

**IMPLEMENTASI TRANSAKSI PEMBIAYAAN GRIYA
DALAM PERSPEKTIF FIKIH MU'AMALAH DI BANK SYARIAH INDONESIA
KANTOR CABANG PEMBANTU SITUBONDO**

Oleh:

Ach. Afin

af1nnurqom@gmail.com

Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam
Universitas Ibrahimy Situbondo

Abstrack:

At this time there are many emerging Islamic banking with the many developments of sharia. The birth of Islamic financial institutions in Indonesia brings an interesting competitive atmosphere in the banking business discourse. In addition to the presence of conventional banks, our society is now presented with alternative options to invest their funds, of course through the presence of Islamic banking services.

Islamic banking services offer products with a different scheme from conventional banks. In accordance with the title "sharia" it bears, Islamic banking claims the principle of justice in accordance with Islamic teachings as a differentiator of its identity from conventional banks. Including one of the Islamic banks in Situbondo, namely Bank Mandiri Syariah which is currently changing its name to Bank Syariah Indonesia

Of all the products available at BSI, there is one financing product that is currently in great demand by the public, especially at the Bank Shariah Indonesian Cabang Situbondo Branch, namely the Griya financing product. Griya financing is short, medium, or long term financing to finance the purchase of residential (consumer) houses, both new and used, in the developer environment with a murabahah system.

In relation to the murabahah concept in Fiqh Mu'amalah, it is necessary to combine its conformity with the practice of home financing transactions at BSI KCP Situbondo, where in practice the margin provisions obtained by BSI are not transparent, when purchasing property uses the practice of debt. , the delivery of money is directly given to the customer, not the BSI party who buys the needs of the customer and many other things that the author does not know. According to the author, this is not appropriate if the contract used is murabahah.

Keywords: Implementation, Griya Financing Transactions

A. Pendahuluan

Perkembangan praktik ekonomi syariah khususnya dalam pemanfaatan lembaga keuangan, didorong oleh kesadaran kaum muslimin untuk menjalankan syari'at Islam dalam segenap aspek kehidupan termasuk bidang ekonomi. Kesadaran untuk menjauhi sistem *riba* yang dianggap ada

dalam sistem bunga direspon secara kreatif oleh para ahli ekonomi Islam dengan menciptakan berbagai instrumen keuangan yang konsisten pada prinsip-prinsip syariah, sekaligus mempunyai andil dan peran sosial yang penting untuk menggerakkan aktivitas ekonomi dan kebutuhan khusus masyarakat.

Dalam konteks inilah, *Fikih Muamalat* dituntut dinamis dalam arti, tidak hanya sekedar menjadi bahan ilmu yang menjadi kajian di dalam kelas, tetapi dapat diaplikasikan dalam praktik muamalat di lembaga keuangan dengan menggunakan instrumen keuangan syariah sesuai tuntutan kebutuhan yang berkembang dalam masyarakat muslim Indonesia saat ini.

Demi terwujudnya sistem keuangan yang adil dan efisien, maka setiap tipe dan lapisan masyarakat harus terwadahi keinginannya dalam berinvestasi dan berusaha, sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka. Sebagaimana yang terdapat dalam surat Al-Hasyr (59) : 7

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ
وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمْ
الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

"Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya." (QS. Al-Hasyr (59) : 7).¹

Ekonomi berdasarkan syariah tumbuh dan berkembang bersamaan dengan lahir dan berkembangnya agama Islam di dunia ini, walaupun sebenarnya kegiatan ekonomi ini sudah ada sejak jaman Nabi Adam dan Siti Hawa diturunkan kebumi.² Oleh karena itu banyak pro kontra ekonomi yang dihadapi manusia, maka ahli pikir mulai memikirkan bagaimana mengubah seni ekonomi menjadi ilmu ekonomi seperti yang ada sekarang ini. Ilmu ekonomi ini akan terus berkembang sesuai dengan perkembangan peradaban manusia.

Pada masa sekarang ini banyak bermunculan perbankan syariah dengan banyaknya perkembangan syariah. Kelahiran institusi keuangan syariah di Indonesia membawa suasana kompetisi yang menarik dalam

¹ al-Qur'an dan Terjemahannya, (Mujamma' al Malik Fahd li Thiba'at al Mush-haf Ma: Percetakan al-Qur'an Raja Fahd. Cet. Ke-4, 1431 H), h. 916

² Misbahul Munir dan A. Djalaluddin, *Ekonomi Qur'ani*, (Malang: UIN Malang Press. Cet. Ke-1, 2006), 61

wacana bisnis perbankan. Selain kehadiran bank konvensional, masyarakat kita kini disuguhi pilihan alternatif untuk menginvestasikan dana yang mereka miliki, tentu melalui kehadiran jasa perbankan syariah.

Jasa perbankan syariah menawarkan produk dengan skema yang berbeda dari bank konvensional. Sesuai dengan gelar "syariah" yang disandangnya, perbankan syariah mengklaim prinsip keadilan sesuai dengan ajaran Islam sebagai pembeda identitasnya dari bank-bank konvensional. Dimana hal tersebut kemudian direspon pemerintah melalui pengakuan terhadap bentuk jasa perbankan dengan landasan syariah dalam bentuk peraturan perundang-undangan.

Lembaga keuangan syariah dibentuk sebagai perwujudan dari adanya kesadaran masyarakat terhadap aplikasi ajaran Islam dengan menggunakan sistem ekonomi Islam. Lembaga keuangan Syariah harus menjalankan setiap operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip dan hukum yang ada dalam Islam (syariah) sebagai wujud karakteristik lembaga itu sendiri. Berdasarkan fatwa MUI No. 1 Tahun 2004, bermuamalat dengan Lembaga Keuangan Konvensional untuk wilayah yang sudah ada kantor atau jaringan Lembaga Keuangan Syariah dan mudah dijangkau, tidak dibolehkan melakukan transaksi yang didasarkan kepada perhitungan bunga.

Berdasarkan fungsi dan tujuannya lembaga keuangan dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok yaitu, lembaga keuangan bank, lembaga keuangan bukan perbankan seperti asuransi, pegadaian dan lembaga pembiayaan. Ketiga jenis lembaga ini dalam sistem syariah tidak berbeda dalam hal penggunaan instrument keuangannya, yaitu dapat menggunakan bermacam-macam *akad* (perjanjian) yang sesuai syariah dalam transaksinya.³ Sedang perbedaannya dengan lembaga keuangan konvensional, di samping sudah jelas tidak menggunakan sistem bunga, juga dalam tujuannya lembaga keuangan syariah tidak hanya mencari keuntungan semata (*profit oriented*), tetapi juga mempunyai tujuan sosial yaitu turut mendorong kesejahteraan ekonomi masyarakat.⁴

Salah satu lembaga keuangan syariah yang saat ini eksis dibidangnya ialah Bank Syariah Mandiri. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah

³ Neni Sri Imaniyati, *Pengantar Hukum Perbankan Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama, 2010), 4.

⁴ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2010), 46.

melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil 'Aalamiin).⁵

Dari semua produk yang ada di BSI ada satu produk pembiayaan yang saat ini banyak diminati oleh masyarakat khususnya di Bank Syariah Indonesia Cabang Situbondo, yaitu produk pembiayaan Griya. Pembiayaan Griya adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan *developer* dengan sistem *murabahah*.

Yang membedakan antara *murabahah* dan jual beli biasa adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli mengenai harga pokok objek penjualannya, sehingga penjual dan pembeli dapat melakukan negosiasi (tawar menawar) harga jualnya,⁶ dengan demikian terjadi kesepakatan bersama. Jadi singkatnya *murabahah* adalah jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan margin⁷ keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sebab hal ini yang menjadi karakteristik dari *murabahah*.⁸

Dalam daftar istilah buku himpunan DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (keuntungan penjual), hal ini dilakukan dengan cara memberi tahu harga asli dari keuntungan yang akan diperoleh oleh pihak penjual dan pembeli menawarnya dengan melalui negosiasi.⁹

Berkaitan dengan konsep *murabahah* yang ada di dalam Fikih Mu'amalah perlu kiranya dipadukan kesesuaiannya dengan praktik transaksi pembiayaan griya yang ada di BSI KCP Situbondo, yang mana pada praktiknya ketentuan margin yang diperoleh oleh BSI tidak transparan, pada saat pembelian properti menggunakan praktik utang-piutang, penyerahan uang langsung diberikan pada nasabah bukan pihak BSI yang membelikan

⁵ <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>

⁶ Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syariah Jangan ada Bunga diantara Kita*, (Jakarta, PT. Alex Media Komputindo, 2005), 21

⁷ Margin adalah selisih antara harga beli dan harga jual yang merupakan keuntungan dalam transaksi jual beli barang, margin tidak sama dengan bunga karena margin harus sudah ditentukan pada awal dalam perjanjian dan tidak dapat berubah di tengah jalan. Baca Ahmad Gazali, *Ibid.*, 94

⁸ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 103

⁹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta, UII Press, 2005) hal. 14

keperluan nasasabah dan banyak lagi hal-hal yang belum penulis ketahui. Hal ini menurut penulis kurang sesuai jika akad yang digunakan adalah *murabahah*. Oleh karena itu, penulis memandang masalah ini perlu untuk kaji sehingga ditemukan kejelasan sesuai atau tidakkah produk pembiayaan Griya dengan Syariah Islam.

B. Metode Penelitian

Penelitian yang dilaksanakan di Bank Syariah Mandiri Cabang Situbondo, menggunakan jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif dilakukan secara cermat, mendalam dan rinci sehingga dapat mengumpulkan data yang sangat lengkap dan dapat menghasilkan informasi yang menunjukkan kualitas tertentu.¹⁰ Jenis penelitian kualitatif dipilih karena jenis penelitian ini merupakan suatu proses pengumpulan data secara sistematis dan intensif untuk memperoleh pengetahuan tentang "*Implementasi Transaksi Pembiayaan Griya dalam Perspektif Fikih Mu'amalah (Studi kasus di BSI KCP Situbondo)*".

Pendekatan penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research), yang berarti bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah atau insitu sehingga pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan berperan serta.¹¹

C. Pembahasan

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah dalam arti bahasa berasal dari kata *raabaha* yang artinya *Az ziyadah* (tambahan). Menurut istilah para fuqaha', pengertian *murabahah* adalah jual beli *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga semula ditambah dengan keuntungan dengan syarat-syarat tertentu¹².

Sedangkan menurut Wahbah Azzuhaili adalah :

يَبِيعُ الْمُرَابَحَةَ: هُوَ الْبَيْعُ بِمَنْزِلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ. يَبِيعُ الْمُرَابَحَةَ عَقْدٌ خَائِزٌ شَرْعاً رَحِصَ فِي حَوَازِهِ جَمَاهِيرُ الْعُلَمَاءِ مِنَ الصَّحَابَةِ وَالتَّابِعِينَ وَأُئِمَّةِ الْمَذَاهِبِ، إِلَّا أَنَّ فِي رَأْيِ الْمَالِكِيَّةِ خِلَافٌ الْأَوَّلَى.¹³

"Bai' *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. Bai' *murabahah* merupakan akad yang boleh secara syara'. Jumhur ulama' dari para sahabat, tabiin dan imam madzhab memberi keringanan dalam kebolehanannya. Namun, malikiyah menghukumi khilaf aula."

Dalam pengertian lain *murabahah* diartikan sebagai transaksi jual-beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli,

¹⁰ Zainal Aqib, *Penelitian Tindakan Kelas*, (Bandung: Yrama Widya, 2007), Cet. Ke-3, 15.

¹¹ Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi*, (Bandung: Rosdakarya, 2009) 26.

¹² Ahmad Wardi muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), 207.

¹³ Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqhul Islami wa Adillatuhu*, Juz 5, maktab Assyamilah, 421.

kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.¹⁴

Dalam perbankan syariah *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati¹⁵. Dalam istilah teknis perbankan syariah, *murabahah* ini diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank + margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. Dalam bai' *murabahah* ini penjual harus memberi tahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya, sehingga akan ada kesepakatan dari kedua belah pihak mengenai keuntungan yang didapat oleh bank, sehingga jual beli ini menjadi sah karena sudah saling rela antara kedua belah pihak.

Murabahah ini juga merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang hanya membutuhkan dana untuk pengadaan bahan baku dan bahan penolong¹⁶.

Di Asia Tenggara, *murabahah* umum digunakan dalam bentuk pembiayaan modal kerja. Sementara di Timur Tengah, *murabahah* digunakan untuk modal kerja sebagaimana juga untuk pembiayaan proyek jangka panjang¹⁷.

2. Landasan hukum

Landasan syariah dari *murabahah* didasarkan pada dalil syariah yang termaktub dalam al-Quran, hadits dan kaidah fiqh.

a. Al-Quran

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

"Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba" (QS. Al-Baqarah : 275)¹⁸

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٧٥﴾

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang

¹⁴ Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Paduan Teknis Pembuatan Akad/ Perjanjian Pembiayaan pada Bank Syariah)*, (Yogyakarta: UII Pressseraya melihat, 2009), 57

¹⁵ Veithzal Rivai dkk., *Islamic Banking & Finance: dari Teori ke Pratik Bank dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan Alternatif*, (Yogyakarta: BPFE, Edisi Pertama, 2013), 320

¹⁶ Ismail Nawawi, *Fikih Mu'amalah Klasik dan Kontemporer*, (Surabaya: Ghalia Indonesia, Cet. Ke-2, 2012), 102

¹⁷ Daud Vicary Abdullah dan Keon Chee, *Buku Pintar Keuangan Syariah*, (Jakarta: Zaman, 2012), 189

¹⁸ Al-Qur'an dan Terjemahannya, *Al-Jumanatul 'Ali*, (Yogyakarta: J-ART, 2004), 47

berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu". (QS. An-Nisa' : 29)¹⁹

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

"Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan, dan menyedekahkan (sebagian atau semua hutang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui." (QS. Al-Baqarah ayat 280)

b. Al-Hadits

Tidak ditemukan hadits spesifik mengenai *murabahah* dasar hukum yang dijadikan sebagai landasan dalam *murabahah* adalah merujuk pada dasar hukum jual beli:

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ فَقَالَ: عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٌ

"Rosulullah SAW ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan apa yang paling baik ? Rosulullah menjawab : "usaha manusia sendiri dan setiapjual beli yang diberkati."²⁰

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

"Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka".²¹

c. Kaidah Fikih

الأصل في المعاملة الإباحة حتى يدل الدليل على تحريمه

Pada dasarnya, semua bentuk muamalah adalah diperbolehkan, ini berarti untuk membolehkan suatu praktik muamalah tidak diperlukan dalil yang memperbolehkannya. Yang diperlukan adalah mengetahui tidak adanya dalil yang melarang.²²

3. Rukun dan syarat bai' *murabahah*

Sebelum memenuhi kriteria spesifik, bai' *murabahah* harus memenuhi terlebih dahulu rukun dan syarat umum dalam transaksi jual beli biasa, Adapun rukun-rukun dalam jual beli yaitu meliputi :

- Penjual*, merupakan pemilik objek barang yang akan diperjualbelikan. Dalam transaksi perbankan syariah, maka pihak penjualnya adalah bank syariah.
- Pembeli*, merupakan pihak yang ingin memperoleh barang yang diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Pembeli dalam aplikasi bank syariah adalah nasabah.
- Objek jual beli*, merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli. Objek ini harus ada fisiknya.
- Harga*, setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara penjual dan pembeli.

¹⁹ Al-Qur'an dan Terjemahannya, *Al-Jumanatul 'Ali*, (Yogyakarta: J-ART, 2004), 83

²⁰ Rowahu Ahmad bin hambal, *Musnad al-Imam bin Hambal*, juz IV, (Beirut: Dar al-Fikr), 35

²¹ Khafifuddin, *Metodologi Kajian Fiqh*, (Situbondo : Ibrahimy pers, 2011), 10

- e. *Ijab qabul*, merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab qabul harus disampaikan dengan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.²³

Prinsip-prinsip dasar dalam jual beli :

- a. وجود الرضى yaitu saling rela antara pembeli dan penjual
- b. عدم الغرار yaitu tidak ada spekulasi
- c. عدم الربا tidak mengandung riba
- d. عدم الضرر tidak ada dharar

Persyaratan spesifik berkenaan dengan transaksi *murabahah* sebagai berikut :

- a. العلم بالثمن الأول mengetahui harga awal²⁴ artinya penjual harus memberi harga awal pada pembeli.
- b. العلم بالربح mengetahui keuntungan²⁵ penjual harus memberi tahu keuntungan yang di peroleh.
- c. Barang yang diperdagangkan harus riil, tapi tidak harus berwujud : hak royalti merupakan contoh barang tidak berwujud yang dapat diperdagangkan melalui *murabahah*, karena memiliki nilai, dapat dimiliki dan dapat dijual secara kredit.
- d. Valuta dan unit moneter apapun yang terkena hukum bai' ash-sharf tidak dapat dijual melalui *murabahah*.
- e. Dokumen kredit yang mewakili hutang seseorang tidak dapat terkena hukum *murabahah*, pertama karena hutang tidak dapat dijual kecuali terkena hukum hawalah, dan kedua karena tambahan keuntungan sedikitpun yang diambil akan menjadi riba.
- f. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- g. Kontrak harus bebas dari riba.
- h. Penjual harus menjelaskan pada pembeli jika terjadi kecacatan atas barang sesudah pembelian.
- i. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian²⁶. Misalnya, jika pembelian barang dilakukan secara hutang. Secara prinsip jika dalam syarat yang ke 4, 7, dan 8 tidak terpenuhi, maka pembeli memiliki pilihan :
 - 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
 - 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual.
 - 3) Membatalkan kontrak.

²³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, Cet. Ke-1, 2011), 136.

²⁴ Wahbah Az- Zuhaili, *Fiqhul Islami wa Adillatuhu*, Juz 5, maktab Assyamilah, 422

²⁵ *Ibid.*, 422

²⁶ Veithzal Rivai dkk., *Islamic Banking & Finance: dari Teori ke Pratik Bank dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan Alternatif*, (Yogyakarta: BPFE, Edisi Pertama, 2013), 320

4. Macam-macam *murabahah*

Macam-macam *murabahah* ada dua yaitu :

a. *Murabahah* tanpa pesanan

Dalam transaksi *murabahah* ini bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

b. *Murabahah* dengan pesanan (KPP)

Murabahah dengan pesanan ini biasa disebut dengan *murabahah* kepada pemesan pembelian (KPP), dalam transaksi ini bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* apabila ada nasabah yang memesan barang, sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan, dalam kitab *Al Umm*, imam Syafi'i menamai transaksi ini dengan *al aamir bisy-syira*.²⁷

Murabahah KPP ini merupakan suatu perjanjian dimana bank membeli suatu aset dari pihak ketiga berdasarkan permintaan nasabah kemudian menjualnya pada nasabah dengan basis pembayaran tunda²⁸, variasi ini digunakan oleh hampir seluruh bank Islam yang beroperasi di berbagai belahan dunia.

Dalam *murabahah* melalui pesanan ini si penjual (bank) boleh meminta *Hamish ghadiyah* yakni uang tanda jadi²⁹.

Aplikasi *murabahah* KPP dalam perbankan umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of credit* (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Kalangan perbankan di Indonesia banyak menggunakan *murabahah* secara berkelanjutan seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, *murabahah* adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*), *murabahah* tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja, akad mudharabah lebih sesuai untuk skema tersebut mengingat prinsip mudharabah memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi³⁰.

5. Operasional *murabahah*

Produk *murabahah* adalah pembiayaan perbankan syariah dengan memakai prinsip jual beli dengan harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli, atau sebagai dana talangan. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pembayaran dapat dilakukan secara

²⁷ Moh. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, Cet. Ke-17, 2011), 102.

²⁸ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2007), 348

²⁹ Adiwarmar karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004),

³⁰ Moh. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, Cet. Ke-17, 2011), 106.

angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama³¹. Namun pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran³²

Bila dilihat sekilas, terdapat persamaan antara jual beli *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif. Persamaannya antara lain, pembiayaan yang diberikan adalah barang (motor, mobil, dan lainnya) / bukan uang, dan pembayarannya secara cicilan. Namun, jika diperhatikan lebih dalam sesuai dengan fatwa DSN MUI, karakteristiknya berbeda. Terdapat beberapa perbedaan utama antara jual beli *murabahah* dengan pembiayaan konsumen.

Perbedaan pertama, harga jual pembiayaan konsumen biasanya memakai tingkat suku bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan margin/ tingkat keuntungan *murabahah* (bila sudah terjadi ijab qabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi, sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan, bank syariah tidak diperbolehkan mengubah harga yang telah diperjanjikan/diakadkan. Keunggulan dari produk *murabahah* ini adalah memberikan kepastian dan kenyamanan kepada nasabah terhadap angsuran pembiayaan.

Perbedaan kedua, akad *murabahah* adalah akad jual beli, sehingga diwajibkan adanya suatu barang yang diperjual belikan. Barang yang diperjual belikan berupa harta yang jelas harganya, seperti mobil, motor, dan lainnya. Sedangkan akad pembiayaan konsumen adalah akad pinjam meminjam. Dalam hal ini belum tentu ada barangnya. Pada pembiayaan konsumen, nasabah diberi uang yang akan dipergunakan untuk membeli barang yang dibutuhkan. Dalam prakteknya sering kali terjadi penyalahgunaan pemakaian.

Perbedaan ketiga, dalam hal utang nasabah. Dalam jual beli *murabahah*, utang nasabah adalah sebesar harga jual. Harga jual adalah harga perolehan/pembelian barang ditambah keuntungan yang disepakati. Apabila nasabah mengangsur utangnya, utang nasabah itu akan berkurang sebesar pembayaran angsuran yang dilakukan, jadi tidak membedakan lagi unsur pokok dan keuntungan. Sedangkan pada pembiayaan konsumen, utang nasabah adalah sebesar pokok kredit ditambah dengan bunga. Bila dibayar secara angsuran utang nasabah akan berkurang sebesar pembayaran angsuran pokok kredit dan pembayaran bunga. Jadi, dalam pembiayaan konsumen dikenal adanya utang pokok dan utang bunga³³.

6. Aturan Dasar dalam Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah dapat diterapkan dalam model pembiayaan dengan beberapa ketentuan yang harus diperhatikan, diantaranya yaitu :

- a. *Murabahah* bukanlah suatu pinjaman memberikan keuntungan dalam bentuk bunga. *Murabahah* adalah suatu bentuk penjualan komoditas

³¹ Veithzal Rivai dkk., *Islamic Banking & Finance: dari Teori ke Pratik Bank dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan Alternatif*, (Yogyakarta: BPFE, Edisi Pertama, 2013), 320

³² Ismail, *Perbankan Syri'ah*, (Jakarta: Media Group, Cet. Ke-2, 2013), 139

³³ Veithzal Rivai dkk., *Islamic Banking & Finance: dari Teori ke Pratik Bank dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan Alternatif*, (Yogyakarta: BPFE, Edisi Pertama, 2013), 320

dengan menyediakan pembayaran cicilan dimana termasuk didalamnya tambahan keuntungan yang telah disetujui ditambah dengan harga perolehan.³⁴

- b. *Murabahah* adalah suatu bentuk penjualan bukan pinjaman dimana *murabahah* diharuskan untuk memenuhi semua kondisi yang sesuai untuk menciptakan suatu penjualan yang valid khususnya seperti yang telah disebutkan pada pembahasan sebelumnya.
- c. *Murabahah* tidak dapat digunakan sebagai suatu bentuk pembiayaan kecuali dimana klien membutuhkan dana untuk membeli beberapa komoditas sebagai contoh misalnya jika klien membutuhkan dana untuk membeli kapas sebagai bahan baku untuk memisahkan kapas dengan bijinya dengan menggunakan mesin pabrik, maka bank dapat menjual kapasnya dengan dasar *murabahah* akan tetapi jika perusahaan membutuhkan dana untuk keperluan lain, seperti membayar gaji karyawan ataupun membayar tagihan rekening, maka *murabahah* tidak efektif untuk digunakan karena *murabahah* merupakan penjualan yang nyata dalam komoditas dan tidak hanya menyediakan pinjaman dimuka.
- d. Penyedia dana harusnya menjadi pemilik komoditas yang akan dijual sebelum ia menjual kembali kepada pembeli.
- e. Komoditas yang dijual haruslah berada sebagai milik penyedia dana baik secara fisik maupun tidak nyata, dalam kondisi ini dimana jika terjadi resiko maka akan menjadi resiko pemilik barang walaupun disimpan dalam jangka pendek.
- f. Cara yang terbaik untuk menerapkan konsep *murabahah* adalah pemilik dana membeli dan menyimpan sendiri barangnya, akan tetapi pada beberapa kasus pengecualian tertentu jika pembelian langsung dari supplier dianggap menyulitkan, maka pemilik dana dapat mewakilkan untuk membeli kepada klien barang yang diinginkan, dimana klien membeli barang atas nama pemilik dana lalu kemudian membelinya kembali dari pemilik dana dengan akad *murabahah*.
- g. Seperti yang telah disebutkan bahwa institusi keuangan dapat menerapkan prinsip *murabahah* sebagai suatu model pembiayaan dengan cara mengadopsi beberapa prosedur sebagai berikut³⁵.:
 - a. Klien dan perusahaan menandatangani perjanjian dimana institusi berjanji menjual dan klien berjanji untuk membeli komoditas dari waktu yang telah ditentukan serta menyetujui tingkat keuntungan yang ditambahkan kedalam biaya yang ada.
 - b. Ketika permintaan pembelian barang dengan model khusus yang diminta oleh pembeli maka institusi keuangan menunjuk klien sebagai

³⁴ Veithzal Rivai dkk., *Islamic Banking & Finance: dari Teori ke Pratik Bank dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan Alternatif*, (Yogyakarta: BPFE, Edisi Pertama, 2013), 331.

³⁵ Veithzal Rivai dkk., *Islamic Banking & Finance: dari Teori ke Pratik Bank dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan Alternatif*, (Yogyakarta: BPFE, Edisi Pertama, 2013), 332.

agen/perwakilan dirinya untuk membeli barang/komoditas yang dibutuhkan dengan atas nama dirinya dan perjanjian atas penunjukan atau perwakilan ini ditandatangani oleh kedua belah pihak.

- c. Klien yang melakukan pembelian barang yang bertindak atas nama institusi dan mendapatkan pengambilalihan sebagai perwakilan dari institusi.
- d. Klien memberikan informasi kepada institusi bahwa ia telah melakukan pembelian barang tersebut dan pada saat yang bersamaan membuat penawaran untuk membeli barang tersebut kembali dari institusi.
- e. Institusi menyetujui kemudian menawarkan dan penjualan mengikat dimana kepemilikan dan resikonya kemudian dialihkan menjadi resiko klien.

Kelima tahapan tersebut di atas merupakan langkah yang tidak dapat dihindarkan untuk memberikan hasil yang valid dalam transaksi *murabahah*. Hal yang paling utama dalam transaksi atas komoditas ini adalah harus mengingat atas resiko yang dihadapi oleh institusi dalam periode antara tahap tiga sampai tahap lima.

Hal ini hanyalah fitur yang membedakan antara *murabahah* dengan transaksi yang berbasis bunga, kemudian konsep ini diharuskan untuk ditindak lanjuti lebih lanjut dengan lebih cermat atas biaya perolehan, jika tidak, transaksi *murabahah* menjadi tidak valid menurut syariah.

Pada tahap pertama institusi dan klien berjanji untuk menjual komoditas dimasa yang akan datang, transaksi ini bukan merupakan penjualan yang nyata ini hanyalah janji untuk melakukan transaksi penjualan dimasa yang akan datang dalam model *murabahah*, dalam tahap ini terjadi hubungan antara institusi dengan klien sebagai pihak-pihak yang membuat perjanjian.

Pada tahap kedua merupakan principal perwakilan dan pada tahap tiga terjadi hubungan antara institusi dengan supplier (pembeli dan penjual), pada tahap keempat dan kelima hubungan antara penjual dan pembeli berubah menjadi hubungan operasional antara klien dengan institusi dan semenjak transaksi tersebut dinyatakan efektif sebagai pembayaran berbasis cicilan maka terjadilah hubungan antara kreditur dengan debitur yang menjadi jelas antara keduanya secara serentak.

Institusi diizinkan untuk menanyakan kepada klien untuk melengkapi jaminan pembayaran untuk melengkapi kepuasan dalam pembayaran berbasis cicilan ini. Institusi dapat meminta kepada klien untuk menandatangani surat perjanjian, akan tetapi hal ini baru dapat dilaksanakan setelah penjualan terjadi.

7. Pemberian kuasa (al-Wakalah)

Secara bahasa *al-wakalah* atau *al-wikalah* secara etimologi adalah *al-tafwidh* yang berarti penyerahan, pendelegasian, dan pemberian mandat³⁶.

a. Pengertian dan Dasar Hukumnya

³⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 231.

Sedangkan secara terminology (Syara') sebagaimana dikemukakan oleh fukaha:

- 1) Imam Taqiyuddin Abu Bakar Ibn Muhammad Al-husaini yaitu menyerahkan suatu pekerjaan yang dapat digantikan kepada orang lain agar dikelola dan dijaga pada masa hidupnya³⁷.
- 2) Habsi Ash Shiddiqie yaitu Akad penyerahan kekuasaan di mana pada akad itu seseorang menunjuk orang lain sebagai gantinya untuk bertindak³⁸

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan wakalah adalah penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu, dan perwakilan ini berlaku selama yang mewakilkan masih hidup.

Dalam praktik perbankan syari'ah al-wakalah merupakan pemberian kuasa sebagaimana halnya pemberian kuasa pada hukum positif, penerima kuasa hanyalah bertindak untuk dan atas nama pemberi kuasa. Pemberian kuasa melalui akad wakalah biasanya digunakan oleh pihak bank kepada nasabah untuk bertindak atas nama bank atau sebaliknya. Melalui wakalah tersebut, nasabah bisa "membelikan" aset (pada *murabahah*), memesan barang (pada salam dan *istishna'*), mengelola dana (pada *mudharabah* atau *musyarakah*), atau kegiatan lainnya atas nama bank³⁹.

Dasar hukum mengenai perwakilan ini tertera dalam fiman Allah :

....فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ....

"Maka suruhlah salah seorang diantara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini" (QS. Al-Kahfi : 19)⁴⁰.

عن جابر رضى الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم نَحَرَ ثَلَاثًا وَسِتِّينَ وَأَمَرَ عَلِيًّا رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنْ يَذْبَحَ الْبَاقِيَ (رواه مسلم)

Artinya:

Dari Jabir RA bahwa Nabi SAW menyembelih kurban sebanyak 63 ekor hewan dan 'Ali disuruh menyembelihnya (HR. Muslim).⁴¹

Syarat al-wakalah antara lain adalah :

- a. Orang yang mewakilkan harus memiliki barang/harta
- b. Wakil (orang yang mewakili) harus berakal⁴².
- c. Muwakil fiih (sesuatu yang diwakilkan)
- d. Shighat⁴³.

³⁷ Imam Taqiyuddin Abu Bakar Bin Muhammad al-Husaini, *Kifayat al-Akhyar*, (Bandung: PT. Al-Maarif, 2001), 283.

³⁸ Abdul Rahman Ghazaly et al, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), 187.

³⁹ Irma Devita Purnamasari et al, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Permasalahan Akad Syari'ah*, (Bandung: Kaifa, 2011), 145.

⁴⁰ Al-Quran, 18: 19.

⁴¹ Imam Muslim, *Shohih Muslim*, Beirut : Darul Ibni `Asshoshoh, 2006, juz 2, hal 58.

⁴² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 235.

⁴³ Abdul Rahman Ghazaly et al, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), 189.

Jika perwakilan bersifat terikat, wakil berkewajiban mengikuti apa saja yang telah ditentukan oleh orang yang mewakilkan dan tidak boleh menyalahinya kecuali untuk hal yang lebih bermanfaat untuk orang yang mewakilkan.

Bila yang mewakili menyalahi aturan-aturan yang telah disepakati ketika akad, dan penyimpangan tersebut dapat merugikan pihak yang mewakilkan, maka tindakan tersebut bathil menurut Mazhab Syafi'i. Sedangkan menurut Hanafi tindakan itu tergantung pada kerelaan orang yang mewakilkan. Jika yang mewakilkan membolehkannya maka menjadi sah, apabila tidak merihdainya, maka menjadi batal.

Imam Malik berpendapat bahwa wakil mempunyai hak (boleh) membeli benda-benda yang diwakilkan kepadanya, umpamanya tuan Amir mewakilkan tuan Ahmad untuk menjual seekor kerbau, maka tuan Amir boleh membeli kerbau tersebut meskipun dia telah menjadi wakil dari si penjual. Sementara itu, menurut Abu Hanifah, al Syafi'i, dan Ahmad dalam salah satu riwayatnya yang paling jelas, wakil itu tidak boleh menjadi pembeli sebab menjadi tabiat manusia bahwa wakil ingin membeli sesuatu untuk kepentingannya dengan harga yang lebih murah, sedangkan tujuan orang yang memberikan kuasa (mewakilkan) bersungguh untuk mendapat keuntungan⁴⁴.

Dalam prinsip syari'ah, wakalah dibedakan atas:

- a. *Al-Wakalah al-Muthlaqah*, yakni mewakilkan secara mutlak, tanpa batas waktu dan segala urusan. Dalam hukum positif sering dikenal dengan istilah *kuasa luas*, yang biasanya digunakan untuk mewakili segala kebutuhan pemberi kuasa dan biasanya hanya untuk perbuatan kepengurusan (*beheren*).
- b. *Al-Wakalah al-Muqayyadah*, yakni penunjukan wakil untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu. Dalam hukum positif, hal ini dikenal sebagai *kuasa khusus* dan biasanya hanya untuk satu perbuatan hukum. Contohnya, kuasa membeli barang dari bank kepada nasabah sebelum pelaksanaan akad *murabahah*, atau kuasa untuk menandatangani suatu perbuatan hukum tertentu lainnya. Kuasa khusus ini biasanya diperuntukkan bagi perbuatan hukum tertentu yang berkaitan dengan kepemilikan atas suatu barang, membuat perdamaian, atau perbuatan lain yang hanya bisa dilaksanakan oleh pemilik barang.
- c. *Al-Wakalah al-Amamah*, yakni perwakilan yang lebih luas dari al-muqayyadah tetapi lebih sederhana dari al-muthlaqah. Biasanya kuasa ini untuk perbuatan pengurusan sehari-hari. Dalam praktik perbankan syari'ah, wakalah ini sering kali digunakan sebagai pelengkap transaksi suatu akad atau sebagai jembatan atas keterbatasan dari pelaksanaan suatu akad. Misalnya untuk pelaksanaan *murabahah*, seharusnya bank syari'ahlah yang membeli suatu aset yang akan diikat dalam bentuk akad *murabahah*. Namun dalam praktiknya, hal tersebut kadang sulit untuk

⁴⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 237.

dilakukan. Oleh karena itu, bank membuatkan wakalah kepada calon nasabah, untuk membeli barang atas nama bank bersangkutan. Setelah barang secara prinsip menjadi milik bank, barulah dibuatkan akad *murabahah* antara nasabah dan bank, untuk mengalihkakan kepemilikan tersebut kepada nasabah⁴⁵.

Seiring dengan berkembangnya institusi keuangan Islam di Indonesia, maka suatu aturan hukum turut pula dikembangkan untuk melegalisasi serta melindungi akad-akad yang sesuai Syari'ah Islam diterapkan dalam Sistem Keuangan Islam di Indonesia. Maka dari itu, Dewan Syari'ah Nasional – Majelis Ulama Indonesia telah mengeluarkan fatwa NO: 10/DSN-MUI/IV/2000.

Fatwa ini ditetapkan pada saat Rapat Pleno Dewan Syari'ah Nasional (8 Muharram 1421 H./13 April 2000) yang menetapkan:

- a. Ketentuan Wakalah.
- b. Rukun dan Syarat Wakalah
- c. Aturan terjadinya perselisihan

Akad Wakalah ini dianggap berakhir jika terjadi hal-hal berikut:

- a. Salah satu pihak yang melakukan akad meninggal dunia atau menjadi gila. Wakalah mempersyaratkan pihak yang melakukan akad hidup dan berakal. Apabila salah satu pihak wafat atau gila, maka wakalah itu menjadi tidak memenuhi syarat.
 - b. Berakhirnya pekerjaan tersebut jika pekerjaan yang di wakalkan tidak memiliki batas akhir, maka wakalah tidak bermakna apa-apa.
 - c. Pemutusan akad wakalah oleh orang yang mewakilkan sekalipun tanpa pemberitahuan terhadap wakil. Ulama madzhab hanafi berpendapat bahwa wakil wajib mengetahui pemutusan tersebut, sebelum ia mengetahui hal itu, maka setatus tindakanya sama seperti sebelum akadnya diputuskan secara hukum.
 - d. Wakil mengundurkan diri. Menurut mayoritas ulama, pengunduran diri itu tidak perlu di ketahui orang yang mewakilkan. Tetapi, ulama madzhab hanafi mensyaratkannya untuk menghindari hal-hal yang tidak di inginkan.
 - e. Perkara (barang) yang di wakalkan bukan lagi milik orang yang di wakalkan.
8. Hutang dengan jaminan (*rahn*)
- a. Pengertian *rahn*

Secara umum *rahn* dikategorikan sebagai akad yang bersifat derma, sebab apa yang diberikan penggadai (*rahin*) kepada penerima gadai (*murtahin*) tidak ditukar dengan sesuatu. Yang diberikan *murtahin* kepada *rahin* adalah utang, bukan penukar atas barang yang digadaikan.

Rahn juga termasuk akad yang bersifat ainiyah, yaitu dikatakan sempurna sesudah menyerahkan benda yang dijadikan akad, seperti hibah, pinjam meminjam, titipan, dan *qirad*. Semua termasuk akad tabarru

⁴⁵ Irma Devita Purnamasari, *Panduan Lengkap Hukum Praktis*, (Bandung : Kaifa, 2012) 146.

(derma) yang dikatakan sempurna setelah memegang (*al-qabdu*), sesuai kaidah: "Tidak sempurna *tabarru'*, kecuali setelah pemegangan."

Rahn secara etimologis, berarti الثبوت والدوم (*al-tsubutu wa al-dawamu*), artinya tetap dan lama. Adapun *rahn* secara terminologis adalah menjadikan harta benda sebagai jaminan utang agar utang itu dilunasi (dikembalikan), atau dibayarkan harganya jika tidak dapat mengembalikannya.⁴⁶

9. Proses terjadinya akad/perjanjian

Setelah penulis mengadakan penelitian, data-data yang diperoleh dari lapangan, penulis akan membahas dan mengkombinasikan antara prantik implimentasi transaksi pembiayaan *griya* di BSI KCP Situbondo berdasarkan fakta-fakta yang ada dengan konsep akad *murabahah*, *wakalah* dan *rahn* dalam *fikih mu'amalah*.

Dalam penyaluran dana di BSI KCP Situbondo pada saat ini produk pembiayaan *griya* merupakan produk yang banyak diminati oleh nasabah. Produk ini pada praktiknya menggunakan akad *murabahah* yakni akad jual beli dengan harga asal ditambah margin keuntungan, akad *murabahah* ini merupakan akad yang penerapannya mudah dilaksanakan karena margin sudah disepakati diawal pembelian, sehingga nasabah bisa mengatur keuangan untuk pengangsurannya di kemudian hari.

Beberapa nasabah menyatakan bahwa prosedur permohonan pembiayaan tidak sulit yang penting persyaratannya lengkap, mempunyai jaminan, dan benar-benar untuk modal membeli atau renovasi rumah, karena jika ada kesulitan nasabah langsung bisa kordinasi dengan marketing masing-masing.

Setelah permohonan pembiayaan dengan beberapa syarat yang di berikan oleh BSI telah terpenuhi, kemudian terjadilah kesepakatan pembiayaan. Dengan adanya perjanjian pembiayaan, nasabah mengakui dengan sebenarnya dan secara sah telah menerima fasilitas pembiayaan dari bank sejumlah uang yang merupakan total harga barang yang diperlukan, dengan perjanjian tersebut pula secara sah nasabah dinyatakan berhutang kepada bank.

Menurut konsep fikih mu'amalah Bai' *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. Bai' *murabahah* merupakan akad yang boleh secara syara'. Jumhur ulama' dari para sahabat, tabiin dan imam madzhab memberi keringanan dalam kebolehan nya. Namun, malikiyah menghukumi khilaful aula.

Dalam pengertian lain *murabahah* diartikan sebagai transaksi jual-beli atas barang tetentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.

Pada dasarnya prinsi jula beli ialah akad jual beli baru akan terjadi dan dapat dikatan sah jika barang yang akan diperjual-belikan sudah ada di tempat terjadinya akad, demikian pula konsep akad *murabahah* yang penulis

⁴⁶ Mardani, 2012. *Fiqh Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, Cet. Ke-1, 289

pahami barang yang akan diperjual-belikan jelas barang dan bentuknya serta ada di tempat terjadinya akad. Sesungguhnya dalam konsep akad *murabahah* juga ada model pemesanan barang dengan kriteria tertentu. Akan tetapi, yang penulis temukan hanya terpaku pada anggaran nasabah yang lebih menitik beratkan pada harga tidak pada barang dan nominal harga.

Salah satu dari persyaratan pembiayaan *griya* ini, nasabah juga diminta sebuah jaminan oleh BSI dengan ketentuan bahwa jaminan tersebut nilai jualnya melebihi dari uang yang di pinjam ke BSI. Meskipun *murabahah* merupakan akad jual beli, akan tetapi sangat perlu adanya jaminan dari nasabah. Jaminan ini merupakan salah satu syarat di cairkannya pembiayaan, dan juga sebagai antisipasi jika dikemudian hari nasabah melakukan kecurangan atau tidak mampu untuk membayar, dengan demikian bank dapat menjual jaminan tersebut untuk menutupi hutang nasabah.

Sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 04/ DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April tentang ketentuan dalam akad *murabahah* bahwa Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, maka biaya yang telah dikeluarkan harus dibayar dari uang muka yang telah disetorkan. Jika nilai uang muka kurang dan kerugian harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta sisa kerugiannya kepada nasabah.

Secara teori dengan memandang konsep akad *murabahah* yang menggunakan prinsip jual-beli menurut penulis istilah jaminan berbeda arti dengan uang muka, walaupun setelah penulis wawancara dengan bagian back officer di BSI KCP Situbondo istilah jaminan tersebut diartikan dengan kata agunan dimana nasabah diminta jaminan berbentuk benda atau surat-surat berharga yang mempunyai nilai tinggi.

Istilah jaminan biasa digunakan di dalam produk-produk jasa seperti : akad *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, *rahn* dan *qard*. Jika melihat dari teori dan praktiknya produk jasa ini telah sesuai dengan ketentuan syara'.

a. Penentuan margin / harga jual bank

Murabahah merupakan transaksi jual beli yang penerapannya mudah dilaksanakan karena besarnya margin atau harga jual bank sudah ditentukan di awal terjadinya akad sesuai kesepakatan antara pihak bank dan nasabah.

Penentuan margin ini pun tidak mutlak dari bank akan tetapi masih ada unsur negosiasi/tawar menawar yang dilakukan kedua belah pihak. Karena bank tidak ingin memberatkan nasabah dan juga tidak ingin dirugikan. Akan tetapi, ada batas standar tentang ketentuan margin di BSI KCP Situbondo yang mana ketentuannya ini langsung dari Bank Indonesia. Ketentuan margin dari BI pada saat ini ialah sebesar 12%.

Dalam fikih mu'amalah telah jelas bahwa prinsip-prinsip dasar dalam jual beli: *Pertama*, *وجود الرضى* yaitu saling rela antara pembeli dan penjual. *Kedua*, *عدم الغرر* yaitu tidak ada spekulasi. *Ketiga*, *عدم الربا* tidak mengandung riba. *Keempat*, *عدم الضرر* tidak ada dharar. Secara umum, prinsip ini menjadi

prinsip seluruh praktik jual beli, khususnya juga akad *murabahah* apa lagi berkaitan dengan margin.

Agar tidak tampak pengambilan margin tersebut, pihak BSI mensiasatinya dengan adanya tawar-menawar antara BSI dan nasabah walaupun andaikan nasabah tahu bahwa margin yang bank dapatkan tidak akan pernah kurang dari 12%. Prinsip kejujuran sudah tidak tampak dalam hal ini, kemudian nasabah telah tidak sadar kalau para nasabah juga dibebani dengan biaya asuransi, akte notaris, dan lain sebagainya. Pada dasarnya rincian biaya ini ada dan tertulis pada surat perjanjian, namun karena terlalu banyak berkas yang harus di baca oleh nasabah sehingga terjadinya perjanjian tersebut tidak terlalu detail seperti yang telah tertulis di surat perjanjian.

Yang lebih menarik, saat nasabah misalnya pada kontrak awal atau akad awal mempunyai batas waktu angsuran selama 10 tahun dan setelah berjalan 4 tahun nasabah tersebut bisa melunasinya, maka ketika itu tiba-tiba kontrak di awal berubah dengan cara nasabah hanya membayar uang pokok yang 6 tahun dan ditambah harga bunga 2 bulan sisanya.

b. Surat kuasa pembelian/Wakalah

Setiap nasabah yang mengajukan permohonan mendapatkan uang dan surat kuasa membeli bukan barang. Setelah terjadinya akad *murabahah* antara pihak BSI dengan nasabahnya, BSI memakai akad yang kedua, yaitu akad *wakalah* dan menjadikan nasabah sebagai wakil dari BSI untuk belanja segala kebutuhan nasabah. Setiap nasabah yang mengajukan permohonan mendapatkan uang dan surat kuasa membeli bukan barang.

Sebagaimana penjelasan diawal bahwasanya akad *murabahah* ini merupakan akad jual beli barang dengan harga asal ditambah margin keuntungan. Yang mana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli, akan tetapi bank merasa kesulitan untuk nasabah yang mengajukan pembiayaan renovasi rumah dikarenakan banyak material yang harus dibeli, dengan demikian bank memberi kuasa pada nasabah bersangkutan untuk mewakili bank dalam membeli barang-barang yang sudah tercantum di formulir permohonan disertai dengan surat kuasa pembelian barang (al-wakalah).

Sesuai dengan data yang penulis dapatkan bahwa nasabah yang menjadi wakil dari bank langsung membelanjakan uang yang diberikan oleh BSI dan menggunakannya tanpa harus laporan kembali ke pihak BSI kalau nasabah tersebut telah membeli barang yang ia butuhkan. Mengapa demikian, karena akad *murabahah* telah terjadi sebelum nasabah tersebut membeli segala keperluan yang ia inginkan.

Melihat dari praktik terjadinya akad *wakalah* di BSI BSI KCP Situbondo sepertinya menurut penulis BSI KCP Situbondo memakai konsep *Al-Wakalah al-Amamah*, yakni perwakilan yang lebih luas dari al-muqayyadah tetapi lebih sederhana dari al-muthlaqah. Biasanya kuasa ini untuk perbuatan pengurusan sehari-hari. Dalam praktik perbankan syariah, wakalah ini sering kali digunakan sebagai pelengkap transaksi suatu akad

atau sebagai jembatan atas keterbatasan dari pelaksanaan suatu akad. Misalnya untuk pelaksanaan *murabahah*, seharusnya bank syari'ahlah yang membeli suatu aset yang akan diikat dalam bentuk akad *murabahah*. Namun dalam praktiknya, hal tersebut kadang sulit untuk dilakukan. Oleh karena itu, bank membuatkan wakalah kepada calon nasabah, untuk membeli barang atas nama bank bersangkutan. Setelah barang secara prinsip menjadi milik bank, barulah dibuatkan akad *murabahah* antara nasabah dan bank, untuk mengalihkakan kepemilikan tersebut kepada nasabah.

Walaupun sebenarnya di BSI KCP Situbondo juga berpedoman pada konsep wakalah yang dikeluarkan oleh fatwa NO: 10/DSN-MUI/IV/2000.

Tentunya pada akad *wakalah* juga bisa saja terjadi rusak dikarenakan wakil yang ditunjuk tidaklah amanah atau bisa saja si wakil tidak tahu tentang konsep *wakalah*, atau bisa saja dari pihak BSI tidak menjelaskan secara detail mengenai konsep *wakalah* yang sesuai dengan konsep fikih mu'amalah. Menurut penulis, akad *wakalah* yang saat ini diterapkan di BSI memang ada kesenjangan antara teori dan praktiknya sehingga penulis lebih sepakat jika pada produk pembiayaan *griya* memakai akad *rahn*.

Dari seluruh praktik pembiayaan *griya* dengan menggunakan akad *murabahah* kalau di bandingkan dengan akad *rahn* berdasarkan data yang telah penulis temukan lebih mendekati akad *rahn*. Sebagaimana secara umum konsep *rahn* dikategorikan sebagai akad yang bersifat derma, sebab apa yang diberikan penggadai (*rahin*) kepada penerima gadai (*murtahin*) tidak ditukar dengan sesuatu. Yang diberikan *murtahin* kepada *rahin* adalah utang, bukan penukar atas barang yang digadaikan. *Rahn* juga termasuk akad yang bersifat ainiyah, yaitu dikatakan sempurna sesudah menyerahkan benda yang dijadikan akad, seperti hibah, pinjam meminjam, titipan, dan *qirad*. Semua termasuk akad tabarru (derma) yang dikatakan sempurna setelah memegang (*al-qabdu*).

D. Simpulan

Dari beberapa analisa yang telah penulis paparkan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

Nasabah mengajukan pembiayaan kepada BSI, setelah itu BSI mensurvey tempat nasabah yang membutuhkan pembiayaan. Jika hasil survey sesuai dengan pengajuan nasabah dan nasabah telah memenuhi seluruh persyaratannya, maka nasabah mendapatkan uang untuk dibelikan barang sesuai dengan permintaan, posisi nasabah dalam hal ini disamping sebagai pihak qabil (penerima) juga sebagai wakil dari bank untuk membeli barang. Nasabah tidak diwajibkan untuk melaporkan hasil pembeliannya ke BSI dan harga jual atau margin yang didapat oleh BSI ditentukan pada awal terjadinya akad *murabahah* walaupun masih belum ada barang yang diperjual-belikan. Proses realisasi keuangan kepada nasabah tidak langsung seluruhnya melainkan secara termin. Angsuran ditarik setiap bulann pada hari kerja dengan sistem tabungan (wadiyah) terlebih dahulu kemudian setelah sampai jatuh tempo pembayaran secara otomatis di debet pada

rekening pembiayaan, jika melunasi sebelum jatuh tempo, maka akad mendapatkan discon dengan hanya membayar bunga 2 bulan selanjutnya.

Implementasi transaksi pembiayaan *griya* di BSI KCP Situbondo dalam Perspektif Fikih Mu'amalah kurang sesuai jika menggunakan akad *murabahah*, karena akad *murabahah* memberikan konsep jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana pihak bank harus memberi tahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya, sebagaimana pendapat Wahbah Azzuhaili bahwa bai' *murabahah* adalah jual beli dengan harga awal ditambah dengan keuntungan. Menurut penulis lebih baik menggunakan akad *rahn* yang memberikan konsep lebih mudah dan ini sesuai dengan praktik yang ada di Bank Syariah Mandiri Capem Situbondo.

DAFTAR PUSTAKA

- Aqib, Zainal, *Penelitian Tindakan Kelas*, Bandung: Yrama Widya, 2007.
- Gozali, Ahmad, *Serba-serbi Kredit Syari'ah Jangan ada Bunga diantara Kita*, Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, Cetakan Pertama, 2005
- Imaniyati, Neni Sri, Dr., SH., MH., *Pengantar Hukum Perbankan Indonesia*, Bandung: Refika Aditama, 2010
- Ismail, Drs., MBA., Ak., *Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Kencana, Cet. Ke-1, 2011
- Karim, Adiwarmanto, Ir., *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, Edisi Kedua, Cetakan pertama, 2004
- Moleong, Lexy.J, Prof.Dr, *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi*, Bandung: Rosdakarya, 2009.
- Perwataatmadja, A. Karnaen dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf. 1992
- Sjahdeini, Sutan Remy, Prof., Dr., SH., *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2010
- Wiroso, SE., *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, Cetakan Pertama, 2005
- Zamili, Moh, "Sketsa Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan", *Lisan Al-hal: Jurnal Pengembangan Pemikiran dan Kebudayaan*, Volume : 5, 2014.