

MURABAHAH DALAM PERSPEKTIF FIKIH EMPAT MAZHAB

Muhammad Farid

*Sekolah Tinggi Ilmu Syariah (STIS) Lumajang
farid_abmad@yahoo.co.id*

Abstrak

Banyaknya bank syariah saat ini menjadi perhatian tersendiri bagi para nasabah terutama di Indonesia yang mayoritas Muslim. Sebab dalam praktiknya banyak perbankan syariah justru kurang syariah. Hal itu diakibatkan belum ada formula baru yang bisa mengatasi permasalahan. Taruhlah pembiayaan murabahah sebagai contohnya. Kalangan ulama fikih pada dasarnya membolehkan biaya-biaya pembebanan dalam murabahah yang secara umum bisa timbul dalam transaksi jual beli, namun tidak boleh mengambil keuntungan berdasarkan biaya-biaya yang semestinya ditanggung oleh penjual. Hal itulah yang akan menjadi titik fokus dalam artikel ini. Dengan menggunakan kacamata fikih empat mazhab, artikel ini akan mengurai berbagai polemik yang timbul dalam transaksi jual beli yang menggunakan akad murabahah. Dengan harapan agar silang sengkaret yang terjadi selama ini bisa menemui titik terang.

[Many Islamic banks an especial concern for customers especially in Muslim Indonesia now. Because in practice many are less syariah Islamic banking. It caused nothing a new formula that could overcome the problems. Such as, murabahah financing as an example. Basically, the Moslem theologian allow the costs of loading in general murabahah which could arise in the sale and purchase transaction, but may not be taking advantage based on the costs that should be borne by the seller. That is what will be the focus point in this article. By using the four mazhab perspective of jurisprudence, this article will

break down various polemics arising in sale and purchase transaction using murabahah contract. Hopes that cross chaos that occurred during this time can be a point of light.]

Kata kunci: *Perbankan Syariah, Murabahah, Fikih*

Pendahuluan

Perbankan Islam sekarang telah menjadi istilah yang terkenal luas baik di dunia Muslim maupun di dunia Barat. Istilah tersebut mewakili suatu bentuk perbankan yang berusaha menyediakan layanan-layanan yang bebas bunga kepada para nasabah. Para pendukung perbankan Islam berpendapat bahwa bunga adalah riba¹ dan karenanya menurut hukum Islam bunga bank diharamkan. Sikap terhadap hubungan seperti ini mendorong beberapa sarjana dan praktisi perbankan Muslim untuk menemukan sejumlah cara dan alat guna mengembangkan sistem perbankan alternatif yang sesuai dengan ajaran-ajaran hukum Islam, khususnya aturan-aturan yang terkait dengan pengharaman riba.

Selain itu, berdasarkan larangan adanya bunga dalam Islam, para penulis ekonomi modern sepakat bahwa reorganisasi dalam perbankan syariah harus dilakukan dengan berlandaskan *syirkah* (kemitraan usaha) dan *mudharabah* (bagi hasil). *Syirkah* dan *mudharabah* mempunyai peranan penting dalam rangka mewujudkan perbankan bebas bunga.²

Para ahli fikih telah menganjurkan perlunya menggunakan metode-metode ini demi kesejahteraan umat manusia. Karena sering terjadi pada

¹ Pengertian riba dalam kamus bahasa Arab adalah kelebihan, penambahan peningkatan atau surplus. Kata riba juga telah dicakup dalam kata *usury* dalam bahasa Inggris. *Usury* diartikan sebagai bunga yang terlalu tinggi atau berlebihan. Tetapi menurut sarjana Islam, riba meskipun tambahannya hanya sedikit, melebihi daripada pokok pinjaman, hal ini termasuk ke dalam bunga. Dalam ilmu ekonomi riba berarti kelebihan pendapatan yang diterima oleh si pemberi pinjaman dari si peminjam. Dengan kata lain, adalah kelebihan dari jumlah pokok yang dipinjam, sebagai upah atas dicairkannya sebagian harta dalam waktu yang ditentukan. Untuk lebih jelasnya lihat di Habib Nazir, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah* (Bandung: Kafa Publishing, 2008), h. 562.

² Nejatullah Siddiqi, *Partnership and Profit Sharing in Islamic Law*, terj. Fakhriyah Mumtihan (Yogyakarta: Dana Bakti Prima Yasa, 1996), h. 1.

seseorang yang memiliki modal akan tetapi tidak mampu menjalankan usaha atau sebaliknya memiliki keinginan untuk berusaha akan tetapi tidak ada modal yang dapat digunakan. Melalui sistem *mudharabah*, kedua belah pihak ini memungkinkan untuk mencapai satu tujuan bersama dengan jalan saling bekerjasama.³

Selain konsep *murahabah* di atas, perlu dipahami pula bahwa konsep jual beli dalam kacamata fikih semata-mata tidak hanya dalam bentuk interaksi dua orang yang saling membutuhkan, lebih dari itu dalam konsep fikih ada beberapa kaidah yang perlu dipahami dalam melaksanakan transaksi jual beli dalam bentuk apa pun. Sebab hal ini menjadi tolok ukur sah tidaknya suatu transaksi jual beli menurut sudut pandang fikih.

Dalam kaidah fikih dinyatakan bahwa, *al-ashlu fi al-asya' al-ibahah*.⁴ Kaidah ini menegaskan bahwa segala bentuk kemanfaatan menurut hukum asalnya adalah diperbolehkan. Oleh karena itu, segala macam bentuk muamalah yang bertujuan maupun mengakibatkan kemanfaatan diperbolehkan, demikian halnya segala bentuk muamalah yang menyebabkan atau mengakibatkan keburukan akan dilarang.

Jual beli dalam Islam merupakan bentuk muamalah dalam pengertiannya yang khusus, asas yang fundamental dalam muamalah, di antaranya adalah asas *tadabu al amanafi'* dan asas *an taradin*. Asas *tadabu al manafi'* ini menyatakan bahwa segala bentuk kegiatan muamalah harus memberikan keuntungan dan manfaat bersama bagi pihak-pihak yang terlibat. Asas ini merupakan kelanjutan dari prinsip *al ta'awun* sehingga asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antarindividu atau pihak-pihak masyarakat, dalam rangka saling memenuhi keperluannya masing-masing dan dalam rangka kesejahteraan bersama. Sedangkan asas *an taradin* menyatakan bahwa setiap bentuk muamalah antara individu atau antarpihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan ini berarti kerelaan melakukan suatu bentuk muamalah, maupun kerelaan

³ *Ibid.*, h. 7-8.

⁴ Muhammad Bakar Ismail, *Qawaid AlFihiyah Baina Al Ashlah Wa at Tamjib* (Kairo: Darul Manar, 1997), h. 108.

dalam menerima dan atau menyerahkan harta yang dijadikan objek perikatan.⁵

Hal tersebut sesuai dengan firman Allah dalam QS: An Nisa': 29: *Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".*

Berbicara tentang riba maka kita tidak bisa lepas dari produk-produk perbankan yang selalu diidentikkan dengan bunga atau riba. Hal ini menjadi polemik tersendiri mengingat masyarakat Indonesia mayoritas penduduknya beragama Islam dengan paham Sunni (*ablusunnah wal jama'ah*). Karena latar belakang tersebut maka para pakar ekonomi Islam mulai mencetuskan gagasan baru tentang bank yang berlandaskan syariah dengan mengeluarkan produk-produk yang bebas dari praktik bunga atau riba.

Selain itu akad yang digunakanpun lumayan jauh dari praktik riba karena dalam akadnya perbankan syariah menggunakan sistem bagi hasil, perkongsian, pembelian dengan keuntungan yang diketahui, dll. Dari akad-akad yang ada rupanya ada beberapa produk perbankan syariah yang ternyata banyak diminati oleh nasabah, salah satu di antaranya adalah *murabahah* atau penjualan barang dengan tambahan keuntungan yang diketahui oleh pembeli.

Sistem *murabahah* ini sangat terkenal di kalangan perbankan syariah, namun perlu adanya ketelitian dan kecermatan dalam menetapkan tambahan atau tingkat laba dalam transaksi penjualan *murabahah*. Sebab legitimasi transaksi penjualan *murabahah* atas dasar suatu jumlah yang tidak menyesatkan atau curang, tidak menghindarkan kemungkinan menetapkan harga penjualan jauh lebih tinggi daripada biaya semula. Laba yang tidak wajar dan berlebihan merupakan unsur riba yang dilarang

⁵ Juhana S. Praja, *Filsafat Hukum Islam* (Bandung: LPPM-UIB, 1995), h. 113-114.

oleh Islam.⁶ Adapun riba secara tegas telah dilarang oleh Allah Swt sesuai dengan firman-Nya dalam Q.S: Al-Baqarah: 275:

Artinya: "Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba) maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya".

Fenomena inilah yang melatarbelakangi penulis untuk melakukan pendalaman dan pengkajian terhadap sistem produk *murabahah* dalam perspektif fikih empat mazhab. Mengingat semakin tingginya perkembangan produk *murabahah* di perbankan syariah saat ini, tentu menuntut evaluasi yang berkelanjutan dengan berlandaskan pada wacana fikih. Diharapkan di masa mendatang, perkembangan produk *murabahah* dalam perbankan syariah mampu menjadi pendorong tewujudnya perekonomian Indonesia yang kokoh, stabil dan adil.

Definisi *Murabahah*

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata "*ar-ribhu*" yang berarti النَّمَاء (*an-namaa'*) yang berarti tumbuh dan berkembang. Atau *murabahah* juga berarti "*al-irbaah*" karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.⁷ Sedangkan secara istilah, *bai'ul murabahah* (*murabahah*) adalah jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan.⁸ Definisi ini sesuai dengan yang disepakati

⁶ Abdul Manan, *Islamic Economic, Theory and Practice*, terj. M Nastangin (Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1995), h. 205.

⁷ Ibnu Al-Mandzur dalam *Software al-Maktabah al-Syamilah*, 2005, h. 3765.

⁸ Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7, dalam *Software al-Maktabah al-Syamilah*, 2005, h. 3765.

oleh para ahli fikih, walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda.⁹

Ungkapan yang sering digunakan dalam transaksi *murahabah* adalah:

- 1) bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan harga beli saya atau dengan harga perolehan saya disertai dengan keuntungan sekian”,
- 2) bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan biaya-biaya yang telah saya keluarkan disertai dengan keuntungan sekian”,
- 3) bila seorang penjual mengatakan: “Saya jual dengan *ra’sul maal* (harga pokok) disertai dengan keuntungan sekian.”

Para ulama berbeda pendapat tentang *lafaz* ketiga ini, apakah ia sama dengan ungkapan yang pertama atau kedua? Menurut As-Shawy, ungkapan tersebut tergantung pada *al-‘urf* (kebiasaan suatu tempat), bila kebiasaan dalam perdagangan di tempat itu menunjukkan bahwa yang dimaksud dengan harga pokok adalah harga beli saja dan tidak termasuk biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut maka ungkapan ketiga ini masuk kategori ungkapan yang pertama. Adapun bila kebiasaan menunjukkan bahwa harga pokok adalah harga beli ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperolehnya maka ia masuk kategori ungkapan yang kedua.¹⁰

Gambaran transaksi jual beli *murahabah* ini sebagaimana yang disebutkan oleh ulama Malikiyah, adalah jual beli di mana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian ia mengambil keuntungan dari pembeli secara sekaligus dengan mengatakan, “Saya membelinya dengan harga sepuluh dinar dan Anda berikan keuntungan kepadaku sebesar satu *dinar* atau dua *dinar*.” Atau merincinya dengan mengatakan, “Anda berikan keuntungan sebesar satu *dirham* per satu *dinar*-nya. Atau bisa juga ditentukan dengan ukuran tertentu maupun dengan menggunakan persentase.¹¹ Ulama *Hanafiyah* mendefinisikannya

⁹ Abdurrahman al-Jazeri, *Fiqh ala Madzhabibi al-Arba’ah*, juz 3, (Beirut: Dar al-Fikr, 2005), 198

¹⁰ As-Shawy dalam Abdurrahman al-Jazeri, *Fiqh ala Madzhabibi al-Arba’ah*, juz 3, (Beirut: Dar al-Fikr, 2005), h. 198-200.

¹¹ Ibnu Jazy dalam Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7, dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005, h. 263.

dengan mengatakan, pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan harga awal disertai tambahan keuntungan.

Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, *murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu *dirham* pada setiap sepuluh *dinar*. Atau semisalnya, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok.

Di samping jual beli *murabahah*, dalam *fiqh al-muamalah* ada empat jenis jual beli lainnya yaitu: *pertama* jual beli *al-musawamah* (*bai'u al musawamah*), yaitu menjual dengan harga berapapun tanpa melihat kepada harga pokok atau harga perolehan saat pembelian awal. Jual beli inilah yang biasa dilakukan. *Kedua*, jual beli *at-tauliyah* (*bai'u at tauliyah*), yaitu menjual dengan harga pokok atau harga perolehan tanpa tambahan keuntungan. *Ketiga*, jual beli *isyiraak* (*bai'u al isytiraak*), sama dengan jual beli *at-tauliyah*, perbedaannya adalah menjual sebagian objek jual beli dengan sebagian harga. *Keempat*, jual beli *al-wadhi'ah* (*bai'u al wadhi'ah*) yaitu menjual sama dengan harga pokok atau harga perolehan, dengan mengurangi atau memberikan potongan harga.¹²

Landasan Hukum

Murabahah merupakan suatu akad yang dibolehkan secara *syar'i*, serta didukung oleh mayoritas ulama dari kalangan *sahabat*, *tabi'in* serta ulama-ulama dari berbagai *mazhab* dan aliran.

Landasan hukum akad *murabahah* ini adalah: *pertama*, al-Qur'an. Ayat-ayat al-Qur'an yang secara umum membolehkan jual beli, di antaranya adalah firman Allah dalam QS. al Baqarah: 275:
Artinya: “..dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli, sebagaimana firman Allah dalam QS. *An-Nisaa*: 29:

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku

¹² Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh...*, h. 3766.

dengan suka sama suka di antara kamu”.

Murabahah menurut Azzuhaili adalah jual beli berdasarkan suka sama suka antara kedua belah pihak yang bertransaksi.¹³

Kedua, as-Sunnah. Sebagaimana sabda Rasul Saw: “Pendapatan yang paling *afdhil* (utama) adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang *mabrur*.” Demikian juga, hadis dari riwayat Ibnu Majah, dari Syuaib: *Artinya: "Tiga perkara yang di dalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, muqaradhab (nama lain dari mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual."*

Ketika Nabi Muhammad akan hijrah, Abu Bakar membeli dua ekor Keledai, lalu Rasulullah berkata kepadanya, “Jual kepada saya salah satunya”. Abu Bakar menjawab, “Salah satunya jadi milik Anda tanpa ada kompensasi apa pun. Rasulullah bersabda, “Kalau tanpa ada harga saya tidak mau.”

Sebuah riwayat dari Ibnu Mas’ud menyebutkan bahwa boleh melakukan jual beli dengan mengambil keuntungan satu *dirham* atau dua *dirham* untuk setiap sepuluh *dirham* harga pokok.

Selain itu, transaksi dengan menggunakan akad jual beli *murabahah* ini sudah menjadi kebutuhan yang mendesak dalam kehidupan. Banyak manfaat yang dihasilkan, baik bagi yang berprofesi sebagai pedagang maupun bukan.

Ketiga, *al-ijma*. Transaksi ini sudah dipraktikkan di berbagai tempat tanpa ada yang mengingkarinya. Itu berarti para ulama menyetujuinya. Kaidah fikih menyatakan: “Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Harga Pokok dan Pembebanan Biaya

Pembebanan biaya pada pembiayaan *murabahah*, yang selanjutnya akan memengaruhi penetapan harga pokok (*replacement cost*) dan harga jual. Sebagaimana dikutip oleh Karim, bahwa para ulama mazhab berbeda

¹³ *Ibid.*

pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Ulama Mazhab Maliki, misalnya membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.

Ulama Mazhab Syafi'i membolehkan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungan. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama Mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama Mazhab Hanbali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.¹⁴

Dari berbagai pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa: 1) keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan langsung kepada pihak ketiga, 2) keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna, 3) keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, mazhab Maliki tidak membolehkan pembebanannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkan, dan 4) keempat mazhab sepakat tidak membolehkan

¹⁴ Abdullah Ath-Thoyaar, *al-Bunuuk al-Islamiyah Baina an-Nazhoriyah wa at-Tathbiq*, Cet. 2 (t.t.p: Dar al-Wathon, 1414 H), 307.

pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau berkaitan dengan hal-hal yang berguna.

***Murabahah* dengan Pesanan**

Murabahah dapat dilakukan dengan pesanan atau tanpa pesanan. Bila dengan pesanan maka bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya dan bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah.

Uang muka atau dalam fatwa Dewan Syariah Nasional MUI digunakan istilah *urbun*, dimaksudkan untuk menunjukkan keseriusan si pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli barang pesanan, sedangkan pembeli atau nasabah membatalkannya maka uang muka tersebut digunakan untuk menutup kerugian. Bila jumlah uang muka lebih kecil dari jumlah kerugian yang harus ditanggung penjual, penjual dapat meminta kekurangannya dan bila berlebih maka penjual harus mengembalikan kelebihanannya kepada pembeli.

Jenis-Jenis *Murabahah*

Murabahah pada prinsipnya adalah jual beli dengan keuntungan, hal ini bersifat dan berlaku umum pada jual beli barang-barang yang memenuhi syarat jual beli *murabahah*. Dalam praktiknya, pembiayaan *murabahah* yang diterapkan Bank Bukopin Syariah terbagi kepada 3 jenis, sesuai dengan peruntukannya: *pertama*, *murabahah* modal kerja, yang ditujukan untuk pembelian barang-barang yang akan digunakan sebagai modal kerja. Modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi sehari-hari. Penerapan *murabahah* untuk modal kerja membutuhkan kehati-hatian, terutama bila objek yang akan diperjualbelikan terdiri dari banyak jenis sehingga dikhawatirkan akan mengalami kesulitan terutama dalam menentukan harga pokok masing-masing barang.

Kedua, murabahah investasi, adalah pembiayaan jangka menengah atau panjang yang tujuannya untuk pembelian barang modal yang diperlukan untuk rehabilitasi, perluasan, atau pembuatan proyek baru.

Ketiga, murabahah konsumsi, adalah pembiayaan perorangan untuk tujuan non bisnis, termasuk pembiayaan pemilikan rumah dan mobil. Pembiayaan konsumsi biasanya digunakan untuk membiayai pembelian barang konsumsi dan barang tahan lama lainnya. Jaminan yang digunakan biasanya berwujud objek yang dibiayai, tanah dan bangunan tempat tinggal.

Salah satu skim pembiayaan dalam konteks fikih yang paling banyak digunakan oleh perbankan Islam adalah skim pembiayaan jual-beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini dalam sejarah Islam lazim terjadi dan dilakukan pada masa Rasulullah dan para sahabatnya. Sejak awal munculnya dalam kajian fikih, kontrak ini tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang.

Secara sederhana, konsep *murabahah* diartikan sebagai suatu bentuk jual beli dengan adanya komisi atau suatu bentuk penjualan barang dengan harga awal ditambah keuntungan yang disepakati.

Di dalam al-Qur'an, pembahasan secara langsung mengenai *murabahah* tidaklah ada meski terdapat beberapa ayat yang menunjukkan kajian yang terkait dengannya seperti pembahasan mengenai jual-beli ataupun permasalahan keuntungan dan kerugian dalam suatu perdagangan. Demikian pula dengan hadis-hadis Rasulullah Saw, tidak ada satupun hadis yang membahas atau memiliki rujukan langsung mengenai permasalahan *murabahah* ini.

Para ulama generasi awal seperti Imam Maliki dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah boleh hukumnya, walaupun mereka tidak dapat memperkuat pendapat mereka dengan satu hadis pun. Imam Maliki, misalnya membenarkan keabsahan pendapatnya hanya dengan merujuk pada adanya praktik penduduk

mengenai transaksi ini:

Terdapat kesepakatan dari ahli Madinah mengenai keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota dan kemudian ia membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang disepakat.”¹⁵

Sedangkan Imam Syafi'i dalam kitabnya *al-Umm* mengatakan bahwa:

“Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata belikanlah aku barang seperti ini dan aku akan memberikanmu keuntungan sekian, lalu orang tersebut membelikannya maka jual beli ini adalah sah hukumnya.”

Demikian juga jika ia berkata: “Belilah untukku barang tersebut”. Lalu ia mensifatkan jenis barangnya atau barang jenis apa saja yang kamu sukai dan saya akan memberikan keuntungan kepadamu’, semua ini sama. Diperbolehkan pada yang pertama dan dalam semua yang diberikan ada hak pilih (*khiyar*). Sama juga dalam hal ini yang disifatkan apabila menyatakan: “Belilah dan aku akan membelinya darimu dengan kontan atau tempo.” Jual beli pertama diperbolehkan dan harus ada hak memilih pada jual beli yang kedua. Apabila keduanya memperbarui (akadnya) maka boleh dan bila berjual beli dengan itu dengan ketentuan adanya keduanya mengikat diri (dalam jual beli tersebut) maka ia termasuk dalam dua hal.¹⁶

Seorang ulama pengikut Mazhab Hanafi menganggap bahwa *murabahah* ini adalah sah hukumnya dengan pertimbangan terpenuhinya syarat-syarat yang mendukung adanya suatu akad jual beli dan juga karena adanya beberapa pihak yang membutuhkan keberadaan transaksi ini. Begitu juga dengan Imam Nawawi seorang ulama pengikut mazhab Syafi'i menyatakan kebolehan tanpa ada penolakan sedikitpun.¹⁷

¹⁵ Malik bin Anas, *al-Muwattha'*, dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005, h. 76.

¹⁶ Muhammad al-Syafi'i, *Al-Umm*, dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, juz 5, 2005, h. 137.

¹⁷ Yahya al-Nawawi, *Majmu' ala Syarh al-Muhadzab*, dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, juz 7, 2005, h. 69.

Proses *Murabahah*

Wahbah Az-zuhaili mengatakan bahwa di dalam transaksi *murabahah* ini persyaratan yang harus dipenuhi antara lain adalah:¹⁸ 1) diketahuinya harga pokok. Dalam jual beli *murabahah* ini, penjual diharuskan untuk memberitahukan secara jelas harga pokok atau harga awal dari suatu barang yang akan dijual kepada pembeli untuk menghindari terjadinya transaksi yang tidak jelas (*gharar*) di antara kedua belah pihak, dan 2) diketahuinya keuntungan yang ditetapkan. Pihak penjual ketika melakukan transaksi dengan pembeli diwajibkan untuk menjelaskan berapa dan bagaimana keuntungan (marjin keuntungan) yang akan ditetapkan dari barang yang dijual dan hal itu merupakan unsur terpenting yang mendukung terjadinya transaksi yang saling rela (*an taradin*) di antara kedua belah pihak.

Sementara itu, secara umum para ulama berbeda pendapat tentang biaya yang dapat dibebankan pada harga jual beli barang terkait dengan pengertian keuntungan yang disepakati *mark-up* dalam transaksi *murabahah*. *Pertama*, Mazhab Maliki membolehkan adanya biaya-biaya yang langsung dan tidak langsung yang terkait dengan transaksi jual beli dengan ketentuan dapat memberikan nilai tambah pada barang tersebut.

Kedua, Mazhab Syafi'i membolehkan untuk membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini sudah termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula dengan biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ketiga, Mazhab Hanbali mengatakan bahwa semua biaya yang langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan dapat menambah nilai barang yang dijual tersebut.

Keempat, Mazhab Hanafi membolehkan untuk membebankan

¹⁸ Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh...*, h. 169.

biaya-biaya yang secara umum dapat timbul dalam suatu transaksi jual beli dan tidak boleh mengambil keuntungan berdasarkan biaya-biaya yang semestinya ditanggung oleh si penjual.¹⁹

Keempat mazhab tersebut menyepakati untuk tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang semestinya dilakukan oleh penjual maupun biaya-biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Di samping itu, mereka juga membenarkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dikerjakan oleh pihak ketiga tersebut.

Imam ad-Dardier dalam kitab *asy-Syarhu ash-Shaghir* menyatakan, *al-'Inah* adalah jual beli orang yang diminta darinya satu barang untuk dibeli dan (barang tersebut) tidak ada padanya untuk (dijual) kepada orang yang memintanya setelah ia membelinya adalah boleh kecuali yang minta menyatakan: “Belilah dengan sepuluh secara kontan dan saya akan ambil dari kamu dengan dua belas secara tempo.” Maka ia dilarang padanya karena tuduhan (hutang yang menghasilkan manfaat) karena seakan-akan ia meminjam darinya senilai barang tersebut untuk mengambil darinya setelah jatuh tempo dua belas.

Jelaslah dari sebagian pernyataan ulama fikih terdahulu ini bahwa mereka menyatakan pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan. Demikian juga the *Islamic Fiqih Academy (Majma' al-Fiqih al-Islami)* menegaskan bahwa jual beli *muwaada'ah* yang ada dari dua pihak dibolehkan dalam jual beli *murabahah* dengan syarat *al-kehiyaar* untuk kedua transaktor seluruhnya atau salah satunya. Apabila tidak ada hak *al-kehiyaar* di sana maka tidak boleh karena *al-muwaa'adah* yang mengikat (*al-mulẓamah*) dalam jual beli *al-murabahah* menyerupai jual beli itu sendiri, di mana disyaratkan pada waktu itu penjual telah memiliki barang tersebut hingga tidak ada pelanggaran terhadap larangan Nabi Saw tentang seorang menjual yang tidak dimilikinya.

¹⁹ Abdurrahman al-Jazeri, *Fiqh...*, h. 203.

Pengawasan *Murabahah*

Murabahah pada prinsipnya bank syariah akan membeli barang lalu menjualnya kepada nasabahnya dengan mengambil marjin keuntungan. Bank memberikan waktu tangguh bayar kepada nasabahnya selama 30 hari, 60 hari atau jangka waktu lain yang disepakati bersama.

Kaidah dan hal-hal yang berhubungan dengan *murabahah* antara lain: 1) ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal, 2) biaya aktual dari barang yang akan dijualbelikan harus diketahui oleh pembeli, 3) harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan margin keuntungan, 4) jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian, 5) jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga maka perjanjian jual beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariat Islam, 6) *murabahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam.²⁰

Pengawasan merupakan suatu proses untuk menetapkan pekerjaan apa yang sudah dilaksanakan, menilainya dan mengoreksi bila perlu dengan maksud pelaksanaan pekerjaan sesuai dengan rencana semula. Pengawasan yang dilakukan pada pengelolaan pembiayaan *murabahah* adalah dengan menerapkan fungsi pengawasan yang bersifat menyeluruh (*multi layers control*), dengan tiga prinsip utama yaitu:²¹

Prinsip Pencegahan Dini (Early Warning System)

Pencegahan dini adalah tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank dalam pembiayaan, atau terjadinya praktik-praktik pembiayaan yang tidak sehat.

²⁰ Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh...*, h. 3767-3770.

²¹ <http://ekonomisyariat.com/fikih-ekonomi-syariat/mengenal-jual-beli-murabahah.html>, diakses tanggal 13 April 2013.

Prinsip Pengawasan Melekat (Built in Control)

Pengawasan melekat di mana bagian pembiayaan melakukan pengawasan sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiayaan telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan ketentuan-ketentuan operasional lainnya dalam pembiayaan.

Prinsip Pemeriksaan Internal (Internal Audit)

Pemeriksaan internal merupakan upaya lanjutan dalam pengawasan pembiayaan, untuk lebih memastikan bahwa pembiayaan dilakukan dengan benar sesuai dengan kebijakan pembiayaan dan telah memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat serta mematuhi ketentuan yang berlaku dalam pembiayaan.

Penyebab Perbedaan Perspektif pada Empat Mazhab

Penyebab perbedaan pandangan mazhab empat mengenai *murabahah* tersebut mengalami perbedaan karena hal-hal sebagai berikut: *pertama*, Mazhab Hanafi. Pemikiran fikih dari mazhab ini diawali oleh Imam Abu Hanifah. Ia dikenal sebagai imam *ahlurra'yi* serta faqih dari Irak yang banyak dikunjungi oleh berbagai ulama di zamannya. Mazhab Hanafi dikenal banyak menggunakan *ra'yu*, *qiyas*, dan *istihsan*. Dalam memperoleh suatu hukum yang tidak ada dalam *nash*, kadang-kadang ulama mazhab ini meninggalkan kaidah *qiyas* dan menggunakan kaidah *istihsan*.

Alasannya, kaidah umum (*qiyas*) tidak bisa diterapkan dalam menghadapi kasus tertentu. Mereka dapat mendahulukan *qiyas* apabila suatu hadis mereka nilai sebagai *hadis ahad*. Yang menjadi pedoman dalam menetapkan hukum Islam di kalangan Mazhab Hanafi adalah al-Qur'an, sunnah Nabi Saw, fatwa sahabat, *qiyas*, *istihsan*, *ijma*. Sumber asli dan utama yang digunakan adalah al-Qur'an dan sunnah Nabi Saw, sedangkan yang lainnya merupakan dalil dan metode dalam meng-*istinbat*-kan hukum Islam dari kedua sumber tersebut. Tidak ditemukan catatan sejarah yang menunjukkan bahwa Imam Abu Hanifah menulis sebuah

buku fikih. Akan tetapi pendapatnya masih bisa dilacak secara utuh sebab muridnya berupaya untuk menyebarluaskan prinsipnya, baik secara lisan maupun tulisan.

Kedua, Mazhab Maliki. Pemikiran fikih mazhab ini diawali oleh Imam Malik. Ia dikenal luas oleh ulama sezamannya sebagai seorang ahli hadis dan fikih terkemuka serta tokoh *ablulbadis*. Pemikiran fikih dan *ushul fiqh* Imam Malik dapat dilihat dalam kitabnya *al-Muwaththa'* yang disusunnya atas permintaan *Khalifah* Harun ar-Rasyid dan baru selesai di zaman *Khalifah* al-Ma'mun. Kitab ini sebenarnya merupakan kitab hadis, tetapi karena disusun dengan sistematika fikih dan uraian di dalamnya juga mengandung pemikiran fikih Imam Malik dan metode *istinbat*-nya maka buku ini juga disebut oleh ulama hadis dan fikih belakangan sebagai kitab fikih.

Berkat buku ini, Mazhab Maliki dapat lestari di tangan murid-muridnya sampai sekarang. Prinsip dasar Mazhab Maliki ditulis oleh para murid Imam Malik berdasarkan berbagai isyarat yang mereka temukan dalam *al-Muwaththa'*. Dasar Mazhab Maliki adalah al-Qur'an, sunnah Nabi Saw, *ijma*, tradisi penduduk Madinah (statusnya sama dengan sunnah menurut mereka), *qiyas*, fatwa sahabat, *al-Maslahab al-Mursalah*, '*urf*; *istihsan*, *istishab*, Sadd az-Zari'ah dan Syar'u Man Qablana. Pernyataan ini dapat dijumpai dalam kitab *al-Furuq* yang disusun oleh Imam al-Qarafi (tokoh fikih Mazhab Maliki). Imam asy-Syatibi menyederhanakan dasar fikih Mazhab Maliki tersebut dalam empat hal: al-Qur'an, sunnah Nabi Saw, *ijma* dan rasio. Alasannya adalah karena menurut Imam Malik, fatwa sahabat dan tradisi penduduk Madinah di zamannya adalah bagian dari sunnah Nabi Saw. Yang termasuk rasio adalah *al-Maslahab al-Mursalah*, Sadd az-Zari'ah, *istihsan*, '*urf*; dan *istishab*. Menurut para ahli usul fikih, *qiyas* jarang sekali digunakan Mazhab Maliki. Bahkan mereka lebih mendahulukan tradisi penduduk Madinah daripada *qiyas*.

Ketiga, Mazhab Syafi'i. Pemikiran fikih mazhab ini diawali oleh Imam asy-Syafi'i. Keunggulan Imam asy-Syafi'i sebagai ulama fikih, *usul*

fiqh, dan hadis di zamannya diakui sendiri oleh ulama sezamannya. Sebagai orang yang hidup di zaman meruncingnya pertentangan antara aliran *ablulhadis* dan *ablurra'yi*, Imam asy-Syafi'i berupaya untuk mendekatkan pandangan kedua aliran ini. Karenanya, ia belajar kepada Imam Malik sebagai tokoh *ablulhadis* dan Imam Muhammad bin Hasan asy-Syaibani sebagai tokoh *ablurra'yi*. Prinsip dasar Mazhab Syafi'i dapat dilihat dalam kitab *usul fiqh ar-Risalah*. Dalam buku ini asy-Syafi'i menjelaskan kerangka dan prinsip mazhabnya serta beberapa contoh merumuskan hukum *far'iyah* (yang bersifat cabang).

Dalam menetapkan hukum Islam, Imam asy-Syafi'i pertama kali mencari alasannya dari al-Qur'an. Jika tidak ditemukan maka ia merujuk kepada sunnah Rasulullah Saw. Apabila dalam kedua sumber hukum Islam itu tidak ditemukan jawabannya, ia melakukan penelitian terhadap *ijma* sahabat. *Ijma* yang diterima Imam asy-Syafi'i sebagai landasan hukum hanya *ijma* para sahabat, bukan *ijma* seperti yang dirumuskan ulama *ushul fiqh*, yaitu kesepakatan seluruh mujtahid pada masa tertentu terhadap suatu hukum karena menurutnya *ijma* seperti ini tidak mungkin terjadi. Apabila dalam *ijma* tidak juga ditemukan hukumnya maka ia menggunakan *qiyas*, yang dalam *ar-Risalah* disebutnya sebagai *ijtihad*. Akan tetapi, pemakaian *qiyas* bagi Imam asy-Syafi'i tidak seluas yang digunakan Imam Abu Hanifah sehingga ia menolak *istihsan* sebagai salah satu cara meng-*istinbat*-kan hukum *syara*. Penyebarluasan pemikiran Mazhab Syafi'i berbeda dengan Mazhab Hanafi dan Maliki.

Diawali melalui kitab *ar-Risalah* dan kitab *al-Umm*, pokok pikiran dan prinsip dasar Mazhab Syafi'i ini kemudian disebarluaskan dan dikembangkan oleh para muridnya. Dasar mazhabnya ialah al-Qur'an, sunnah, *ijma*, perkataan sahabat dan *qiyas*.

Keempat, Mazhab Hanbali. Pemikiran Mazhab Hanbali diawali oleh Imam Ahmad bin Hanbal. Ia terkenal sebagai ulama fikih dan hadis terkemuka di zamannya dan pernah belajar fikih *ablurra'yi* kepada Imam Abu Yusuf dan Imam asy-Syafi'i. Menurut Ibnu Qayyim al-Jauziah,

prinsip dasar Mazhab Hanbali adalah sebagai berikut: 1) *an-Nusus* (jamak dari nash), yaitu al-Qur'an, sunnah Nabi Saw, dan *ijma*; 2) fatwa sahabat; 3) jika terdapat perbedaan pendapat para sahabat dalam menentukan hukum yang dibahas maka akan dipilih pendapat yang lebih dekat dengan al-Qur'an dan sunnah Nabi Saw; 4) hadis mursal atau hadis *dhaif* yang didukung oleh *qiyas* dan tidak bertentangan dengan *ijma*.

Apabila dalam keempat dalil di atas tidak dijumpai, akan digunakan *qiyas*. Penggunaan *qiyas* bagi Imam Hanbali hanya dalam keadaan yang amat terpaksa. Prinsip dasar Mazhab Hanbali ini dapat dilihat dalam kitab hadis *Musnad Ahmad ibn Hanbal*. Kemudian dalam perkembangan Mazhab Hanbali pada generasi berikutnya, mazhab ini juga menerima *istihsan*, *sadd az-Zari'ah*, *'urf*, *istishab* dan *al-maslahah al-mursalah* sebagai dalil dalam menetapkan hukum Islam.

Persamaan dan Perbedaan Hukum *Murabahah* dalam Perspektif Empat Mazhab

Mazhab empat yang terkenal, yaitu Hanafi, Maliki, Syafi'i dan Hanbali berbeda-beda pendapatnya dalam memandang *murabahah*. Pandangan tersebut antara lain: *pertama*, Mazhab Maliki membolehkan adanya biaya-biaya yang langsung dan tidak langsung yang terkait dengan transaksi jual beli dengan ketentuan dapat memberikan nilai tambah pada barang tersebut.

Kedua, Mazhab Syafi'i membolehkan untuk membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini sudah termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula dengan biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ketiga, Mazhab Hanbali mengatakan bahwa semua biaya yang langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan dapat menambah nilai barang yang dijual tersebut.

Keempat, Mazhab Hanafi membolehkan untuk membebankan

biaya-biaya yang secara umum dapat timbul dalam suatu transaksi jual beli dan tidak boleh mengambil keuntungan berdasarkan biaya-biaya yang semestinya ditanggung oleh si penjual.

Keempat mazhab tersebut menyepakati untuk tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang semestinya dilakukan oleh penjual maupun biaya-biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Di samping itu, mereka juga membenarkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dikerjakan oleh pihak ketiga tersebut.

Kesimpulan

Sebagai penghujung, penulis menyimpulkan bahwa secara garis besar pemikiran hukum *murabahah* perspektif empat mazhab ada yang membolehkan untuk membebankan biaya-biaya yang secara umum dapat timbul dalam suatu transaksi jual beli dan tidak boleh mengambil keuntungan berdasarkan biaya-biaya yang semestinya ditanggung oleh si penjual. Misalnya, membolehkan adanya biaya-biaya yang langsung dan tidak langsung yang terkait dengan transaksi jual beli dengan ketentuan dapat memberikan nilai tambah pada barang tersebut.

Begitu pula sebaliknya, biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tersebut tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya dan semua biaya yang langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan dapat menambah nilai barang yang dijual tersebut.

Singkat kata, terdapat persamaan dan perbedaan dalam menentukan hukum *murabahah*, terutama dalam masalah pembebanan biaya terhadap transaksi jual beli. Oleh karena itu, dalam menggunakan akad jual beli *murabahah* haruslah tetap berpedoman pada kaidah-kaidah fikih yang selama ini lazim dijadikan dasar. Agar selama proses transaksi itu tidak menimbulkan unsur-unsur yang dilarankan oleh agama.

Daftar Pustaka

- al-Jazeri, Abdurrahman, *Fiqh ala Madzhabibi al-Arba'ah*, juz 3, Beirut: Dar al-Fikr, 2005.
- al-Mandzur, Ibnu, dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005.
- al-Zuhaili, Wahbah, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7, dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005.
- ar Jaziry, Abdunahman, *Kitab at Fiqh, Ara Madzhabib ar Arbaah*, Beirut: Dar ar Kutub al Ilmiah, 1999.
- _____, *Fiqh ala Madzhabibi al-Arba'ah*, juz 3, Beirut: Dar al-Fikr, 2005.
- Ath-Thoyaar, Abdullah, *al-Bunuuk al-Islamiyah Baina an-Nazhoriyyah wa at-Tatbiiq*, Cet. 2, t.t.p: Dar al-Wathon, 1414 H.
- Bakar, Muhammad Ismail, *Qawa'id Al Fiqhiyah Baina Al Ashalah wa At Tanjiib*, Cet. I, Cairo: Darul Manar 1997.
- bin Anas, Malik, *al-Muwattho'*, dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005.
- Hamid, Abdul Hakim, *Mab'adi' Aw aliyah*, Jakarta: Sya'adiyah Putra, t.t.
- Manan, Abdul, *Islamic Economic, Theory and Practice*, terj. M Nastangin, Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1995.
- Muhammad, *Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, Yogyakarta: UII press, 2000.
- Nazir, Habib, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Bandung: Kafa Publishing, 2008.
- Siddiqi, Nejatullah, *Partnership and Profit Sharing in Islamic Law*, terj. Fakhriyah Mumtihan, Yogyakarta: Dana Bakti Prima Yasa, 1996.
- S. Praja, Juhana, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: LPPM-UIB, 1995.

Muhammad Farid: *Murabahah dalam Perspektif*.....