

BAB II

KONSEP DASAR *MURĀBAHAH*

A. Beberapa Pandangan Normatif dalam *Murābahah*

Di dalam literatur fikih, *murābahah* dimasukkan dalam kategori jual beli atas dasar kepercayaan (jual beli amanah).¹ Secara bahasa, *murābahah* sendiri berasal dari kata *ribh* yang memiliki arti tambahan (al-Jazīrī, t.t.: 559). Sedangkan secara istilah, para ulama fikih klasik memberikan pengertian dengan redaksi yang cukup berbeda-beda. Ibn Rusyd (t.t, juz 2: 161), seorang ulama fikih mazhab Mālikī mendefinisikan *murābahah* sebagai satu bentuk jual beli dimana penjual memberitahukan kepada pembeli harga beli barang dagangannya dan mensyaratkan kepada pembeli sejumlah keuntungan. Senada dengan itu, an-Nawāwī (t.t.: 185-186), seorang ulama fikih mazhab Syāfi'ī mendefinisikan *murābahah* sebagai suatu kesepakatan tentang harga beli barang yang telah ditambah sejumlah keuntungan pada harga pokok pembelian. Tidak jauh berbeda, seorang ulama fikih mazhab Hanafī, al-Marghīnānī, mendefinisikan *murābahah* sebagai satu bentuk jual beli dengan harga asal yang dikeluarkan oleh penjual ditambah dengan sejumlah keuntungan (Ayub, 1951: 216). Demikian juga, Ibn Qudāmah (t.t.: 1958), seorang ulama fikih mazhab Hanbalī mengatakan bahwa *murābahah* adalah satu bentuk jual beli dengan biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui; dimana pengetahuan tentang biaya modal sebagai prasyaratnya. Jadi

¹ Jual beli amanah di dalam literatur fikih meliputi: (i) jual beli *tawliyah*, yaitu menjual barang dengan harga pokok barang itu dengan tanpa disertai keuntungan atau kerugian pada penjual; (ii) jual beli *wadī'ah*, yaitu menjual barang dengan harga diskon; dan (iii) jual beli *murābahah*, yaitu jual beli dimana penjual menyebutkan harga pokok barang itu disertai keuntungan dan biaya yang dikeluarkan.

dalam hal ini, penjual mengatakan, “Modal yang telah aku keluarkan untuk memperoleh barang ini adalah sekian atau barang ini aku beli dengan harga 100 *dirhām* dan aku menjualnya padamu dengan harga itu ditambah keuntungan 10 *dirhām*”.

Berdasarkan pengertian yang disampaikan oleh para ulama fikih di atas, dapat dipahami bahwa *murābahah* merupakan salah satu bentuk jual beli. Hal mendasar yang membedakannya dari jual beli biasa adalah bahwa pembeli harus mengetahui harga pokoknya, biaya tambahan jika ada dan sejumlah keuntungan. Dengan demikian, *murābahah* adalah sebuah transaksi jual beli atas dasar kepercayaan.

Jual beli seperti ini, menurut al-Marghīnānī (Ayub, 1951: 216), diperlukan dalam kehidupan ekonomi masyarakat sebagai upaya untuk melindungi konsumen yang kurang memiliki keahlian dalam berdagang dari tipuan dan muslihat pedagang yang licik. Seseorang yang memiliki kelemahan dalam membeli barang di pasar dengan jual beli biasa dapat mencari jalan lain dengan melalui makelar *murābahah* yang diketahui kejujurannya dalam perdagangan semacam ini, dan kemudian membeli barang dari orang tersebut dengan membayar tambahan yang melebihi harga pokoknya. Setelah mendasarkan harga jual pada harga pokok kepada penjual, pembeli diberi sedikit perlindungan untuk menghindari eksploitasi yang tidak adil oleh pedagang yang jahat. Situasi seperti ini meninggalkan kepuasan dan keamanan bagi pembeli dari penipuan.

Sementara itu, ulama fikih mazhab Mālikī menyatakan bahwa jual beli *murābahah* memiliki sisi-sisi kelemahan, karena memerlukan banyak penjelasan di dalam praktiknya. Seorang penjual harus menjelaskan harga pokok barang dagangannya dan segala biaya yang telah ia keluarkan yang terkadang menimbulkan perselisihan. Hal ini bisa terjadi karena pembeli mempercayakan sepenuhnya kepada penjual berkenaan dengan harga dan biaya yang telah ia keluarkan untuk memperoleh barang itu dan terkadang penjual melakukan penipuan demi meraih keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, wajar apabila ulama fikih mazhab Mālikī hanya membolehkan *murābahah* yang di dalamnya ada kejelasan harga pokok barang dan nominal keuntungan. *Murābahah* dengan bentuk keuntungan yang berupa persentase dari harga pokok barang yang belum jelas tidak diperbolehkan (al-Jazīrī, t.t.: 559).

Tidak jauh berbeda, ulama fikih mazhab Hanbalī menyatakan hal yang serupa. Menurut mereka jika seorang penjual mengatakan, “Aku jual rumah ini padamu seharga aku membelinya, yaitu 100 *junaih*, ditambah keuntungan 10 *junaih*”, maka jual beli ini sah. Namun apabila ia mengatakan, “Aku jual rumah ini dengan ditambah keuntungan setiap 10 *junaihnya* 1 *junaih*”, maka jual beli semacam ini tidak sah (al-Jazīrī, t.t.: 560). Bahkan Imam Ahmad menyatakan bahwa ia lebih menyukai jual beli biasa (tawar-menawar) daripada jual beli *murābahah*. Hal ini dapat dilihat pada kutipan berikut:

Bagiku jual beli biasa lebih mudah daripada jual beli *murābahah*, karena jual beli *murābahah* memerlukan suatu kepercayaan yang diberikan kepada penjual dan mencari mudahnya bagi pembeli, serta memerlukan penjelasan yang detil kepada pembeli; bisa dimungkinkan rasa mementingkan diri sendiri menguasai diri penjual, sehingga membuatnya memberikan

pernyataan yang salah atau kesalahan yang terjadi merupakan satu bentuk eksploitasi ataupun kecurangan. Untuk menghindari situasi ini, karena itu jual beli biasa jauh lebih baik dan lebih aku sukai (Ibn Qudāmah, t.t.: 187).

Demikian juga, ulama fikih mazhab Hanafī menyatakan pendapat yang sama dengan pendapat ulama fikih mazhab Mālikī dan Hanbalī. Mereka juga menyatakan bahwa besarnya nominal keuntungan dalam jual beli *murābahah* harus jelas, bukan persentase dari harga pokok barang yang belum jelas. Jadi apabila seorang pembeli mengatakan, “Aku beli baju ini dengan harga seekor kambing ditambah keuntungan 10 *qurūs*”, maka jual beli semacam ini sah. Namun apabila seorang pembeli mengatakan, “Aku beli baju ini dengan harga seekor kambing ditambah keuntungan 5% dari harganya”, maka jual beli semacam ini tidak sah (al-Jazīrī, t.t.: 561).

Berbeda dengan ketiga mazhab tersebut di atas, ulama fikih mazhab Syāfi’ī lebih memberikan kelonggaran dalam jual beli *murābahah*. Mereka menyatakan bahwa jual beli *murābahah*, baik nominal keuntungannya jelas maupun hanya berupa persentase dari harga pokok barang yang belum jelas adalah sah (al-Jazīrī, t.t.: 560). Bahkan lebih dari itu, Imam Syāfi’ī membolehkan *murābahah* dengan model pesanan, dimana keuntungannya berupa persentase dari harga pokok barang yang belum jelas. Di dalam kitabnya al-Umm, Imam Syāfi’ī (t.t., Jilid III: 33) menyatakan:

Ketika seseorang memperlihatkan sebuah barang tertentu kepada orang lain, dan berkata, “Belikanlah aku barang ini, dan engkau akan aku beri keuntungan setiap sekian”, kemudian orang tersebut mau membelikannya, maka jual beli tersebut diperbolehkan. Dan orang yang berkata, “engkau aku beri keuntungan sekian,” memiliki hak *khiyār*, dimana ia boleh meneruskan jual beli itu ataupun membatalkannya.

Dari sini dapat dipahami bahwa selain ulama fikih mazhab Syāfi'ī, mereka lebih meragukan kejujuran penjual yang telah diberi kepercayaan oleh pembeli. Hal ini dapat dilihat bagaimana Imam Syāfi'ī membolehkan jual beli *murābahah* dengan model pesanan. Selain itu dapat dilihat juga dari pernyataan masing-masing mazhab di atas dan ketentuan adanya kejelasan harga pokok barang dan keuntungan.

Berkenaan dengan dasar hukum yang menjadi landasan normatif keabsahan jual beli ini, *murābahah* tidak memiliki landasan hukum yang langsung berasal dari *naṣ*, baik al-Qur'an maupun hadis Nabi Saw. Yang ada di dalam *naṣ*, al-Qur'an maupun hadis Nabi Saw., adalah kebolehan jual beli secara umum. Hal ini dapat dilihat pada QS. al-Nisa: 29² dan al-Baqarah: 275³, serta hadis-hadis Nabi Saw. yang menyatakan kebolehan jual beli secara umum.⁴ Inilah yang kemudian membuat para ulama fikih ketika membahas tentang *murābahah* tidak memberikan rujukan *naṣ*nya tentang keabsahan jual beli *murābahah*. al-Nawāwī (t.t.: 185), seorang ulama fikih mazhab Syāfi'ī, misalnya, dengan tanpa merujuk pada *naṣ* menyatakan bahwa jual beli *murābahah* adalah sah. Marghīnānī, seorang ulama fikih mazhab Hanafī, mengatakan keabsahan jual beli tersebut sah karena memang telah memenuhi syarat dan rukun jual beli (Saeed, 1999: 77). Imam Mālik (2002: 359) secara

² Ayat ini memiliki arti: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka rela di antara kamu”.

³ Ayat ini memiliki arti: “..... dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

⁴ Di antaranya hadis yang diriwayatkan oleh al-Baiḥāqī dan Ibn Mājjah dari Abu Sa'īd al-Khudrī bahwa Rasulullah Saw. bersabda, “Sesungguhnya jual beli harus dilakukan atas dasar suka sama suka”.

khusus mendasarkan keabsahan *murābahah* dengan merujuk kepada praktik penduduk Madinah.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa keabsahan jual beli *murābahah* didasarkan pada *ijmā'* ulama yang merujuk pada *naş*, baik al-Qur'an maupun hadis Nabi Saw. yang berbicara tentang kebolehan jual beli secara umum, serta praktik orang-orang Madinah. Oleh karena itu, wajar apabila kemudian al-Kaff seorang kritikus *murābahah*, sebagaimana dikutip oleh Saeed (1999: 76-77) mengatakan bahwa *murābahah* adalah salah satu jenis jual beli yang tidak dikenal pada masa nabi maupun para sahabat karena tidak satu hadis pun yang menggambarkan secara nyata tentang jual beli *murābahah*. Menurutnya, para tokoh mazhab mulai menyatakan pendapatnya pada seperempat pertama abad Kedua Hijriyah, atau bahkan lebih akhir lagi.

B. Persyaratan Normatif Jual Beli *Murābahah*

Sebagaimana disebutkan di atas bahwa jual beli *murābahah* merupakan salah satu varian jual beli, maka persyaratan normatifnya mengikuti persyaratan normatif jual beli secara umum. Persyaratan normatif jual beli ini secara umum mengikuti persyaratan normatif akad. Persyaratan normatif ini meliputi rukun dan syarat keabsahan akad. Secara umum, rukun jual beli – dengan mengikuti rukun yang berlaku pada akad – terdiri dari empat unsur, yaitu penjual, pembeli (*'āqidain*), *şīgat* jual beli dan obyek jual beli (*ma'qūd 'alaih*).

Empat unsur rukun jual beli tersebut didasarkan pada pendapat *jumhūr* ulama fikih. Sementara itu, ulama fikih mazhab Hanafī memiliki pandangan yang berbeda. Mereka menyatakan rukun yang terdapat dalam jual beli hanya satu, yaitu *ṣīgat* (*ijāb* dan *qabūl*), adapun rukun lainnya merupakan derivasi dari *ṣīgat*. Menurut mereka penjual dan pembeli (*‘āqidain*) dan obyek jual beli (*ma’qūd ‘alaih*) tidak dapat dipandang sebagai rukun akad, melainkan sebagai syarat akad. Dasar yang mereka gunakan adalah kaidah ushul fikih yang menyatakan bahwa yang dimaksud dengan rukun adalah sesuatu yang menjadikan tegaknya dan adanya sesuatu sedangkan ia bersifat internal. Sementara itu, kedua unsur tersebut bukan merupakan bagian internal dari perbuatan akad, sebagaimana orang yang melakukan shalat tidak dapat dipandang sebagai rukun shalat. Atas dasar ini penjual dan pembeli (*‘āqidain*) tidak dapat dipandang sebagai rukun akad, melainkan sebagai syarat. Syarat dalam pengertian ushul fikih adalah segala sesuatu yang dikaitkan pada tiadanya sesuatu yang lain, tidak pada adanya sesuatu yang lain, sedang ia bersifat eksternal (az-Zarqā’, tt., juz 1: 304). Maksudnya tiadanya syarat mengharuskan tiadanya *masyrūt* (sesuatu yang disyaratkan), sedang adanya syarat mengharuskan adanya *masyrūt*. Adanya akad mengharuskan adanya *‘āqidain* yang bersifat eksternal, sehingga *‘āqidain* adalah syarat dan bukan rukun.

Namun sebagian ulama fikih seperti al-Ghazālī, seorang ulama fikih mazhab Syāfi’ī memandang *‘āqidain* sebagai rukun akad karena merupakan pilar utama dalam tegaknya akad. Sependapat dengan itu, Syihāb al-Karākhī,

seorang ulama fikih mazhab Mālikī juga menyatakan pendapat yang sama (az-Zarqā', tt., juz 1: 301). Mereka lebih memandang bahwa keberadaan unsur-unsur rukun akad sebagai sebuah keniscayaan. Seperti adanya *'āqidain* dan obyek akad sebagai sebuah keniscayaan yang harus ada dalam akad, sehingga mereka termasuk dalam rukun akad, bukan sebagai syarat akad. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa meskipun para ulama fikih memiliki pandangan yang berbeda tentang rukun akad karena sudut pandang yang digunakan berbeda, mereka tetap menyatakan bahwa unsur *'āqidain*, *ṣīgat*, dan *ma'qūd 'alaih* sebagai unsur-unsur yang harus ada dalam akad.

Oleh karena penggunaan sudut pandang yang berbeda tentang rukun akad, maka mereka pun memiliki sudut pandang yang berbeda tentang syarat-syarat yang berkaitan dengan jual beli. Ulama fikih mazhab Hanafī menyatakan terdapat empat macam syarat yang berkaitan dengan jual beli.⁵ *Pertama*, syarat *in'aqad*. Syarat ini meliputi: (1) yang berkenaan dengan *'āqid*, yaitu harus cakap bertindak hukum; (2) yang berkenaan dengan akad sendiri, yaitu: (a) adanya persesuaian antara *ijāb* dan *qabūl*, dan (b) berlangsung dalam satu majlis; (3) yang berkenaan dengan obyek jual beli, yaitu: (a) barangnya ada, (b) berupa *māl mutaqaawwim*, (c) milik sendiri, dan (d) dapat diserahkan ketika akad.

Kedua, syarat *ṣihhah*. Syarat ini meliputi syarat yang bersifat umum dan syarat yang bersifat khusus. Syarat *ṣihhah* yang bersifat umum adalah bahwa jual beli tidak mengandung salah satu unsur-unsur dari enam unsur

⁵ Uraian panjang lebar mengenai konsep persyaratan jual beli menurut ulama fikih mazhab Hanafī ini dapat dilihat pada az-Zuhailī (t.t., Juz IV: 354-386)

yang merusak, yaitu, *jihālah* (ketidakjelasan), *ikrāh* (paksaan), *tauqīt* (pembatasan waktu), *garār* (tipu daya), *darār* (aniaya) dan persyaratan yang merugikan orang lain.

Adapun syarat *ṣihhah* yang bersifat khusus meliputi: (a) penyerahan dalam hal jual beli benda bergerak, (b) kejelasan mengenai harga pokok dalam hal jual beli *murābahah*, (c) terpenuhi sejumlah kriteria tertentu dalam hal jual beli salam, dan (d) tidak mengandung unsur *ribā* dalam jual beli harta *ribāwī*.

Ketiga, syarat *nafāz*. Syarat ini meliputi dua hal, yaitu: adanya unsur *milkiyah* atau *wilāyah* dan benda yang diperjualbelikan tidak mengandung hak orang lain. *Keempat*, syarat *luzūm*, yaitu tidak adanya hak *khiyār* yang memberikan pilihan pada masing-masing pihak antara membatalkan atau meneruskan setelah terjadi akad jual beli.

Sedangkan, ulama fikih mazhab Mālikī merumuskan tiga macam syarat jual beli, yaitu: syarat yang berkaitan dengan *‘āqid*; syarat yang berkaitan dengan *ṣīgat*; dan syarat yang berkaitan dengan obyek jual beli. Syarat yang berkaitan dengan *‘āqid* meliputi: (a) *mumayyiz*; (b) cakap hukum; (c) berakal sehat; dan (d) pemilik barang. Sedangkan syarat yang berkaitan dengan *ṣīgat* meliputi: (a) dilaksanakan dalam satu majlis; dan (b) antara *ijāb* dan *qabūl* tidak terputus. Sementara itu, syarat yang berkaitan dengan obyek jual beli meliputi: (a) tidak dilarang oleh syara’; (b) suci; (c) bermanfaat; (d) diketahui oleh *‘āqid*; dan (e) dapat diserahterimakan (az-Zuhailī, t.t., Juz IV: 387-388).

Tidak jauh berbeda dengan ulama fikih mazhab Mālikī, ulama fikih mazhab Syāfi'ī juga mengelompokkan syarat jual beli ke dalam tiga kelompok seperti mereka, yaitu syarat yang berkaitan dengan *'āqid*, *ṣīgat* dan obyek jual beli. Syarat yang berkaitan dengan *'āqid* meliputi: (a) *al-rusyd*, yakni baligh, berakal dan cakap hukum; (b) tidak dipaksa; (c) Islam, dalam hal jual beli *mushāf* dan kitab hadis; (d) tidak kafir *harbī* dalam hal jual beli peralatan perang. Syarat yang berkaitan dengan *ṣīgat* meliputi: (a) *ijāb qabūl* berupa percakapan; (b) pihak pertama menyatakan barang dan harganya; (c) *qabūl* dinyatakan oleh pihak kedua; (d) antara *ijāb dan qabūl* tidak terputus dengan percakapan lain; (e) kalimat qabul tidak berubah dengan *qabūl* baru; (f) terdapat kesesuaian antara *ijāb dan qabūl*; (g) *ṣīgat* akad tidak digantungkan dengan sesuatu yang lain; dan (h) tidak dibatasi dalam periode waktu tertentu. Sedangkan syarat yang berkaitan dengan obyek jual beli meliputi: (a) harus suci; (b) dapat diserahterimakan; (c) dapat dimanfaatkan; (d) hak milik sendiri atau milik orang lain dengan kuasa atasnya; (e) berupa materi dan sifat-sifatnya dapat dinyatakan secara jelas (az-Zuhailī, t.t., Juz IV: 389-393).

Senada dengan ulama fikih kedua mazhab tersebut di atas, ulama fikih mazhab Hanbalī, mengelompokkan syarat jual beli ke dalam tiga kelompok seperti mereka, yaitu syarat yang berkaitan dengan *'āqid*, *ṣīgat* dan obyek jual beli. Syarat yang berkaitan dengan *'āqid* meliputi: (a) *al-rusyd* (baligh dan berakal sehat) kecuali dalam jual beli barang-barang yang ringan; dan (b) ada kerelaan. Syarat yang berkaitan dengan *ṣīgat* meliputi: (a) berlangsung dalam satu majlis; (b) antara *ijāb dan qabūl* tidak terputus; (c) tidak dibatasi dalam

periode waktu tertentu. Sedangkan syarat yang berkaitan dengan obyek jual beli meliputi: (a) berupa *māl* (harta); (b) harta tersebut milik para pihak; (c) dapat diserahterimakan; (d) dinyatakan secara jelas oleh para pihak; (e) harga dinyatakan secara jelas; (f) tidak ada halangan syara' (az-Zuhailī, t.t., Juz IV: 393-397).

Dari uraian di atas dapat dipahami, bahwa pada dasarnya para ulama fikih dari semua mazhab sepakat bahwa seorang *'āqid* harus *mumayyiz*, namun mereka berbeda pendapat tentang syarat baligh. Ulama fikih mazhab Hanafī dan Mālikī menganggapnya sebagai syarat *nafaż*, sedangkan ulama fikih mazhab Syāfi'ī dan Hanbalī memasukkannya sebagai syarat *in'aqad*. Menurut *jumhūr* kebebasan kehendak sebagai syarat *in'aqad* sedangkan menurut ulama fikih mazhab hanbali merupakan syarat *nafaż*.

Selain itu, seluruh mazhab sepakat bahwa *ṣīgat* akad jual beli harus dilaksanakan dalam satu majlis, antara keduanya terdapat kesesuaian dan tidak terputus, tidak digantungkan dengan sesuatu yang lain dan tidak dibatasi oleh waktu. Bahkan pada prinsipnya seluruh mazhab sepakat bahwa obyek akad harus berupa *māl mutaqawwim*, suci, ada, diketahui secara jelas dan dapat diserahterimakan. Dalam hal *jihālah* (ketidakjelasan) menurut ulama fikih mazhab Hanafī mengakibatkan *fāsid*, sedang menurut *jumhūr* berakibat membatalkan akad jual beli. Mengenai hak milik, menurut ulama fikih mazhab Hanafī merupakan syarat *nafaż* sedangkan menurut *jumhūr* merupakan syarat *in'aqad*.

Selain mengikuti ketentuan umum jual beli, *murābahah* juga harus mengikuti ketentuan-ketentuan khusus yang berlaku padanya. Di antaranya penjual harus menjelaskan secara jujur harga dasar barang itu dan biaya-biaya tambahan yang muncul selama proses pengadaan barang itu. Apabila penjual ternyata di kemudian hari terbukti memberikan keterangan yang tidak benar tentang harga pokok dan biaya-biaya tambahan yang dibebankan kepada pembeli, para ulama fikih memiliki pendapat yang berbeda. Menurut ulama fikih mazhab Mālikī, pembeli dapat membatalkan jual beli tersebut, kecuali penjual mengembalikan selisih biaya antara biaya riil dan biaya yang dikenakan padanya, dalam hal ini jual beli tetap jadi. Ulama fikih mazhab Hanafī memberi pilihan sepenuhnya kepada pembeli untuk membatalkan, sedangkan ulama fikih mazhab Hanbalī menganggap jual beli tetap jadi setelah adanya pengembalian selisih biaya antara biaya riil dan biaya yang dikenakan padanya. Sementara itu, ulama fikih mazhab Syāfi'ī memiliki dua versi, versi yang pertama sependapat dengan Hanbalī dan versi yang kedua sependapat dengan Hanafī (al-Jazīrī, t.t.: 562 - 564).

Selain itu, ketentuan-ketentuan khusus yang lain berkaitan dengan pembebanan biaya-biaya tambahan dan penetapan keuntungan sebagai ciri khas dari jual beli ini. Berkenaan dengan pembebanan biaya-biaya tambahan, para ulama fikih memiliki pandangan yang berbeda. Ulama fikih mazhab Hanafī menyatakan bahwa semua biaya yang muncul, baik yang menambah nilai barang ataupun tidak menambah nilai barang tetapi memang muncul untuk pengadaan barang itu seperti transportasi, biaya penyimpanan dan

komisi (al-Jazīrī, t.t.: 561). Sedangkan, ulama fikih mazhab Mālikī membagi biaya-biaya tambahan ini menjadi tiga kelompok. *Pertama*, biaya-biaya yang berdampak langsung pada obyek jual beli. *Kedua*, biaya-biaya yang muncul setelah keuntungan dihitung dan tidak berdampak langsung pada obyek jual beli seperti pelayanan dimana penjual mungkin tidak menyediakannya sendiri (transportasi dan penyimpanan). *Ketiga*, biaya-biaya yang meliputi pelayanan dimana penjual dapat menyediakannya ataupun tidak, seperti biaya pengepakan, komisi jual beli. Dari ketiga macam biaya tambahan tersebut, menurut ulama fikih mazhab Mālikī, kelompok pertama dan kedua dapat ditambahkan pada harga pokok pembelian, sedangkan kelompok ketiga tidak dapat ditambahkan pada harga pokok pembelian (al-Jazīrī, t.t.: 559-560).

Senada dengan ulama fikih mazhab Mālikī, ulama fikih mazhab Syāfi'ī juga menyatakan bahwa kelompok ketiga tidak bisa ditambahkan pada harga pokok pembelian. Sementara itu, ulama fikih mazhab Hanbalī memiliki pandangan yang lebih pragmatis lagi, dimana semua biaya bisa ditambahkan pada harga pokok pembelian dengan syarat diinformasikan kepada pembeli (al-Jazīrī, t.t.: 560 - 561).

Berkenaan dengan penetapan keuntungan, para ulama fikih memiliki pandangan yang berbeda. Ulama fikih mazhab Mālikī, Hanbalī dan Hanafī, menyatakan bahwa besarnya keuntungan haruslah berupa nominal yang jelas. Mereka tidak membolehkan penetapan besarnya keuntungan berdasarkan persentase dari harga pokok pembelian yang belum jelas. Sementara itu, ulama fikih mazhab Syāfi'ī menyatakan bahwa jual beli *murābahah*, baik

nominal keuntungannya jelas maupun hanya berupa persentase dari harga barang yang belum jelas adalah sah. Oleh karena itu, Imam Syāfi'ī membolehkan *murābahah* dengan model pesanan, dimana keuntungannya dari harga barang yang belum jelas, sebagaimana tersebut di atas.

Dari sini dapat dipahami bahwa dari keempat mazhab, hanya mazhab Syāfi'ī yang membolehkan penetapan keuntungan berdasarkan persentase dari harga barang yang belum jelas. Sedangkan ketiga mazhab yang lain tidak membolehkannya. Hal ini karena menurut mereka kejelasan harga pokok pembelian merupakan syarat utama jual beli *murābahah* untuk menghindari perselisihan.

Dari uraian di atas dapat dipahami bahwa *murābahah* adalah salah satu varian jual beli yang sah yang memiliki batasan kekhususannya sendiri. Ia tidak ada kaitannya dengan pembiayaan. Hal mendasar pada jual beli *murābahah* adalah penjual menyatakan harga pokok barang, biaya-biaya yang muncul untuk pengadaan barang itu, dan sejumlah keuntungan.

C. Problematika Pembiayaan *Murābahah*

Sebagaimana disebutkan di atas *murābahah* adalah salah satu varian dari jual beli. Sebagai salah satu varian dari jual beli yang mensyaratkan adanya kejelasan harga pokok pembelian, biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diharapkan kemudian dikembangkan menjadi salah satu bentuk pembiayaan yang dipraktikkan di bank yang dalam operasionalnya mendasarkan diri pada prinsip-prinsip syariah.

Dikembangkannya *murābahah* menjadi salah satu bentuk pembiayaan pada bank syariah adalah salah satu bentuk upaya bank syariah untuk menghindarkan diri dari praktik pemungutan bunga sebagaimana yang dilakukan oleh bank konvensional. Menurut para ahli ekonomi Islam praktik pemungutan bunga atas suatu pinjaman uang yang dilakukan oleh bank konvensional adalah sama dengan *ribā* sebagaimana yang dilarang di dalam Islam. Menurut mereka pembungaan atas uang adalah sama dengan *ribā* dan itu dilarang. Sedangkan pengambilan keuntungan atas suatu transaksi jual beli adalah sesuatu yang dibolehkan di dalam Islam. Hal ini karena di dalam suatu perdagangan di dalamnya terdapat unsur risiko yang harus ditanggung oleh penjual, sehingga sebagai kompensasi atas risiko itu, penjual dibolehkan mengambil keuntungan. Inilah, yang menurut mereka, dimaksud oleh ayat al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 275. Atas dasar ayat inilah dan ayat 29 surat al-Baqarah serta hadis Nabi Saw. yang berkaitan dengan jual beli dan *ijmā'* ulama yang membolehkan jual beli, mereka mengembangkan suatu pembiayaan yang didasarkan atas suatu transaksi jual beli yang disebut dengan pembiayaan *murābahah*.

Pada dasarnya pembiayaan ini dibangun atas dua unsur dasar, yaitu: (1) harga pokok pembelian dan biaya yang dikeluarkan, dan (2) keuntungan *mark-up* yang disepakati. Karakteristik pembiayaan *murābahah* ini meliputi: (i) pembeli harus mengetahui semua biaya yang dikeluarkan dan harga pokok pembelian barang, dan keuntungan *mark-up* harus berupa persentase dari total harga plus biaya; (ii) obyek jual beli harus berupa barang bukan uang; (iii)

barang yang menjadi obyek jual beli harus milik penjual dan ia memiliki kuasa untuk menyerahkannya kepada pembeli; dan (iv) pembayaran dibayar secara tangguh (Saeed, 1999: 77).

Konsep pembiayaan *murābahah* yang digunakan oleh bank syariah adalah konsep pembiayaan *murābahah* atas dasar pesanan yang pertama kali dikenalkan oleh Sami Hamoud. Sami Hamoud adalah seorang ahli ekonomi dan bankir terkenal asal Yordania. Ia mengenalkan konsep pembiayaan ini pada pertengahan 1970-an dengan istilah *murābahah lil-āmir bis-syirā'*, sebagai konsep pembiayaan islami yang menggantikan bunga pinjaman pada bank konvensional (Hegazy, 2007: 594). Menurut Sami Hamoud, *murābahah lil-āmir bis-syirā'* adalah transaksi jual beli dimana seorang nasabah datang kepada pihak bank untuk membelikan sebuah komoditas dengan kriteria tertentu, dan ia berjanji akan membeli komoditas tersebut secara *murābahah*, yakni sesuai dengan harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan yang disepakati kedua pihak, dan nasabah akan melakukan pembayaran secara cicilan berkala sesuai dengan kemampuan finansial yang dimiliki (Djuwaini, 2008: 116).

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat dipahami bahwa dalam *murābahah lil-āmir bis-syirā'* terdapat tiga pihak yang terlibat, yaitu pihak yang memberikan perintah pembelian komoditas (nasabah), pihak bank, dan pihak penjual komoditas (*supplier*). Oleh karena itu, wajar apabila kemudian Udovitch, sebagaimana dikutip oleh Saeed (1999: 76), mengatakan bahwa *murābahah* seperti adalah satu bentuk jual beli komisi, yang biasanya

digunakan oleh seorang pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang dibutuhkannya kecuali melalui perantara, atau pembeli yang tidak ingin menyusahkan diri memperoleh barang yang dibutuhkannya sehingga meminta jasa seorang perantara untuk mendapatkannya.

Secara konseptual nasabah mengajukan permohonan pembiayaan barang/komoditas kepada pihak bank dengan spesifikasi tertentu. Kemudian keduanya membuat kesepakatan bahwa pihak bank berjanji menjual komoditas yang telah dimiliki, dan nasabah berjanji akan membeli komoditas dengan tambahan profit *margin* atas harga pokok pembelian. Dalam tahapan ini belum terjadi kontrak jual beli, namun hanya kesepakatan atau perjanjian. Kemudian pihak bank membeli komoditas dari *supplier* atas nama bank sendiri, dan jual beli ini harus sah dan bebas dari *ribā*. Setelah komoditas tersebut resmi menjadi milik bank, kemudian bank menawarkan aset tersebut kepada nasabah, dan tentunya aset tersebut harus sesuai spesifikasi yang telah disepakati. Setelah itu, pihak bank dan nasabah baru bisa melakukan kontrak jual beli *murābahah* (Saeed, 1999: 76).

Dalam hal ini, bank harus menyampaikan segala hal yang berkaitan dengan pembelian, seperti harga pokok pembelian, besarnya *margin*, termasuk jika pembelian dilakukan secara utang. Jika telah terjadi kesepakatan dalam jual beli tersebut, barang dan dokumen dikirim kepada nasabah, dan selanjutnya nasabah membayar harga barang yang telah disepakati pada jangka waktu yang telah ditentukan (Usmani, 2002: 71-72).

Konsep *murābahah lil-āmir bis-syirā'* ini merupakan pengembangan dari konsep *murābahah* yang pernah diintrodusir oleh Imam Syāfi'ī dalam kitabnya al-Umm. Dalam kitabnya tersebut, Imam Syāfi'ī menyatakan bahwa apabila seseorang meminta kepada orang lain untuk membeli barang tertentu dan ia akan diberi keuntungan olehnya maka jual beli semacam ini diperbolehkan. Hanya saja, menurut Imam Syāfi'ī, pembeli sebagai pemesan memiliki hak *khiyār* untuk meneruskan atau membatalkan transaksi tersebut. Konsep Imam Syāfi'ī yang ada hak *khiyār* ini dikembangkan menjadi satu bentuk pemesanan barang tanpa adanya hak *khiyār* oleh Sami Hamoud sebagaimana tersebut di atas. Dalam hal ini, dalam transaksi awal ada sebuah kesepakatan bahwa pemesan (nasabah) harus membeli barang yang telah dibelikan oleh bank. Konsep adanya kesepakatan yang mewajibkan nasabah untuk membeli barang yang telah dibelikan oleh bank ini didasarkan pada pendapat ulama fikih mazhab Mālikī yang menyatakan bahwa sebuah janji harus ditepati. Ibn Ṣubrumah, seorang ulama fikih mazhab Mālikī mengatakan bahwa segala janji yang tidak menghalalkan yang haram dan mengharamkan yang halal harus ditepati dan merupakan utang (Ibn Rusyd, t.t., Juz II: 120).

Menurut El-Gamal (2006: 66), pola adanya kesepakatan yang mewajibkan nasabah untuk membeli barang yang telah dibelikan oleh bank secara tidak langsung telah merujuk pada pendapat ulama fikih mazhab Mālikī dan Hanafī yang membolehkan *bai' fudūlī*. Sedangkan Imam Syāfi'ī sendiri tidak memperbolehkan jual beli semacam itu. *Bai' fudūlī* adalah suatu bentuk jual beli dimana seseorang melakukan transaksi jual beli atas suatu barang

milik orang lain tanpa mendapatkan ijin dari pemilik barang itu. Menurut kedua mazhab tersebut, jual beli seperti ini diperbolehkan, akan tetapi bergantung pada persetujuan orang yang memiliki barang itu. Pendapat ini didasarkan pada keumuman kehalalan jual beli dalam QS al-Nisa': 29 dan al-Baqarah: 275. Selain itu, juga didasarkan pada aspek *maṣlahah* yang mungkin akan diterima oleh pemilik barang, karena pemilik barang tidak akan memberikan persetujuan kalau tidak terdapat manfaat di dalamnya. Dengan demikian dapat dipahami bahwa konsep pembiayaan *murābahah* yang digunakan oleh bank syariah merupakan satu bentuk pemikiran hukum yang bersifat eklektik, dimana ia mengambil pendapat dari mazhab fikih yang berbeda-beda untuk diambil bagian-bagiannya yang bisa diterapkan dalam pembiayaan *murābahah* di bank syariah.

Konsep ini sebenarnya tidak sepenuhnya disepakati oleh para ulama fikih kontemporer. Ada beberapa di antara mereka yang mengatakan bahwa konsep ini sebenarnya merupakan satu bentuk rekayasa dari praktik *ribā*. Di antara mereka adalah Muhammad Sulaimān al-Asyqār, Bakr ibn Abdullāh Abū Zaid, Rafiq al-Miṣrī dan lainnya. Ada beberapa alasan yang dikemukakan oleh mereka. Di antaranya: (i) *murābahah lil-āmir bis-syirā'* diharamkan syara' karena ia identik dengan menjual sesuatu yang yang tidak dimiliki, dimana dalam hal ini bank menjual barang yang tidak berada dalam kepemilikannya kepada nasabah; (ii) akad *murābahah* ini batil karena merupakan bentuk jual beli *muallaq*, dimana dalam hal ini nasabah telah terikat suatu perjanjian bahwa nasabah akan membeli barang yang telah

dibelikan oleh bank; (iii) konsep *murābahah lil-āmir bis-syirā'* ini merupakan bentuk rekayasa pinjaman berbasis *ribā*, dimana dalam hal ini nasabah meminta kepada bank untuk membeli barang dari *supplier*, dan nasabah tahu bahwa bank tidak memiliki barang dimaksud, kemudian nasabah akan membelinya secara tempo;⁶ (iv) *murābahah lil-āmir bis-syirā'* ini identik dengan jual beli *'inah*, dimana dalam hal ini nasabah sebenarnya bermaksud untuk mendapatkan uang bukan untuk membeli barang ketika mengajukan pembiayaan kepada bank (Djuwaini, 2008: 121-122).

Hamoudi (2007), seorang kritikus *murābahah*, juga menyatakan hal yang sama. Menurutnya, konsep *murābahah* yang demikian memungkinkan bagi bank untuk melakukan manipulasi sebuah transaksi yang didasarkan pada bunga yang telah dilarang dengan doktrin *ribā*. Sebagai contoh, karena bank syariah tidak bisa secara gampang meminjamkan uang 1.000 dolar kepada peminjam, di bawah akad *murābahah*, ia secara formal bisa membelikan helikopter seharga 1.000 dolar sesuai dengan harga pasar, dan dengan seketika ia menjual helikopter itu kepada pembeli, dimana pembeli berjanji 1.100 dolar dalam waktu satu tahun. Padahal riilnya bank tidak dan nasabah tidak melakukan jual beli itu, sehingga 100 dolar *mark up* ini dapat dikatakan sebagai bunga yang dibuat oleh bank secara sedemikian rupa sehingga merefleksikan bunga rata-rata di pasar. Dalam hal ini, tampak jelas tidak ada aturan formal yang dilanggar dalam "*murābahah* buatan" tersebut. Bank tidak

⁶ Dalam hal ini, misalkan nasabah berkata kepada bank belilah barang itu dari supplier seharga Rp 10.000.000,00, dan nantinya jual kepadaku seharga Rp 12.000.000,00 dengan jangka waktu satu tahun. Menurut mereka ini merupakan riba yang direkayasa dengan bentuk jual beli.

mengenakan bunga dalam meminjamkan uang dalam transaksi itu untuk lebih banyak uang yang akan diterimanya di kemudian hari. Malahan, barang dibeli dari pihak ketiga dan kemudian dijual kepada peminjam. Menurutnya, ini merupakan sebuah praktik Islam yang diterima secara sempurna di bawah hermenetik formalis.

Selain itu, transaksi *murābahah* yang pada mulanya tidak melibatkan dan menyiratkan bentuk jual beli kredit, oleh Hamoud kemudian ditambahi komponen kredit (Hegazy, 2007: 581). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Mujibatun (2005), ditemukan bahwa pembiayaan *murābahah* semacam ini memiliki kesamaan dengan jual beli kredit yang menggunakan instrumen bunga. Perbedaan terletak pada penggunaan istilah *margin* pada *murābahah* dan bunga pada jual beli kredit dan adanya transparansi harga pokok pada *murābahah* dan tidak adanya transparansi harga pokok pada jual beli kredit. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa pembiayaan *murābahah* modern sama sekali berbeda dengan *murābahah* aslinya sebagaimana dalam fikih klasik.

Hal senada juga diungkapkan oleh Usmani (2002: 65-66) yang menyatakan bahwa pembiayaan *murābahah* modern berbeda sama sekali dengan *murābahah* dalam fikih klasik. Di dalam pembiayaan *murābahah* modern sudah terdapat tambahan-tambahan komponen yang tidak dikenal dalam *murābahah* pada fikih klasik. Istilah *murābahah* pada fikih merujuk pada suatu jenis jual beli dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan tertentu yang telah disepakati dimana pembeli mengetahui harga pokoknya

dari penjual. Oleh karena itu *murābahah* dalam fikih klasik tidak ada hubungannya dengan pembiayaan.

Selain penambahan komponen kredit, juga terdapat penambahan komponen yang berfungsi untuk mengurangi risiko yang sebenarnya harus ditanggung oleh bank. Komponen yang dimaksud adalah berupa: (i) nota perjanjian antara nasabah dengan bank; (ii) asuransi atas barang yang dimaksud ditanggung oleh nasabah; (iii) jaminan utang; (iv) garansi dari pihak *supplier* (Saeed, : 84 – 89). Untuk meminimalisir risiko kepemilikan, bank juga dapat membatasi jangka waktu antara dua akad jual beli (jual beli dari *supplier* atau pedagang kepada bank dan jual beli dari bank kepada nasabah) dalam hitungan menit, atau mungkin detik. Bahkan dalam hal pengadaan barang, bank pun dapat mewakilkannya kepada nasabah (Hegazy, 2007: 582).

Dengan demikian pada pembiayaan *murābahah*, bank tidak perlu lagi menanggung risiko kepemilikan dan pembatalan, karena bank dapat menghindarinya atau memindahkan risiko itu kepada nasabah. Pembiayaan *murābahah* seperti ini tentunya berbeda sama sekali dengan *murābahah* pada fikih Islam klasik yang masih memungkinkan bagi penjual untuk menanggung risiko-risiko itu.

Menurut Saeed (1999: 76-95), adanya upaya-upaya penghindaran risiko sebagaimana tersebut di atas, dengan sendirinya telah menggugurkan argumentasi para pendukung *murābahah* bahwa *margin* keuntungan yang diambil oleh bank syariah adalah keuntungan – dari suatu transaksi jual beli – bukan bunga karena obyek yang dijadikan transaksi adalah barang. Hal ini

karena secara syar'i kebolehan pengambilan keuntungan oleh penjual adalah karena risiko yang diambil oleh penjual sebagai satu bentuk kompensasi. Dalam hal ini bank tidak pernah mengambil risiko sehingga tidak tepat kalau dikatakan bahwa *margin* yang diambil oleh bank syariah adalah keuntungan. Dengan demikian, *margin* yang diambil oleh bank syariah ini sebenarnya secara substansi adalah bunga.

Pandangan Saeed tersebut cukup beralasan karena dengan adanya konsep *murābahah lil-āmir bis-syirā'*, bank dengan sendirinya tidak terlibat dalam suatu penanggung risiko atas barang yang dijualnya kepada nasabah. Terlebih lagi dengan dibolehkannya bank mewakilkan kepada nasabah dalam hal pengadaan barangnya. Pola ini sangat rawan untuk terjadinya suatu rekayasa jual beli, karena dimungkinkan sekali bank telah melakukan akad *murābahah* sebelum barangnya ada, meskipun ada aturan-aturan yang *strict* sebagaimana yang disampaikan oleh para pendukung *murābahah* tersebut di atas. Dengan demikian, risiko yang ditanggung oleh bank sebenarnya adalah risiko tidak terlunasinya utang nasabah kepada bank. Namun, ini pun telah dianulir dengan adanya jaminan yang harus diberikan oleh nasabah kepada bank.

Dimungkinkannya bank mewakilkan kepada nasabah dalam hal pengadaan barang sebagai satu bentuk langkah aman bagi bank karena terdapat tiga pola pembiayaan *murābahah* yang diperbolehkan oleh para pendukung pembiayaan *murābahah* yang dapat dipilih oleh pihak bank (Ayub, 1951: 220-222). Pertama adalah pola pembiayaan *murābahah* dimana pihak

bank sendiri yang melakukan pengadaan barangnya. Kedua adalah pola pembiayaan *murābahah* dimana pihak bank mewakilkan pada pihak ketiga dalam pengadaan barangnya. Ketiga adalah pola pembiayaan *murābahah*, dimana bank mewakilkan pada nasabah dalam hal pengadaan barangnya.

Dari ketiga pola itu, pola pertama adalah pola yang paling ideal untuk memenuhi persyaratan dasar *murābahah*, namun dalam hal ini memerlukan keterlibatan pihak bank dalam bisnis perdagangan. Sementara itu, pola kedua adalah pola yang sebagian besar memenuhi persyaratan syara' dalam mengambil kepemilikan dan risiko oleh bank selama masa antara pembelian aset dari *supplier* dan menjualnya pada nasabah secara *murābahah*. Setelah membeli dari *supplier*, bank bertanggung jawab jika suatu kesalahan terjadi sampai barang itu berada di tangan nasabah secara *murābahah*. Nasabah tidak bisa menjamin risiko transportasi barang karena keamanan barang ada pada tanggung jawab pemiliknya, yaitu bank. Bank dapat mengeliminir risiko ini dengan cara meletakkan pada gudangnya.

Bank dapat mengangkat *supplier* yang memenuhi syarat sebagai agen untuk membeli barang menurut rencana mereka ketika hal itu dibutuhkan oleh nasabah. Untuk aturan selanjutnya, pola pembiayaan seperti ini harus terdiri dari: (i) sebuah kesepakatan untuk membeli – permintaan dan janji nasabah dimana ia akan membeli barang yang disepakati dari bank; ini mungkin juga mencakup kesepakatan atas *margin* keuntungan yang akan diambil oleh bank dan, jika memungkinkan, harga barang, yang akan mencakup besarnya biaya, biaya kontrak dan tempo pembayaran; untuk *margin* keuntungan, bank

mungkin menyebutkannya pada tahap ini; (ii) jual beli ini dilakukan pada waktu ketika barang berada pada kepemilikan dan risiko bank; dan (iii) perjanjian kesanggupan yang ditandatangani oleh nasabah yang memiliki akibat hukum dimana ia akan membayar harga barang yang dibeli pada tanggal yang telah ditentukan. Selain itu, perjanjian ini dapat meliputi pernyataan-pernyataan tentang jaminan, gambaran dan kualitas barang dan jalan keluar untuk masalah berupa kerusakan barang dan tidak membayarnya nasabah pada tanggal yang telah ditentukan (Ayub, 1951: 221).

Sedangkan pola ketiga merupakan pola yang paling aman bagi bank dalam menghindari risiko yang berkaitan dengan barang dan masalah-masalah terkait. Namun pola ini lebih mirip seperti sebuah transaksi *murābahah* yang menutupi pinjam-meminjam berbasis bunga. Oleh karena itu, pola ini rawan bagi terjadinya suatu manipulasi transaksi jual beli. Untuk itu, para pendukung *murābahah* memberikan aturan-aturan yang begitu *strict* agar bank berhati-hati dalam menjaga ketaatan pada prinsip syariahnya. Menurut mereka, jika bank mengangkat nasabahnya sebagai wakil untuk melakukan pengadaan barang yang diinginkan oleh nasabah, maka nasabah atas nama bank membeli barang tersebut dan mengambil alih kepemilikan barang tersebut. Namun dalam hal pembayaran bank sendiri yang harus membayarkannya secara langsung kepada *supplier*. Perwakilan ganda, yaitu untuk pembayaran dan untuk pembelian dan pengiriman barang, harus dihindari karena dapat mendatangkan penyalahgunaan *murābahah* sebagai pelindung praktik bunga. Pada tahap ini, barang harus tetap berada pada risiko bank, sebagai pembeli

dalam transaksi ini. Kemudian, nasabah membeli barang itu dari bank secara kredit (Ayub, 1951: 222).

Secara umum, struktur pola pembiayaan semacam ini adalah sebagai berikut (Ayub, 1951: 225):

1. Nasabah mengajukan pembiayaan ke bank untuk membeli sebuah atau sejumlah barang.
2. Bank mengangkat nasabah sebagai wakilnya untuk membeli barang tersebut.
3. Bank membeli barang melalui nasabah sebagai wakilnya.
4. Bank melakukan pembayaran kepada penjual atau *supplier*.
5. Nasabah menerima pengiriman barang atas nama bank sebagai wakilnya.
6. Nasabah menawar barang tersebut dan bank menerima tawaran itu – bank menyerahkan barang itu kepada nasabah berdasarkan jual beli *murābahah*.
7. Nasabah membayar barang itu secara kredit.

Struktur ini meliputi langkah-langkah: nota kesepahaman sebelum perjanjian; tahap perjanjian; tahap perwakilan; perolehan kepemilikan; pelaksanaan akad *murābahah*; dan pasca akad *murābahah*. Masing-masing tahap ini perlu dilakukan dengan hati-hati dan pengabaian terhadap esensi dari tahap-tahap ini akan menyebabkannya tidak diterima dari sudut pandang syar'i. Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah (Usmani, 2002: 74):

1. Nasabah dan bank menandatangani sebuah MoU atau kesepakatan untuk membeli, dimana bank melakukan pembelian dan nasabah berjanji untuk

membeli barang itu dengan harga pokok pembelian ditambah *margin* keuntungan sebesar sekian persen.

2. Bank mengangkat nasabah sebagai wakilnya untuk membeli barang tersebut atas nama bank, dan kedua pihak menandatangani surat kuasa.
3. Nasabah membeli barang atas nama bank dan mengambil alih kepemilikan barang itu, dimana bank melakukan sendiri pembayarannya kepada penjual atau *supplier*. Pemesanan pembelian, laporan penerimaan barang dan pengiriman barang harus atas nama bank.
4. Nasabah menginformasikan kepada bank bahwa ia telah membeli barang tersebut atas namanya, telah mengambil alih kepemilikannya, dan menawarkan membeli barang itu dari bank dengan harga pokok pembelian ditambah *margin* keuntungan dalam sebuah surat perjanjian.
5. Bank menerima tawaran itu dan jual beli terjadi, dimana kepemilikan dan risiko atas barang itu berpindah ke nasabah.

Dari tahapan-tahapan tersebut di atas, dapat digambarkan bahwa pola hubungan yang terjadi antara bank, nasabah dan *supplier* adalah sebagai berikut: *pertama*, bank sebagai pelaku utama (pembeli) dan nasabah sebagai wakilnya; *kedua*, bank sebagai penagih janji dan nasabah sebagai pihak yang memberi janji; *ketiga*, bank sebagai pembeli dan *supplier* sebagai penjual; *keempat*, bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli; dan *kelima*, bank sebagai kreditur dan nasabah sebagai debitur. Selain itu, persyaratan yang paling utama dari pola ketiga ini adalah bahwa barang berada pada kepemilikan dan risiko bank. Lebih jauh, nasabah harus menjelaskan pada

supplier tentang status dirinya sebagai wakil bank. Jika bank tidak membeli dan memiliki barang dan hanya membuat pembayaran untuk barang yang secara langsung dibeli dan diterima oleh nasabah dari *supplier* secara *murābahah* – yang dapat menjadi sebuah pembayaran uang atas nama nasabah – menurut Ayub (1951: 222), merupakan sebuah utang baginya dan keuntungan dari utang itu tak lain berupa bunga belaka.

Dari pola-pola akad yang diintrodusir oleh para pendukung pembiayaan *murābahah* tersebut di atas terlihat bahwa pada dasarnya pembiayaan *murābahah* ini didasarkan atas suatu transaksi jual beli antara bank dengan nasabah, dimana bank terlebih dahulu membelikan barang yang diinginkan oleh nasabah dari pihak pemilik barang atau *supplier*. Oleh karena itu, ada persyaratan mendasar yang harus dijalankan oleh bank ketika melakukan transaksi pembiayaan *murābahah* dengan nasabah, yaitu terjadinya akad jual beli dua kali. Jual beli yang pertama adalah jual beli antara bank dengan pemilik asli barang atau *supplier*. Jual beli yang kedua adalah jual beli antara bank dengan nasabah. Dengan demikian, keabsahan yang harus dipenuhi pembiayaan *murābahah* tidak bisa lepas dari keabsahan jual beli, baik yang meliputi rukun dan syaratnya.

Begitu pentingnya penekanan bahwa pembiayaan *murābahah* secara prinsip adalah jual beli, Usmani, salah seorang pendukung pembiayaan *murābahah*, menyampaikan 10 ketentuan mendasar jual beli yang harus dipenuhi dalam pembiayaan *murābahah* yang sebagian besar merujuk pada obyek jual beli. Kesepuluh ketentuan itu adalah: (i) obyek jual beli harus ada

pada saat transaksi jual beli; (ii) obyek jual beli harus berada dalam kepemilikan penjual pada saat transaksi jual beli; (iii) obyek jual beli harus berada dalam penguasaan penjual, baik secara fisik ataupun konstruktif, ketika ia menjualnya kepada orang lain; (iv) jual beli harus dilakukan secara instan dan absolut; (v) obyek jual beli harus berupa barang yang berharga; (vi) obyek jual beli bukanlah barang yang tidak berguna dan/atau barang yang diharamkan oleh agama Islam; (vii) obyek jual beli harus secara spesifik diberitahukan kepada pembeli; (viii) pengiriman barang yang telah dijual kepada pembeli harus pasti dan tidak boleh digantungkan pada suatu kemungkinan atau peristiwa yang lain; (ix) kepastian harga adalah persyaratan utama untuk keabsahan jual beli; dan (x) jual beli tidak boleh bersyarat (Usmani, 2002: 66-70).

Demikianlah problematika seputar konsep pembiayaan *murābahah*. Problematika yang sesungguhnya terjadi di lapangan dapat dilihat pada bab III dan IV dalam tesis ini.