

**MURABAHAH DALAM SISTEM BISNIS**

**STUDI KOMPARASI KONSEP MURABAHAH DALAM SISTEM  
BISNIS BERDASARKAN KAJIAN FIQH KLASIK DAN FIQH  
KONTEMPORER**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada

Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu

Ilmu Syari'ah

Oleh:

**RIA NUR SYAIDATUS SHAFA**

**NIM: C02207113**

<b>PERPUSTAKAAN</b>	
IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA	
No. KLAS	No. REG. 5-2011/4/085
5-2011/085	ASAL BUKU :
	TANGGAL

**Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel**

**Fakultas Syariah**

**Jurusan Muamalah**

**SURABAYA**

**2011**

**GADJAHBELANG**  
**8439407-5953789**

## PERNYATAAN KEASLIAN

• Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ria Nor Syaidatus Soffa

NIM : C02207113

Fakultas/Jurusan : Syariah/Muamalah

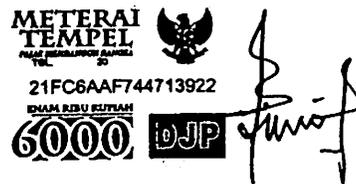
Judul Skripsi : Murābahah Dalam Sistem Bisnis

Studi Komparasi Tentang Konsep Murābahah Dalam Sistem Bisnis Berdasarkan Kajian Fiqh Klasik dan Fiqh Kontemporer

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 30 Juni 2011

Saya yang menyatakan



Ria Nor Syaidatus Soffa

C02207113

## **PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis **RIA NUR SYA'DATUS SHAFa** ini telah diperiksa dan disetujui untuk di munaqosahkan.

Surabaya, 30 Juni 2011

Pembimbing



**Prof. Dr. H. Ismail Nawawi, M.Si., MPA**  
NIP. 195201211981021002

## PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Ria Nur Syaidatus Shafa ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Skripsi Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel pada hari Kamis 14 Juli 2011, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Syariah.

### Majelis Munaqasah Skripsi :

Ketua,



Prof. Dr. H. Ismail Nawawi, M.Si  
NIP. 195201211981021002

Sekretaris,



Nabiela Nailly, S.SI., M.Hi, MA  
NIP.198102262005012003

Penguji I,



Drs. Maknuddin, S.H., M.Ag  
NIP.195711101996031001

Penguji II,



Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.EI  
NIP.197005142000031002

Pembimbing,



Prof. Dr. H. Ismail Nawawi, M.Si  
NIP. 195201211981021002

Surabaya, 14 Juli 2011

Mengesahkan,

Fakultas Syariah

Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel



Dekan,



Prof. Dr. H.A. Faishal Haq, M.Ag.  
NIP. 195 005201982031002

## ABSTRAK

Skripsi ini membahas tentang Murābahah dalam Sistem Bisnis dengan judul “Studi Komparasi Konsep Murābahah dalam Sistem Bisnis Berdasarkan Kajian Fiqh Klasik dan Fiqh Kontemporer”. Dalam tulisan ini ada dua pokok masalah yang dibahas, yaitu pertama, bagaimana konsep *Murābahah* berdasarkan kajian fiqh klasik dan fiqh kontemporer?, kedua, bagaimana keunggulan serta kelemahan konsep *Murābahah* berdasarkan kajian fiqh klasik dan fiqh kontemporer?

Penelitian ini juga menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif yang semua datanya diambil melalui pengkajian kepustakaan (*library research*) tentang murābahah masa klasik dan masa kini.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pertama, konsep *Murābahah* berdasarkan kajian fiqh klasik yang dibawa para ulama imam Madzhab Maliki, Syafi’i, Hanbali, Hanafi adalah konsep jual beli murni suatu barang dagangan yang menerapkan nilai *amānah* didalamnya dengan memberitahukan kepada pihak pembeli tentang harga pokok dan keuntungannya melalui sistem pembayaran *naqdān* (Tunai) atau *Ta’jīl* (menunda waktu pembayaran tanpa angsuran nominal harga barang yang diakadkan).

Sedangkan konsep *Murābahah* berdasarkan kajian fiqh kontemporer yang dibawa para ulama modern Wahbah Zuhayliy dan Abu Malik Kamil bin Sayyid Salim adalah konsep jual beli suatu barang yang memiliki perbedaan antara harga *naqdān* (Tunai) dan *Taqsīth* (tangguh) dengan menegaskan harga pokok, margin/keuntungan serta biaya-biaya terkait. Bahkan jika ditinjau dari Penerapan yang ada di perbankan Syari’ah mekanisme jual beli ini mensyaratkan adanya pembebanan uang muka bagi calon pembeli sebagai upayaantisipasi terjadinya resiko *default* dan *fluktuasi* harga komparatif.

## DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
PENGESAHAN .....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
MOTTO .....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TRANSLITERASI .....	x
BAB I     PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah .....	8
C. Rumusan Masalah .....	9
D. Kajian Pustaka.....	9
E. Tujuan Penelitian .....	13
F. Kegunaan Hasil Penelitian .....	13
G. Dasar-dasar Konseptual .....	14
H. Metode Penelitian .....	15
I. Sistematika Pembahasan.....	18
BAB II    KONSEP MURĀBAḤAH DALAM SISTEM BISNIS BERDASARKAN KAJIAN FIQH KLASIK DAN FIQH KONTEMPORER .....	20
A. Pengertian murābahah .....	20
B. Dasar Hukum Murābahah .....	24

	C. Syarat Murābahah .....	28
	D. Rukun Murābahah .....	31
	E. Hukum Murābahah menurut tokoh fiqh klasik.....	33
<b>BAB III</b>	<b>KONSEP MURĀBAḤAH DALAM SISTEM BISNIS MENURUT KAJIAN FIQH KONTEMPORER.....</b>	<b>41</b>
	A. Pengertian murābahah.....	41
	B. Dasar Hukum Murābahah .....	41
	C. Syarat Murābahah .....	43
	D. Rukun Murābahah .....	43
	E. Hukum Murābahah menurut Tokoh Fiqh Kontemporer.....	45
<b>BAB IV</b>	<b>ANALISIS KOMPARASI KONSEP MURĀBAḤAH DALAM SISTEM BISNIS BERDASARKAN KAJIAN FIQH KLASIK DAN KONTEMPORER.....</b>	<b>55</b>
	A. Keunggulan Konsep Murābahah dalam Kajian Fiqh Klasik.....	56
	B. Kelemahan Konsep Murābahah dalam Fiqh Klasik.....	57
	C. Keunggulan Konsep Murābahah dalam Kajian Fiqh Kontemporer.....	60
	D. Kelemahan Konsep Murābahah dalam Kajian Fiqh Kontemporer.....	62
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
	A. Kesimpulan.....	63
	B. Saran-saran .....	64

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A Latar belakang

Perkembangan zaman dan teknologi memberikan warna baru bagi dunia perekonomian Islam dalam pengembangan konsep bisnis, dengan senantiasa menjadikan wacana aktualisasi muamalah semakin dinamis.

Al-Qur'an dan hadis tidak memberikan kontribusi secara langsung mengenai dasar pijakan konsep murābahah, juga tidak memberikan isyarat pengharamannya. Semua konsep dikembangkan berdasarkan pemikiran ulama imam madzhab yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi sosial masyarakat demi membangun pondasi muamalah yang memenuhi kemaslahatan seluruhnya. Sesuai kaidah Ushul Fiqh , yaitu:

الأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ<sup>1</sup>

Dalam pandangan tokoh klasik, yakni ulama Malikiyah, murābahah merupakan jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang telah diketahui kedua pihak. Sedangkan

---

<sup>1</sup> Abdul Hamid Hakim, *Mabādi' al-Awāliyah*, (Jakarta: Sa'diah Putra, 1.1), 48

ulama Syafi'iyah murābahah adalah jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya.<sup>2</sup>

Para tokoh ulama klasik menyatakan beberapa pendapatnya tentang murābahah pada seperempat pertama abad kedua hijriah, karena jual beli murābahah merupakan suatu praktek yang belum pernah dilakukan pada zaman nabi Muhammad saw.

Menurut Maliki, Syafi'i, Hanbali dan Hanafi, menegaskan bahwa perbedaan harga suatu barang yang nilainya lebih tinggi ketika pembayarannya secara cicilan diperbolehkan dengan syarat kedua belah pihak telah mengetahui jual beli tersebut memang jual beli tempo dan harganya telah disepakati ketika akad berlangsung.<sup>3</sup>

Sesuai realita, pada dunia perekonomian sering diwarnai dengan adanya spekulasi-spekulasi yang tidak diperkenankan Islam, menimbulkan inflasi yang merugikan berbagai komponen dunia bisnis perbankan. Sehubungan dengan hal tersebut, Perbankan syari'ah muncul dengan gagahnya dihadapan dunia menunjukkan konsep inovasi baru yang sesuai al-Qur'an dan hadis, memiliki implementasi kuat dalam perekonomian Islam tanpa adanya konsep bunga yang

---

<sup>2</sup> Abd Ar-rahman Al-Jaziri, *Al Fiqh 'alā Mazahib Al Arba'ah*, (Beirut: Dār al-Kutub 'Ilmiyyah, Jilid II, 1990), 278

<sup>3</sup> Wahbah Zuhayliy, *Al Muamalah al Māliyah Al Muashirah*, (Beirut: Dār Al Fikr, t.t), 342

dikembangkan dunia perekonomian sebelumnya, khususnya pada perbankan konvensional.

Wahbah zuhayliy dalam kitabnya ” *Al Fiqh Islām wa Adillatuhu*” menyatakan bahwa murābahah adalah konsep jual beli dengan harga pertama (pokok) beserta tambahan keuntungan.

Sedangkan Abu Malik Kamal bin Sayyid Salim dalam kitabnya ” *Shahih Al Fiqh Sunnah wa taudihuhu alā mazāhib Al aimmah* ” menyebutkan bahwa murābahah merupakan jual beli dengan memberikan selisih harga suatu barang antara pembayaran tunai dan ditangguhkan.

Para ulama kontemporer memodifikasi konsep murābahah yang dapat dijadikan sebagai alternatif terbaik untuk mengembangkan dunia perbankan Islam, meminimalisir adanya resiko terhadap inflasi berkepanjangan serta menghindari perkembangan spekulasi bunga.

Modifikasi yang berawal dari konsep jual beli murni menjadi jenis pembiayaan mesmiliki implikasi pada perubahan ketentuan baru berupa media akad *wakālah*. Melalui akad *wakālah* inilah, objek murābahah dipilih oleh pembeli secara langsung, namun pembeliannya dikuasakan kepada pihak bank, sehingga ketika objek tersebut telah diterima pembeli (nasabah), bank dapat

memberitahukan harga pokok serta menentukan margin sesuai kesepakatan kedua belah pihak berdasarkan waktu tangguh pembayarannya.

Pembiayaan tersebut dirancang khusus memiliki tujuan *profitability* (mendapatkan keuntungan dari nasabah) dan *safety* (adanya kenyamanan dari pelayanan prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang dan jasa terjamin pengembaliannya)

Terjalannya hubungan hukum secara langsung akan terjadi pada transaksi Murābahah, yaitu: Hubungan hukum antara bank dan pemasok barang, hubungan hukum antara bank dan nasabah pembeli barang, dan hubungan hukum antara nasabah pembeli barang dan pemasok barang.<sup>4</sup>

Produk murābahah banyak disosialisasikan perbankan syari'ah, hampir 70% bank-bank syari'ah menggunakannya karena terbukti mampu meminimalisir posisi PLS 30 % sampai 0%. Hal ini juga didukung dengan adanya keputusan Dewan Syari'ah Nasional No. 04/DSN-MUI/V/2000 dalam fatwanya bahwa murābahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga pokok kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga lebih sebagai laba, jasa pembiayaan ini berbentuk transaksi jual beli dengan sistem cicilan.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. (Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999),67

<sup>5</sup> Abdul Shomad, *Hukum Islam: Penormaan Prinsip Syari'ah dalam Hukum Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 167

Besaran margin juga dapat ditentukan pihak bank berdasarkan tenggang waktu pembayaran, agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan, ada sebagian bank yang mensyaratkan adanya pembayaran uang muka, hal ini dilakukan untuk memenuhi prinsip kehati-hatian dalam segi penyaluran dana ke pihak ketiga sesuai dengan amanah fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.13/DSN-MUI/IX/2000 tentang upaya antisipasi resiko/kerugian yang akan ditanggung lembaga keuangan syari'ah.

Apabila suatu penjualan murābahah dilakukan berdasarkan pembayaran yang ditangguhkan (*deferred payment*), maka di sebut *murābahah bi mua'jjal*. Dalam transaksi murābahah bank-bank Islam tidak turut menanggung untung dan rugi, melainkan lebih banyak menerima peran intermediasi finansial klasik.

Dalam murābahah tradisional, menurut kitab-kitab fikih, *mark up* berbeda dengan bunga karena mark-up tidak harus secara eksplisit dihubungkan dengan tempo pinjaman melainkan dihitung berdasarkan transaksi untuk layanan yang diberikan dan bukan untuk pembayaran yang ditangguhkan.<sup>6</sup>

Keabsahan jual beli murābahah juga tak lepas dari ketentuan penafsiran hadis berikut ini,:

---

<sup>6</sup> Lativa M Algaoud dan Mervyn K Lewis, *perbankan syari'ah prinsip, praktek, prospek*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2001), 83

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه)

Dari Suhaib r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Tiga perkara didalamnya terdapat keberkatan (1) menjual secara kredit, (2) Muqaradhah (nama lain dari mudharabah) ,(3) mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah dan bukan untuk dijual.( HR. Ibnu Majah)<sup>7</sup>

Analisis **الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ** bahwa tidak semua bentuk jual beli secara kredit mendapatkan keberkahan, karena dalam hal ini harus terdapat transaksi yang benar-benar jauh dari kedzaliman. Saat ini sering terjadi spekulasi harga pada suatu komoditi yang telah dibeli, tagihan pembayarannya terlampaui jauh dari harga tunai. Hal inilah yang dinilai sangat dzalim dalam ajaran islam, Padahal perkara jual beli kredit memang dianjurkan prakteknya oleh Nabi, untuk menolong orang-orang yang tidak mampu membeli barang kebutuhannya secara tunai.<sup>8</sup>

Perbedaan yang mendasar antara murābahah konsep klasik dengan konsep kontemporer, antara lain sebagai berikut:

<sup>7</sup> Abi Abdillah Muhammad bin Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, (Indonesia: Maktabah Dahlan, Jilid II, 270 H) 768

<sup>8</sup> Ibnu Mas'ud dan Zainal Abidin, *Fiqh Mādhzhah Syafi'i*, ( Bandung: Pustaka Setia, jilid II, 2007), 60

1. Dalam murābahah klasik hanya ada 2 pelaku yaitu penjual dan pembeli, sedangkan murābahah kontemporer ada 3 pelaku yaitu pemasok barang, bank selaku penjual, dan nasabah sebagai pembeli.
2. Murābahah klasik tidak mensyaratkan adanya pembayaran uang muka, sedangkan murābahah kontemporer mensyaratkan adanya pembayaran uang muka sesuai fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 13/DSN-MUI/IX/2000 sebagai upayaantisipasi resiko terhadap *default* pembayaran nasabah dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.
3. Murābahah klasik memiliki sistem pembayaran *naqdan* dan *ta'jil* (transaksi klasik hanya ditunda sistem pembayarannya dilain waktu tanpa ada angsuran jumlah tagihan harga obyeknya) sehingga tidak ada patokan dalam penentuan keuntungan, sedangkan murābahah kontemporer memiliki sistem pembayaran tunai atau taqsith (ditunda waktu pembayarannya dan jumlah tagihan diangsur sesuai kemampuan pembeli) melalui akad pemesanan nasabah, sehingga memiliki patokan dalam penentuan keuntungan/marginnya.<sup>9</sup>

Oleh karena itu, adanya perbedaan yang mendasar itulah, akhirnya peneliti tertarik untuk mencoba menganalisis lebih dalam lagi.

---

<sup>9</sup> Ismail Nawawi, *Hukum Perjanjian dalam Perspektif Islam*, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010), 175

## **B Identifikasi dan Fokus masalah**

Adapun identifikasi masalah yang akan diantarkan penulis adalah:

1. Konsep murābahah menurut Tokoh-tokoh fiqh klasik
2. Konsep murābahah menurut Tokoh Ulama Kontemporer
3. Konsep murābahah dalam sistem bisnis
4. Hukum murābahah
5. Konsep murābahah kajian kontemporer jika diterapkan di perbankan Islam sekarang

Agar memperoleh gambaran konsep yang jelas dan tepat serta terhindar dari adanya interpretasi dan meluasnya pemaparan tentang konsep murābahah, maka penulis memberi batasan masalah sebagai berikut:

Dalam hal ini, penulis memaparkan antara lain sebagai berikut:

1. Konsep murābahah menurut kajian Fiqh Klasik berdasarkan konsep yang telah di implementasikan pada praktek para Imam Madzhab terdahulu (Syafi'i, Maliki, Hanbali dan Hanafi).
2. Konsep murābahah menurut Kajian Fiqh Kontemporer berdasarkan pemikiran para ulama kontemporer (Wahbah Zuhayliy dan Abu Malik Kamal bin Sayyid Salim) untuk mengembangkan dunia perbankan syari'ah bebas dari bunga.

### C. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka penulis mengangkat beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana konsep murābahah menurut kajian fiqh klasik dan fiqh kontemporer?
2. Bagaimana kelemahan dan keunggulan konsep murābahah antara kajian fiqh klasik dan fiqh kontemporer?

### D. Kajian Pustaka

Tinjauan pustaka ini pada intinya adalah untuk mendapatkan gambaran tentang suatu konsep yang diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya.

Dalam hal ini, Penulis menggunakan penelitian kepustakaan (*Library research*) karena data-data yang telah dikumpulkan merupakan data berdasarkan buku-buku tentang kajian penulis.

#### 1. Teori Murābahah

Secara etimologi, kata *murābahah* berasal dari kata *al-ribh* (الرِّبْح) atau *al-rahḥ* (الرَّحْح) yang memiliki arti kelebihan atau penambahan dalam



perdagangan (التَّمَاءُ فِي التَّجَرِّ). Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan.<sup>10</sup>

Sedangkan secara terminologi *murābahah* adalah jual beli suatu barang dengan tambahan harga pokok dan laba/keuntungan yang telah disepakati.<sup>11</sup>

Dasar hukum *murābahah* adalah Sebagaimana firman Allah swt dalam Surat al- Nisā' ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*"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".<sup>12</sup>*

Hadits yang diriwayatkan oleh Abu Daūd

*"Dari Abu Hurairah : Nabi Muhammad saw bersabda : Barang siapa menghilangkan satu macam kesusahan dunia dari sesama muslim, maka Allah akan menghilangkan kesusahan di hari kiamat, dan barang siapa mempermudah orang yang sedang kesulitan maka Allah mempermudah dia di dunia dan akhirat . Allah akan menolong hamba selagi hamba itu mau menolong saudaranya"<sup>13</sup>*

<sup>10</sup> Muhammad bin Mukram bin Manzhur, *Lisan al-Arab* (Beirut: Dār Shādir, T.1), 442

<sup>11</sup> Adiwarmam Karim, *Islamic Banking; Fiqh and Financial Analysis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), 113

<sup>12</sup> Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Sygma, 2005), 83

<sup>13</sup> Abu Daūd, *Sunan Abu Daūd*, (Beirut: Dār al- Kutub 'Ilmiyyah, Juz I, 1996), 584

Adapun syarat murābahah adalah pihak pembeli telah mengetahui harga pokok dan margin keuntungan sesuai waktu tangguh pembayarannya.

Sedangkan rukun murābahah merupakan komponen penting pelaksanaan jual beli ini, yang terdiri dari: penjual, pembeli, obyek/barang, harga dan shighat (*ijāb-qabūl*).

## 2. Tinjauan penelitian terdahulu

Dalam karya-karya ilmiah sebelumnya juga sudah ada pembahasannya tentang murābahah. Diantaranya yang pernah dikaji oleh Ahmad Agung pada Tahun 1998 dengan judul “ **Bay’ al Murābahah dalam perspektif Fiqh Hanafi dan Syafi’i**”, dalam skripsi ini menjelaskan sistem jual beli secara murābahah menurut pendapat Imam Hanafi dan Syafi’i yang menyatakan keabsahan prakteknya ditinjau dari mekanisme transparansi mengenai modal awal serta laba/keuntungan transaksi tersebut.

Syamsudin pada Tahun 2002 dengan judul “ **Penerapan pembiayaan Murābahah dengan akad kuasa; Studi Analisis PT.BPR Syari’ah Amanah Sejahtera kecamatan Cerme Kabupaten Gresik**”, skripsi ini membahas tentang aplikasi jual beli murābahah dalam dunia perbankan syari’ah yang menggunakan akad kuasa (*wakalah*), melalui akad kuasa inilah, calon pembeli (nasabah) memberi kuasa/mewakilkan kepada pihak bank sebagai

penjual yang bekerjasama dengan memesan ke pemasok barang tertentu sesuai spesifikasi yang diajukan nasabah. Kemudian bank membuat kesepakatan mengenai harga pokok barang pesannya beserta margin keuntungannya yang disesuaikan angsuran kemampuan membayar nasabah.

Diana Sulistri Ningrum pada tahun 2007 dengan tema “ **Studi Komparasi Konsep Akuntansi Murābahah dan ijārah Wal Iqtinā’ dalam Alokasi penggunaan dana Bank Syari’ah untuk Earning Asset**”, skripsi ini membandingkan antara konsep *murābahah* dan *ijārah wa al-Iqtinā’* dalam dunia perbankan syari’ah terkait dengan pengalokasian dana-dana yang mendukung pemanfaatan aset-aset yang dimiliki oleh pihak bank yang bersumber dari pembiayaan yang berdasarkan prinsip bagi hasil, pembiayaan yang berdasarkan penyertaan, pembiayaan yang berdasarkan prinsip jual beli, pembiayaan yang berdasarkan prinsip sewa, dan surat-surat berharga serta investasi bentuk lainnya.

Dalam pembahasan skripsi ini berbeda dengan karya-karya di atas, karena penulis lebih menitikberatkan pada konsep *murābahah* yang dikaji berdasarkan sudut pandang fiqh klasik (Imam Syafi’i, Maliki, Hambali dan Hanafi) dan fiqh kontemporer (Wahbah Zuhayliy dan Abu Malik Kamal bin Sayyid Salim).

Dengan meramu kumpulan pendapat para ulama imam madzhab dan pendapat ulama masa kini tentang konsep murābahah sebenarnya yang disesuaikan dengan dalil-dalil syar'i, sehingga dapat diketahui kepraktisan masing-masing konsep jika diterapkan pada dunia perbankan saat ini.

#### **E. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui secara komparatif konsep murābahah menurut kajian fiqh klasik dan fiqh kontemporer
2. Untuk mengetahui keunggulan serta kelemahan konsep Murābahah antara Fiqh klasik dan Fiqh Kontemporer

#### **F. Kegunaan Hasil Penelitian**

1. Kegunaan akademis

Mampu memberi kontribusi terbaik pengembangan wawasan para Mahasiswa terhadap semua transaksi muamalah yang secara dinamis terus berkembang, sehingga para mahasiswa dapat menggali solusi hukum terhadap permasalahan-permasalahan kontemporer.

## 2. Kegunaan Praktis

Diharapkan dapat menghimpun data-data tentang perbedaan konsep murābahah antara kajian fiqh klasik dan kontemporer, sehingga mampu menjadi wacana baru aktualisasi muamalah umumnya bagi praktisi perbankan dan khususnya bagi para Mahasiswa.

## G. Dasar-dasar konseptual

Demi kepentingan penulis terkait dengan kegiatan penghimpunan data, maka diperlukan pembatasan, serta arah yang berupa operasionalisasi konsep yang sesuai dengan tujuan penelitian.

Oleh karena itu, dibawah ini akan dipaparkan secara detil konsep yang digunakan dalam penelitian ini. Adapun konsep dalam penelitian yang akan didefinisikan secara operasional sebagai berikut:

### 1. Murābahah

Suatu sistem jual beli dimana anggota nasabahnya akan mengembalikan pembiayaan yang terdiri dari harga pokok dan keuntungannya dengan mengangsur sesuai jangka waktu yang telah disepakati.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 168

## 2. Fiqh Klasik

Pemahaman para ulama imam madzhab (Syafi'i, Maliki, Hanbali, dan Hanafi ) tentang konsep jual beli murābahah dan hukum murābahah melalui pengkajian dalil-dalil syar'i.<sup>15</sup>

## 3. Fiqh Kontemporer

Pemahaman ulama modern Wahbah Zuhayliy dan Abu Malik Kamal bin Sayyid Salim yang membawa konsep baru tentang jual beli murābahah hasil modifikasi dari konsep yang dikembangkan tokoh klasik, sehingga dapat diterapkan di lembaga keuangan saat ini.

## H. Metode Penelitian

### 1. Setting penelitian

Penelitian ini merupakan kajian pustaka kepustakaan (*Library research*) dengan model deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif Straus dan Corbin (2003:4) mengungkapkan, penelitian kualitatif sebagai jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Hasil penelitian ini diilustrasikan dengan model bagan, tabel, dan gambar berdasarkan dukungan

---

<sup>15</sup> Fathurrahman Jamil, *Filsafat Hukum Islam*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1997), 12

data yang faktual. Penyajian secara terperinci mengenai data, fenomena yang faktual merupakan karakteristik dari penelitian ini.

## 2. Fokus penelitian

Dalam penelitian ini terfokuskan pada berbagai hal yang berkaitan dengan (1) sistem jual beli murābahah klasik dalam kajian muamalah atau bisnis berbagai sudut pandang dari para ahli (2) sistem jual beli murābahah kontemporer dalam kajian muamalah atau bisnis dalam sistem perbankan (3) Membandingkan konsep bisnis klasik dan kontemporer sistem jual beli murābahah dalam perspektif fiqh muamalah.

## 3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian deskriptif kualitatif ini dengan model penelitian yang bersifat bibliografis/kepuustakaan (*Library Research*). Hal ini dilakukan oleh peneliti dengan, (1) Mengkaji berbagai literatur yang relevan dengan penelitian ini dan dokumentasi, seperti fatwa Majelis Ulama Indonesia yang berkaitan dengan perbankan dan secara khusus pelaksanaan murābahah, membuat catatan serta komentar terhadap data yang ada relevansinya dengan materi yang diteliti, (2) Membuat memo atau rangkuman data dengan tahapan secara reflektif peneliti mengkompilasikan

temuan teori dari data penelitian, (3) Memanfaatkan berbagai metafora, analogi dan konsep serta interpretasi data.

#### 4. Teknik Analisis Data

Dalam teknik pengumpulan data ini menggunakan teori dari Bogdan dan Biklen (1992:52) mengungkapkan bahwa analisis data adalah proses mencari, mengatur secara sistematis transkrip interview lapangan dan bahan lain yang ditemukan di tempat penelitian. Sehubungan dengan analisis penelitian kepustakaan ini lebih menekankan kekuatan analisis datanya pada sumber-sumber dokumentasi dan teoritis, atau hanya mengandalkan teori-teori saja, yang selanjutnya dianalisis dan diinterpretasikan secara luas, dalam dan tajam. Rangkaian analisis data ini dapat dibangun dengan menggunakan analisis data yang dikemukakan oleh Strauss dan Juliet Corbin (2003), yaitu dengan (1) Pengkodean terbuka (*open coding*), (2) Pengkodean berproses (*axcial coding*) dan (3) Pengkodean terpilih (*selective coding*). Analisis inilah yang menuntun dalam melakukan analisis data.

#### 5. Keabsahan Data

Untuk memperoleh derajat kepercayaan atau kebenaran terhadap hasil penelitian, peneliti akan mengikuti cara kerja yang digunakan oleh Lincoln dan Guba (1985:300) yang mengemukakan ada empat criteria yang

digunakan untuk memeriksa keabsahan data, yaitu derajat kepercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), ketergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*). Untuk memeriksa keabsahan data kajian ini akan dilakukan kegiatan sebagai berikut: (a) Melakukan triangulasi, (b) Melakukan *peer debriefing*, (c) Melakukan *member check* dan *audit trial*.

Triangulasi yang digunakan penulis cenderung pada triangulasi teori dengan cara mengkaji berbagai teori dari para ahli fiqh klasik dan fiqh kontemporer tentang jual beli murābahah.

Kemudian peneliti membandingkan teori yang dibawa masing-masing ahli, untuk mencari keunggulan dan kelemahan masing-masing konsep.

## **I. Sistematika Pembahasan**

Untuk mempermudah pemahaman dalam skripsi, maka penulis membuat sistematika pembahasan sebagai berikut:

**BAB I**   Pendahuluan yang meliputi Latar belakang Masalah, Identifikasi Masalah dan batasan masalah, Rumusan Masalah, Kajian Pustaka, Tujuan Penelitian, Kegunaan Hasil Penelitian, Definisi Operasional, Metode Penelitian dan Sistematika Pembahasan.

- BAB II** Berisikan ketentuan konsep murābahah dalam sistem bisnis berdasarkan kajian fiqh klasik, yang meliputi: Pengertian, Dasar Hukum, Rukun dan Syarat serta Hukum Murābahah menurut tokoh klasik
- BAB III** Berisi ketentuan konsep murābahah dalam sistem bisnis berdasarkan kajian fiqh kontemporer, yang meliputi: Pengertian, Dasar Hukum, Rukun dan Syarat serta Hukum Murābahah menurut tokoh kontemporer.
- BAB IV** Dalam Bab ini ada Analisis komparasi keunggulan dan kelemahan konsep murābahah dalam sistem bisnis berdasarkan kajian fiqh klasik dan fiqh Kontemporer
- BAB V** Penutup yang terdiri dari kesimpulan yang merupakan jawaban rumusan masalah serta saran

## BAB II

### KONSEP MURĀBAḤAH DALAM SISTEM BISNIS BERDASARKAN KAJIAN FIQH KLASIK

#### A. Pengertian

Secara Etimologi, kata *murābahah* berasal dari kata *al-ribḥ* (الرِبْح) atau *al-rabḥ* (الرَبْح) yang memiliki arti kelebihan atau penambahan dalam perdagangan (اِقْتَاءٌ فِي التَّجَارَةِ). Dengan kata lain, *al-ribḥ* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan<sup>1</sup>

Murābahah merupakan maf'ul dari Ribḥ (الرِبْح) yang berarti tambahan dari modal.<sup>2</sup>

Al-Khatthabiy menyebutkan dua variasi lain kata tersebut dengan makna yang sama, yaitu *al-ribāḥ* (الرِبَاح) dan *al-ribāḥah* (الرِبَاحَةُ)<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Muhammad bin Mukram bin Manzhur, *Lisān al-'Arab*, (Beirut: Dār Shādir, t.t), 442

<sup>2</sup> Kamil Musa, *Ahkām al Muāmalah*, (Beirut: Muassasah Ar-risālah, 1996), 76

<sup>3</sup> Muhammad bin Muhammad bin Ibrahim al-Khatthabiy al-Bustiy Abu Sulayman, *Gharib al-Hadits (al-Gharib li al-Khatthabiy)*, (Makkah al-Mukarramah: Jami'ah Umm al-Qura, juz II, 1402 H), 228

Di dalam al-Qur'an kata *ribh* dengan makna keuntungan dapat ditemukan pada surat al-Baqarah ayat 16 berikut:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

*Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.*<sup>4</sup>

Isyarat jauh itulah yang digunakan pada permulaan ayat ini, mengesankan bahwa kesesatan mereka merupakan bagian dari sifat-sifatnya yang telah merasuki jiwanya. Mereka itulah yang membeli kesesatan dengan petunjuk, yakni meninggalkan fitrah keberagaman dan menggantikannya dengan kekufuran. Maka berarti tidak beruntung perniagaan yang dilakukan mereka, karena sebelum kerugian datang mereka termasuk orang-orang yang mendapat petunjuk dalam perdagangannya, kemudian mereka tidak mempersiapkan diri untuk menerima dan memanfaatkan petunjuk tersebut.<sup>5</sup>

Dalam khazanah al-Qur'an, yang tentu saja tidak berbicara dalam konteks hubungan material murni, kata *ribh* juga sering dipersandingkan maknanya dengan kata *al-fadhil* (الفضل). Hal itu misalnya terlihat dalam firman Allah surat Âli 'Imrân ayat 174 berikut:

<sup>4</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: Sygma, 2005), 3

<sup>5</sup> Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), 111-112

فَأَنْقَلَبُوا بِنِعْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ وَفَضْلٍ لَّمْ يَمَسَّسْهُمْ سُوءٌ وَاتَّبَعُوا رِضْوَانَ اللَّهِ وَاللَّهُ ذُو فَضْلٍ عَظِيمٍ

*Maka mereka kembali dengan nikmat dan karunia (yang besar) dari Allah, mereka tidak mendapat bencana apa-apa, mereka mengikuti keridhaan Allah. Dan Allah mempunyai karunia yang besar.<sup>6</sup>*

Melalui ayat di atas, Allah memberikan gambaran tegas tentang orang-orang yang mendapat nikmat serta karunia terbesar adalah orang-orang yang melakukan semua perbuatan dengan memprioritaskan Ridho Allah, terutama dalam hal Muamalah.

Sedangkan secara Terminologi, antara lain sebagai berikut:

1. Menurut ulama Hanafiyyah, yang dimaksud dengan *murâbahah* tersebut adalah:

نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح

*Mengalihkan kepemilikan sesuatu yang dimiliki melalui akad pertama dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.*

2. Ulama Mâlikiyyah mengemukakan rumusan definisi sebagai berikut:

بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهم

*Jual beli barang dagangan sebesar harga pembelian disertai dengan tambahan sebagai keuntungan yang telah diketahui kedua pihak*

<sup>6</sup> Departemen Agama RI, Al- Qur'an dan Terjemah, (Jakarta: Sygma, 2005),73

Dalam pandangan ulama Mâlikiyyah,

Jual beli murâbahah juga terbagi dua, yaitu: Pertama, jual beli dengan tambahan (keuntungan) yang jelas terhadap modal awal. Misalnya, keuntungan satu dirham terhadap satu dirham modal awal dan tambahan satu dirham terhadap sepuluh dirham modal awal dan selanjutnya, bisa lebih banyak atau kurang, sesuai dengan kesepakatan. Kedua, jual beli dengan tambahan keuntungan yang disebutkan dan disepakati terhadap keseluruhan harga awal.

3. ulama Syâfi'iyyah mendefinisikan *murâbahah* itu dengan:

بيع بمثل الثمن أو ما قام عليه به مع ربح موزع على أجزائه

*Jual beli dengan seumpama harga (awal), atau yang senilai dengannya, disertai dengan keuntungan yang didasarkan pada tiap bagiannya.*

4. Ulama Hanâbilah, yang dimaksud *murâbahah* adalah:

البيع برأس المال و ربح معلوم

*Jual beli dengan harga modal ditambah keuntungan yang diketahui.<sup>7</sup>*

<sup>7</sup> 'Abd al-Rahman Al Jaziri, *Al-Fiqh 'ala Mazahib al-Arba'ah* (Beirut : Dar al-Kutub 'Ilmiyyah, jilid II, 1990), 252

## B. Dasar Hukum Murabahah

### 1. Al Qur'an

Dalam firman Allah Surat Al-Baqarah ayat 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>8</sup>

*Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan adanya riba.*<sup>8</sup>

Ayat diatas memberikan peringatan kepada seluruh hamba di bumi bahwasannya semua bentuk jual beli yang mengambil tambahan keuntungan sebagai kompensasi penundaan pembayaran diharamkan, karena jual beli tersebut mengandung unsur riba.<sup>9</sup>

Dalam Firman Allah Surat Al –Anfal ayat 27

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul-Nya dan janganlah kamu berhianat atas apa yang telah diamanahkan kepadamu, sedang kamu mengetahui”*<sup>10</sup>

Ayat diatas memiliki tendensi untuk menyerukan kepada seluruh manusia yang beriman untuk senantiasa menjaga semua yang telah diamanahkan.

Surat al-Baqarah (2) ayat 280 berikut:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

<sup>8</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Sygma, 2005), 47

<sup>9</sup> Ismail Nawawi, *Hukum Perjanjian dalam Perspektif Islam*, (Surabaya: Putra Media Nusantara, 2010), 185

<sup>10</sup> Ibid. 180

*Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.*

Berdasarkan ayat diatas, dapat diketahui bahwa adanya peringatan apabila ada kesulitan mengenai hutang, jalannya bukan dengan melakukan riba nasiah yaitu menunda pembayaran dengan imbalan tambahan (bunga), tetapi memberikan tangguh sampai yang berhutang mendapatkan kemudahan serta anjuran untuk menyedekahkan bagi siapa yang ingin mendapatkan tambahan kebaikan lebih banyak dan lebih tinggi nilainya.<sup>11</sup>

## 2. Hadis-Hadis Nabi

*“Dari Abu Hurairah : Nabi Muhammad SAW bersabda : Barang siapa menghilangkan satu macam kesusahan dunia dari sesama muslim, maka Allah akan menghilangkan kesusahan di hari kiamat, dan barang siapa mempermudah orang yang sedang kesulitan Maka Allah mempermudah dia di dunia dan akhirat . Allah akan menolong hamba selagi hamba itu mau menolong saudaranya”<sup>12</sup>*

Pesan yang termuat dalam hadis di atas seakan memberikan perintah pada manusia untuk senantiasa berbuat baik kepada sesamanya dengan ikhlas saling tolong menolong .

رُوي عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّهُ كَانَ لَا يَرَى بَأْسًا بِدَةِ يَا زِدَّةَ، وَدَةَ دَوَا زِدَّةَ، أَي كُلُّ عَشْرَةٍ رِبْحُهَا دَرَاهِمٌ ، وَكُلُّ عَشْرَةٍ رِبْحُهَا دَرَاهِمَانِ

*Hadis diatas memiliki penafsiran tersendiri bagi orang-orang Persi jual beli seperti ini disebut dengan “sepuluh sebelas” (ده يازده) atau “sepuluh dua belas” (ده دوازده). Artinya tiap sepuluh keuntungannya satu dirham atau tiap sepuluh keuntungannya dua dirham.<sup>13</sup>*

<sup>11</sup> Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Dzilalil Qur'an*, (Jakarta: Gema Insani, jilid I, 2000), 388

<sup>12</sup> Abu Daud, *Sunan Abu Daud*, (Beirut: Dār al Kutub Ilmiyyah, Juz I, 1996), 584

<sup>13</sup> Wahbah Zuhayliy, *Al Fiqh Islām Wa Adillatuhu*. (Beirut: Dār Al Fikr, Juz V, 1997). 3766

Namun demikian ada juga beberapa riwayat lain dari para sahabat yang memberikan penjelasan bahwa jual beli dengan tambahan seperti diatas termasuk yang harus “diwaspadai”. Ibn ‘Umar menegaskan bahwa jual beli “sepuluh dua belas” itu adalah riba. ‘Ikrimah mengatakan jual beli seperti itu adalah haram. Ishaq mengatakan bahwa jual beli seperti itu adalah batal kalau harga awalnya tidak diketahui. Sedang Ibn ‘Abbas menetapkan bahwa jual beli “sepuluh sebelas” hukumnya adalah makruh. Walau tetap saja ada sahabat yang membolehkan jual beli seperti ini, seperti Ibn Mas’ud, Ibn Sirin, Qadhi Surayh dan Ibrahim (al-Nakha’iy), Sa’id bin al-Musayyab, al-Tsawriy, al-Syafi’iy, ulama Ahl Ray, dan Ibn al-Mundzir. Menurut mereka, kebolehan murâbahah itu justru didasarkan pada kejelasan modal dan keuntungan.

حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَائِلِ أَبِي بَكْرٍ عَنْ عَبَّادَةَ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ عَنْ جَدَّةِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٌ

*Dari Rafaah bin Rafie r.a bahwa Rasulullah SAW pernah ditanya pekerjaan apakah yang paling mulia, kemudian Beliau menjawab : “ pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur” (HR. Albazzar)<sup>14</sup>*

<sup>14</sup> Abi Bakri Ahmad Bin Suhaini Bin Ali Baihaqi, *Sunan Shaghir*, (Beirut: Dar al-kutub ‘Ilmiyyah) 475

Dari Abu Said al-Hudriyyi bahwa Rasulullah saw bersabda:

“Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka” (HR. Al Baihaqi dan Ibnu Majah)

Dalam riwayat lain, (Hadis Hasan)

“Pedagang yang jujur dan benar berada di surga bersama para Nabi, Siddiqin dan Syuhada” (Imam Tirmidzi).<sup>15</sup>

### 3. Ijma’

Orang-orang Islam telah mempraktekkan dan bermuamalah dengan *murābahah* sepanjang masa tanpa ada yang menolak dan mengingkari keabsahannya. Hal ini sebagai petunjuk adanya ijma akan kebolehan *murābahah*<sup>16</sup>. Ibnu Rusyd berkata bahwa jumhur ulama berijma tentang jual beli terbagi dua yaitu *musāwamah* (jual beli tawar menawar) dan *murābahah*.<sup>17</sup>

<sup>15</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 23

<sup>16</sup> Tatang Sutardi “Murabahah” [http://www.patanahgrogot.net/utama/index.php?option=com\\_content&view=article&id=57:murabahah&catid=5:artikel-hukum&Itemid=10](http://www.patanahgrogot.net/utama/index.php?option=com_content&view=article&id=57:murabahah&catid=5:artikel-hukum&Itemid=10), 24, Februari, 2010

<sup>17</sup> Ibnu Rusyd, *Terjemah Bidāyah Al Mujtahid*, ( Jakarta: Pustaka Amani, jilid 4 1995), 199

### C. Syarat Murābahah

Adapun syarat-syarat dalam Murābahah, antara lain:

1. Mengetahui Harga awal (pokok), disyaratkan harga pokok diketahui kedua belah pihak, karena mengetahui harga awal merupakan syarat syah jual beli tersebut.

Harga pokok pembelian dari penjual harus diketahui oleh pembeli karena *murābahah* adalah menjual barang sesuai dengan harga pembelian pertama (harga pokok) ditambah dengan keuntungan (laba), artinya dalam *murābahah* yang menjadi patokan adalah harga pokok (*ra's al-mal*), apabila tidak diketahui harga pokok oleh pembeli, maka jual beli itu *fasad* (dapat dibatalkan), apabila pembeli tidak mengetahui harga pembelian dari penjual sampai dengan keduanya selesai transaksi (berpisah dari tempat jual beli), akad tersebut adalah batal (batal demi hukum).

2. Mengetahui keuntungan (Margin)<sup>18</sup>

Besarnya keuntungan (laba) harus diketahui oleh pembeli karena keuntungan merupakan bagian dari harga barang, sedangkan mengetahui harga barang adalah salah satu syarat sahnya jual beli. Kejelasan keuntungan

---

<sup>18</sup> Wahbah Zuhayliy, *Al Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Beirut: Dār Al Fikr, 1997), 3767

yang diinginkan oleh penjual harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli atau bisa dengan menyebutkan prosentase dari harga pokok pembelian.

3. Akad jual beli pertama harus sah

Artinya transaksi yang dilakukan penjual pertama dan pembeli pertama harus sah, karena jika tidak seperti itu, maka dapat mempengaruhi fasidnya akad yang dilakukan penjual kedua (pembeli pertama).

4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika terjadi cacat atas pembelian barang.

Menurut Hanafiyah, aib atau cacat yang ada pada objek Murābahah tidak usah dijelaskan dan diperbolehkan untuk dijual secara murābahah, karena aib itu ada dengan sendirinya, representasi dari harga beli yang telah dibayarkan sesuai dengan kondisi barang tersebut. Sedangkan jumhur ulama tidak memperbolehkan penjualan barang cacat meskipun secara murābahah, kecuali penjual telah menjelaskannya kepada pembeli, karena aib/cacat pada suatu barang dapat mengurangi nilai ekonomisnya.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 110

5. Penjual memberitahu biaya modal kepada pembeli.<sup>20</sup>

Menurut Pendapat Imam Malik, adapun yang dinamakan dengan modal adalah sesuatu yang ditambahkan oleh penjual terhadap harga barang dibagi menjadi 3 bagian :

- a. Bagian yang dianggap sebagai pokok harga dan mempunyai laba
- b. Bagian yang dimasukkan dalam pokok modal dan tidak memiliki laba
- c. Bagian yang tidak dimasukkan dalam pokok harga dan tidak mempunyai laba.

Pendapat Imam Abu Hanifah, bahwa semua barang yang mendatang kepada barang diperhitungkan dalam harga barang.<sup>21</sup>

Dalam hal ini, pengambilan keuntungan (perbedaan modal dengan harga jual) pada jual beli, termasuk *murâbahah*, didasarkan pada hadis berikut:

عَنْ عُبَادَةَ بْنِ الصَّامِتِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ وَالْمَلْحُ بِالمَلْحِ مِثْلًا بِمِثْلِ سِوَاءٍ بِسِوَاءٍ يَدًا يَدًا فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ فَبَيْعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا يَدًا (رواه مسلم وابن حبان والدارقطني)

*Dari 'Ubadah bin Shamit, ia berkata: "Telah bersabda Rasulullah saw: 'Emas dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, anggur dengan anggur, kurma dengan kurma, garam dengan garam (pertukarkanlah) dengan*

<sup>20</sup> Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dari Beberapa Segi Hukum*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), 122

<sup>21</sup> Ibn Rusyd, *Terjemah Bidāyah Al mujtahid*, (Jakarta: Pustaka Amani, jilid 4, 1995), 199-200

*yang sejenis, seukuran dan tunai. Kalau berbeda dari kelompok ini, maka juallah sesuai yang kamu inginkan, kalau secara tunai".* (HR. Muslim, Ibn Hibban dan al-Daruquthniy)

Melalui hadis diatas, adanya larangan menjual sesuatu yang sejenis dengan tambahan karena hal ini dapat dipersamakan dengan riba. Adanya unsure-unsur pokok bagi perbuatan riba adalah dengan tambahan dari uang pokok dan tempo, sehingga menyebabkan tambahan pada harga suatu barang yang dikehendaki pembeli dan adanya bunga sebagai syarat dalam transaksi (mengandung riba nasiah) yaitu tambahan uang penegembalian atas pinjaman yang disebabkan pembayaran tempo.<sup>22</sup>

#### **D. Rukun Murābahah**

##### **1. Penjual (البائع)**

Persyaratan bagi seorang penjual harus baligh, Islam, berakal sehat serta jujur dalam transparansi modal awal, harga pokok serta margin keuntungan, karena dalam hal ini dapat mempengaruhi keabsahan akad yang akan dilangsungkan.

---

<sup>22</sup> Sayyid Quthb, *Tafsir Fi dzilalil Qur'an*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), 381

## 2. Pembeli (المشترى)

Persyaratan bagi seorang pembeli harus baligh sehingga ia mampu menerima penjelasan penjual secara detil mengenai modal awal, harga pokok serta margin keuntungan.

## 3. Obyek/Barang (مبيع)

Persyaratannya pada objek Murābahah, antara lain:

- a) Obyek harus tersedia ketika akad/kontrak sedang dilakukan
- b) Obyek transaksi harus berupa Māl Mutaqawwim (Harta yang diperbolehkan oleh syara' untuk di transaksikan)
- c) Obyek transaksi dapat diserahterimakan ketika akad berlangsung atau di lain waktu atas kesepakatan kedua belah pihak.
- d) Obyek transaksi harus jelas (jenis barang mulai dari warna bahkan Merk atau Tipe)
- e) Obyek transaksi harus suci

## 4. Harga (الثمن)

Harga pokok suatu barang harus telah diketahui pihak pembeli sehingga dapat terjadi kesepakatan.

## 5. Ijāb-qabūl (صيغة)<sup>23</sup>

Dalam ijāb dan qabūl ada beberapa syarat yang harus dipenuhi, antara lain:

- a) Adanya kejelasan maksud dari kedua belah pihak
- b) Adanya kesesuaian dalam ijāb qabūl (Mengenai obyek transaksi dan harga, bahkan waktu pembayaran)
- c) Ijāb dan qabūl terjadi dalam satu majlis (sehingga memungkinkan kedua belah pihak untuk membuat kesepakatan)<sup>24</sup>

## E Hukum Murābahah Menurut Tokoh Fiqh Klasik

Sebagian *fuqahā* menentang keras perbedaan harga antara harga kontan dan kredit dengan dasar bahwa perbedaan demikian akan dapat menimbulkan bunga (riba). Mereka berpendapat dengan dalih salah satu hadis yang diriwayatkan Abu Hurairah, yang berbunyi:

*“Barangsiapa menjual dengan dua harga dalam satu perjanjian , maka haknya adalah menerima penjanjian harga yang lebih kecil atau kalau tidak akan masuk pada pelanggaran riba (HR. Abu Daūd) ”<sup>25</sup>*

<sup>23</sup> Abdul Shomad, *Hukum Islam; Penormaan Prinsip Syari'ah dalam Hukum Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 168

<sup>24</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 112

<sup>25</sup> Chairuman Pasaribu, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), 50-51

Tidak terlepas juga dari Hadis Shahih yang diriwayatkan Nasa'i,

Tirmidzi, Abu Daud dan Ibnu Majah dibawah ini:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَالٌ يُضْمَنُ وَلَا يَبِيعُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

*Dari Abdullah bin Amr r.a, ia berkata, “ Rasulullah bersabda, ‘ tidak halal menggabungkan antara pinjaman dan jual beli, dan tidak sah dua syarat dalam satu transaksi jual beli, tidak sah pula mengambil keuntungan selama tidak memberi jaminan, dan tidak halal menjual sesuatu milikmu”*

Berdasarkan hadis diatas, dapat disimpulkan bahwa ada 4 justifikasi hokum didalamnya, antara lain:

- 1) Nabi saw mengharamkan adanya penggabungan antara pinjaman dan jual beli dalam waktu bersamaan, karena jika seseorang meminjamkan sesuatu lalu menjual kepada si peminjam, maka pemilik barang telah berupaya menjual barangnya dengan cara menghutangi si peminjam.
- 2) Adanya larangan untuk mengambil keuntungan dari barang yang tidak memiliki jaminan, artinya jika seseorang menjual sesuatu yang telah dibeli sebelum barang tersebut diterima, maka diharamkan baginya menjual dengan mengambil keuntungan
- 3) Adanya hukum tentang dua syarat dalam satu jual beli. Adapun dua syarat yang dimaksud meliputi pengambilan keuntungan (manfaat) dari barang dagangan.

Contoh: “ aku menjual budak ini kepadamu dengan harga seratus dan dibayar kemudian hari”, Maka yang seperti itulah akan dapat membatalkan transaksi.

- 4) Adanya larangan menjual barang/benda yang bukan milik sendiri maksudnya, bukan milik penjual sepenuhnya (statusnya milik orang lain).<sup>26</sup>

Namun mayoritas *fuqahā* membolehkan diferensiasi harga tersebut untuk menutupi ongkos tambahan disebabkan oleh pelayanan-pelayanan terhadap penjualan secara kredit.

Menurut Empat Madhhab, tentang perbedaan harga suatu barang yang nilainya lebih tinggi ketika pembayarannya secara cicilan daripada kontan itu diperbolehkan dengan syarat kedua belah pihak telah mengetahui bahwa jual beli ini merupakan jual beli angsur dengan tempo yang telah ditentukan dan harganya telah disepakati ketika akad berlangsung.<sup>27</sup>

Demikian juga menurut Malik dan Syafi'i tidak menyangsikan harga yang lebih tinggi (karena berbeda dengan harga tunai) untuk pembayaran tunda dan harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai. Sedangkan Hanafi dan Hanbali berpendapat bahwa peningkatan dalam penjualan pembayaran tunda itu sah Menurut Hukum, karena menurut Hanbali, ketika orang menjual sesuatu

<sup>26</sup> Muhammad Bin Kamal Khalid, Kumpulan Hadis yang disepakati 4 Imam (Abu Daūd, Tirmidzi, Nasa'i dan Ibnu Majah), (Jakarta: Pustaka Azzam, cet I, 2006), 211-213

<sup>27</sup> Wahbah Zuhayliy, *Al Muāmalah al Māliyah Al Muāshirah*, (Beirut: Dār Al Fikr, t.t ), 342

seratus untuk pembayaran tunda, dan lima puluh untuk pembayaran tunai, tidak ada riba didalamnya.<sup>28</sup>

Abu Hanifah dan Imam Malik tidak memperbolehkan sesuatu kepada penjual sendiri dengan harga yang lebih kurang dari harga pokok, sebelum membayar harga dalam penjualan pertama.<sup>29</sup> Karena harga tunai mencerminkan biaya ditambah dengan sisa untung, dan harga kredit mencerminkan ditambah margin keuntungan dan perijinan terhadap masa kredit.

Ulama Maliki berpendapat bahwa penentuan harga suatu barang secara Murābahah di tingkat pertama secara langsung timbul dengan adanya kesepakatan transaksi jual beli

Menurut Imam Syafi'i dan Hanbali memperbolehkan adanya akad Murābahah asalkan terdapat transparansi antara harga pokok dan keuntungan yang diperoleh dari pihak penjual. Sedangkan Imam Hanafi memperbolehkan dengan dua Syarat, yaitu:

- a) Objek Murābahah harus serupa, seperti 2 Junaih emas dengan 220 perak hal ini tidak syah, karena berlainan barangnya, sehingga nilai dari masing-masing barang berbeda.

---

<sup>28</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), 140-141

<sup>29</sup> Hasbi As Shidicqy, *Hukum-hukum Fiqh Islam yang Berkembang dalam Kalangan Ahlus-Sunnah*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1952), 388

- b) Harga harus senilai, seperti Mata uang Junaih dan Rial, hal ini tidak diperbolehkan, karena harga 1 junaih dengan 1 Rial berbeda.<sup>30</sup>

Diperselisihkan pula tentang orang yang membeli barang secara angsur (tenggang waktu), kemudian menjualnya secara murābahah, yakni:

- 1) Imam Malik berpendapat tidak boleh, kecuali jika ia mengetahui waktu pembayarannya.
- 2) Sedangkan menurut pendapat Imam Syafi'i jika jual beli itu terjadi, maka pembeli mempunyai tenggang waktu yang sama.
- 3) Menurut Imam Hanafi, jika dalam hal penambahan harga, Jual beli Murābahah boleh dilangsungkan dengan menggunakan harga waktu tersebut, dan dapat juga dengan harga ditangguhkan atau sebagian langsung sedang sebagian lagi ditangguhkan asalkan sesuai kesepakatan dari dua belah pihak.

Jika pembayaran ditangguhkan dan ada penambahan harga untuk pihak penjual karena penangguhan tersebut, jual beli menjadi sah, mengingat penangguhan adalah harga (mendapat hitungan harga)<sup>31</sup>

Fuqaha berselisih pendapat tentang orang yang membeli barang secara murābahah berdasarkan harga yang diberitahukan kepadanya, kemudian ternyata

<sup>30</sup> Abd Ar rahman Al Jaziri, *Al Fiqh 'ala Mazahibil 'Arba'ah*, (Beirut: Dar Al Fikr, 1990 ), 251-252

<sup>31</sup> Sayyid Sabiq dialihbahasakan oleh Kamalludin Marzuki, *fiqh sunnah*, (Bandung: PT Al-ma'arif, jilid 12, 1988), 69

harga sebenarnya lebih sedikit, sedangkan barang tersebut masih ada baik menurut pengakuan penjual ataupun saksi-saksi.

- 1) Imam Malik dan sebagian fuqaha berpendapat bahwa pembeli boleh melakukan khiyar yakni apakah ia akan mengambil harga yang sah atau membiarkannya apabila penjual tidak mengharuskan pembeli mengambil harga yang sama
- 2) Imam Abu Hanifah dan Zufar berpendapat bahwa pembeli mempunyai hak khiyar secara mutlak dan tidak ada keharusan baginya untuk mengambil harga jika penjual mengharuskannya.
- 3) Imam Syafi'i mengemukakan dua pendapat, yakni khiyar secara mutlak dan mengikat keduanya setelah dikurangi. Fuqaha yang mewajibkan tetap berlangsungnya jual beli sesudah dikurangi selisih karena pemberian laba oleh pembeli hanya didasarkan atas jumlah yang dipakai untuk membeli barang saja tanpa ada lainnya.<sup>32</sup>

Untuk barang yang suatu dzatnya mudah berubah atau habis , maka ulama berbeda pendapat, yaitu:

- 1) Menurut Imam Syafi'i, Jika barang sudah habis, maka Harus dikurangi kadar harga yang lebih dan laba yang seharusnya diterima.

---

<sup>32</sup> Ibn Rusyd, *Terjemah Bidāyah Al mujtahid*, (Jakarta: Pustaka Amani, jilid 4 ,1995), 201

- 2) Sedangkan Imam Malik berpendapat bahwa, pembeli dapat melakukan khiyar untuk tetap membeli dengan harga yang ditentukan penjual atau sebaliknya, apabila harga barang pada saat diterimanya atau pada hari penjualannya telah dibayarkan musnah/habis dzatnya.

Mengenai saksi dalam menentukan besaran harga suatu barang secara murābahah, adalah sebagai berikut:

1. Menurut Imam Syafi'i, jika seseorang tersebut dapat menjual barangnya secara murābahah, kemudian ia mendatangkan saksi-saksi yang menyatakan bahwa harganya lebih besar dari yang disebutkan, sedang barang tersebut masih ada, maka saksi tersebut tidak dapat didengar kesaksiannya.
2. Sedangkan menurut Imam Malik, bahwa saksi tersebut dapat didengar dan pembeli menambah harga, jika barang sudah habis maka pembeli berhak khiyar atas pemberian nilai barang pada saat menerimanya atau mengambil barang dengan harga yang benar.<sup>33</sup>

Berdasarkan hadis yang telah diriwayatkan oleh Abu Daud (No. 3511), Nasa'i (No. 4662), Tirmidzi (No. 1270), dan Ibnu Majah (No. 2216)

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِذَا اِخْتَلَفَ الْبَيْعَانِ وَلَيْسَ بَيْنَهُمَا بَيِّنَةٌ فَالْقَوْلُ مَا يَقُولُ رَبُّ السَّلْعَةِ أَوْ يَتَّارَكَانِ، وَفِي رِوَايَةٍ: إِذَا اِخْتَلَفَ الْبَيْعَانِ وَلَيْسَ بَيْنَهُمَا بَيِّنَةٌ وَالْبَيْعُ قَائِمٌ بَعَيْنِهِ فَالْقَوْلُ مَا قَالَهُ الْبَائِعُ أَوْ يَتَرَادَانِ الْبَيْعُ

<sup>33</sup> Ibid. 202

*Dari Ibnu Mas'ud r.a berkata, Rasulullah saw bersabda, "apabila penjual dan pembeli berselisih, dan tidak ada bukti keduanya, maka perkataan yang diikuti adalah perkataan pemilik barang dagangan atau keduanya saling membatalkan transaksi"<sup>34</sup>*

Hadis tersebut memiliki kandungan penting, yakni:

- 1) Al qaūl qaūlul bay' merupakan perkataan penjual yang harus dijadikan sandaran jika antara penjual dan pembeli sedang berselisih tentang harga atau spesifikasi barangnya.
- 2) Pembeli berhak membatalkan transaksi pembelian jika harga barang serta spesifikasinya tidak sesuai dengan permintaan.

---

<sup>34</sup> Muhammad Bin Kamal Khalid, *Kumpulan Hadis yang di Sepakati 4 Imam (Abu Daud, Nasa'i, Tirmidzi dan Ibnu Majah)*, (Jakarta: Pustaka Azzam, Cet I, 2006), 208

### BAB III

## KONSEP MURĀBAḤAH DALAM SISTEM BISNIS

### MENURUT KAJIAN FIQH KONTEMPORER

#### A. Pengertian

Para Ulama Kontemporer memiliki konsep tersendiri tentang jual beli secara Murābahah, antara lain:

1. Menurut Wahbah Zuhayliy adalah jual-beli dengan harga pertama (pokok) beserta tambahan keuntungan<sup>1</sup>
2. Menurut Abu Malik Kamil bin Sayyid Salim adalah jual beli dengan memberikan selisih harga suatu barang antara pembayaran tunai dan ditangguhkan (angsuran).<sup>2</sup>

#### B. Dasar Hukum

Wahbah Zuhayliy memberikan argumentasi kebolehannya karena 4 hal:

1. Banyak firman Allah dalam ayat-ayat di Al-Qur'an yang membolehkan jual-beli secara umum seperti "Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS. Al-Baqarah: 275), "Kecuali dengan jalan

---

<sup>1</sup> Wahbah, Zuhayliy, *Al Fiqh Al Islām Wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar Al Fikr, Juz V, 1997), 3765

<sup>2</sup> Abu Malik, Kamil, *Shahih Fiqh Sunnah Wa Adillatuhu Wa Taudhihu Mazāhibi Al 'Aimmah*, (Kuwait: T.p. 2003 ), 31

perniagaan yang berlaku dengan suka-sama-suka diantara kamu” (QS. An-Nisaa: 29). Dalam hal ini, jelas bahwa jual-beli murābahah dilakukan atas kondisi suka-sama-suka.

2. Hadits shahih yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari dan Imam Ahmad. Ketika ingin berhijrah ke Madinah, Abu Bakar r.a membeli 2 unta, kemudian Rasulullah saw mengetahuinya. Rasulullah saw lalu berniat ingin membeli salah satunya, namun kemudian Abu Bakar r.a mengatakan, “Aku berikan untukmu secara percuma”. Rasulullah saw membalasnya, “Tidak, aku akan membayarnya seharga engkau membelinya”.
3. Ibn Mas’ud r.a mengatakan bahwa tidak mengapa mengambil keuntungan berupa nominal uang atau prosentase dari harga dasar pembeliannya.
4. Secara umum model murabaha tidak bertentangan dengan hukum syariat, dan model ini seyogyanya dapat memberikan kontribusi terhadap praktik ekonomi saat ini dimana keuntungan dapat diambil bagi mereka yang mengetahui dan dapat memprediksi kondisi pasar kedepannya, sedangkan bagi yang tidak dapat melakukan prediksi pasar cukup menjualnya dengan harga dasar pembeliannya<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Wahbah, Zuhayliy, *Al Fiqh Islām Wa Adillatuhu*, (Beirut: Dar Al fikr, juz V, 1997), 3466

### C. Syarat Murābahah

#### 1. Mengetahui Harga awal

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena merupakan syarat sahnya transaksi jual beli, syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan murābahah seperti pelimpahan wewenang (*tauliyah*), kerja sama (*Isyrāk*), dan kerugian (*wadhī'ah*).

#### 2. Mengetahui laba/ keuntungan (margin)

Prosentase keuntungan harus telah disepakati antara penjual dan pembeli, karena merupakan salah satu syarat sah jual beli murābahah.<sup>4</sup>

### D. Rukun Murābahah

#### 1. Aqidain (Penjual dan pembeli)

Penjual dan pembeli harus sama-sama telah Baligh dan sehat akal.

#### 2. Barang yang ditransaksikan

Wahbah Zuhayliy mengungkapkan persyaratan khusus, diantaranya:

- a. Barangnya harus ada
- b. Barang harus memiliki kejelasan harga
- c. Barang jelas kepemilikannya (*Milku Tām*)

---

<sup>4</sup> Wahbah Zuhayliy, *Al Fiqh Islām Wa Adillatuhu*, (Beirut: Dār Al Fikr, 1997), 3767

- b. Barang harus memiliki kejelasan harga
- c. Barang jelas kepemilikannya (*Milku Tām*)
- d. Barang dapat diserahkan sewaktu akad

### 3. Harga

Harga pokok barang adalah harga barang ditambah dengan beban lain yang dikeluarkan sehingga barang tersebut memiliki nilai ekonomis.

Masalah yang terkait dengan harga pokok, yaitu:

- a. Pengadaan barang yang diperjualbelikan
- b. Diskon dari pemasok barang (*Supplier*)

Sedangkan harga jual meliputi masalah:

- a. Hutang nasabah
- b. Uang muka dari nasabah
- c. Pembayaran angsuran
- d. Pembayaran pelunasan lebih awal

### 4. Ijāb dan qabūl

Pernyataan serah terima antara pihak penjual dan pihak pembeli setelah terjadinya kesepakatan.

## E. Hukum Murābahah Menurut Ulama Kontemporer

Keabsahan operasionalisasi produk *bay' al-murābahah* sendiri dalam perbankan syari'ah masih menjadi bahan perdebatan di kalangan ulama (kontemporer). Ada sebagian ulama yang membolehkan, karena merupakan jual-beli. Sebaliknya, sebagian ulama yang lain melarangnya dengan alasan sebagai berikut:

1. *Bay' al-murābahah* merupakan *bay' al-'inah* yang diharamkan.

*Bay' al-'Inah* adalah suatu akad jual-beli di mana seseorang (penjual) menjual suatu barang kepada orang lain (pembeli) secara kontan, kemudian penjual tersebut membeli kembali barang tersebut secara tempo dengan harga yang lebih tinggi.

Ulama Syafi'i menyatakan bahwa akad jual-beli ini sah dengan terpenuhinya rukun jual-beli, yaitu *ijāb* dan *qabūl*.

Ulama Malik dan Hanbali, memaparkan bahwa akad jual-beli ini batal berdasarkan *sādd adz-dzari'ah*.

Abu Hanifah, menyatakan bahwa akad jual-beli ini *fasid* jika tidak ada pihak ketiga di antara pemilik barang dan pembeli.

Menurut Wahbah Zuhayliy, akad jual-beli ini hanya merupakan *hilāh* menuju akad pinjam-meminjam yang mengandung riba dengan jalan atau perantaraan akad jual-beli.

Dapat ditarik kesimpulan bahwasannya bay' al-'inah tidak dapat dipersamakan akadnya dengan bai' Murābahah, karena pada prakteknya Bay' al-'inah tidak terjadi akad jual beli yang tidak mengalami pergeseran dalam hal kepemilikan suatu barang sedangkan pada Bay' Murābahah mengalami perpindahan status kepemilikannya dari penjual (Bank) kepada pembeli (nasabah).

2. *Bay' al-murābahah* merupakan jual beli barang yang tidak ada pada seseorang (*bay' al-ma'dum*).

Larangan menjual barang yang tidak ada pada seseorang itu sendiri

didasarkan kepada hadis Nabi Muhammad saw. :

عَنْ زَيْدِ بْنِ ثَابِتٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى أَنْ تُبَاعَ سِلْعَةٌ حَيْثُ تُبَاعُ  
حَتَّى يُحَوِّزَهَا التُّجَّارُ إِلَى رِحَالِهِمْ

“Dari Zaid bin Tsabit r.a bahwa Nabi saw telah melarang menjual barang-barang ketika berlaku jual beli sebelum barang-barang itu dipindahkan oleh pedagang-pedagang ke kendaraan mereka lebih dahulu” (HR. Abu Daūd)<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Abi Daūd, Sunan Abi Daūd, (Beirut: Dar al- Kutub 'Ilmiyyah, 1996), 86

Hadis diatas memberi penjelasan tentang adanya larangan menjual barang yang belum jelas status kepemilikannya. Jika seseorang menjual sesuatu yang ada dalam tanggungannya dan ditentukan secara konkret di tempat yang telah diperjanjikan, maka hal itu boleh, meskipun barang tersebut belum ada pada waktu akad. Menurut Ibn Taimiyah larangan tersebut bukan dari segi ada/ tidaknya obyek akad, tetapi disebabkan oleh adanya unsur *garar*, yaitu jual-beli sesuatu yang tidak dapat diserahkan

Sedangkan pada *bay' al-murābahah* termasuk jual-beli yang dibolehkan karena pihak bank menjual barang kepada nasabah setelah barang tersebut dibeli oleh pihak bank dari supplier (penjual), baru kemudian dijual kepada nasabah. Bahkan di dalam proses pemberitahuan harga pokok dan jumlah keuntungannya.

3. *Bay' al-murābahah* merupakan dua akad jual beli dalam satu akad jual beli (*bay'atani fi bay'ah*)

Larangan adanya dua jual-beli dalam satu jual-beli didasarkan kepada hadis Nabi Muhammad saw yang menyatakan :

“نَهَى رَسُولُ اللَّهِ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ”

Menurut ulama Hanafi, Syafi'i dan Hanbali, akad jual-beli ini *fāsid* karena harganya tidak jelas (*Gharar*) dan disertai dengan syarat tertentu,

kemudian menurut Imam Malik, akad jual-beli ini sah karena dua jual-beli dalam satu jual-beli adalah dua harga yang berbeda antara kontan dan tempo (tangguh).

Jika disesuaikan dengan masa sekarang, dua jual beli dalam satu jual beli banyak terjadi ditengah masyarakat, salah satunya usaha bisnis kredit motor yang memiliki sistem pembayaran jauh berbeda antara harga tunai dan harga kreditnya. Hal ini jika tanpa adanya proses *ijāb qabūl* antara si penjual kredit dengan calon pembeli, maka jual beli seperti ini dilarang menurut hadis diatas.

Sedangkan di dalam pelaksanaan *bay' al-murābahah* hanya terdapat satu harga (harga pokok plus margin keuntungan) yang harus dibayar oleh nasabah di kemudian hari (taqsith).

4. *Bay' al-murābahah* merupakan *hilāh* untuk mengambil riba dan bentuk lain dari *financing* (bank konvensional).

Ada sebagian ulama yang berpandangan bahwa *bay' al-murābahah* dalam praktek perbankan syari'ah merupakan *hilāh* untuk memperoleh riba atau menghasilkan uang sebagaimana yang dilakukan oleh bank konvensional. Pada hakekatnya pembeli (nasabah) datang ke bank untuk mendapatkan pinjaman uang, dan bank tidak membeli barang (aset) kecuali

dengan maksud untuk menjual barang kepada pembeli (nasabah) secara kredit.

Dengan demikian, transaksi Murābahah merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila risiko transaksi tersebut menjadi tanggungjawab pemodal sampai penguasaan atas barang (Possesion) telah dialihkan kepada nasabah, agar transaksi yang demikian itu sah secara hukum, bank harus menandatangani dua perjanjian terpisah, yaitu:

1. Perjanjian dengan pemasok barang
2. Perjanjian dengan nasabah<sup>6</sup>

Abdullah saeed juga mengkritik produk bay' al-murābahah ini. Menurutnya, tidak terdapat perbedaan yang substansial antara *mark-up* dengan bunga (*financing*). Jika hukum Islam membolehkan bay' al-murābahah, mengapa bunga bank konvensional dilarang.

Sejumlah alasan telah diajukan untuk mendukung keabsahan harga kredit yang lebih tinggi dalam pembayaran tunda, diantaranya:

1. Tidak adanya teks Syari'ah yang melarangnya
2. Adanya perbedaan antara uang yang tersedia sekarang dengan masa yang akan datang. Karena menurut Ali Al-Khafif, seorang Faqih kontemporer

---

<sup>6</sup> Sutan Remy, Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: PT.Pustaka Utama Grafiti, 1999), 65

bahwa dalam adat kebiasaa ('*urf*), uang yang dibayarkan kontan mempunyai nilai yang lebih tinggi daripada uang yang diberikan pada masa datang.

3. Kenaikan harga bukan sebagai imbalan waktu tunda pembayaran
4. Kenaikan harga dikenakan pada saat penjualan
5. Kenaikan harga disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi pasar , seperti permintaan dan penawaran., naik turunnya daya beli uang sebagai akibat *Inflasi* dan *Deflasi*.
6. Penjual sedang melakukan suatu aktifitas dagang yang produktif dan diakui. Karena Rafiq Al-Misri seorang teoritisi perbankan Islam kontemporer mengakui bahwa kenaikan itu merupakan bunga jika terdapat dalam utang-piutang<sup>7</sup>

Adapun Dalil Logis yang disampaikan Abu Malik Kamil bin Sayyid salim menyatakan bahwa tambahan pada harga pembayaran yang ditunda termasuk riba, karena:

1. Tambahan pada harga Kredit merupakan kompensasi dari adanya tempo waktu pembayaran dan pemberian keringanan berupa penundaan pembayaran saja.

---

<sup>7</sup> Abdullah, Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, ( Jakarta: Paramadina, 2006),123

2. Keputusan mengugurkan jual-beli dengan harga lebih besar karena penundaan waktu pembayaran merupakan tindakan preventif.
3. Tambahan harga sebagai kompensasi penundaan waktu pembayaran termasuk kategori “Dua syarat dalam satu jual beli serta salaf dan jual beli.
4. Pengqiyasan praktek pengurangan nominal utang kepada orang yang berutang sebagai kompensasi penyegeraan pembayaran utang tidak berlaku dalam model jual beli tersebut
5. Penambahan harga berstatus sebagai kompensasi penundaan waktu pembayaran.

Adapun pendapat lain dikemukakan oleh Wahbah Zuhayliy bahwa penambahan harga pada jual beli yang ditangguhkan waktu pembayarannya dari harga kontan, maka hukumnya tidak termasuk riba, Karena riba yang haram hanya timbul atas adanya pertukaran harta ribawi, seperti pertukaran mata uang yang berbeda atau emas dengan perak<sup>8</sup>

Jumhur Ulama Kontemporer (Imam Thawus, Al Hakam, Hammad dan Yusuf Qardhawi) memperbolehkan adanya jual beli kredit (Murābahah) asal perbedaan harga tunai dengan harga kredit tersebut tidak terlalu jauh

---

<sup>8</sup> Wahbah Zuhayliy, *Al Muamalah Al Māliyah Al Mu'ashirah*, (Beirut: Dār Al Fikr, t.t), 334

sehingga dapat memberatkan pembeli, sebab jika tanpa pembelian secara cicilan/angsuran (Kredit) maka tidak dapat meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat demi meningkatkan usaha peningkatan taraf hidupnya.<sup>9</sup>

Peningkatan penjualan pembayaran tunda terhadap barang tidak dapat dipertahankan, karena seharusnya barang yang dijual hanya memiliki satu harga bukan terdiri dari dua harga yaitu harga tunai dan harga tangguh (kredit) yang lebih tinggi.

Namun legalitas murābahah tidak dipersoalkan oleh madzab hukum Islam manapun (meskipun terjadi perselisihan tentang beberapa bentuk murābahah yang menambahkan faktor komitmen waktu).

Dengan demikian, yang senantiasa menjadikan transaksi murābahah sah secara Islam menurut ulama klasik di berbagai kitab fikih, karena bank lebih dulu memperoleh barang untuk dijual kembali dengan mendapatkan keuntungan, sehingga suatu komoditi dijual untuk mendapatkan uang dan operasinya tidak sekedar pertukaran uang dengan uang . dalam prosesnya bank menerima resiko tertentu yang ada diantara waktu pembelian dan penjualan kembali.

---

<sup>9</sup> Chairuman Pasaribu, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), 51

Walaupun murābahah terutama digunakan dalam konteks permodalan perdagangan, namun tehnik ini telah diadaptasi untuk berbagai macam penggunaan lainnya. Ia digunakan sebagai wahana untuk usaha indikasi (kongsi) dalam format manajer co manajer klasik yang memungkinkan sejumlah bank untuk berpartisipasi dalam pendanaan.

Dalam praktiknya, komposisi pembiayaan murābahah dalam perbankan syariah Indonesia dan dunia umumnya selalu lebih besar dari jenis-jenis pembiayaan yang lain. Dalam kondisi yang seperti ini, banyak kritikus yang melontarkan pernyataan bahwa eksistensi murābahah di perbankan syariah saat ini adalah sama dengan riba. Dalam kaitannya dengan ini, pembelaan bagi keabsahan praktik murabaha adalah:

1. Dalam murābahah, yang dilakukan adalah menetapkan harga barang yang diajukan oleh nasabah berdasarkan harga dasar pembelian ditambah margin keuntungan yang diketahui bersama asal-usulnya, sedangkan pinjaman dalam bank konvensional adalah dalam bentuk pinjaman yang terikat jaminan pengembalian dengan kelebihan. Kedua bentuk akad berbeda secara mendasar.
2. Dalam murābahah selalu ada objek yang diperjual-belikan, sedangkan dalam pinjaman konvensional tidak. Dana yang diberikan pada pinjaman

konvensional tidak diatur penggunaannya, sedangkan pada akad murabaha harus sesuai dengan perjanjian diawal, yaitu untuk pembelian barang yang diajukan. Sehingga dasarnya adalah ada uang ada barang, yang dapat menyeimbangkan proporsi uang di masyarakat dengan produksi barang/komoditas.

3. Dalam pinjaman konvensional, bank konvensional hanya menghadapi resiko kredit dimana bank akan mengalami kerugian jika nasabah tidak dapat mengembalikan uang pinjaman beserta bunganya. Sedangkan pada murabaha, bank syariah menghadapi resiko harga sejak pembelian barang dari distributor sampai barang tersebut diterima oleh nasabah. Oleh karena itu pula, dasar berpijak kedua akad ini jelas berbeda dan tidak bisa disamakan.

## BAB IV

### ANALISIS KOMPARASI KONSEP MURABAHAH DALAM SISTEM BISNIS BERDASARKAN KAJIAN FIQH KLASIK DAN KONTEMPORER

Istilah Murābahah Dalam catatan Imam Muhammad Amin bin Umar yang lebih populer dengan sebutan Ibnu Abidin, dan catatan Ibnu Hazm telah digunakan di Negara Persia oleh masyarakat arab dalam aktivitas bisnis mereka pada abad pertama hijriah<sup>1</sup>.

Dari studi kepustakaan tentang pengertian murābahah menurut ulama syariah klasik (Ulama Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanbali) penulis menemukan kesepakatan mereka bahwa murābahah terdiri dari dua unsur yang utama :

1. Harga pokok ditambah biaya-biaya (*cost*) yang timbul dari pembelian/ pengadaan barang yang pasti, kecuali biaya dilakukan secara estimasi, hal ini hanya Ulama Hanafiyah dan Syafi'iyah yang membolehkan biaya estimasi asalkan dirinci dengan jelas. Dan semua Ulama sepakat agar pemisahan antara harga pokok dan biaya-biaya.
2. Laba/Keuntungan

---

<sup>1</sup> Ilyas Marwal, “*Rekonstruksi Murābahah Sebuah Ijtihad Solusi Pembiayaan*” <http://permodalanbmt.com/wp-content/uploads/Rekonstruksi%20Murābahah%20Sebuah%20Ijtihad%20Solusi%20Pembiaya.pdf> , 27 Juli 2007

Konsep Murābahah yang dikembangkan para imam Madzhab sebagai tokoh fiqh klasik merupakan konsep jual beli suatu barang murni dengan tujuan dagang yang menjunjung tinggi nilai amanah. Maka seorang penjual harus transparan mengenai harga pokok, biaya-biaya serta keuntungannya (laba) kepada pembeli. Dalam murābahah klasik hanya terdiri dari dua pelaku, yaitu: Penjual dan Pembeli.

#### **A. Kenggulan Konsep Murābahah dalam Kajian Fiqh Klasik**

- 1) Menjalankan prinsip amanah sepenuhnya, sehingga tidak memberlakukan adanya pembayaran uang muka
- 2) Memiliki mekanisme fundamentalis yang dapat menghindarkan dari transaksi bersifat *Gharar*, sehingga tidak menimbulkan spekulasi-spekulasi yang merugikan pihak pembeli.
- 3) Mampu menerapkan jual beli yang transparan dengan modal awal, harga pokok dan keuntungan (laba).
- 4) Segala bentuk aib yang terdapat dalam suatu barang dagangan penjual dapat diketahui pihak pembeli langsung, karena pihak penjual akan menyampaikan secara langsung.

## B. Kelemahan Konsep Murābahah dalam Kajian Fiqh Klasik

Konsep Murābahah murni dengan tujuan dagang tidak dapat diterapkan sepenuhnya dalam dunia perbankan saat ini, karena dalam hal ini perbankan adalah sebagai intermediasi financial yang menanggung resiko kerugian paling besar , diantaranya:

1. *Default* (kelalaian), pihak Nasabah (pembeli) yang sengaja tidak membayar angsuran
2. *Fluktuasi* Harga komparatif, sering terjadi jika harga suatu barang di pasaran Mengalami kenaikan setelah barang tersebut diterima pihak nasabah, maka Bank tidak dapat mengubah harga jual beli kembali.
3. Penolakan nasabah dapat terjadi ketika barang yang diminta tidak sesuai, bahkan terdapat cacatnya. Bank harus menerima resiko tersebut karena pihaknya telah menandatangani kontrak kesepakatan saat 'akad jual beli murābahah dilangsungkan.<sup>2</sup>

Istilah jual beli Murābahah (*Bay' al-Murābahah*) banyak diusung lembaga keuangan tersebut sebagai bentuk dari financing (pembiayaan) yang memiliki prospek keuntungan cukup menjanjikan. Sehingga hampir semua lembaga

---

<sup>2</sup> Muhammad, Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 127-128s

keuangan syari'at menjadikannya sebagai produk financing dalam pengembangan modalnya.

Sistem jual-beli murābahah yang diterapkan/ diaplikasikan banyak oleh lembaga keuangan syariah sekarang ini adalah murābahah dengan pesanan pembelian, yang dipelopori dan disosialisasikan pada lembaga keuangan Islam.

Adapun aplikasi murābahah dengan pesanan pembelian pada dunia perbankan Syariah merupakan suatu kesepakatan yang dibangun antara pihak bank dan nasabah, agar bank menyediakan barang sesuai pesanan nasabah, kemudian nasabah akan membelinya dengan sistem pembayaran tunai atau tunda, yang penentuan harga pokok pembeliannya serta keuntungan/ laba (*Margin*) telah diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak.

Jenis murābahah ini cocok untuk properti, antara pemesan dan pihak yang diberi pesanan harus sepakat dalam menentukan harga pokok properti dan tambahan /keuntungan (margin) ketika berlangsungnya akad. Meskipun dalam perjanjian bukan keharusan karena sifatnya bukan mengikat pemesan, jadi pemesan tetap berhak khiyar atau membatalkannya.

Adanya *ijāb* (permintaan dari pemesan) dan *qabūl* (persetujuan atas permintaan dari yang diberi pesanan) merupakan suatu keharusan dalam akad.

Adapun hal-hal yang mengenai jual beli secara Murābahah, antara lain:

1. Sistem pembayaran pemesan (*cash* atau *cicil*) jadi patokan dalam penentuan keuntungan.
2. Kebebasan yang sempurna bagi yang diberi pesanan dalam penyediaan barang dari berbagai pemasok dan produsen agar dapat memperoleh barang yang lebih berkualitas dan biaya-biaya pengadaannya dapat di tekan .

Setelah penulis memaparkan pengertian murābahah, baik dari pengertian klasik maupun pengertian kontemporer, ada beberapa poin-poin penting yang penulis ambil kesimpulan, di antaranya :

Sistem jual-beli murābahah yang diaplikasikan di lembaga keuangan syariah sekarang ini berbeda dari murābahah yang diperkenalkan oleh para ulama klasik, di mana murābahah dalam LKS terdiri dari tiga pelaku transaksi, yaitu :

1. Al amri bi syirā' (pemesan/ nasabah)
2. Lembaga Keuangan Syariah
3. Bay' (pemasok).

Murābahah juga digunakan oleh bank-bank Islam dalam investasi dana-dana menganggur (*idle funds*) berdasarkan prinsip penjualan dan pembelian kembali (*sale and repurchase*) . agen bank menghubungi pialang komoditas dan mendapatkan jatah untuk melakukan pembelian sejumlah komoditas yang diizinkan dengan harga yang sudah ditetapkan untuk diserahkan saat pembayaran.

Selisih antara harga pembelian tertanggung yang lebih tinggi dan harga asal , setelah dikeluarkan *fee* untuk agen merupakan jumlah keuntungan untuk institusi Islam. Jumlah keuntungan ini merupakan alternative yang disetujui Islam untuk menyerahkan (memberikan pinjaman) uang sebagai deposito berjangka (time deposit) yang menghasilkan bunga atau menggunakan system pembelian kembali obligasi.<sup>3</sup>

### C. Keunggulan Murābahah dalam Kajian Fiqh Kontemporer

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas Murābahah dalam operasi investasi perbankan Islam, yaitu:

1. *Murābahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek dibandingkan system *Profit and Loss Sharing* (PLS) cukup memudahkan
2. *Mark-Up* dalam Murābahah dapat ditetapkan untuk memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan perbankan berbasis bunga
3. Murābahah menjauhkan ketidakpastian (*Gharar*) yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS

---

<sup>3</sup> Latifa Algaoud, Mervyn Lewis, *Perbankan Syari'ah Prinsip, Praktek, Prospek*, (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2001), 83-84

4. Murābahah tidak memberi kemungkinan bank-bank Islam mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukan berbentuk sebagai mitra nasabah, melainkan hubungan antara kreditur dan debitur.<sup>4</sup>

Sesuai sifat bisnis, Adapun manfaat dari Transaksi Murābahah, adalah:

1. Adanya keuntungan dari selisih antara harga beli penjual dan harga jual kepada nasabah
2. Sederhananya skim Murābahah, sehingga skim ini paling banyak yang menggunakannya.
3. Mudahnya penanganan Administrasi

Konsep ini juga memiliki tujuan kepada pemesan pembelian (KPP), meliputi:

- 1) Mencari pengalaman

Satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset. Pemesan berjanji untuk ganti membeli aset tersebut dan memberinya keuntungan, karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan mendesak terhadap aset tersebut.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Muhammad, *Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murābahah di Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 94

<sup>5</sup> Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), 41

## 2) Mencari pembiayaan

Adanya motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Karena pembiayaan yang diberikan perbankan dapat memperlancar arus kas (*Cash Flow*)<sup>6</sup>

### D. Kelemahan Murābahah dalam Kajian Fiqh Kontemporer

Mayoritas mekanisme yang ada dalam perbankan Syari'ah terlalu memperhitungkan kerugian / resiko yang terjadi apabila pesanan barang nasabah tidak sesuai spesifikasinya sehingga dapat membatalkan transaksi pesanan tersebut. Terjadinya kenaikan barang akibat adanya fluktuasi harga komparatif antara sebelum akad dan sesudah akad dilangsungkan.

---

<sup>6</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 103

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Murābahah dalam sistem bisnis kajian Fiqh klasik merupakan konsep jual beli yang diterapkan dengan tujuan dagang bukan melalui akad pemesanan terlebih dahulu, mengusung dengan prinsip amanah karena semua yang berkaitan dengan modal awal, harga pokok barang serta keuntungan (laba) harus disampaikan penjual kepada calon pembeli.

Konsep Murābahah yang seperti ini, dikembangkan prakteknya mulai dari abad pertama hijriah oleh masyarakat persia.

Kemudian seiring berjalannya praktek tersebut, para ulama klasik Imam Madzhab memberikan keabsahan hukum murābahah dengan dalil-dalil kuat Al-Qur'an dan Hadis berpedoman pada kemaslahatan seluruh umat.

Sedangkan Murābahah dalam sistem bisnis kajian Fiqh kontemporer adalah Konsep jual beli yang berdasarkan pesanan nasabah kepada pihak bank untuk memenuhi semua kebutuhannya.

Konsep ini mulai dirintis oleh para ulama kontemporer Wahbah Zuhayliy dan Abu Malik Kamil bin Sayyid Salim dengan memodifikasi konsep menjadi jual beli suatu barang melalui akad pemesanan atau tanpa akad pemesanan yang mengacu pada hasil implementasi praktek-praktek ekonomi semasa para Imam

Madzhab kemudian dapat diadopsi kembali dan dimodifikasi para praktisi perbankan menjadi modal pembiayaan berbasis syari'ah, yang diharapkan mampu memberi kontribusi fundamental terhadap perkembangan dunia bisnis.

Mekanisme dalam konsep ini juga tidak berbeda jauh dengan konsep klasik, hanya saja konsep ini lebih mengacu pada kesepakatan cara pembayaran tangguh dan cara mendapatkan barang dari pemasoknya. Sehingga pada perbankan Syari'ah yang cenderung menerima resiko terhadap pembatalan transaksi jika sewaktu barang diserahkan kepada calon pembeli ketika berlangsungnya akad serta perubahan harga (kenaikan harga barang) setelah akad pembayaran dilangsungkan.

## B. Saran

Penulis berharap pada para praktisi perbankan berlabel syar'i untuk benar-benar mampu memberikan kontribusi yang jauh lebih benefit terhadap perkembangan dunia bisnis islam dengan tetap menjaga eksistensi justifikasi hukum yang telah ditetapkan para ulama Imam Madzhab dan ulama Kontemporer berdasar pada panduan Al-Qur'an Hadis.

Diharapkan juga mampu menjaga tingkat kepercayaan masyarakat terhadap safety dari unsur *Maysir, Gharar dan riba*.

Bagi seluruh lapisan masyarakat, khususnya para muslim untuk senantiasa menjadikan perbankan syari'ah sebagai lembaga keuangan yang telah memenuhi

nilai-nilai syara' didalamnya, karena telah diawasi oleh Dewan Pengawas Syari'ah seluruh produk dan aktifitasnya, sehingga mampu menjauhkan dari perkara-perkara haram/subhat yang memberikan dampak negatif terhadap kesucian jiwa raga.

Perbankan Syari'ah merupakan solusi terbaik untuk mendapatkan keberkahan harta tiap muslim dari unsure yang tidak ibenarkan oleh Al-qur'an dan hadis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al jaziri, 'Abd Ar Rahman, *Al-fiqh 'alā Mazāhib Al-arba'ah*, Beirut, Dār al-Kutub 'Ilmiyyah, jilid II, 1990
- Algaoud, Lativa M dan Lewis, Mervyn K, *Perbankan Syari'ah prinsip, praktek, prospek*, Jakarta, PT. Serambi Ilmu Semesta, 2001
- Ali Baihaqi, Abi Bakri Muhammad bin Suhaini, *Sunan Shaghir*, Beirut, Dār al-Kutub 'Ilmiyyah, t.t
- Amrin, Abdullah, *Bisnis Ekonomi Asuransi dan Keuangan Syari'ah*, Jakarta, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2009
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta, Gema Insani Press, 2001
- Arifin, Zainul, *Memahami Bank Syari'ah Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, Jakarta, Alvabet, 1999
- As-shidiqy, Hasbi, *Hukum-hukum Fiqh Islam yang Berkembang dalam Kalangan Ahlussunnah*, Jakarta, Bulan Bintang, 1952
- Barlinti, Yeni Salma, *Kedudukan Fatwa DSN dalam Sistem Hukum Nasional di Indonesia*, Jakarta, Badan Litbang dan Diklat Kementrian Agama RI, 2010
- Daūd, Abu, *Sunan Abu Daūd*, Beirut, Dār al-Kutub 'Ilmiyyah, Juz I, 1996
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Jakarta, Sygma, 2005
- Djuwaini, Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muāmalah*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2008
- [Http://permodalanbmt.com/wpcontent/uploads/Rekonstruksi%20Murabahah%20Sebuah%20Ijtihad%20Solusi%20pembiayaan.pdf](http://permodalanbmt.com/wpcontent/uploads/Rekonstruksi%20Murabahah%20Sebuah%20Ijtihad%20Solusi%20pembiayaan.pdf)
- [Http://Sanggelombang.files.wordpress.com/2010/12/skema-murabaha.jpg](http://Sanggelombang.files.wordpress.com/2010/12/skema-murabaha.jpg)
- Ibrahim al-Khattabiy al busty abu sulaiman, Muhammad, *Gharib al-Hadis*, Makkah, Jami'ah Umm al-Qura, Juz II, 1402 H
- Jamil, Fathurrahman, *Filsafat Hukum Islam*, Jakarta, Logos Wacana Ilmu, 1997

- Kamal Khalid, Muhammad, *Kumpulan Hadis yang disepakati oleh 4 Imam (Abu Daud, Tirmidzi, Nasa'i, dan Ibnu Majah)*, Jakarta, Pustaka Azzam, 2006
- Mas'ud, Ibnu Mas'ud, dan Abidin, Zainal, *Fiqh Madhzhah Syafi'i*, Bandung, Pustaka Setia, jilid II, 2007
- Muhammad, *Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di Bank Syari'ah*, Yogyakarta, UII Press, 2004
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syari'ah*, Yogyakarta, UII Press, 2005
- Mukram Manzhur, Muhammad, *Lisān al-'Arab*, Beirut, Dār Shādir, t.t
- Musa, Kamil, *Ahkām al-Muāmalah*, Beirut, Muassasah Ar-risālah, t.t
- Nawawi, Ismail, *Hukum Perjanjian dalam Perspektif Islam*, Surabaya, Putra Media Nusantara, 2010
- Nawawi, Ismail, *Islam dan Bisnis Pendekatan Ekonomi dan Manajemen*, Surabaya, VIV, 2011
- Pasaribu, Chairuman, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Jakarta, Sinar Grafika, 1994
- Perwataatmaja, Karnaen, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta, PT.Dana Bhakti, 1992
- Quthb, Sayyid, *Tafsir Fi Dzilalil Qur'an*, Jakarta, Gema Insani, Jilid I, 2000
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta, UII Press, 2004
- Rusyd, Ibnu, *Terjemah Bidāyah al-Mujtahid*, Jakarta, Pustaka Amani, Jilid IV, 1995
- Sabiq, Sayyid, *Terjemah Fiqh Sunnah*, Bandung, PT. Al- maārif, Jilid 12, 1988
- Saeed, Abdullah, *Bank Islam dan Bunga*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2003
- Saeed, Abdullah, *Menyoal Bank Syari'ah Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Jakarta, Paramadina, 2006
- Shihab, Quraish, *Tafsir Al misbah*, Jakarta, Lentera Hati, 2002

- Shomad, Abdul, *Hukum Islam: Penormaan Prinsip Syari'ah dalam Hukum Indonesia*, Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2010
- Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta, PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999
- Sumarni, Multi, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta, PT. Andi, 2005
- Sutedi, Adrian, *Perbankan Syari'ah Tinjauan dari Beberapa Segi Hukum*, Bogor Ghalia Indonesia, 2009
- Warde, Ibrahim, *Islam Finance; Keuangan Islam dalam Perekonomian Global*, Yogyakarta, PT. Pustaka Pelajar, 2009
- Wiroso, *Jual Beli Murābahah*, Yogyakarta, UII Press, 2005
- Yazid, Abi Abdillah Muhammad, Sunan Ibnu Majah, Indonesia, Maktabah Dahlan, Jilid II, 270 H
- Zuhayliy, Wahbah, *Al Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Beirut, Dār Al fikr, Juz V, 1997
- Zuhayliy, Wahbah, *Al muāmalah Al Māliyah Al Muāshirah*, Beirut, Dā Al fikr, t.t