunjukkan secara transparan dan jujur.
  7. Bank membuka diri untuk menurunkan margin *murabahah* sampai tingkat tertentu atas dasar penawaran nasabah di atas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afrida, Yenti. (2016). Analisis Pembiayaan *Murabahah* Di Perbankan Syariah. *JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*-Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016.
- Al-Hasan, Fahadil Amin. (n.d.) Analisis Pelaksanaan Akad *Murabahah* Di Lembaga Mikro Keuangan Syariah (BMT) Fahadil Amin. Diunduh dari <https://www.docdroid.net> pada tanggal 10 Agustus 2017, pukul 13.21 WIB.
- Anonim. (n.d.) Studi Kritis Terhadap Implementasi Akad *Murabahah* Di Lembaga Keuangan Syariah. Diunduh melalui <http://fai.ummgl.ac.id> pada tanggal 10 Agustus 2017, pukul 09.56 WIB.
- Fasiha. (2016). *Islamic Finance* (Konsep dan Aplikasi dalam Lembaga Keuangan Syariah). 2016. Penerbit Laskar Perubahan. Palopo - Sulawesi Selatan.
- Imama, Lely Shofa. (2014). Konsep Dan Implementasi *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah. *Iqtishadia al-Ihkâmadia* , Vol. 1 No. 2 Desember 2014.
- Lathif, Ah. Azharuddin. (2012). Konsep Dan Aplikasi Akad *Murâbahah* Pada Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ahkam: Vol. XII, No. 2, Junli 2012*.

- Marwini. (I2013). Aplikasi Pembiayaan Murabahah Produk Kprs Di Perbankan Syari'ah Marwini. Al-Ihkâm, Vol. 8 No .1 Juni 2013.
- Mulyanti. (2011). Diunduh dari <http://repository.ipb.ac.id>. Pada tanggal 11 Agustus 2017. Pukul 11.18 WIB.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2016-1). Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah. Divisi Pengembangan Produk dan Edukasi Departemen Perbankan Syariah Otoritas Jasa Keuangan.
- \_\_\_\_\_. (2016-2). Statistik Perbankan Syariah. Otoritas Jasa Keuangan, Republik Indonesia Departemen Perizinan dan Informasi Perbankan. Februari 2016.
- Prasetyo, Pamungkas Aji. (2013). Identifikasi Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. BRI Syariah Kantor Cabang Malang) Jurnal Ilmiah. Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang. diunduh dari <http://download.portalgaruda.org>.
- Prayogo, Youdhi. (2011). Murabahah Produk Unggulan Bank Syariah Konsep, Prosedur, Penetapan Margin Dan Penerapan Pada Perbankan Syariah. Nalar Fiqh, Jurnal Kajian Ekonomi Islam dan Kemasyarakatan. Volume 4 nomor 2. Desember 2011.
- Siswadi. (2015). Produk Murabahah Solusi Bebas Transaksi Riba Dalam Lembaga Keuangan Syari'ah. Jurnal Ummul Qura Vol V, No 1, Maret 2015.
- Wahyuni, Mirasanti. (2014). Anuitas Di Perbankan Syariah. Jurnal Prestasi Vol. 13 No. 1 - Juni 2014 ISSN 1411 - 1497 61.
- Wiyono, Slamet. (2009). Membumikan Akuntansi Syariah di Indonesia. Electronic Book. ISBN 978-602-95509-1-7.
- Yaya R., Martawiredja A.E., Abdurahim A. (2009). Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer. Salemba Empat.