

**AKAD MURĀBAḤAH; KONSEP DAN PELAKSANAAN DI LEMBAGA
KEUANGAN ISLAM MODERN**

**Ahmad Maulidizen (ahmadzen682@gmail.com)
Akademi Pengajian Islam (APIUM),Universiti Malaya, Malaysia
Jalan Universiti, 50603 Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur, Malaysia**

ABSTRACT

Islamic banking in Indonesia has experienced significant growth, including assets, financing provided and the number of customers. Murābahah is the sale and purchase of goods at the original price with the agreed-upon profit. In murābahah the seller must tell the cost of the product he buys and determine an additional level of profit. This research is a library research about the murābahah contract according to muamalah fiqh and its application in modern Islamic financial institutions. Methods of collecting data in documentation and various sources related to the murābahah contract are then analyzed inductively and deductively. The results of the study are the murābahah foundation is the principle of buying and selling with a deferred payment system. Murābahah, as used in Sharia banking, is based on two main elements, namely the purchase price and related costs, and the agreement on mark-up (profit). Islamic banks adopt murābahah to provide short-term financing to customers for the purchase of goods even though the customer does not have the money to pay. The murābahah financing portfolio in Islamic banks reaches 70-80%, but in practice there have never been any problems, including; collateral which is a problem of fiqh, risk dependency as a problem of the bank, bankruptcy and delay in payment are the problems of customers, and profits are too high, namely the problem of coming from the community. Therefore, Islamic banks must make improvements in the implementation to be in accordance with Sharia.

Keyword : Murābahah, Financing Instruments, Modern Islamic Financing

المخلص

شهدت الخدمات المصرفية الإسلامية في إندونيسيا نمواً كبيراً ، بما في ذلك الأصول والتمويل المقدم وعدد العملاء. المرابحة هي بيع وشراء البضائع بالسعر الأصلي مع مزايا إضافية متفق عليها. في المرابحة ، يجب على البائع معرفة تكلفة المنتج الذي يشتريه وتحديد مستوى الربح بالإضافة إلى ذلك. هذا البحث عبارة عن بحث مكتبة (بحث مكتبة) حول عقد المرابحة وفقاً لمذهب الفقه وتطبيقه في المؤسسات المالية الإسلامية الحديثة. ثم يتم تحليل طريقة جمع البيانات من خلال الوثائق والمصادر المختلفة المتعلقة بعقد المرابحة بشكل استقرائي واستنباطي. نتائج البحث هي أساس المرابحة هو مبدأ البيع والشراء بنظام الدفع المؤجل. تعتمد "المرابحة" ، كما هي مستخدمة في الشريعة المصرفية ، أساساً على عنصرين أساسيين ، هما سعر الشراء والتكاليف المرتبطة به ، واتفاق بشأن زيادة الأرباح (الأرباح). تتبنى البنوك الإسلامية المرابحة لتوفير تمويل قصير الأجل للعملاء لشراء البضائع رغم أن العميل لا يملك المال اللازم لدفعه. تصل محفظة تمويل المرابحة في البنوك الإسلامية إلى ما بين 70 و 80٪ ، لكن في الممارسة العملية لم تتغلب على العديد من المشكلات ، بما في ذلك ؛ إن الضمان الذي يمثل مشكلة فقهية ، وتغطية المخاطر كمشكلة مصرفية ، والإفلاس ، وتأخر الدفع ، هي مشاكل العملاء ، والأرباح مرتفعة للغاية ، وهي المشكلات التي تأتي من الجمهور. لذلك ، يجب على البنوك الشرعية إجراء تحسينات في التنفيذ بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية

الكلمات المفتاحية: المرابح ، أدوات التمويل ، المؤسسات المالية الإسلامية

ABSTRAK

Perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan, termasuk aset, pembiayaan yang diberikan dan jumlah pelanggan. Murābahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murābahah penjual harus memberitahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan. Penelitian ini merupakan kajian pustaka (library research) tentang akad murābahah menurut fiqh muamalah dan aplikasinya di lembaga keuangan Islam modern. Metode pengumpulan data secara dokumentasi dan berbagai sumber yang berkaitan dengan akad murābahah kemudian dianalisis secara induktif dan deduktif. Adapun hasil penelitian adalah landasan murābahah ialah prinsip jual beli dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. Murābahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan

kesepakatan atas mark-up (laba). Bank Syariah mengadopsi *murābahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabah untuk pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Portofolio pembiayaan *murābahah* pada bank Syariah mencapai 70-80%, namun dalam praktiknya tidak pernah luput dari berbagai problema, di antaranya; jaminan yang merupakan problematika fiqh, tanggungan risiko sebagai problematika bank, bangkrut dan penundaan pembayaran adalah problematika nasabah, dan keuntungan terlalu tinggi yaitu problema datangnya dari masyarakat. Oleh karena itu, bank Syariah harus melakukan perbaikan dalam pelaksanaan agar sesuai dengan Syariah

Keyword : Murābahah, Instrumen pembiayaan, Lembaga Keuangan Islam Modern

A. PENDAHULUAN

Syariah Islam merupakan jalan hidup umat manusia dan diciptakan untuk mengantarkan manusia menuju kebahagiaan di dunia dan akhirat (*falāḥ*) melalui penegakan berbagai seruan yang terkandung dalam al-Quran dan as-Ḥadīth. Aturan tersebut mengatur manusia dalam berbagai aspek (Nasution, 1986: 29), yaitu bidang 'ubudiyah dan muamalah (Tabari, 2010: 249-254). Selain prinsip-prinsip ekonomi Syariah sebagaimana disebutkan di atas, dalam Hukum Islam mempunyai juga moral ekonomi, yang dikenal dengan "Golden Five", yaitu keadilan, kebebasan, persamaan, partisipasi, dan pertanggungjawaban. *Golden Five* ini dijadikan sebagai prinsip-prinsip umum yang mendasari prinsip ekonomi Syariah (Fadel, 2009: 102, Fadel, 2011: 463-471).

Seperti halnya Bank Konvensional, Bank Syariah berfungsi juga sebagai institusi perantara, yaitu berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang memerlukan dalam bentuk pembiayaan (Muhammad, 2005: 17). Falsafah pembiayaan Bank Syariah pelaksanaannya harus memenuhi aspek syariah dan aspek ekonomi (Saed, 2008: 138). Pembiayaan yang paling dominan dilakukan oleh Bank Syariah saat ini adalah *murābahah*. Hal ini dikarenakan *murābahah* dapat memberikan pendapatan yang pasti selama akad berlangsung. Adapun maksud dan tujuan dari penulisan artikel ini adalah untuk menjelaskan mengenai konsep *murābahah* yang meliputi pengertian, landasan hukum keharusannya, rukun dan syarat, manfaat dan resiko serta bentuk-bentuk pembiayaan *murābahah*. Artikel ini termasuk ke dalam kajian perpustakaan (*library research*), untuk memperoleh serta mengumpulkan bahan-bahan rujukan dalam bentuk dokumentasi yang berkaitan dengan judul yang diangkat dalam penulisan, kemudian disajikan dengan metode deskriptif kualitatif.

B. TINJAUAN LITERATUR DAN STUDI TERDAHULU

Pengertian *Murābahah*

Perkataan *murābahah* berasal dari kata kerja bahasa Arab *rābaḥa*, *yurābiḥu*, *murābaḥatan*. Kata kerja asalnya adalah dari *fi'īl thulāthi* iaitu *rabaḥa*. Dalam kamus *Lisān al-'Arabī*, perkataan *al-ribḥu*, *al-rabaḥu* dan *al-rabaḥu* membawa maksud yang sama yaitu pertambahan atau pertumbuhan dalam perniagaan (Ibn Manzūr, 1954: 286). Sedangkan Ibn al-'Arabī menyatakan perkataan *al-ribḥu* dan *al-rabaḥu* bermakna keuntungan dalam perniagaan. Kombinasi takrifan tersebut membawa kepada pengertian *al-ribḥ* sebagai keuntungan daripada perputaran modal yang dihasilkan melalui pekerjaan, perdagangan dan berbagai transaksi yang dilakukan secara individu mahupun kolektif (Nur Kholis, 2006:34). Sedangkan *murābahah* adalah kata yang berasal daripada kata kerja *rābaḥa* yang bermaksud saling memberi keuntungan antara pembeli dan penjual. Walau bagaimanapun, jika dilihat dari aspek komersial, hanya memberi keuntungan pihak penjual dan pembeli saja, tetapi dari

aspek yang lain, tetap memberi keuntungan kepada pembeli yaitu dalam bentuk tercapai hajatnya untuk memperoleh dan memiliki sesuatu barang (Mansor, 2002: 126).

Murābahah diharuskan menjadi salah satu instrumen pembiayaan berdasarkan daripada al-Qur'ān dan al-Ḥadīth maupun ijmak (al-Kāsānī, 220). Akan tetapi, tidak didapati ayat al-Qur'ān dan al-Ḥadīth Nabi Muḥammad SAW yang secara langsung berkenaan dengan *murābahah*, hanya didapati pedoman secara umum tentang jual beli, keuntungan, kerugian dan perniagaan (Joni Tamkin, 1998: 53). Para ulama mendefinisikan *murābahah* dengan berbagai bentuk definisi tetapi dengan maksud yang relatif sama. Menurut Ibn al-Ḥumām, *murābahah* adalah suatu akad penyerahan barang perniagaan yang dimiliki oleh seseorang, berdasarkan biaya harga asal pada akad yang pertama, serta menambah keuntungan, dengan memberitahukannya kepada pembeli (Ibn al-Ḥumām, 1970: 252). Keuntungan yang setuju boleh ditentukan dalam bentuk jumlah uang tertentu atau dalam bentuk persentase tertentu daripada nisbah harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20% (al- Sharbīnī, 1958: 77).

Ibn Qudāmah memberikan definisi sebagai suatu bentuk perniagaan yang menjual suatu barang dengan harga modal serta menambah keuntungan yang diketahui (Ibn Qudāmah, 1972:102, al-Dasūqī: 159). Al-Imām Māik turut menjelaskan bahwa *murābahah* yaitu apabila ia menjual sesuatu dengan mengambil keuntungan satu dirham bagi setiap dirham modal yang dikeluarkannya atau setengah dirham bagi setiap dirham yang dikeluarkannya, atau sebelas dirham bagi setiap sepuluh dirham modal yang dikeluarkannya, dari segi untungnya sedikit dari modal atau untungnya lebih banyak daripada modal, bergantung di atas persetujuan kedua belah pihak (Ṣaḥnūn: 325). Al-Imām Mālik mendasarkan keabsahan *murābahah* dengan *'amalu ahli al-Madīnah* "Ada konsensus pendapat di sini (Madinah) mengenai hukum orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengembalikannya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan terhadap keuntungan" (Maulidizen, 2016: 35).

Al-Imām al-Shāfi'ī menerima keabsahan *murābahah*. Beliau menyatakan: "Jika seseorang menunjukkan komoditi kepada seseorang dan mengatakan, "Kamu beli untukku, aku akan memberimu keuntungan begini, begini", kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah" (al-Shāfi'ī, 1968:33). Al-Imām al-Nawawī, salah satu tokoh dalam mazhab Shāfi'ī menyatakan *murābahah* sah menurut hukum tanpa ada bantahan (al-Nawawī:526).

Ibn Rushd mendefinisikan *murābahah* sebagai jual beli barangan pada harga modal dengan tambahan keuntungan yang disepakati (Ibn Rushd, 1988: 216). Ulama' Ḥanafī membenarkannya berdasarkan kondisi penting bagi keabsahan penjualan di dalamnya, dan juga kerana manusia memerlukannya (Nur Kholis, 2006:31). Dengan demikian *murābahah* merupakan penjualan barang pada harga tertentu yang meliputi harga beli dan margin keuntungan dan seharusnya harga tersebut disepakati oleh kedua-kedua pihak berkontrak (Usmani, 2002:41). Dengan menggunakan kaedah *murābahah*, pemilik barangan (pihak bank) membuat perjanjian jual beli dengan nasabah. Dalam hal ini nasabah sebagai rekan perkongsian memohon dari pihak bank untuk membeli suatu aset untuknya. Pihak bank akan membeli aset yang dikehendaki dan akan menjual kepada nasabah dengan suatu tingkat harga yang meliputi biaya awal beserta tambahan untung berpedoman kepada persetujuan kedua-kedua belah pihak (Sholihuddin, 2011:111. Sutedi, 2009:95). Nasabah juga akan membayar balik secara ansuran mengikut tempoh tertentu yang disetujui bersama tanpa adanya bunga yang dikenakan ke atas hutang tersebut.

Oleh kerana demikian, dapat difahami bahwa mekanisme *murābahah* yang berlaku sekarang adalah merupakan skim perniagaan barang antara kedua belah pihak yang mengikut persetujuan pada harga yang merangkumi harga barang dan keuntungan. Nasabah meminta pembiayaan, kepada bank, institusi kewangan atau koperasi membeli untuk aset yang dikehendaki dan memesan barang tersebut dengan harga asal dicampur dengan keuntungan yang diberitahukan kepada nasabah (al-Ashqar, 1998:71). Pada asasnya *murābahah* mempunyai unsur pinjaman kemudian digantikan kepada konsep jual beli barang, di mana pembiaya akan memberitahu biaya pemesanan barang dan keuntungan yang diambil dari nasabah. Maka atas dasar harga yang ditambah dengan keuntungan tersebut menjadi harga jual yang ditawarkan kepada nasabah sebagai pembeli yang akan membayar secara tangguh, beransur-ansur atau sekaligus mengikut persetujuan kedua belah pihak (Hamoud, 1985:237). Jadi dapat kita simpulkan bahawa, *murābahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati penjual dan pembeli (Karim, 2004: 34). Sedangkan yang dimaksud harga dalam jual beli *murābahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan hasil kesepakatan (Burhanuddin, 2010:73).

Rukun dan Syarat Kontrak *Murābahah*

Melihat *murābahah* merupakan salah satu daripada jenis kontrak jual beli yang dihalalkan, maka syarat dan rukun kontrak *murābahah* harus mengikut kepada syarat-syarat dan rukun jual beli secara umumnya, yaitu 1) Dua orang yang berakad (penjual dan pembeli) /*al-‘āqidāni*, 2) Sighah akad (ijab dan kabul) / *ṣighah*, 3) Barang dan harga /*ma‘qūd ‘alayh* dan *al-thaman*. Di samping itu terdapat beberapa syarat-syarat khusus baginya, yaitu 1) Penjual hendaklah menyatakan biaya atau modal sebenarnya barang yang hendak dijual kepada pembeli, 2) Penjual dan pembeli menyepakati mengenai besarnya keuntungan yang ditetapkan sebagai tambahan kepada modal, yang mana jumlah kedua-duanya merupakan harga jual bagi akad *murābahah* tersebut, 3) Sekiranya berlaku kesalahan dalam menentukan besaran sesungguhnya biaya atau modal barang itu, pihak pembeli boleh membatalkan kontrak tersebut, 4) Barang dan harga bukanlah dari barang ribawi yang ditengah pertukaran jual belinya kecuali mematuhi syarat-syarat pertukaran barangan ribawī, 5) Sekiranya barang yang hendak dijual secara *murābahah* itu telah dibeli daripada produsen, jual beli pertama ini harus sah dari syarak (al-Kāsānī:221-222).

Dengan adanya lima persyaratan tersebut di atas akan memberikan jaminan sahnya kontrak dan terhindar dari amalan *riba* (Ḥasanīn,1992:20). Para Fuqaha menggolongkan *murābahah* dalam kategori jenis kontrak *buyū‘ al-amānah* lantaran disyaratkan supaya penjual ketika melakukan kontrak ini terlebih dahulu menyatakan harga perolehan barang yang dibelinya itu sebelum menentukan harga jual (Shubair, 1998:163-164). Jika didapati bahawa informasi mengenai harga perolehan tidak betul, maka pembeli berhak membuat pilihan (*khiyār*) untuk membatalkan atau meneruskannya (al-Kāsānī:222). *Khiyār* itu memiliki barang dengan harga yang benar dan berpatutan atau memulangkannya. Akan tetapi sekiranya barang tersebut sudah tidak lagi ditangan pembeli, maka dia tidak punya pilihan lain kecuali mengesahkan pembelian tersebut (al-Ḥumām:137). Walau bagaimanapun penjual diharuskan mengurangkan harga atau memulangkan perbezaan harga tanpa menghitung barang masih ada ataupun sudah tiada (al- Sharbīnī:79).

Walaupun semua mazhab menyetujui mengenai prinsip *murābahah* sebagai satu alat yang sah dan dibenarkan dalam urusan perniagaan, namun mereka berselisih pendapat

tentang perincian pelaksanaannya, terutama dari aspek penentuan harga dan kadar keuntungan. Terdapat segolongan ulama dan ahli ekonomi Islam yang mempersoalkan, membantah atau menghindari prinsip *murābahah* digunakan. Siddiqi umpamanya, mempersoalkan penggunaan instrumen *murābahah* oleh institusi keuangan Islam sebagai alat kredit kepada nasabah yang membuat pembelian bayaran tertanggung yang berarti memberi kesempatan kepada pembiaya mendapatkan keuntungan yang ditentukan diawal tanpa memperhatikan berbagai risiko (Iqbal:42-43).

Dari aspek penentuan harga, ulama' mazhab Ḥanāfī membenarkan penjual menghitung berbagai biaya yang telah dikeluarkan berkaitan dengan barang itu yang menjadi amalan biasa perniagaan, dicampurkan dengan harga perolehan sebagai harga jualan (al-Jazīrī, 1985:280). Mazhab Hanbali membenarkan semua biaya perbelanjaan yang berkaitan dengan barang itu dimasukkan dalam penentuan harga jual dengan syarat setiap unsur perbelanjaan diberitahukan kepada pembeli (Ibn 'Ābidīn:36). Pendapat mazhab Shāfi'ī serupa dengan mazhab Ḥanbalī hanya saja mereka lebih menekankan bahwa bayaran yang diperolehi oleh penjual atau bayaran yang dibelanjakan kepada pihak ketiga kerja-kerja dibuat tidak secara sukarela, tidak boleh dimasukkan dalam penentuan harga jual kecuali jika pembeli membenarkannya (Joni Tamkin:55).

Sedangkan mazhab Mālikī membahagikan biaya perbelanjaan tambahan itu kepada tiga kategori: (1) Semua perbelanjaan yang boleh dicampurkan kepada harga modal yaitu perbelanjaan yang secara langsung berpengaruh kepada barang. Ia menjadi asas kepada pengiraan keuntungan. (2) Perbelanjaan yang boleh dicampurkan dengan harga modal tetapi tidak boleh menjadi asas pengiraan keuntungan yaitu perbelanjaan yang tidak memberikan pengaruh langsung terhadap barang itu, tetapi terpaksa dikeluarkan karena penjual tidak melakukannya sendiri. (3) Perbelanjaan tidak menjadi penentuan harga jual dan asas pengiraan keuntungan yaitu perbelanjaan yang tidak memberikan pengaruh pada barang itu dan ia boleh dilakukan oleh penjual (al-Jazīrī:279).

Dalam konteks sistem keuangan Islam, penggunaan istilah *murābahah* diperluaskan lagi, iaitu kontrak *bay' al- murābahah li al-Āmir bi al-Syirā*, Ia mendefinisikan sebagai salah satu perjanjian jual beli antara penjual (biasanya institusi kewangan) dengan nasabah di mana penjual membeli barang yang diperlukan oleh nasabah yang mempunyai keinginan pembiayaan bagi maksud pembelian tersebut. Kemudian Bank akan menjual barang itu kepada nasabah dengan harga yang disepakati, yang memberikan suatu margin keuntungan kepada institusi keuangan, dengan pembayaran akan dibuat oleh nasabah dalam suatu tempo yang disepakati secara sekaligus atau beransur (Qal'ahjī:142). Ide mengenai jenis kontrak ini telah diperkenalkan oleh al-Imām al-Shāfi'ī lebih awal lagi, dan ia baru dikenalkan oleh Sami Hamoud (Hasanīn:21). Adapun ciri utama *Bay' al- murābahah li al-Āmir bi al-Syirā* dan syarat-syaratnya adalah sebagai berikut:

- i. Janji yang mengikut pembeli atau nasabah kepada pembiayaan atau Bank untuk membeli barang yang dipesan. Nasabah tidak sah dibebankan dengan tanggung jawab apapun juga kecuali menyempurnakan janjinya setelah ia memiliki barang pesanan tersebut.
- ii. Barang pesanan itu harus bagi orang Islam memilikinya dan ia wujud atau akan wujud dalam pasar.
- iii. Kontrak jual beli antara Bank dengan penjual pertama yaitu pemilik barang

- iv. kontrak jual beli secara *murābahah* antara Bank dengan nasabah dibuat setelah barang itu benar-benar menjadi milik Bank. Ini karena ia menjadi asas bagi membolehkan Bank mengambil keuntungan. Sekiranya bayaran dibuat secara angsuran, bank akan menaikkan harga barang karena pembayarannya adalah secara bertangguh (al-Miṣrī:132-133). Bank tidak dibenarkan sama sekali menaikkan harga jual atau jumlah bayaran angsuran setelah disetujui pada awal kontrak. Jual beli ini dinamakan dengan *Bay' bi al-Thaman Ājil* atau *Bay' bi al-Taqsīt* (Shubair:264).

Perlu dibedakan jangka waktu dengan pelaksanaan perniagaan dengan akad *murābahah* karena ia melibatkan risiko atau jaminan yang perlu ditanggung oleh Bank sebelum penyerahan barangan kepada nasabah (Shubair:264-265).

C. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini merupakan kajian pustaka (*library research*) tentang akad *murābahah* menurut fiqh muamalah. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penulisan adalah metode dokumentasi dan kajian terhadap berbagai sumber seperti buku klasik yang berbahasa Arab, jurnal dan artikel yang berkaitan dengan judul yang akan dibahas. Setelah hasil di dapatkan, maka data akan dianalisis secara induktif dan deduktif kemudian dijelaskan dengan metode deskriptif kualitatif. Subyek dalam penelitian adalah pelaksanaan akad *murābahah* di bank Syariah Indonesia dari tahun 2003 sehingga 2018.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Asas Hukum dan Dalil *Murabahah*

Mayoriti mazhab fiqh menyatakan bahwa *murābahah* disyariatkan (diharuskan) karena ia termasuk pensyariatan jual beli secara umum. Adapun dalil pensyariatan *murābahah* adalah sebagai berikut:

Al-Qur'an

Kontrak *murābahah*, sebagaimana dijelaskan di atas, termasuk kontrak jual beli. Allah SWT menegaskan bahwa jual beli diharamkan, dan *ribā* diharamkan (al-Baqarah [2:]: 275).

Ibn al-Ḥumam, seorang Faqih mazhab Ḥanafī menyatakan bahwa dengan adanya kehalalan kontrak jual beli yang secara tegas disebutkan dalam ayat tersebut, sebenarnya tidak diperlukan adanya dalil lain yang menunjukkan keharusan *murābahah*. Karena sebenarnya dalil disyariatkannya jual beli secara mutlak 'am, itu juga merupakan dalil keharusan *murābahah* (Ibn al-Ḥumām: 25252-4).

Al-Qur'an memberikan pedoman bahwa sebuah transaksi hanya sah apabila masing-masing pihak yang terlibat dalam transaksi memenuhi kewajiban yang berkaitan dengan konsekuensi sebuah transaksi. Misalnya dalam transaksi yang berbentuk akad jual beli, seorang pembeli harus membayar sejumlah harga yang disepakati, sementara penjual mesti menyerahkan barangan yang dijualnya kepada pembeli. (al-Maidah [5]: 1). Seseorang yang berjanji, harus memenuhi janjinya. (al-Isra [17]: 34).

Apa yang dijelaskan dalam ayat tersebut, bahwa penyempurnaan suatu perjanjian merupakan kewajiban penting di sisi Islam. Al-Qur'ān juga menyebutkan bahwa semua transaksi harus dilakukan dalam rangka kerjasama saling menguntungkan. (al-Maidah [5]: 2). Dalam ayat lain, Allah SWT memerintahkan untuk menjaga kepercayaan dalam semua transaksi. (al-Isra [17]: 35). Setiap transaksi harus dilakukan dengan cara yang benar, saling sukarela dan menghindari cara-cara yang batil. (al-Nisa [4]: 29). Dalam transaksi barang yang diperjual belikan harus diakui kehalalannya oleh prinsip Syariah. (al-Maidah [5]: 4) Allah SWT memberikan peringatan keras terhadap para pelaku transaksi yang melakukan tipuan dan kecurangan (al-Mutaffifin [83]: 1-3).

Hadis

Terdapat beberapa hadis yang menjadi dasar hukum keabsahan *murābahah*, walaupun tidak menunjukkan secara langsung jenis kontrak *murābahah*, yaitu

- i. Hadis yang berkaitan dengan keabsahan dalam melakukan kontrak. Hadis tersebut riwayat al-Bukhārī, Abū Dāwud dan al-Tirmidhī bahawa Nabi Muhammad SAW bersabda yang artinya: “Orang-orang Islam boleh melakukan kontrak dengan membuat apa-apa syarat melainkan syarat yang menghalalkan yang haram dan mengharamkan yang halal” (al-Tirmidhī:635).
- ii. Hadis tentang jual beli secara tangguh. Dari Suhayb al-Rūmī r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan (yaitu): jual beli secara tangguh, *muqāraḍah* (*muḍārabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual”. (Ibn Mājah :768)
- iii. Hadis tentang etika berhutang. Dari Ibn Abbas r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda: “Barangsiapa yang berhutang pada sesuatu, maka hendaklah mengikut batasan yang tertentu dan timbangan yang tertentu kepada tempo yang tertentu” (al-Bukhārī:44)
- iv. Dari Abi Sa'id r.a, Rasulullah SAW bersabda: “Sesungguhnya jual beli itu mesti dilakukan secara suka sama suka” (al-Albānī:460)

Kaedah Fiqh

Islam adalah agama yang senantiasa sesuai untuk segala zaman dan tempat. Sifat dasar Islam ini didukung oleh instrumen-instrumen hukum yang menjadikannya fleksibel dengan segala perubahan zaman. Diantaranya adalah dalam bidang *mu'āmalah*. Para ulama' setelah memahami falsafah yang mendasari hukum Islam, merumuskan suatu kaedah dasar dalam bidang muamalah, yang artinya “Hukum asal mu'āmalat adalah bahwa segala sesuatunya dibolehkan kecuali ada dalil yang melarang (dalam Al-Qur'ān dan Al-Ḥadīth)” (al-Suyāṭī:60). Ini maknanya bahwa segala sesuatu yang haram telah diperincikan secara detail dalam Syariah, sedangkan yang mubah (diharuskan) tidaklah diperinci secara detail dan tidak juga dibatasi secara detail. Oleh karena itu mungkin pada masa mutakhir ini untuk melakukan adopsi terhadap transaksi-transaksi modern yang tidak bertentangan dengan Syariah (al-Nadwī: 1999). Para pihak yang bertransaksi mesti senantiasa menjaga agar transaksi yang dilakukan tidak menimbulkan mudarat bagi dirinya mahupun orang lain. Sebagaimana kaedah: “Tidak memudaratkan dan tidak dimudaratkan” (Ibn Mājah:786)

Fatwa-fatwa Ulama

Terdapat banyak fatwa ulama yang menunjukkan keharusan *murābahah*, seperti fatwa penasehat *Bayt al-Tamwīl al-Kuwaytī* (Syaiikh Badr al-Mutawallī 'Abd al-Basīṭ), ketika ditanya

tentang keharusan bank untuk membeli barang secara tunai, kemudian ia menjualnya kepada nasabah yang memintanya dengan harga yang lebih tinggi setelah memperhitungkan biaya operasional. Menurut beliau permintaan nasabah untuk membeli kepada bank merupakan suatu janji. Walau beliau mengakui perbedaan pendapat para pakar hukum mengenai status wajib atau tidaknya memenuhi janji tersebut, tetapi beliau berpendapat janji tersebut wajib dipenuhi karena selain mendapat dukungan banyak hadis juga menjadikan kemudahan bagi umat manusia (Qaraḍāwī, 1987:9). Seminar Keuangan Islam yang pertama di Dubai pada Mei 1979 juga menyatakan bahwa transaksi *murabahah* mengandung janji dari pihak institusi keuangan maupun nasabah yang wajib dipenuhi oleh kedua-dua pihak. Syaikh Bin Baz menyatakan bahwa transaksi *murābahah* adalah diharuskan jika barang yang dijual itu telah benar-benar menjadi milik Bank dan perpindahan hak milik berlangsung secara sah, karena dalil-dalil syar'i yang 'am mengharuskannya (Nur Kholis:49).

1. Manfaat dan Resiko Pembiayaan *Murabahah*

Transaksi *murābahah* sesuai dengan sifat perniagaan (*tijārah*) memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus dihindarkan. Pembiayaan *murābahah* memberi banyak manfaat kepada Bank Syariah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari perbedaan harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Risiko pembiayaan dapat dikurangkan untuk menghindari kerugian yang lebih besar dengan melakukan berbagai kepatuhan terhadap perundangan yang berlaku. Risiko yang harus dihindari antara lain (Antonio, 2001:107):

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Turun naik harga secara fruktatif, ini terjadi apabila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak boleh merubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak menerima, karena itu perlu dilindungi oleh asuransi. Kemungkinan lain nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan.

2. Bentuk Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan *murābahah* di Perbankan Syariah dibagikan kepada dua jenis yaitu *murābahah* berdasarkan pesanan dan tanpa pesanan, seperti berikut (Musjtari, 2000:56-59);

***Murābahah* tanpa pesanan**

Murābahah tanpa pesanan maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, Bank (*ba'i*) menyediakan barang. Penyediaan barang pada *murābahah* model ini tidak terpengaruh atau terikat langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. Pengadaan barang yang dilakukan oleh penjual ini dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu; a). Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip *murābahah*), b). Memesan kepada pembuat barang dengan pembayaran yang dilakukan secara keseluruhan setelah akad (*salam*), c). Memesan kepada pembuat atau produsen dengan pembayaran yang boleh dilakukan didepan, selama dalam proses pembuatan, atau setelah penyerahan barang (*istiṣnā'*), d). Merupakan barang-barang persediaan *murābahah* atau *mushārahah*.

Prosedur transaksi *murābahah* model ini dilakukan *bā'i* dengan *mushtarī* dengan tahapan-tahapan sebagai berikut; a). *Mushtarī* melakukan proses perundingan atau tawar

menawar keuntungan dan menentukan syarat pembayaran dan barang sudah berada di tangan *bā'i*. Pada saat perundingan ini *bā'i* harus memberitahu dengan jujur perolehan barang yang dijual belikan beserta keadaan barangnya, b). Apabila kedua belah pihak setuju, tahapan selanjutnya dilakukan akad untuk transaksi jual beli *murābahah* tersebut, c). Tahap berikutnya *bā'i* menyerahkan barang, pada proses penyerahan barang ini hendaknya diperhatikan syarat penyerahan barang, misalnya sampai *mushtarī* atau sampai *bā'i* saja. Hal ini akan mempengaruhi biaya yang akan dikeluarkan dan akhirnya akan memberi pengaruh terhadap harga perolehan barang, d). Setelah penyerahan barang, *mushtarī* melakukan pembayaran harga jual barang dan dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Kewajiban *mushtarī* adalah sebesar harga jual, yang meliputi harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan dikurangkan dengan wang muka (jika ada).

Murābahah dengan pesanan

Murābahah berdasarkan pesanan maksudnya yaitu mekanisme penjualan di mana dua pihak atau lebih berunding dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama, di mana pemesan (nasabah/ *mushtarī*) meminta Bank (*bā'i*) untuk membeli aset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak *mushtarī*. *Mushtarī* menjanjikan kepada *bā'i* untuk membeli aset yang telah dibeli dan memberikan keuntungan atas pesanan tersebut. Janji pemesan di dalam *murābahah* berdasarkan pesanan boleh bersifat mengikat dan tidak. Para Fuqaha Awal sepakat mengenai bolehnya penjualan ini dan mengatakan bahwa pemesan tidak harus terikat untuk memenuhi janjinya, sedangkan Institusi fiqih Islam telah mengatur agar pemesan diberikan pilihan apakah akan membeli aset atau menolaknya ketika ditawarkan kepadanya oleh pembeli. Perkara tersebut bertujuan agar transaksi tersebut tidak mengarahkan seseorang untuk menjual apa yang tidak dimilikinya, karena ini adalah haram, atau melakukan amalan lain yang diharamkan oleh Syara'.

Apabila Bank Syariah melaksanakan *murābahah* berdasarkan pesanan, terdapat beberapa risiko yang terkandung dalam transaksi tersebut, yaitu: 1). *Murābahah* berdasarkan pesanan bersifat tidak mengikat. Risiko bagi *bā'i* yang timbul dari transaksi *murābahah* berdasarkan pesanan dengan sifat tidak mengikat adalah setelah *bā'i* membeli barang sesuai pesanan *mushtarī* membatalkan barang yang dipesan tersebut. 2). *Murābahah* berdasarkan pesanan bersifat mengikat, risiko bagi *bā'i* atas transaksi *murābahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat ini lebih kecil daripada transaksi *murābahah* berdasarkan pesanan yang bersifat tidak mengikat. Salah satu mengikat *mushtarī* adalah *bā'i* meminta uang muka kepada *mushtarī* dan harus disetorkan kepada *bā'i*.

3. Penerapan Murābahah pada Bank Syariah

Bank-bank Syariah telah berkembang dan mengadopsi berbagai kontrak penjualan Islam untuk membantu pendanaan konsumennya. Kontrak-kontrak tersebut secara mendalam telah dinyatakan dalam Syariah dan dikembangkan melalui sejarah yang panjang oleh para pemikir ekonomi Islam. Salah satunya adalah jual beli *murābahah*, seperti dipraktekkan oleh Bank Islam. Namun dalam dunia modern, istilah tersebut sudah merupakan perluasan dari pengertiannya yang klasik. Penerapannya pada institusi keuangan Islam modern adalah nasabah mengajukan pembiayaan dengan system *murābahah* kepada bank Syariah untuk membelikan barang-barang (produktif dan konsumtif) yang diketahui sifat-sifatnya, di mana nasabah dan bank mengetahui barang tersebut secara nyata dan oleh bank siap untuk mengadakan barang yang dibutuhkan nasabah. Kemudian dibuat suatu akad atau perjanjian antara nasabah dan bank mengenai kesanggupan pihak bank untuk membeli

barang yang dikehendaki dan kesanggupan nasabah untuk membeli barang tersebut. Akad ini bukanlah akad jual beli, melainkan akad untuk mengadakan jual beli (Mujahidin:57).

Murābahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba). Bank Syariah mengadopsi *murābahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah untuk pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Ciri dasar kontrak *murābahah* sebagai jual beli dengan pembayaran tunda adalah sebagai berikut: (i) si pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya; (ii) apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang; (iii) apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh setiap penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli; (iv) pembayarannya ditangguhkan. *Murābahah* seperti yang dipahami disini, digunakan dalam setiap pembiayaan di mana ada barang yang bias diidentifikasi untuk dijual (Saed:55).

Teknis perbankan Syariah dalam penerapan transaksi *murābahah*, yaitu; 1) Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik atau took) ditambah keuntungan (*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran; 2) Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *murābahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicil; 3) Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tangguh (Sudarsono:63)

4. Problematika Pembiayaan *Murābahah*

Murābahah yang diadopsi oleh bank Syariah adalah sebagai model pembiayaan yang utama dengan portofolio pembiayaannya mencapai 70-80% jika dibandingkan dengan produk lain yang ditawarkan oleh bank Syariah. Namun dalam praktiknya tak pernah luput dari berbagai macam problema, di antaranya yaitu;

a. Jaminan

Dalam konteks pemberian pinjaman pada bank konvensional, jaminan memainkan peran penting untuk memastikan pengembalian pinjaman ketika jatuh tempo. Lain halnya dalam konteks hukum Islam (*fiqh*) bahwa pada dasarnya jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *murābahah* dan jaminan itu bisa saja menjadi penghambatan dalam aliran dana untuk para pengusaha kecil. Pada intinya jaminan itu hanya dimaksudkan untuk menjaga agar nasabah tidak bermain-main dengan pesannya. Oleh karena itu, bank dapat meminta suatu jaminan untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang (Mujahidin:58).

Sebagaimana yang disebutkan di dalam kerangka dasar penyusunan dan penyajian Laporan Keuangan Bank Syariah bahwa bank dapat meminta nasabah menyediakan aagunan atas piutang *murābahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank.

Selain itu, bank dapat meminta kepada nasabah *urbun* sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. *Urbun* menjadi bagian pelunasan piutang *murābahah* apabila *murābahah* jadi dilaksanakan. Tetapi apabila *murābahah* batal,

urbun dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan kerugian dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian bank, maka bank dapat menerima tambahan dari nasabah (Indriantoro, 2002:12). Meminta jaminan atas utang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela. Al-Quran memerintahkan umat Islam untuk menulis taguhan utang mereka dan jika perlu meminta jaminan atas utang itu. Dalam sejumlah kesempatan, Nabi memberikan jaminannya kepada para krediturnya atas utaaang beliau. Jaminan adalah salah satu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak akan dihilangkan dan untuk menghindarkan diri dari memakan harta orang dengan cara yang batil (Saed:85).

b. Tanggungan Risiko

Diantara kemungkinan risiko yang terjadi dalam kontrak *murābahah* yang sering menimbulkan problema dan harus diantisipasi, antara lain; 1) Kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar ansuran; 2) Fruktuasi harga kompetitif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual-beli tersebut; 3) penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain; 4) Dijual, karena *murābahah* bersifat jual-beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko kelalaian akan besar (Mujahidin:63).

c. Penundaan Pembayaran Utang

Jika penundaan pembayaran utang disebabkan factor-faktor di luar kemampuan nasabah untuk mengontrolnya, bank Syariah secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang tersebut. Di lain pihak, jika nasabah secara ekonomis memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka bank Syariah dan dewan pengawasnya telah mengadopsi konsep “denda” untuk dijatuhkan kepada nasabah. Jumlah denda akan tergantung kepada suku laba yang wajar pada bank yang diinvestasikan, yang merupakan biaya untuk menutupi peluang yang hilang (*opportunity cost*) dari modal. Dalam sebagian kasus, jika pelunasan dari uang muka tidak mungkin, bank akan menyita jaminan untuk menutupi uang muka (Saed:87).

d. Bangkrut

Jika nasabah yang berutang dianggap gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai nasabah menjadi sanggup kembali membayarnya (Antonio:63).

e. Keuntungan Terlalu Tinggi

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murābahah* di bank Syariah, maka ada semacam kecaman atau penilaian masyarakat terhadap praktik bank Syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan bank Indonesia menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank Syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional, hanya berbeda bungkusnya. Kalangan awam juga menilai bahwa bank Syariah dalam mengambil keuntungan lebih besar daripada bank konvensional, karena selama ini

kalangan awam menilai bahwa lembaga Syariah selalu identik dengan harga murah, sehingga jika terjadi penjualan barang oleh bank Syariah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual bank konvensional, maka bank Syariah dinilai lebih tidak Islami. Hal seperti demikian sangat mungkin terjadi, oleh karena itu, perlu kiranya dicarikan kemasan produk *murābahah* yang memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank dengan nasabah.

Dalam praktiknya, tinggi margin keuntungan yang diambil oleh pihak bank adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi, sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank Syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun jika suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, margin *murābahah* akan lebih besar disbanding dengan tingkat bunga pada bank konvensional. Permintaan untuk pembelian oleh nasabah dilengkapi dengan suatu janji untuk membeli yang disertai dengan pembayaran ung muka untuk menjamin bahwa nasabah memang serius dalam permintaan pembeliannya dan bahwa ia akan menyelesaikan pembayarannya ketika bank menunjukkan kesiapan untuk menyelesaikan kontrak jual beli *murābahah* begitu bank mengabarkan bahwa barang telah siap diserahkan atau dokumen-dokumen berkenaan dengan barang telah tiba.

Kontrak penjualan akan segera diselesaikan setelah bank diberitahu oleh rekan bank bahwa barang telah siap dikirim. Bank tidak perlu menunggu tibanya barang untuk diperiksa sebelum diserahkan kepada pembeli. Jika ada cacat dalam penanganan, maka cacatnya ditangani oleh perusahaan asuransi, yang biaya asuransinya telah dimasukkan ke dalam total harga barang dan oleh karenanya ditanggung oleh pembeli. Kurir pengantar barang dianggap sebagai wakil bank dalam kaitannya dengan barang, maka pembeli dapat menyelesaikan semua masalah pengiriman dengan kurir tersebut, tanpa berurusan dengan bank. Lebih dari itu, bank Syariah menghilangkan segala kemungkinan untuk harus membayar yang tidak terduga dalam transaksi *murābahah*.

E. KESIMPULAN

Dari uraian di atas menunjukkan bahwa meskipun *murābahah* di permukaan tampak sebagai kontrak jual-beli dalam perbankan Syariah, tetapi sebenarnya *murābahah* adalah suatu jenis pembayaran berdasarkan keuntungan yang ditetapkan di muka. *Murābahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murābahah* penjual harus memberitahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan. Sebenarnya al-Qur'an dan Ḥadīth Nabi tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murābahah*, tapi yang dibicarakan secara langsung adalah jual beli, laba, rugi dan perdagangan. Oleh karena itu landasan Syariah yang digunakan dalam *murābahah* adalah landasan prinsip jual beli dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan. *Murābahah*, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan Syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba). Bank Syariah mengadopsi *murābahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabah untuk pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Portofolio pembiayaan *murābahah* pada bank Syariah mencapai 70-80%, namun dalam praktiknya tidak pernah luput dari berbagai problema, di antaranya; jaminan yang merupakan problematika *fiqh*, tanggungan risiko sebagai problematika bank, bangkrut dan penundaan pembayaran adalah problematika nasabah, dan keuntungan terlalu tinggi yaitu problema datangnya dari masyarakat.

SARAN

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran kepada bank Syariah di Indonesia untuk melakukan perbaikan dalam melaksanakan akad *murābahah* yaitu

1. Menetapkan keuntungan secara adil dan tidak terlalu tinggi, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan
2. Mewajibkan kepada seluruh nasabah untuk memberikan jaminan, agar pinjaman yang diberikan dapat kembali lagi kepada bank
3. Memberikan sanksi kepada nasabah yang enggan membayar atau mengangsur pinjaman kepada bank Syariah
4. Bank memberikan secara langsung barang yang ingin dibeli oleh nasabah, sehingga terjadi transaksi jual beli. Karena yang terjadi saat ini adalah bank memberikan uang tanpa ada serah terima barang kepada nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

Al-Ḥadīth

Al- Sharbīnī, Muḥammad al-Khaṭīb. 1958. *Kaherah: Sharikah Maktabah wa Maṭba'ah al-Muṣṭafā al-Bābī al-Ḥalabī wa Awlādih*, 1958.

Al- Shawkānī, Muḥammad bin 'Alī bin Muḥammad, Nayl al-Awṭār. 1971. *Kaherah: Maktabah al-Bābī al-Ḥalabī..*

Al-Albani, Muḥammad Nasir al-Din. 1986. *Sahih al-Jami' al-Saghir wa Ziyadatuh*, cet. 2. Beirut: l-Maktab al-Islami

Al-Ashqar Muḥammad Sulaimān *et al.* 1998. *Buḥūth Fiqhiyyah fī Qaḍāyā Iqtisādiyyah Mu'āshirah* Al-Ashqar, 2 juz. 'Ammān: Dār al-Nafā'is..

Al-Bukhārī, Muḥammad Ibn Ismā'īl (t.t). 1996. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, 4 juz. Kaherah: Dār al-Ḥadīth

Al-Dasūqī, Syams al-Dīn al-Shaikh Muḥammad (t.t.). 1998. *Ḥāsiyyah al-Dasūqī 'alā al-Syarḥ al-Kabīr*, 4 juz. Beirut: Dār al-Fikr.

Al-Fīyruzābādī. 1983. *al-Qāmūs al-Muḥīt*, juz 1. Beirut: Dār al-Fikr.

Al-Jaṣās, Al-Imām Abū Bakr Aḥmad bin 'Alī. 1347 H. *al-Rāzī, Aḥkām al-Qur'ān*, 4 juz. Kaherah: Maṭba'ah al-Baḥiyyah.

Al-Jazīrī, 'Abd al-Raḥmān (t.t). 1985. *Kitab al-Fiqh 'ala al-Madhāhib al-Arba'ah*, 4 j, ed. 6. Kaherah: al-Maktabah al-Tijāriyyah al-Kubrā.

Al-Kāsānī Al- Imām 'Alā al-Dīn Abī Abū Bakr Ibn Mas'ūd (t.t). 1986. *Badā'i' al-Sanā'i' fī Tartīb al-Syarā'i'* Al-Kāsānī, 7 juz. Cairo: Maṭba'ah al- 'Āsimah

Al-Miṣrī, Yūnus Rafīq. 1977. *Maṣraf al-Tanmiyat al-Islāmī*. Beirut: Mu'assasah al-Risālah.

Al-Nadwī, 'Alī Aḥmad. 1999. *Mausū'ah al-Qawā'id wa al-Ḍawābiṭ al-Fiqhiyyah*. Beirut: Dār 'Ālam al-Ma'rifah.

Al-Nawāwī, Abū Zakariyyā Muḥyī al-Dīn bin Sharaf (t.t). 1998. *Rawḍah al-Ṭālibīn* 8 juz. Al-Maktab al-Islāmī li al-Ṭabā' wa al-Nasyr.

Al-Qarḍāwī, Yūsuf. 1987. *Bay' al-murābahah li al-'Āmir bi al-Shirā' kama Tajrīḥī al-Maṣārif al-Islāmiyyah*. Beirut: Maktabah Wahbah.

Al-Sanḥūrī, 'Abd al-Razzāq. 1981. *Maṣādir al-Ḥaq fī al-Fiqh al-Islāmī*, 3 Juz. Beirut: al-Majma' al-'Arabī al-Islāmī.

Al-Sanḥūrī, 'Abd al-Razzāq. 1934. *Nazariyyah al-'Aqd*. Beirut: Dār Iḥyā al-Turāth al-'Arabī.

Al-Ṣāwī Muḥammad; Ṣalāh Muḥammad. 1990. *Musykillah al-Istithmār fī al-Bunūk al-Islāmiyyah*. Jeddah: Dār al-Mujtama.

- Al-Shāfi'ī, Muḥammad bin Idrīs. 1968. *al-Umm*. 8 juz. Kaherah: Dār al-Sya'b.
- Al-Suyūṭī, Al-Imām Jalāl al-Dīn 'Abd. al-Raḥmān. 1399 H. . *Al-Asybah wa al-Nāza'ir*, cet. 1. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Al-Tirmidhī, Muḥammad Ibn 'Īsā. 1967. *Sunan al-Tirmidhī (al-Jāmi' al-Ṣaḥīḥ)*, juz 3. Kaherah: Maktabah al-Bābī al-Ḥalabī.
- Al-Turkmanī, 'Adnān Khālīd. 1981. *Ḍawābiṭ al-'Aqd fī al-Fiqh al-Islāmī*. Jeddah: Dār al-Syurq.
- Al-Zarqā, al-Shaikh Aḥmad Ibn al-Shaikh Muḥammad. 1968. *al-Madkhal al-Fiqhī al-'Āmim*, 2 juz. Damsyiq: t.p.
- Al-Zarqā, al-Shaikh Aḥmad Ibn al-Shaikh Muḥammad. 2001. *Syarḥ al-Qawā'id al-Fiqhiyyah*, cet. 6. Dimasyq: Dār al-Qalam.
- Al-Zuhailī, Wahbah. 1989. *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuh*, 8 j. Beirut: Dār Fikr.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Islam Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press,
- Anwar, Syamsul. 1995. *Permasalahan Produk Bank Syariah, Studi tentang Bai' Muajjal*. Yogyakarta: Balai Penelitian P3M IAIN Sunan Kalijaga.
- Ascarya. 2007. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Borhan, Joni Tamkin Bin. 2014. "Bay'al-Murābahah in Islamic Commercial Law." *Jurnal Syariah* 6, no. 1 (2014), 53-58.
- Borhan, Joni Tamkin Bin. 2001. "Falsafah Ekonomi dan Instrumen Mu'āmalah dalam Amalan Perbankan Islam di Malaysia." *Jurnal Usuluddin* (2001).
- Burhanuddin S. 2010. *Aspek Hukum Lembaga Kewangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Elgari, Mohammad Ali, Mohammad Nejatullah Siddiqi and Mohammad Anas Zarqa. 1993. "Qānūn al-Maṣārif—Ṣiḡḡah Muqtarahah li Tanzīm Qita' fī al-Maṣāraf al-Islāmī", *Review of Islamic Economics*, Vol. 2, No. 2, 1993, 67-97 (Arabic section).
- Fadel, Mohammad. 2008. "Shari'a: Islamic Law in Contemporary Context, Edited by Abbas Amanat and Frank Griffel."
- Faisal. 2011. "Restrukturisasi Pembiayaan Murābahah Dalam Mendukung Manajemen Risiko Sebagai Implementasi Prudential Principle pada Bank Syariah di Indonesia." *Journal of Dinamika Hukum* 11, no. 3 (2011). 463-471.
- Ghani, Ab Mumin Ab. 1999. *Sistem kewangan Islam dan pelaksanaannya di Malaysia*. Jabatan Kemajuan Islam Malaysia.
- Hamoud, Sami. 1985. *Islamic Banking*. London: Arabian Information Ltd.
- Haroen, Nasrun. 1996. *Ushul Fiqh I*. Jakarta: Logos Publishing House..
- Harun, Sudin. 1996. *Prinsip dan operasi perbankan Islam*. Kuala Lumpur: Berita Publication.
- Hasanīn, Fayyāḍ 'Abd al-Mun'im. 1992. *Bay' al-Murābahah fī al-Maṣārif al-Islāmiyyah*. Kaherah: al-Ma'had al-'Ālami li al-Fikr al-Islāmī.
- Heri Sudarsono. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*. Cet. I, Ed. II. Yogyakarta: Ekonisia.
- Ibn 'Ābidīn, Muḥammad 'Alā al-Dīn Afnadī Ibn 'Ābidīn. 1996. *Ḥāsiyyah Ibn 'Ābidīn*, 8 juz . Beirut: Dār al-Ma'rifah.
- Ibn al-Ḥumām, Al-Imām Kamāl al-Dīn 'Abd al-Rāḥid al-Sirāsi. 1970. *Sharḥ Faṭḥ al-Qadīr*, 8 juz. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Ibn Mājah, Muḥammad Ibn Yāzīd. 1395 H. *Sunan Ibn Mājah*, 2 juz. Beirut: Dār Ihyā al-Turāth al-'Arabī.
- Ibn Manzūr, Abū al-Faḍl Jamāl al-Dīn Muḥammad Ibn Mukarram. *Lisān al-'Arab*, 15 juz. Kaherah: al-Dār al-Miṣriyyah li al-Ta'lif wa al-Tarjamah, 1954.
- Ibn Qudāmah, 'Abd Allāh Ibn Aḥmad al-Maqdisī. 1972. *Al-Mughnī wa al-Sarḥ al-Kabīr*, 12 juz. Beirut: Dār al-Kutub al-'Arabī.
- Ibn Rushd, Muḥammad Ibn Aḥmad Ibn Muḥammad. 1988. *Bidāyah al-Mujtahid wa Nihāyah al-Muqtaṣid*, 2 juz. Beirut: Dār al-Qalam.
- Ibn Taymiyyah (t.t). 1996. *Nazariyyah al-'Aqd*. Beirut: Dār al-Ma'rifah.
- Ibn Taymiyyah. 1398 H.. *Majmū' al-Fatāwā*, juz 28. Ṭab'ah al-Su'ūdiyyah.
- Ibrahim, M. Anwar. 1997. *Philosophy of Islamic Law of Transaction*. Jakarta: CIFA dan Muamalat Institute.

- Iqbal, Fuad Al-Omar and Munawar. 2000. "Some strategic suggestions for Islamic banking in the 21st century." *Review of Islamic Economics* (2000): 37-56.
- Karim, Adiwarmam. 2004. *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Kewangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Karim, Adiwarmam.. 2004. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Maulidizen, Ahmad. 2016. Pelaksanaan Penjadualan Semula Pembiayaan Mikro Murabahah di Bank Syariah Mandiri, Indonesia. *Disertasi Sarjana Syariah*, Jabatan Syariah dan Ekonomi, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muhammad. 2011. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Mujahidin, Akhmad. 2016. *Hukum Perbankan Syariah*, Cet.1. Jakarta: Rajawali Press.
- Musjtari, Dewi Nurul. 2000. *Penyelesaian Sengketa Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: Nuha Medika.
- Nasution, Harun. 1986. *Akal dan Wahyu dalam Islam*. Jakarta: UI Press.
- Nor Azzah Kamri dan Fadhilah Mansor. 2002. "Aplikasi Konsep *al-Murabahah* dalam Penawaran Instrumen di Institusi Perbankan Islam di Malaysia", Prosiding Seminar Kewangan Islam, API UM, Kuala Lumpur (18 Jun 2002), 126.
- Qal'ahjī Muhammad Rawwās. 1997. *Mabāhith fī al-Iqtisād al-Islāmī*. Beirut: Dār al-Nafā'is, 1997.
- Sābiq, Sayyid. 1971. *al-Fiqh al-Sunnah*, 3 juz. Beirut: Dār al-Fikr.
- Saed Abdullah. 1996. *Islamic Banking and Interest: A Study of The Prohibition of Riba and Its Contemporary Interpretation*. Leiden: E.J Brill..
- Şahñūn, 'Abd al-Salām Ibn Sa'īd Ḥabīb al-Tanūkhī (t.t). 2001. *Al-Mudawwamah al-Kubrā*, 5 juz. Beirut: Dār Şādīr.
- Sholihuddin, Muhammad. 2011. *Kamus Istilah Ekonomi, Keuangan dan Bisnis Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Shubair, Muḥammad 'Uthmān.. 1998. *al-Mu'āmalat al-Māliyyah al-Mu'āşirah fī al-Islāmī*. Beirut: Dār al-Nafā'is, 1998.
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah. 1983. "Issues in Islamic banking." *The Islamic Foundation, Leicester* (1983).
- Sutedi, Adrian. 2009. *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Syed Mohd, and Ghazali Wafa Syed Adwam. 2005. "Pengantar Perniagaan Islam". Petaling Jaya: Prentice Hall.
- Tabari, Nima Mersadi. 2010. "Islamic finance and the modern world: the legal principles governing Islamic finance in international trade." *The Company Lawyer* 31, no. 8 (2010): 249-254.
- Taylor, J. Michael. 2002. "Islamic Banking-The Feasibility Of Establishing An Islamic Bank In The United States." *American Business Law Journal* 40, no. 2 (2002): 385-414.
- Usmani, Muhammad Taqi. 2001. *An Introduction to Islamic Finance*. London: Kluwer Law International, 2001.