

AKAD MURABAHAH DAN PERMASALAHANNYA DALAM PENERAPAN DI LKS

Fasiha

Abstract: Murabahah emphasis on margins that affect the formation of prices. If the margin is high, murabaha financing will not be attractive to customers, it should be a murabaha financing solutions for customers who have been doing a conventional bank loan. Murabaha financing has been the development of the concept of the classical fiqh. and Murabahah certainly not without the risks faced as a result of the business risk management procedures necessary to mitigate and minimize the risks arising

Key Word: Akad Murabahah

Pendahuluan

Keunggulan sistem perbankan syariah terletak pada sistem yang berdasar atas prinsip bagi hasil dan kerugian (*profit and lost sharing*) dan berbagi resiko (*risk sharing*). Sistem ini dinyakini para ulama sebagai jalan keluar untuk menghindari penerimaan dan pembayaran bunga (*riba*). Bank pada hakikatnya adalah lembaga intermediasi yang menjadi perantara antara para penabung dan investor. Karena tabungan akan berguna bila diinvestasikan, sedangkan para penabung tidak dapat diharapkan untuk sanggup melakukan sendiri dengan terampil dan sukses, maka tidak diragukan lagi bahwa bank dapat melakukan fungsi yang berguna bagi masyarakat.

Perbankan dan keuangan Islam telah dipahami sebagai perbankan dan keuangan yang sejalan dengan sistem etos dan nilai Islam. Istilah "*interest-free banking*" digunakan untuk menggambarkan sistem alternatif. Istilah "*bebas bunga perbankan*" adalah sebuah konsep yang menunjukkan sejumlah instrumen perbankan atau operasi yang menghindari bunga. Perbankan Islam, istilah yang lebih umum, diharapkan tidak hanya untuk menghindari bunga transaksi, tetapi juga untuk menghindari gharar, serta yang dilarang dalam syariat Islam.¹

Perbankan dan keuangan Islam merupakan salah satu industri dengan pertumbuhan tercepat di dunia saat ini. Survei pada tahun 2010 mengungkapkan bahwa partum-

buhan fenomenal pada tingkat 20 persen di seluruh dunia. Muslim maupun non Muslim semakin datang untuk berinvestasi di Bank Islam dan lembaga keuangan.² Dilihat dari segi produk, sesungguhnya sistem keuangan dan perbankan Islam merupakan pengejawantahan mekanisme syariah Islam itu sendiri. Setidaknya terdapat 5 (lima) jenis model akad yang bisa diterapkan dalam skim pembiayaan Islam, meliputi mudarabah, musyarakat, Ijarah (leasing), Bay as-Salam, Bay al-Murabahah (bay Bi Thasaman Adjil).³

Pada Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Syariah (BPRS) Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bank syariah dapat memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudarabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (ijarah wa iqtina), akad salam, akad istisna, sewa-

² Imamul Haque, *A DATABASE of Islamic Banking and Finance* (India: Universitas Aligarh Muslim, t.t), p. 41.

³ M, Fahim Khan, *Essay in Islamic Economics* (United Kingdom: The Islamic Foundation, 1995), p. 89

¹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (Chichester England: John Wiley & Sons Ltd The Atrium Southern Gate, 2007), p. 73.

menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan (ijarah al-muntahiyah bi tamlik), dan lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.⁴ Akad murabahah lebih ditekankan pada margin yang diharapkan sehingga berdampak pada harga yang terbentuk. Jika margin pembiayaan murabahah tinggi, maka pembiayaan murabahah akan cenderung tidak menarik bagi nasabah, maka seharusnya pembiayaan murabahah menjadi selusi bagi nasabah yang selama ini melakukan pin-jaman kredit di bank konvensional.

Pengertian Murabahah

Secara harfiah kata *Murabahah* merupakan istilah yang berasal dari bahasa arab dari akar kata *ribhu* yang diartikan untung⁵, dimana secara sederhana *murabahah* diartikan sebagai sebuah bentuk transaksi jual beli yang menyebutkan modal pedagang dan keuntungan yang diperoleh dalam transaksi jual beli tersebut. Sebagian ulama mengartikan *murabahah* adalah jual beli barang dengan tambahan yang telah disepakati.⁶

Udovitch menyatakan bahwa *murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, dimana si pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang dia inginkan kecuali lewat seorang perantara, atau ketika si pembeli tidak mau susah-susah sendiri sehingga ia mencari jasa perantara⁷. Oleh itu salah satu hal yang senantiasa timbul dalam jual beli *murabahah* adalah si penjual harus memberitahukan keuntungan atau kelebihan yang diambil dari transaksi jual beli tersebut. Dalam *murabahah* pembeli akan mengetahui besar keuntungan yang akan diambil oleh seorang penjual dari barang.⁸

⁴ Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Pasal 19

⁵ Asad M, Al-Kalali, *Kamus Indonesia Arab* (Jakarta: Bulan Bintang, 1987), Hal. 587

⁶ Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (Pakistan: Idratul Ma'arif, 2000), Hal. 103

⁷ Abdullah Saeed, *Islamic Banking And Introduction a Studi Of Riba And It Contemporary Interpretation* Terj. Arif Maftuhi, (Jakarta: Paramadina), Hal. 119.

⁸ M, Fahim Khan, *Essay in Islamic Economics*, 1995. Hal. 83

Muhammad Taqi Usmani menyatakan *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli yang lazim digunakan, lebih lanjut beliau menyatakan bahwa praktek *murabahah* merupakan salah satu bentuk perdagangan yang dilakukan oleh Rasulullah. Namun Sejak awal munculnya dalam fiqh praktek *murabahah* hanya digunakan dalam praktek jual beli atau perdagangan⁹. Tidak pernah *murabahah* dijadikan sebagai salah satu kontrak atau akad dalam sebuah model keuangan atau pembiayaan yang lazim sekarang digunakan dalam dunia perbankan Islam.

Dari beberapa penjelasan, *murabahah* merupakan bentuk jual beli dengan menyatakan harga pokok yang ditambah dengan margin keuntungan sebagai harga jual dan disepakati kedua belah pihak. Adapun pembayaran dalam skim ini adalah dalam waktu yang disepakati baik dengan cicilan maupun sekaligus, dimana risiko menjadi tanggungan penjual sampai barang tersebut diterima pembeli.

Landasan Hukum Murabahah

Ketika kita merujuk kepada Al-Qur'an sebagai sumber tertinggi Islam, bagaimanapun Al-Qur'an itu sendiri tidak pernah membicarakan secara langsung tentang *murabahah*, dalam arti kata tidak satupun ayat yang secara jelas menyinggung praktik jual beli dengan sistem *murabahah*. Atau bahkan tidak ditemukan satu katapun dalam Al-Qur'an istilah *Murabahah* ini.

Secara umum Al-Qur'an hanya berbicara tentang jual beli (*al-bai'*). Sehingga menentukan sumber hukum praktik *murabahah* ini ulama mengaitkan praktik *murabahah* dengan jual beli. Dimana dalil yang menjadi landasan hukum *Murabahah* adalah,

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya:

“..... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (QS. Al-Baqarah:275)

Dalam ayat yang lain Allah juga berfirman, *Hai orang-orang yang beriman,*

⁹ Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance*, Hal. 101

janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan per niagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa':29)

Berbeda dengan Al-Qur'an, hadis Rasulullah SAW sangat jelas membicarakan tentang *murabahah*. Hal ini karena praktik *Murabahah* merupakan salah satu praktik perdagangan yang pernah dilakukan oleh Rasulullah dan sahabat. Dalam sebuah riwayat dijelaskan bahwa "*Dari Suhaib Ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda; tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan meliputi jual beli tangguh, muqaradah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual (H.R Ibnu Madjah).*

Terkait dengan jual beli *Murabahah* itu sendiri para ulama awal seperti imam syafi'i dan imam malik membolehkan praktik *murabahah* ini. Adapun alasan yang diambil oleh imam malik adalah mengacu pada praktik penduduk madinah dimana praktik *murabahah* yang disamakan dengan jual beli telah dilakukan oleh penduduk madinah. Adapun ulama lain dari madzhab hanafi, *marginani* membenarkan keabsahan *murabahah* dengan alasan "*Syarat-syarat yang penting bagi keabsahan jual beli dalam murabahah.* Atau dengan kata lain *marginani* menyamakan praktik jual beli dengan *murabahah*.

A. Keuntungan dalam *Murabahah*

Murabahah sebagai salah satu bentuk jual beli, merupakan bagian yang tidak bisa dilepaskan dari keuntungan, dimana salah satu yang menjadi pembeda antara *Murabahah* dengan bentuk jual beli lainnya adalah ketentuan pengambilan keuntungan yang transparan dalam praktik jual beli.

Dalam pengambilan keuntungan tersebut besarnya keuntungan yang diharapkan harus jelas dan transparan, dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang diharapkan. Sehingga keuntungan tersebut merupakan lebih bersifat *margin* atau sesuatu yang disepakati bukan dalam bentuk *mark up* tambahan yang lebih dekat pada

bentuk pendzaliman, ditentukan sepihak tanpa analisis yang rasional.

Besarnya keuntungan tersebut sendiri bisa ditentukan dalam nominal nilai uang (*Red: rupiah*) atau dalam bentuk persentase dari pokok harga barang. Untuk menentukan besar kecilnya komisi atau tambahan tersebut para ulama madzhab berbeda pendapat dalam menentukan biaya-biaya yang diperbolehkan sebagai tambahan nilai pokok. Golongan maliki membolehkan biaya-biaya yang terkait langsung dan biaya-biaya yang terkait secara tidak langsung untuk menambah harga pokok. Berbeda dengan pendapat Maliki, ulama Syafi'i menyatakan bahwa yang dimaksud dengan biaya tambahan dalam *murabahah* adalah biaya-biaya yang timbul dari transaksi tersebut termasuk keuntungan yang diharapkan dari nilai barang, namun biaya tenaga kerja tidak boleh dilimpahkan sebagai tambahan. Ulama hanafi juga menyatakan seorang penjual hanya mencantumkan tambahan pada biaya transaksi jual beli tersebut tanpa harus mencantumkan biaya produksi yang menjadi tanggung jawab penjual. Sementara ulama maliki menyatakan bahwa semua biaya langsung maupun biaya tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya tersebut akan menambah harga barang.¹⁰

B. Pembiayaan *Murabahah* dalam Perbankan Syariah

Hukum Islam melarang riba pinjaman untuk keperluan konsumsi dan produksi. Hikmah di balik larangan ini adalah untuk mendukung sistem ekonomi yang didasarkan pada gagasan kesetaraan dan keadilan. Hal ini karena riba telah dilihat oleh para ahli hukum klasik sebagai akar penyebab eksploitasi ekonomi. Hal ini memungkinkan kreditur kaya untuk memanipulasi debitur miskin. Untuk mengatasi masalah kredit konsumsi, Muslim didorong untuk menawarkan uang muka kebajikan kepada mereka yang membutuhkan bantuan keuangan. Uang Muka yang ditawarkan murni berdasarkan semangat kebaikan dan persaudaraan. Pem

¹⁰ Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer* (Jakarta: Gema Insani, 2001), Hal. 86-87

beri pinjaman dengan uang muka tersebut dilarang menerima kompensasi apapun. Mereka hanya dijanjikan imbalan besar di akhirat. Sementara itu, untuk menghindari ketidakadilan pinjaman produksi, Hukum Islam merekomendasikan prinsip pembagian risiko dalam memobilisasi sumber daya keuangan Islam. Uang (modal) tidak diakui sebagai faktor produksi dalam kerangka ekonomi Islam. Para ahli hukum klasik menolak gagasan bahwa 'uang bisa menghasilkan uang' tanpa memiliki risiko apapun. Untuk menghasilkan, pemberi pinjaman dan pengusaha diwajibkan untuk menanggung tingkat tertentu kemungkinan kerugian.¹¹

1. Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Skim *murabahah* merupakan salah satu skim pembiayaan yang dilakukan dalam bank Syariah, dimana produk ini merupakan aplikasi dari akad jual beli yang dipraktikkan pada umumnya. Pada kenyataannya tentu saja bank bukanlah sebuah *Showroom* yang memamerkan barang-barang kebutuhan untuk di jual pada pelanggan atau toko serba ada yang menyediakan setiap kebutuhan pelanggan. Sehingga dalam praktiknya bank senantiasa menyertakan akad tambahan untuk mempermudah kegiatan transaksi, adapun akad penyertaan dalam proses pembiayaan *murabahah* adalah akad *wakalah*.

Murabahah itu sendiri dalam praktiknya dapat dilakukan dengan pesanan atau pun tanpa pesanan. Dengan kata lain bank melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari nasabah. Dalam kategori ini biasanya pesanan yang dilakukan oleh nasabah mengikat dan tidak mengikat nasabah untuk membeli kembali barang pesanan tersebut. Namun kenyataan dilapangan sangat kecil sekali kemungkinan pembatalan terhadap barang yang telah dipesan. Dalam praktik *murabahah* pesanan ini, bank boleh meminta *Hamish ghadiyah* (uang tanda jadi) ketika ijab-kabul. Hal ini hanya sekedar untuk menunjukkan keseriusan si pembeli.

Dalam proses pembayarannya, akad *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai ataupun cicilan. Dalam *murabahah* juga di-

perkenankan adanya perbedaan harga, dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda¹². Sebagai contoh harga barang untuk tunai (*Naqdan*) lebih kecil ketimbang harga barang dengan model skim *murabahah Lump-Sum* diakhir (*Mu'ajjal*). Dan harga barang dengan skim *murabahah* cicilan dengan angsuran (*Taqsith*) lebih mahal dari harga barang *Murabahah Naqdan* dan *Murabahah Mu'ajjal*. Namun dalam hal ini terjadi perbedaan pendapat ulama. Sehingga hal ini seringkali menjadi kritik terhadap praktik di perbankan Syariah.

Berdasarkan sumber dana yang digunakan pembiayaan *murabahah* dalam praktiknya, pembiayaan *murabahah* dapat dibedakan secara garis besar menjadi tiga kelompok¹³:

- a. Pembiayaan *murabahah* yang didanai dari URIA (*Unrestricted Investment Account* = Investasi tidak terikat)
- b. Pembiayaan *murabahah* yang didanai dari RIA (*Restricted Investment Account* = Investasi terikat)
- c. Pembiayaan *Murabahah* yang didanai modal Bank

Bonus atau potongan dapat diberikan bank pada nasabah dalam aplikasi praktik *murabahah* ketika nasabah mempercepat pembayaran cicilan atau melunasi piutang *murabahahnya* sebelum jatuh tempo. Hal ini memberikan kemungkinan berkurangnya jumlah harga jual dari nilai barang, dari awalnya kontak yang dilakukan. Namun bonus atau potongan tersebut pada dasarnya bukanlah bagian dari kontrak atau akad dalam transaksi.

2. Ketentuan Umum dalam *Murabahah*

Dalam aplikasinya *Murabahah* pada bank syariah merupakan salah satu model pembiayaan pada nasabah. Dimana pembiayaan tersebut diaplikasikan dalam bentuk penyediaan *pembelian* barang-barang investasi maupun barang konsumsi. Skim ini merupakan bentuk pembiayaan jangka pendek yang relative aman dibanding skim pembiayaan lainnya. Beberapa ketentuan

¹¹ Amir Shahrudin, *A Study on Mudarabah in Islamic Law and Its Application in Malaysian Islamic Banks...*, p. 257.

¹² Adiwirman A.Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, edisi ke-3 2007) Hal. 115

¹³ *Ibid*, Hal. 116

umum yang menyertai akad *murabahah* di atur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* meliputi¹⁴;

a. Jaminan

Pada dasarnya jaminan bukanlah satu rukun atau prasyarat yang harus dipenuhi dalam akad *murabahah*. Jaminan ini di bolehkan untuk diambil oleh sebagai bentuk antisipasi terjadinya penyimpangan dalam penggunaan dana. Jaminan juga dimaksud sebagai bentuk keseriusan nasabah dalam proses pemesanan barang pada Bank.

b. Ketentuan Hutang

Secara prinsip hutang yang terjadi dalam transaksi *Murabahah* adalah antara nasabah (pemesan) dan Bank (penyedia barang). Nasabah tidak ada hubungannya dengan orang ketiga (mitra Bank) yang menyediakan barang. Oleh itu bila terjadi keuntungan atau kerugian nasabah tetap mempunyai kewajiban pada Bank untuk menyelesaikan hutangnya.

c. Penundaan Pembayaran

Ketika seorang nasabah mempunyai kemampuan membayar hutang, maka ia mempunyai kewajiban untuk membayar hutang tersebut tepat waktu. Bila pembeli menunda pembayaran hutang maka pembeli (bank) berhak untuk mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali hutang dan mengklaim kerugian financial yang terjadi akibat penundaan. Atau jika sudah tidak tercapainya musyawarah maka penyelesaian dapat dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah.

d. Keadaan bangkrut

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya bank harus menunda tagihan hutangnya sampai ia menjadi sanggup kembali. Atau bisa ditempuh jalan lain meliputi: 1) Melakukan pembiayaan ulang 2) Penundaan pembayaran 3) Perbaikan akad (*remedial*) 4) Memperkecil angsuran dengan memperpanjag waktu akad dan margin baru (*Rescheduling*) 5) Memperkecil margin keuntungan.

3. Menentukan Harga Jual dan Margin Keuntungan

Dalam operasional perbankan syariah model pembiayaan dengan akad jual beli *murabahah* merupakan salah satu pilihan yang paling aplikatif. Dalam konsep ini hal yang harus dititikberatkan agar terjaga keislaman produk ini adalah menentukan harga jual yang efisien dan adil. Mekanisme penentuan harga jual yang diterapkan dalam praktik jual beli *murabahah* hendaknya tidak menjadikan tingkat suku bunga sebagai patokan akhir. Tingginya tingkat margin yang diambil oleh perbankan syariah merupakan bentuk antisipasi terhadap naiknya suku bunga dipasar. Namun disisi lain besarnya tingkat margin akan membawa dampak pada tingginya inflasi.

Penentuan harga juga hendaknya mengacu pada mekanisme dagang yang dilakukan Rasulullah. Dalam menentukan harga jual, beliau secara transparan menjelaskan harga beli, biaya yang dikeluarkan dan keuntungan wajar yang diharapkan. Cara ini sangat tepat untuk menentukan nilai harga jual sebuah komoditas dalam praktik perbankan. Secara matematis harga jual dapat di hitung dengan rumus.¹⁵

$$HJ = HBB + CR + K$$

$$CR = \frac{PBPO}{TVP}$$

$$MP = \frac{CR + K}{HBB} \times 100$$

Keterangan

HJ = Harga jual **HBB** = Harga beli bank

CR = *Cost Recovery* **K** = Keuntungan

PBPO = Proyeksi Biaya Produksi Operasional

TVP = Target Volume Pembiayaan

MP = Margin dalam persentase

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*cost recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan *murabahah* di bank syariah. Angka-angka tersebut dapat diperoleh dari rencana kerja dan anggaran perusahaan (RKAP). Angka yang diperoleh kemudian ditambahkan dengan harga beli dari pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga

¹⁴ Rifqi Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: P3EI Press, 2008), Hal. 159

¹⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah, edisi revisi* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2005), Hal. 140

jual. Margin dalam konteks ini adalah *cost recovery* ditambah keuntungan bank. Apabila margin ingin dihitung persentasenya tinggal dibagi dengan harga barang dikali 100 %. Setelah angka tersebut diperoleh barulah persentase margin ini dibandingkan dengan suku bunga, jadi suku bunga disini hanya dijadikan *benchmark*, agar pembiayaan perbankan syariah kompetitif. Dimana margin *murabahah* diupayakan untuk lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar yang harus diubah adalah *cost recovery* dan keuntungan yang diharapkan.

Langkah pertama adalah dengan menurunkan keuntungan, jika keuntungan sudah turun sampai batas minimum, dan ternyata marginnya masih lebih besar dari suku bunga, tentunya *cost recovery* harus ditinjau ulang. Artinya tingkat efisiensi perbankan harus diteliti ulang. Efisiensi yang rendah ini dapat ditingkatkan dengan mengurangi biaya operasional pada target volume pembiayaan yang sama.

4. Risiko dalam Pembiayaan *Murabahah*

Bila dibandingkan antara resiko per bankan konvensional dan perbankan syariah dapat dilihat dari tabel 1 berikut ini

Tabel 1 Perbandingan Resiko pembiayaan antara bank konvensional dan bank Syariah

Tipe Resiko Pembiayaan	Bagian yang di pertimbangkan	
	Bank Konvensional	Bank Islam
1. Resiko Kredit	Resiko kelalaian pembayaran	Resiko kelalaian pembayaran
		Perkiraan pendapatan untuk pembiayaan yang berbasis PLS
2. Resiko Pasar	Berfluktuasinya pasar	Pasar Lebih stabil
3. Resiko Liquiditas	Perhituang yang salah dan terdapat pembiayaan alternatif	Perhituang yang salah dan terdapat pembiayaan alternatif
4. Resiko Operasional	Masalah sistem dan karyawan	Masalah sistem dan karyawan
5. Resiko Hukum	Bertentangan dengan undang-undang positif	Bertentangan dengan undang-undang positif
		Bertentangan dengan prinsip syariah
6. Struktur Modal (Resiko Solvabilitas)	Besarnya tingkat kepemilikan	Besarnya tingkat kepemilikan
		Komposisi modal untuk investasi tabungan

Sumber: Mohd Daud Bakar (2008)

Mekanisme pembiayaan yang menggunakan teknik jual beli *Murabahah* ternyata tidak selamanya menguntungkan dan mempunyai risiko yang aman bagi pihak bank. Hal ini merupakan konsekwensi dari proses bisnis yang dijalankan oleh pihak bank. *Murabahah* merupakan akad jual beli sebagai turunan dari konsep akad *Natural Certanty Contracts*. Dalam proses manajemen risikonya akad ini mempunyai karakteristik risiko yang memiliki persamaan dengan akad yang berbasis bunga, akad ini telah menjadi sebuah model pembiayaan yang disepakati oleh mayoritas ulama. Namun, pada praktiknya dan aplikasinya didunia perbankan jenis akad ini masih

diperdebatkan terutama oleh ulama *fiqh*. Perbedaan sudut pandang seperti ini merupakan akar terjadinya risiko sebagai hasil dari tidak efektifnya sistem peradilan. Permasalahan ini merupakan awal dari kenyataan bahwa *murabahah* merupakan jenis akad kontemporer. Terdapat konsensus dari para ulama *fiqh* bahwa jenis akad ini disepakati sebagai jenis jual beli tangguh.

Kondisi atas validitas didasarkan pada adanya objek kenyataan bahwa bank harus membeli (menjadi pemilik) objek transaksi terlebih dahulu, baru kemudian mentransfer hak kepemilikan pada nasabah. Pemesanan oleh nasabah bukanlah akad jual beli, namun

lebih pada sebuah janji untuk membeli.¹⁶ Konsekuensi dari bentuk akad seperti ini akan memunculkan tidak terpenuhinya karakteristik akad, hal ini merupakan celah yang dapat memicu perkara peradilan. Risiko seperti ini adalah bentuk risiko hukum syariah yang sangat rentan dihadapi dalam pembiayaan dengan skim *murabahah*.

Masalah potensial yang juga harus diwaspadai oleh bank dalam akad ini adalah keterlambatan pihak ketiga untuk membayar sedangkan bank tidak dapat menuntut kompensasi harga melebihi harga yang telah disepakati atas keterlambatan pembayaran tersebut. Risiko ini akan menjadi bertambah besar ketika diterapkan dalam pembiayaan jangka panjang. Tidak adanya kompensasi disini memberikan kesempatan pada nasabah yang mempunyai itikad tidak baik untuk menunda pembayaran (Moral hazard). Besarnya risiko kredit seperti ini, membutuhkan analisis kredit dan bentuk manajemen risiko yang tepat sasaran.

Pergeseran harga di pasar tentunya sangat berkaitan dengan penurunan nilai dan tingkat suku bunga. Dalam konteks ini, biasanya perbankan syariah menggunakan suku bunga patokan (benchmark rate) untuk menilai (menentukan harga) beberapa instrumen keuangan. *Mark-up* ditentukan dengan menambah risiko premium pada suku bunga patokan. Karena hal inilah, jika suku bunga yang menjadi patokan berubah, *mark-up* dalam kontrak berpendapatan tetap yang sudah diberjalan tidak dapat disesuaikan ulang. Sebagai akibatnya, perbankan syariah menghadapi risiko karena pergerakan tingkat suku bunga dipasar.¹⁷

Risiko suku bunga juga terjadi pada pembiayaan *murabahah* yang diambil dari rekening investasi. Dimana, nasabah mengharapkan tingkat keuntungan yang sama dengan tingkat keuntungan suku bunga (ketika suku bunga masih dianggap sebagai patokan bagi nasabah yang rasional). Sehingga kenaikan suku bunga bisa menyebabkan investor menarik dananya ketika

perbankan tidak menaikkan margin bagi nasabah. Hal ini menjadi dilematis bagi perbankan, di satu sisi nasabah penabung mengharapkan keuntungan yang meningkat sesuai dengan kondisi suku bunga, disisi lain perbankan tidak mungkin mengubah akad yang telah disepakati bersama.

Risiko operasional juga sesungguhnya bagian dari risiko yang harus diperhitungkan secara matang oleh pihak manajemen untuk mengurangi besarnya kerugian. Hal ini dikarenakan sesungguhnya perbankan syariah merupakan institusi baru bila dibanding dengan bank konvensional. Risiko operasional bisa saja muncul akibat dari para pegawai yang tidak profesional dalam mengelola sistem keuangan syariah, maupun sistem interal yang belum tertata dengan rapi dan sistematis.

5. Meminimalisir Risiko Pembiayaan Murabahah

Risiko merupakan sebuah akibat dari pengambilan keputusan dalam aktivitas bisnis. Dalam dunia investasi modern risiko ini disebabkan oleh dua hal meliputi risiko sistemik dan risiko non sistemik. Risiko sistemik ini merupakan jenis risiko yang tidak dapat dihindari dengan diversifikasi. Risiko ini disebabkan oleh faktor-faktor makro ekonomi seperti, kondisi ekonomi negara, perubahan tingkat suku bunga, kebijakan tingkat pajak, inflasi dan faktor-faktor lain yang bersifat makro. Sedangkan risiko non sistemik merupakan risiko yang dapat dihilangkan dengan diversifikasi, risiko tersebut disebabkan oleh faktor-faktor mikro yang terdapat pada suatu perusahaan industri.

Untuk dapat menerapkan proses manajemen risiko, pada tahap awal bank syariah harus cepat tepat mengenal dan memahami serta mengidentifikasi seluruh risiko, baik yang sudah ada maupun yang akan timbul dari sebuah bisnis baru. Secara garis besar tahapan dalam proses manajemen risiko meliputi:¹⁸

- a. Identifikasi risiko dilaksanakan dengan melakukan analisis terhadap:
 - 1) Karakteristik risiko yang melekat pada aktivitas fungsional

¹⁶ Thariqul Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah*, Hal. 54

¹⁷ Ibid, Hal: 51

¹⁸ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Hal. 260

- 2) Risiko dari produk dan kegiatan usaha
- b. Pengukuran risiko dilaksanakan dengan melakukan:
 - 1) Evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi, sumber data dan prosedur yang digunakan untuk mengukur risiko.
 - 2) Penyempurnaan terhadap sistem pengukuran risiko apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi dan faktor risiko yang bersifat material
- c. Pemantauan risiko dilaksanakan dengan melakukan:
 - 1) Evaluasi terhadap exposure risiko
 - 2) Penyempurnaan proses pelaporan apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, faktor risiko, teknologi informasi dan sistem informasi manajemen risiko yang bersifat material
- d. Pelaksanaan proses pengendalian risiko, digunakan untuk mengelola risiko tertentu yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank.

Dalam operasional perbankan, besar kecilnya sebuah risiko yang terjadi juga sangat ditentukan oleh empat hal. *Pertama*, kecermatan perencanaan arus kas (*cash flow*) berdasarkan prediksi pembiayaan dan prediksi pertumbuhan dana, termasuk mencermati tingkat fluktuasi dana. *Kedua*, ketetapan dalam mengatur struktur dana, termasuk kecukupan dana-dana untuk jual beli. *Ketiga*, ketersediaan aset yang siap dikonversikan menjadi kas. *Keempat*, kemampuan menciptakan akses pasar antar bank atau sumber dana lainnya, termasuk fasilitas *lender of last resort*.

Penutup

Kajian terhadap praktik pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu hal yang paling pokok ketika berbicara tentang keuangan dan perbankan Islam. Karena bagaimanapun mekanisme pembiayaan *murabahah* dalam praktik perbankan diterapkan secara ganda. Selain sebagai sebuah akad, *Murabahah* juga digunakan sebagai sebuah produk pembiayaan. Penulis menyimpulkan beberapa benang merah dari tulisan ini meliputi;

1. Bahwa penerapan pembiayaan *murabahah* telah mengalami pengembangan dan kondifikasi dari konsep fiqh klasik. Hal ini dimaklumi karena perkembangan zaman, dan kebutuhan konsep keuangan dalam dimensi global sekarang ini.
2. Dalam aplikasinya pada lembaga keuangan syariah, akad *murabahah* selanjutnya menjadi sebuah sistem baku yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tuntutan system keuangan dan perbankan saat ini.
3. Ketika dijadikan sebagai sebuah akad sekaligus produk pembiayaan, *Murabahah* tentunya tidak terlepas dari risiko yang dihadapi akibat dari bisnis itu sendiri. Untuk itu, perlu dilakukan sebuah prosedur manajemen risiko dalam upaya untuk mengurangi dan memperkecil risiko yang ditimbulkan dari mekanisme *murabahah* ini.

Daftar Pustaka

- Asad M, Al-Kalali, *Kamus Indonesia Arab*, Jakarta: Bulan Bintang, 1987
- Azwar Karim Adiwarmanto, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani, 2001
-, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, edisi ke-3 2007
- Frank E. Vogel and Samuel L. Hayes, *Islamic Law and Finance, Religion, Risk and Return*, Terj. M. Sobirin Asnawi, Bandung: Nusamedia 2007
- M. Fahim Khan, *Essay in Islamic Economics*, United Kingdom: The Islamic Foundation, 1995.
- Mervin K. Levis & Lativa M. Algaoud, *Islamic Banking*, Massachusetts: Edward Elgar, 2001
- Saeed Abdullah, Terj. Arif Maftuhi, *Islamic Banking And Introduction a Studi Of Riba And It Contemporary Interpretation*, Jakarta: Paramadina 2004
- Taqi Usmani Muhammad, *An Introduction to Islamic Finance* Pakistan: Idratul Ma'arif, 2000

Mamduh M. Hanafi, *Manajemen Risiko* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006)

Mohd Daud Bakar *Essensial Reading In Islamic Financial*, (Kuala Lumpur: CERT Publications, 2008)

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah, edisi revisi* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2005)

Muhammad Muslich, *Manajemen Risiko Operasional* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007)

Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, (Yogyakarta : Pustaka SM, 2007)

Thariqul Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Risiko Lembaga Keuangan Syariah, Terj. Ikhwan Abidin Basri* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008)