



Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dengan nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.<sup>4</sup>

Menurut Abdullah Saeed, wacana fiqih dalam praktek perbankan, suatu penjualan *murābahah* terdiri dari tiga pihak, yaitu: 1) Suplier. 2) Nasabah. 3) Bank.<sup>5</sup>

*Murābahah* dalam pengertian Islam sebenarnya adalah sebuah penjualan yang sederhana, hanya saja yang membedakan ciri-cirinya dari macam-macam penjualan yang lain adalah penjualan *murābahah* dengan jelas mengatakan kepada pembeli berapa harga dari barang yang ia adakan dan berapa keuntungan yang ia peroleh dalam penambahan harga tersebut.

Praktisi perbankan yang selama ini aktif di dunia perbankan Syari'ah, Muhammad Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa *murābahah* adalah jual beli barang pada harga awal dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati. Dalam *murābahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan dan tambahannya.<sup>6</sup>

Jual beli *murābahah*, meliputi pembelian barang oleh bank atas nama nasabah kemudian dijual kembali dengan harga dasar ditambah keuntungan, pada prinsipnya *murābahah* dalam perbankan Islam didasari pada dua elemen pokok yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas laba.

---

<sup>4</sup>Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam, Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001)., Cet. Pertama, 86

<sup>5</sup>Abdul Saeed, Menyoyal, *Bank Islam Kritik Atas Interpretasi, Bunga Bank Kaum Neo Revivalis*, (Jakarta: Paramadina, 2004)., Cet. Kedua, 118

<sup>6</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama Dan Cendikiawan*, ( Jakarta: Tazkia Instisute, 1999)., 121







3. Ada kesepakatan antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) atas harga jual yang termasuk harga pokok penjualan 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, dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual beli dengan pihak pertama harus sah menurut Syari'ah Islam.
6. *Murābahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam.
7. *Murābahah* akan sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak, bila ia kekurangan dana ia meminjam kepada bank agar pembiayaan pembelian barang tersebut dipenuhi.

Harga jual pesanan adalah harga beli pokok plus *margin* keuntungan yang telah disepakati. Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan di antara kedua belah pihak, mereka harus memenuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama:

1. Bank harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas, atau sifat-sifat yang lainnya.
2. Apabila barang telah memenuhi ketentuan yang diinginkan nasabah dan ia menolak untuk menebusnya maka bank berhak menuntutnya secara hukum, hal ini merupakan konsensus para yuridis muslim karena pesanan telah dianalogikan dengan *dzimmah* (hutang) yang harus ditunaikan.

























## 2. Wakil untuk menagih utang

Hukum asal yang dinukil dari para imam Mazhab Hanafi menetapkan bahwa seorang wakil untuk menagih hutang mempunyai kewenangan menerima pelunasan utang tersebut. Karena kewenangan menagih tidak bisa tercapai kecuali dengan diterimanya pelunasan hutang, sehingga perwakilan dalam hal ini mencakup perwakilan untuk menerimanya.

Akan tetapi, para ulama kalangan *muta'akhirin* dari Mazhab Hanafi mengatakan bahwa seorang wakil dalam menagih utang, Berdasarkan kebiasaan (*'urf*) yang berlaku, tidak mempunyai hak untuk mengambil pelunasan utang dari orang yang berutang.

Wakil dalam menagih hutang tidak memiliki kewenangan untuk mewakilkannya lagi kepada orang lain. Karena, kondisi orang berbeda-beda dalam penagihan utang, sehingga terkadang orang berutang merasa tidak nyaman bila ditagih oleh orang-orang tertentu.

## 3. Wakil untuk mengambil pelunasan hutang

Para ulama Mazhab Hanafi berbeda pendapat apakah wakil untuk mengambil pelunasan hutang mempunyai kewenangan untuk membuktikan dan memastikan adanya hutang itu. Dalil pendapat Abu Hanifah berpendapat bahwa perwakilan dalam mengambil pelunasan hutang adalah perwakilan untuk melakukan pertukaran.

Para ulama Mazhab Syafi'i dan Hambali dalam salah satu pendapatnya mengatakan bahwa wakil untuk mengambil pelunasan utang

atau barang adalah wakil untuk membuktikan dan memastikan adanya hak *muwakil-nya* yang menjadi tanggungan orang lain. Karena pengambilan terhadap pelunasan hutang itu tidak bisa tercapai kecuali dengan adanya pembuktian dan pemastian, maka izin itu ada berdasarkan kebiasaan yang berlaku.

Namun, dalam pendapat yang lain, mereka mengatakan bahwa wakil untuk mengambil pelunasan hutang atau barang bukanlah wakil untuk mengajukan tuntutan. Hal ini mengingat izin untuk mengambil pelunasan utang atau barang bukanlah izin untuk memastikanya, baik berdasarkan kata-kata yang diucapkan *muwakil* maupun berdasarkan kebiasaan.

#### 4. Wakil untuk menjual

Wakil untuk menjual mempunyai kewenangan melakukan tindakan hukum yang mutlak, bisa juga terbatas. Seseorang mewakilkan orang lain untuk menjual sesuatu tanpa adanya ikatan harga tertentu, pembayarannya tunai atau berangsur, di kampung atau di kota, maka wakil tidak boleh menjualnya dengan seenaknya saja.

Dia harus menjual dengan harga pada umumnya sehingga dapat dihindari *ghubun* (kecurangan), kecuali penjualan tersebut diridhai oleh yang mewakilkan.

Jika perwakilan bersifat terikat, wakil berkewajiban mengikuti apa saja yang telah ditentukan oleh orang yang mewakilkan. Ia tidak boleh menyalahinya, Bila dalam persyaratan ditentukan bahwa benda itu harus

dijual dengan harga Rp 10.000,00 maka harus dijual dengan harga Rp 10.000,00.

Bila yang mewakili menyalahi aturan-aturan yang telah disepakati ketika akad, penyimpangan tersebut dapat merugikan pihak yang memberi kuasa, maka perbuatan tersebut bathil menurut pandangan madzhab Syafi'i. Menurut Hanafi tindakan itu tergantung pada kerelaan orang yang mewakilkan, jika yang mewakilkan membolehkannya maka menjadi sah, bila tidak, maka menjadi batal.

Jika wakil mempunyai kewenangan melakukan tindakan hukum secara mutlak, maka menurut Abu Hanifah wakil boleh melakukan sesuai dengan kemutlakan tersebut. Sehingga dia boleh menjualnya dengan harga berapa pun, baik sedikit maupun banyak. Juga walaupun dengan harga yang lebih rendah yang cukup jauh dari harga yang umum. Juga boleh dengan pembayaran secara kontan ataupun hutang. Dalilnya ada bahwa secara hukum asalnya, lafal mutlak harus diberlakukan sesuai dengan kemutlakanya, dan ia tidak boleh dibatasi kecuali dengan dalil.

Dalam masalah perwakilan untuk penjualan yang mutlak ini, jumhur ulama berpendapat sesuai dengan pendapat dua murid Imam Hanafi, yaitu mereka tidak membolehkan wakil menjual sesuatu yang diwakilkan dengan harga yang kurang dari harga umum tanpa izin *muwakil-nya*, dan ia diperintahkan untuk berusaha memberikan kebaikan









