

## BAB IV

### IMPLIKASI PEMIKIRAN ABDULLAH SAEED TENTANG *MURABAHAH* PADA PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA

#### A. Pembiayaan Berdasarkan *Murabahah* Dan Bunga Tetap

##### 1. Biaya

Abdullah Saeed melihat dalam *murabahah*, faktor-faktor yang nampaknya mempengaruhi tingkat *mark-up* adalah bunga yang berlaku, kebijakan moneter, dan suku bunga di luar negeri, sekaligus kemampuan pasar barang-barang *murabahah* dan angka keuntungan yang diperkirakan dari barang-barang. Maksudnya banyak faktor yang mempengaruhi suku bunga yang semuanya itu akan mempengaruhi *mark-upnya murabahah*, konsekuensi ini mirip dengan faktor-faktor yang mempengaruhi suku bunga dan *mark-upnya murabahah* pada perbandingan sebelumnya. Abdullah Saeed merujuk pendapat Husain Kamil dari Bank Islam Faisal Mesir yang mengakui kesamaan antara *mark-up murabahah* dan suku bunga. Menurutnya, *mark-up* lebih tinggi atau rendah dari suku bunga yang ditentukan, tetapi perbedaan antara *mark-up murabahah* dan suku bunga yang berlaku untuk kenaikan yang sama pada umumnya tidak besar.<sup>1</sup>

Beberapa pendukung perbankan Islam menyatakan bahwa *mark-up murabahah* lebih rendah dari suku bunga yang berlaku saat ini untuk pinjaman yang sama. Alasan yang diberikan bank Islam, karena kemampuannya membeli barang dalam jumlah banyak, mampu memperoleh diskon dari pemasok. Diskon ini kemudian ditransfer ke klien *murabahah* dalam bentuk *mark-up* yang lebih rendah, yang menurunkan ongkos pembiayaan klien. Meski argumen itu secara teoritis masuk

---

<sup>1</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 149.

akal, Abdullah Saeed tidak mampu memperoleh data apapun untuk memperkuat klaim.

Namun Abdullah Saeed mengatakan bahwa cara bank-bank Islam dalam mempraktikkan *murabahah* tidak memberikan banyak dukungan terhadap pandangan ini. Mereka pada umumnya membeli barang ketika setiap klien melakukan permintaan pembelian, yang menunjukkan bahwa setiap pembelian bebas dari pembelian lain. Jika bank-bank Islam tidak memiliki tambahan perdagangan yang mampu membeli dalam jumlah banyak, maka ongkos barang melalui keuangan *murabahah* bank Islam mungkin tidak lebih rendah.<sup>2</sup>

## 2. *Murabahah*: Bebas Risiko Atau Bagi-Bagi Risiko

Abdullah Saeed melihat keuangan berdasarkan bagi-bagi risiko di mana model perbankan Islam secara teoritis diidentifikasi, nampaknya bukan karakteristik dominan dari operasi *murabahah* dalam bank-bank Islam. Walaupun begitu, dikemukakan oleh beberapa pendukung perbankan Islam bahwa yang terjadi dalam *murabahah* adalah bagi-bagi risiko, yang membenarkan pengembalian. Berikut pembahasan singkat terkait risiko-risiko yang mungkin ada dalam *murabahah*.

### a) Risiko yang terkait dengan barang

Bank Islam membeli barang yang diminta oleh klien *murabahahnya*, dan secara teoritis menimbulkan risiko kehilangan atau kerusakan barang dari waktu pembelian sampai waktu pengiriman kepada klien. Bank diwajibkan berdasarkan perjanjian *murabahah* untuk mengirimkan barang itu ke klien dalam kondisi baik. Menurut hukum Islam, klien berhak menolak barang yang rusak, menyimpan jumlahnya, atau tidak sesuai dengan spesifikasi.

---

<sup>2</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 150.

Namun Abdullah Saeed mengatakan dalam prakteknya bank Islam menghindari risiko-risiko ini dengan sarana istilah asuransi dan kontrak.<sup>3</sup> Asuransi adalah biaya yang harus dibayarkan klien *murabahah*, berupa biaya tambahan ke biaya *murabahah* sampai seluruh biaya barang. Istilah kontrak digunakan untuk membantu bank Islam menghindari risiko yang berkaitan dengan barang. Misalnya, mengenai spesifikasi barang, risiko dihindari dengan menempatkan tanggungjawab dengan mengemukakan spesifikasi yang benar bagi klien dengan dalih spesifikasi yang benar sesuai dengan permintaan pembelian *murabahah*. Klien dalam beberapa hal, harus menyediakan disamping spesifikasi, juga nama-nama pemasok. Abdullah Saeed juga mengatakan bahwa perjanjian *murabahah* ditanda tangani pada umumnya sebelum bank Islam “memiliki” barang yang diminta oleh klien (yakni, sebelum tibanya barang digundang bank) dan hal tersebut tidak diperbolehkan.

Singkatnya kata Abdullah Saeed, bank tidak ingin bertanggung jawab yang berhubungan dengan barang itu. Karena itu setiap risiko didalamnya, yang secara teoritis tanggung jawab bank, secara efektif di hindari.

b) Risiko yang terkait dengan klien.

Abdullah Saeed merujuk pendapat mayoritas ahli hukum Islam bahwa janji klien untuk membeli barang yang diminta tidak mengikat dalam perjanjian *murabahah*. Karena, klien memiliki hak untuk menolak membeli barang ketika bank Islam menawarkan barang yang tidak sesuai kepada mereka untuk dijual. Dalam *murabahah*, bank-bank Islam cenderung membenarkan pengembalian pada operasi *murabahah*, paling penting, berdasarkan risiko bisnis ini yang terkait dalam pelaksanaan. Nabil Saleh sebagaimana yang dikutip Abdullah Saeed mengatakan

---

<sup>3</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 151.

bahwa risiko bisnis di identifikasikan dengan fakta bahwa pembeli dalam transaksi *murabahah* tidak dipaksa untuk membeli komoditas yang telah ia pesan, tetapi selalu dapat berubah pikiran ketika waktu memiliki komoditas pesanan memenuhi semua permintaan dan standar yang ia minta.<sup>4</sup>

Selain itu Abdullah Saeed juga mengatakan bahwa risiko pada bank tentang kemungkinan klien yang batal membeli komoditas dihindari dengan cara uang muka<sup>5</sup> (sepertiga dari seluruh biaya, misalnya), keamanan, dan jaminan pihak ketiga. Pembayaran didepan cukup untuk mengcover kerugian yang timbul akibat penolakan barang oleh bank, sebagai akibat dari penolakan oleh klien. Perjanjian untuk membeli barang dalam *murabahah* secara sistematis telah mengeleminasi pilihan yang diberikan kepada klien *murabahah* dalam hukum Islam untuk membeli atau tidak membeli barang yang diminta dari penjual, setiap risiko yang secara teoritis mungkin ada dalam kaitannya dengan penolakan klien untuk membeli barang disisihkan dalam praktik perbankan Islam.<sup>6</sup>

c) Risiko yang terkait pembayaran.

Risiko tidak membayar penuh atau sebagian dari uang muka, sebagaimana direncanakan dalam kontrak *murabahah*. Bank Islam menghindari risiko ini dengan catatan janji, keamanan, jaminan pihak ketiga, dan istilah kontrak yang menyatakan bahwa semua keberlangsung dari barang *murabahah* yang dijual kepada pihak ketiga

<sup>4</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 152.

<sup>5</sup>Imam Sarakhsi, Qatadah, Raghil Al- Asfahani berpendapat bahwa riba mengandung unsur kelebihan pokok, kelebihan pembayaran sebagai imbalan tempo pembayaran, jumlah tambahan yang dipersyaratkan, dan uang muka. Imam Hanafi, Maliki, Syafi'i mengemukakan bahwa penggunaan uang muka mengandung unsur memakan harta sesama secara batil, *gharar*, dan spekulasi. Lihat jurnal Lely Shofa Imama, 'Konsep dan Implementasi *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah, *Iqtishadia* Vol.1 No.2 (2014), h. 228.

<sup>6</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 154.

(baik secara tunai maupun kredit) hendaknya didepositokan dengan bank sampai apa yang menjadi sebab bank dibayar secara penuh.

Sebagaimana dinyatakan diatas, Abdullah Saeed mengatakan bahwa pada prakteknya, bank-bank Islam secara efektif mengeleminasi risiko-risiko ini dalam operasi *murabahah*. *Murabahah* merupakan metode investasi dana yang dominan dalam perbankan Islam, untuk tujuan-tujuan praktis, mode bebas risiko investasi, yang memberikan bank dengan pengembalian yang ditentukan sebelumnya pada modalnya. Sebagaimana yang dikemukakan oleh dewan laporan ideologi Islam yang dikutip oleh Abdullah Saeed, dalam *murabahah* ada “kemungkinan beberapa keuntungan untuk bank tanpa risiko memiliki andil dalam kemungkinan rugi, kecuali dalam kasus bangkrut atau kesalahan pada bagian pembayar.<sup>7</sup>

### 3. Hubungan Antara Bank dan Klien *Murabahah*

Menurut Saeed, dalam teori perbankan Islam karakteristik hubungan antara bank dan nasabah adalah *partnership/mitra* yang berdasarkan bagi hasil. Hal ini dikemukakan untuk mengeliminasi hubungan debitur-kreditur dalam bank tradisional. Namun menurut Saeed sangat sulit menilai kerangka teoritis yang diberikan mengenai pentingnya pelaksanaan *murabahah* dalam bank Islam yang jumlahnya lebih dari tujuh puluh lima operasi investasi bank-bank ini pada umumnya. Lebih lanjut, Saeed menyebutkan bahwa dalam kontrak penjualan melibatkan hubungan kreditur-debitur, antara bank dan nasabah. Pembeli sepakat biaya barang ditambah *mark-up* dalam angsuran, jumlah dan waktu jatuh tempo yang dikhususkan pada perjanjian itu. Setelah bank dan klien masuk kedalam perjanjian penjualan ini harga penjualan menjadi kewajiban hutang sisi klien kepada bank. Hubungan klien

---

<sup>7</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 155.

dengan bank ini menjadi hubungan debitur-kreditur yang tidak berbeda pada hubungan antara bank konvensional dan nasabahnya.

#### 4. Penyelesaian Hutang *Murabahah*

Menurut Abdullah Saeed pembiayaan berbasis *murabahah* harus dilunasi pada jangka waktu tertentu yang tidak berbeda jauh dengan pembiayaan pada bank konvensional. Namun ada perbedaan yang paling mendasar dari kedua pembiayaan tersebut terkait debitur gagal melunasi hutangnya pada waktu yang telah ditentukan. Pada umumnya pinjaman dengan bunga menimbulkan sanksi bunga tambahan jika nasabah tidak membayar pinjamannya sedangkan dalam perbankan syariah nasabah diberi waktu toleransi untuk membayarnya. Akan tetapi bagi nasabah yang mampu namun tidak melaksanakan kewajibannya, maka bank syariah memberikan konsep denda. Hal tersebut menurut Saeed menunjukkan bahwa sampai dalam penyelesaian hutangpun bank syariah telah menggunakan cara-cara untuk menjamin agar hutang dilunasi tepat waktu dan jika tidak “kerugian” bank ditanggung oleh nasabah.<sup>8</sup>

#### **B. Peranan Bank Islam Dalam Penyandang Dana**

Berdasarkan pembahasan diatas, Abdullah Saeed berpendapat bahwa peran bank Islam dalam *murabahah* dapat dijelaskan secara lebih tepat dengan istilah “pembiayaan” dari pada istilah “penjual” barang. Bank tidak menangani barang dari peran para Bank dan juga tidak menanggung risiko dalam hubungan ini. Kerja bank hampir secara penuh terkait dengan penanganan dokumen terkait. Konstruksi penjualan adalah formalitas.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>Anita Rahmawaty, ‘Ekonomi Syari’ah: Tinjauan Kritis Produk *Murabahah* dalam Perbankan Syaria’ah di Indonesia’, h. 198.

<sup>9</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 161

Permintaan untuk membeli oleh klien yang disertai janji untuk “membeli” terkait erat dengan pembayaran dimuka “untuk menjamin bahwa klien benar-benar ingin membeli” dan bahwa ia akan melengkapi pembelian itu kalau bank telah siap untuk “mengirimkan” barangnya. Dalam keadaan “janji untuk membeli” juga dinyatakan bahwa klien berjanji menyimpulkan penjualan dalam kontrak pembelian (kontrak penjualan *murabahah*) segera setelah bank memberi tahu klien bahwa barangnya siap dikirim, atau dokumen yang berkaitan barang-barang telah tiba. Kontrak segera dijelaskan setelah pihak bank memberikan informasi dengan korespondensinya bahwa eksportir siap mengirimkan barang, atau setelah dokumen tiba di bank. Pada kenyataannya, Abdullah Saeed mengatakan bahwa bank tidak menunggu barangnya tiba untuk mengujinya sebelum mengirimkan barang kepada pembeli, bank tidak memiliki cukup perhatian terhadap kondisi barang karena hal itu merupakan tanggungjawab pembeli untuk mengecek spesifikasi item-itemnya, sebelum menandatangani perjanjian dimana klien menegaskan bahwa ia tidak dapat minta bantuan kepada bank atas cacat yang ada pada barang. Jika cacat terjadi ketika membawa, hal ini diperhatikan oleh perusahaan asuransi, biayanya dicakup dalam harga dan karena itu dikeluarkan oleh pembeli. Karena itu, bank Islam mengeliminasi kemungkinan keharusan membayar biaya yang tak dikenal dalam transaksi *murabahah*.

Abdullah Saeed mengatakan bahwa pembahasan diatas menunjukkan bahwa walaupun *murabahah* dipermukaan nampak merupakan perjanjian penjualan dalam perbankan Islam, tetapi *murabahah* adalah bentuk pembiayaan yang didasarkan pada

pengembalian yang ditentukan sebelumnya yang tidak jauh berbeda dengan pembiayaan yang berbasis bunga tetap.<sup>10</sup>

### C. Keuntungan *Murabahah*, Bunga, dan Riba

Menurut Saeed, bank-bank Islam tampaknya hanya memperhatikan kecocokan “kulit” dengan ajaran hukum Islam sebagai faktor yang menentukan keIslaman operasi mereka seperti Al-Qur’an yang mengizinkan kegiatan perdagangan bahwa membeli dan menjual untuk memperoleh keuntungan dan *murabahah* juga membeli dan menjual untuk memperoleh keuntungan. Karena menurut bank-bank Islam tidak ada batasan yang sah dalam “jumlah *profit*”<sup>11</sup> orang dapat melakukan penjualan khusus, bank-bank Islam secara teoritis bebas untuk membebani *mark-up* apapun yang dapat mereka lakukan dalam perjanjian *murabahah*. Abdullah Saeed juga mengatakan bahwa bank-bank Islam cenderung menafsirkan bahwa yang dikatakan riba yaitu sebagai peristiwa dalam konteks transaksi keuangan, yakni kewajiban kontrak untuk membayar penambahan oleh peminjam dalam peminjaman. Selain itu, menurut Abdullah Saeed bank Islam juga berpendapat bahwa baik Al-Qur’an atau sunnah tidak secara khusus mengatakan bahwa adanya penambahan mengenai waktu yang diberikan untuk membayar hutang (sebagaimana dalam kasus *murabahah*) adalah riba.

<sup>10</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 163.

<sup>11</sup>Bandungkan dengan hasil Ijtihad ulama, yang menyebutkan bahwa keuntungan wajar tidak melebihi seperlima atau sepertiga. Besarnya keuntungan dipengaruhi oleh faktor risiko yang mungkin harus ditanggung oleh penjual. Apabila mengandung risiko kerugian sedikit, maka keuntungan yang diambil sebaiknya tidak lebih dari seperlima modal yang dikeluarkan. Namun apabila kemungkinan risiko yang ditanggung penjual lebih besar maka penjual dapat mengambil keuntungan lebih besar pula, dengan keuntungan wajar tidak lebih dari sepertiga modal yang dikeluarkan. Adapun faktor lain selain diatas seperti jangka waktu pembayaran pada jual beli tangguh, uang muka dari pembeli, dan jaminan tidak memiliki pengaruh dalam penetapan harga. Lihat jurnal Lely Shofa Imama, 'Konsep dan Implementasi *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Bank Syariah, *Iqtishadia* Vol.1 No.2 (2014), h. 243.



*Murabahah*, *mark-up* atau *ijrah*, *leasing*, adalah transaksi uang yang tidak murni karena pengusaha tidak menerima likuiditas atau uang, tetapi aset nyatanya, yakni pemeliharaan dan permesinan. Sering dikemukakan bahwa teknik *mark-up* dan selisih keuntungan dalam perdagangan dan persewaan tidak ada selain bunga dengan nama yang berbeda. Pada kenyataannya, menurut pandangan ekonomi dikutip oleh Abdullah Saeed mengatakan bahwa tidak ada perbedaan yang mencolok antara *mark-up* dan bunga.<sup>12</sup> Perbedaan utama antara keduanya adalah satu perbedaan yang sah: basis untuk bunga adalah kontrak pinjaman sementara *mark-up* atau sewa ditemukan pada perjanjian atau *leasing*. Perbedaan sah ini nampaknya tidak membuat selisih keuntungan dalam *murabahah*, berbeda dengan bunga tetap dalam pinjaman. Dalam istilah ekonomi, pembiayaan yang berdasarkan *mark-up* pada harga *murabahah* tidak memiliki keunggulan ekonomi yang signifikan terhadap sistem yang berbasis bunga.

Abdullah Saeed merujuk pendapat Zaidi bahwa biaya kredit dalam pembiayaan bank berbasis *murabahah* atau *mark-up* dalam harga, sama dengan kasus pembiayaan berdasarkan bunga sederhana, kecuali bahwa dalam pembiayaan *murabahah*, kesepakatan harga masih sama walaupun pembayaran tidak dilakukan pada saat yang tepat.<sup>13</sup> Selain itu pendapat Ziauddin Ahmad yang dikutip oleh Abdullah Saeed mengatakan bahwa penggantian bunga dengan teknik seperti *mark-up* tidak menunjukkan perubahan substansi menjadi jelas jika orang

---

<sup>12</sup>Hal ini juga disimpulkan oleh Asmuni Mth yang mengatakan bahwa meskipun sampai saat ini terkadang masyarakat belum merasakan perbedaan antara keduanya (perbankan Islam dan konvensional), mengapa? Salah satu jawabannya adalah karena praktik perbankan syariah “belum” memosisikan dirinya sebagai alternatif pilihan di tengah persaingan dengan perbankan konvensional. Tipisnya perbedaan ini diakui atau tidak membuat perbankan syariah sangat lamban. Lihat jurnal Sofyan Sulaiman, ‘Prinsip-prinsip Keuangan Islam Menurut Abdullah Saeed’, *Millah*, Vol.XV No.1 (2015), h. 157.

<sup>13</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 164.

mempertimbangkan filsafat di belakang larangan bunga. Karena itu mudah melihat, bahwa sistem *mark-up*, dan karena masalah itu semua alat-alat lain yang melibatkan pengembalian yang sebelumnya ditentukan tetap mengenai modal, tidak merupakan pengganti nyata untuk bunga.

Abdullah Saeed merujuk pendapat para pakar perbankan Islam dari tahun 1940-an sampai 1970-an yang tidak membayangkan perbankan Islam sebagai perbankan mengenai basis "*mark-up*", mereka hanya melihatnya didasarkan pada pembagian untung dan rugi (PLS) yang menggunakan konsep *mudharabah* dan *musyarakah*.

Walaupun *murabahah* diijinkan oleh banyak ahli hukum "klasik", hubungannya pada dasarnya masih dalam perdagangan, dimana para pedagang mengatasi barang. Masalah timbul ketika alat ini digunakan secara luas dalam pembiayaan. Bank-bank, menurut sifatnya, bukan pedagan dalam barang, tetapi uang. Menurut Dewan Ideologi Islam (CII) dikutip oleh Abdullah Saeed bahwa kenyataan persoalan adalah bahwa "*mark-up*" merupakan praktik perdagangan mentah yang diijinkan oleh para cendekiawan agama tertentu dalam kondisi khusus. Kemampuan mengijinkannya dipertanyakan oleh para cendekiawan lain sebab bank bukan organisasi yang berdagang. Mereka pada pokoknya lembaga keuangan yang memobilisasi dana dari publik umum dan membuat mereka ada dengan perbuatan yang produktif. Karena itu jelaslah bahwa jika sistem perbankan diislamkan, *mark-up* bukanlah solusi dan bagaimanapun juga harus ditemukan yang memelihara karakter keuangan lembaga perbankan dan menjahui bunga yang dilarang oleh Islam.

Karena itu, Abdullah Saeed mengungkapkan bahwa perubahan dari sistem yang berdasarkan bunga sampai kepada sistem yang berdasarkan *mark-up* hanyalah

perubahah nama, meninggalkan perubahan yang substantif. Dengan mempertimbangkan implikasi dari sistem *murabahah*, Siddiqi sebagaimana yang dikutip oleh Abdullah Saeed dengan singkat dan jelas meringkas seluruh masalah dalam satu kalimat: “Semua tujuan praktis (sistem *mark-up*) ini sama baiknya dengan bank sebagai peminjam dengan tingkat bunga tetap.<sup>14</sup> Karena bahayanya tidak dapat dipisahkan, Siddiqi sebagaimana yang dikutip oleh Abdullah Saeed mengungkapkan untuk mengeluarkan alat *murabahah* dari perbankan Islam bersama-sama beliau mengatakan aku lebih memilih *bay’ mu’ajjal’* (*murabahah*) dibuang dari daftar metode yang diijinkan. Seandainya kami mengakui ijinnya dalam bentuk yang sah, kami memiliki peribahasa absah yang menolak bahwa sesuatu yang mengarahkan kepada sesuatu yang dilarang masih dilarang.

---

<sup>14</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam Dan Bunga (Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer Tentang Riba dan Bunga)*, h. 166.