



E Book Gratis

# **Produk Murabahah Bank Syariah**

Muhammad Abu Rivai



E Book Gratis

# **Produk Murabahah Bank Syariah**

Muhammad Abu Rivai

Komunitas Belajar Muamalah  
Penerbit Yayasan Muslim Plus

**PRODUK MURABAHAH BANK SYARIAH**

**MUHAMMAD ABU RIVAI**

Hak Cipta @2022

Komunitas Belajar Muamalah

[www.belajarmuamalah.com](http://www.belajarmuamalah.com)

Bekerjasama dengan:

Penerbit Yayasan Muslim Plus

Editor:

Desain Sampul: Bayu Prayuda

Layout isi: Bayu Prayuda

ISBN

Versi Pertama: Maret 2022

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak

sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin

tertulis dari penerbit.

## **Kata Pengantar**

Tulisan ini disusun karena terinspirasi dari produk murabahah yang ada di bank syariah. Sehingga kata murabahah menjadi sering muncul dan didengar oleh masyarakat. Hadirnya tulisan ini ditujukan untuk memberikan gambaran tentang akad murabahah itu seperti apa. Penulis mencoba menyampaikan kondisi ideal dari akad murabahah yang penulis pahami dari apa yang penulis pelajari. Semoga bermanfaat untuk penulis dan juga praktisi yang melakukan transaksi murabahah di lapangan. Allahumma aamiin.

Yogyakarta, 4 Maret 2022

Muhammad Abu Rivai

# Daftar Isi

<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>iii</b>
Hidup Saling Melengkapi .....	1
Antara Syukur & Sabar .....	2
Minta Bantuan Manusia = Syirik? .....	4
Meminta Bantuan Harta.....	6
Tidak Bisa Dijalani Sendiri.....	8
Diberi Bantuan Tanpa Meminta .....	9
Untuk Siapa, Tujuannya Apa .....	12
Meminta untuk Diri Sendiri .....	13
Donasi Untuk Dakwah Pribadi.....	15
Meminta untuk Orang Lain.....	18
Komersialisasi Donasi .....	20
Kesimpulan Pembahasan .....	22
<b>Ikuti Update Versi Terbaru .....</b>	<b>23</b>
<b>Komunitas Belajar Muamalah.....</b>	<b>23</b>

# Jual Beli Amanah

Jual beli ada banyak jenisnya. Tergantung mau ditinjau dari sudut pandang mana. Kalau dilihat dari waktu pembayaran, ada jual beli dengan sistem kredit dan ada jual beli dengan sistem tunai. Kalau dilihat dari objek transaksi, ada jual beli barang, ada jual beli jasa, dan ada jual beli uang. Kalau dilihat dari ketersediaan, ada jual beli pada sesuatu yang sudah tersedia dan ada jual beli pada sesuatu yang belum tersedia, perlu dipesan terlebih dahulu dan perlu diproduksi terlebih dahulu.

Murabahah merupakan salah satu jenis jual beli. Sehingga secara umum, dalam murabah berlaku aturan-aturan yang ada pada jual beli. Karena memang secara prinsip dasar, murabahah adalah jual beli. Kalau pun ada perbedaan, maka tidak terlalu banyak dan tidak begitu mencolok. Ketika seseorang telah memahami dengan baik aturan-aturan dalam transaksi jual beli, dengan izin Allah memahami konsep murabahah akan menjadi lebih mudah.

Kembali kepada jenis jual beli. Jika ditinjau berdasarkan penyebutan harga modal ketika menjual, maka ada jual beli yang sebut harga modal dan ada juga jual beli yang tidak sebut harga modal. Ini adalah pilihan. Tidak ada kewajiban harus memilih ini atau itu. Semua tinggal disesuaikan dengan keadaan dan kebutuhan. Terkadang ada kondisi yang membutuhkan untuk sebut harga modal, dan terkadang ada kondisi yang tidak perlu sebut harga modal.

Ulama menamakan transaksi jual beli yang sebut harga modal dengan istilah jual beli amanah. Sedangkan yang tidak

sebut harga modal, disebut jual beli biasa atau kadang disebut juga dengan istilah jual beli musawamah, yaitu penjual sebut harga saja, kemudian terjadi tawar menawar antara penjual dengan pembeli. Sedangkan pembeli tidak mengetahui berapa harga modal penjual karena memang tidak disebutkan.

Ketika penjual memilih untuk menyebutkan harga modal, maka dia wajib untuk jujur. Berapa harga modal sebenarnya, itulah yang dia harus sampaikan kepada calon pembeli. Penjual tidak berhak memasukkan biaya-biaya yang itu bukan bagian dari harga modal. Penjual juga dilarang memalsukan dan menaikkan harga modal. Karena sekali lagi, kewajiban penjual adalah menyebutkan apa adanya. Kalau tidak siap untuk jujur, solusi terbaiknya adalah tidak perlu sebut harga modal.

Jual beli amanah terbagi menjadi tiga. Ada muwadha'ah atau wadhi'ah, yaitu jual rugi. Misalnya beli harga 100, kemudian dijual harga 80. Harga jual lebih rendah dari harga beli. Ada tauliyah, yaitu jual modal. Misalnya beli harga 100, kemudian dijual harga 100. Harga jual sama dengan harga beli. Ada murabahah, yaitu jual untung. Misalnya beli harga 100, kemudian dijual harga 120. Harga jual lebih tinggi dari harga beli.

Jual Beli Amanah (Sebut Modal)		
Wadhi'ah	Tauliyah	Murabahah
Jual Rugi	Jual Modal	Jual Untung
Harga Jual < Harga Beli	Harga Jual = Harga Beli	Harga Jual > Harga Beli

Apakah jual beli amanah harus kredit? Tidak harus. Karena jual beli amanah adalah pembagian jual beli ditinjau berdasarkan

cara menentukan harga. Mau sebut harga modal atau tidak. Sedangkan kredit atau cash, itu lebih kepada teknis pembayaran. Sehingga bisa saja jual beli amanah dilakukan secara cash, tidak mesti kredit. Hal ini perlu disampaikan, karena umumnya yang sering terjadi pada murabahah dilakukan secara kredit. Namun itu bukan sebuah keharusan. Bisa saja melakukan murabahah secara cash. Sebagaimana wadhi'ah dan tauliyah bisa dilakukan secara cash.

## Dua Transaksi Jual Beli

Pihak 1	Pihak 2	Pihak 3
Transaksi Satu		
Penjual Pertama	Pembeli Pertama	
	Transaksi Dua	
	Penjual Kedua	Pembeli Kedua

Biasanya, dalam proses murabahah ada dua transaksi jual beli. Meskipun tidak selalu begitu. Jika yang terjadi adalah dua kali transaksi jual beli, maka setidaknya proses ini akan melibatkan tiga pihak. Transaksi satu terjadi antara penjual pertama dengan pembeli kedua. Transaksi dua terjadi antara penjual kedua dengan pembeli kedua. Pemain utamanya di sini adalah pihak kedua yang memainkan dua peran sekaligus, yaitu sebagai pembeli pertama di transaksi satu dan sebagai penjual kedua di transaksi dua.

Kedua transaksi yang terjadi sama-sama transaksi jual beli. Maka secara prinsip, keduanya harus mengikuti semua aturan yang ada pada jual beli. Bedanya, ketika hendak melakukan

transaksi kedua, biasanya pihak kedua akan menyebutkan berapa harga modalnya ketika membeli barang itu dari pihak pertama. Setelah itu, harga modal tadi ditambah dengan profit yang akan diambil oleh pihak kedua. Sehingga pihak ketiga dalam keadaan sadar dan tahu, berapa modal penjual kedua dan berapa keuntungan yang diambilnya.

Bagaimana jika transaksi satu yang terjadi antara pihak pertama dengan pihak kedua juga dilakukan dengan cara sebut modal? Maksudnya penjual satu menyebutkan berapa modalnya ketika membeli dari penjual nol dan berapa keuntungan yang dia ambil. Jawabannya tentu tidak mengapa. Sah-sah saja menjual dengan cara murabahah objek yang juga dibeli dengan cara murabahah. Namun karena tujuan poin ini adalah untuk menjelaskan tentang murabahah, maka transaksi satu dianggap jual beli biasa saja. Dimana penjual pertama tidak sebut harga modal dan pembeli pertama tahunya harga fix.

## **Tiga Pihak yang Berbeda**

Murabahah tidak boleh dijadikan sebagai kedok riba. Salah satu cara agar murabahah tidak menjadi kedok riba adalah memastikan bahwa tiga pihak yang terlibat dalam transaksi ini benar-benar tiga pihak yang berbeda. Terutama yang menjadi sorotan dalam hal ini adalah pihak pertama dengan pihak ketiga. Keduanya tidak boleh satu pihak atau dua pihak berbeda yang melakukan kerja sama untuk melakukan akal-akalan. Jika tidak diperhatikan, bagian ini akan menjadi celah untuk terjadinya transaksi 'inah.

Misalnya. Pihak pertama dan pihak ketiga adalah rekan kongsi dalam bisnis. Ada perusahaan yang itu dimiliki bersama oleh dua pihak ini. Perusahaan membutuhkan biaya 1 miliar untuk mengerjakan proyek tertentu. Permainan yang dijalankan adalah dengan berbagi peran. Pihak pertama memposisikan diri sebagai penjual pertama. Pihak ketiga memposisikan diri sebagai pembeli kedua. Nanti pihak ketiga datang ke pihak kedua. Buat janji akad. Anggap saja perusahaan tadi menjual rumah. Selanjutnya pihak kedua membeli rumah itu dengan harga 1 miliar, lalu dijual oleh pihak kedua kepada pihak ketiga dengan harga 1,2 miliar.

Pada kondisi ini terjadi 'inah. Kedok riba yang dikesankan sebagai sebuah jual beli. Hakikatnya pihak pertama dan pihak ketiga utang 1 miliar lalu bayar 1,2 miliar kepada pihak kedua. Adapun jual belinya hanya sekedar formalitas semata. Pesannya, salah satu kewajiban pihak kedua ketika ada yang ingin melakukan transaksi murabahah, pastikan pihak ketiga tidak memiliki hubungan sama sekali supaya tidak terjatuh dalam transaksi 'inah yang merupakan kedok untuk melakukan praktek riba.

Bagaimana kalau pihak pertama adalah istri dan pihak ketiga adalah suami? Bolehkah suami datang kepada pihak kedua untuk membeli rumah milik pihak pertama yang itu merupakan istri dari pihak ketiga? Pada dasarnya tidak ada masalah, karena harta suami dan harta istri sangat mungkin berdiri sendiri. Hanya saja, yang perlu dipastikan adalah jangan sampai transaksi tersebut hanya sebagai akal-akalan mereka untuk mendapatkan utangan dari pihak kedua dengan dalih jual beli murabahah.

## **Membeli untuk Diri Sendiri**

Pada saat pihak kedua melakukan transaksi satu dengan pihak pertama, poin penting yang perlu ditegaskan dan diperjelas adalah, transaksi tersebut dilakukan oleh pihak kedua untuk pihak kedua. Artinya pihak kedua benar-benar membeli untuk dirinya sendiri. Sehingga barang yang dibeli tadi menjadi miliknya. Bukan milik pihak ketiga atau yang lain. Benar-benar hanya ada dua pihak saja yang terlibat, yaitu penjual pertama dengan pembeli pertama. Jika terjadi masalah pada barang setelah diserahkan, maka resiko menjadi urusan dan tanggungan pihak kedua.

Bagian ini menjadi penting, agar keuntungan yang diambil oleh pihak kedua benar-benar hasil jual beli barang yang dia sudah punya. Bukan hanya sekedar pembiayaan atau pihak tengah yang membayarkan belanjaan pihak ketiga. Kalau pihak kedua membelikan barang untuk dan atas nama pihak ketiga, berarti posisi pihak kedua hanya sebagai pemberi utang yang menalangi jual beli pihak ketiga dengan pihak pertama. Jika ini yang terjadi, maka keuntungan yang didapatkan oleh pihak kedua adalah riba. Kata kuncinya, dalam transaksi satu pihak ketiga tidak terlibat sama sekali dalam akad yang terjadi.

## **Memberikan Barang Bukan Uang**

Sebagai penguat dan penegas, hal yang harus diserahkan oleh pihak kedua kepada pihak ketiga dalam transaksi dua adalah barang, bukan uang. Ini konsekuensi dari akad jual beli.

Pihak kedua sebagai penjual dan objek yang dia jual bukan uang, melainkan barang. Sehingga yang dia harus serahkan adalah barang. Kalau kejadiannya, pihak ketiga hanya mendapatkan uang lalu dia yang belanja sendiri dan melakukan transaksi jual beli, berarti pihak kedua bukan melakukan jual beli. Hal yang terjadi adalah utang piutang yang berbunga.

## **Pihak Ketiga Belum Ada Akad**

Aturan penting juga yang perlu diperhatikan dalam murabahah adalah pihak ketiga belum melakukan akad jual beli dengan pihak pertama. Walaupun belum bayar uang muka dan belum serah terima sama sekali. Sekedar akad dan deal-dealan jual beli saja, itu pun tidak diperbolehkan. Skema yang terjadi mesti berurutan. Transaksi satu terlebih dahulu dan ini dilakukan oleh pihak pertama dengan pihak kedua. Setelahnya barulah transaksi dua dan ini dilakukan oleh pihak kedua dengan pihak ketiga.

Dalam murabahah, pihak ketiga tidak boleh ada hubungan transaksi dengan pihak pertama. Kalau sudah ada, wajib dibatalkan terlebih dahulu sebelum pihak ketiga melakukan murabahah dengan pihak kedua. Alasannya, jika sudah terjadi akad jual beli antara pihak ketiga dengan pihak pertama, maka kehadiran pihak kedua di tengah-tengah mereka bukan lagi sebagai penjual dan pembeli, melainkan sebagai kreditur untuk pihak ketiga. Otomatis tambahan yang didapatkan oleh pihak kedua menjadi riba dan diharamkan.

Pihak ketiga perlu menyadari ketentuan ini dengan baik. Pihak kedua juga. Kalau memang ingin membeli sesuatu dan

belum memiliki uang, jika ingin murabahah maka pihak ketiga tidak boleh datang kepada pihak pertama lalu melakukan akad jual beli. Hal yang dia harus lakukan, temui pihak kedua, biarkan terjadi transaksi satu antara pihak pertama dengan pihak kedua, setelah itu baru dia lakukan transaksi dua dengan pihak kedua.

## Tidak Ada Transaksi Dua

Transaksi dua di sini adalah jual beli antara pihak kedua dengan pihak ketiga. Ketika pihak kedua belum memiliki barang, maka tidak boleh ada ikatan apapun antara pihak kedua dengan pihak ketiga. Tidak boleh ada uang muka. Tidak boleh ada deal-dealan jual beli. Serta hal lain yang semakna yang menunjukkan sudah terjadinya transaksi.

Hubungan yang terjadi antara pihak kedua dengan pihak ketiga sebelum barang dimiliki dan diterima pihak kedua, bentuknya hanya sekedar janji dan tidak mengikat. Dalam artian, pihak kedua harus siap untuk menanggung resiko jika nanti setelah transaksi satu selesai, ternyata pihak ketiga tidak berkenan untuk melakukan transaksi dua. Janji untuk membeli bukan akad jual beli. Janji untuk membeli berada dalam tahap sebelum akad.

Berarti nanti pihak kedua akan dirugikan akibat perbuatan pihak ketiga yang membatalkan janjinya dan tidak jadi membeli? Padahal pihak ketiga yang melakukan permintaan dan barang sudah disediakan. Bukankah ada kewajiban untuk menghilangkan mudarat? Dalam hal ini perlu dibuat ikatan dan transaksi dua demi melindungi hak pihak kedua. Kemudian juga supaya tidak terjadi hal-hal yang merugikan.

Semua sepakat bahwa mudarat harus dicegah dan dihindarkan. Hanya saja, cara mencegah dan menghilangkan mudarat tadi juga perlu memperhatikan rambu-rambu yang lainnya. Jika dipaksakan terjadi transaksi dua padahal pihak kedua belum memiliki dan menerima barang yang akan dijual, ini artinya menghadirkan solusi yang dilarang.

## **Khiyar Syarat Transaksi Satu**

Dalam pembahasan akad jual beli, ada kajian tentang hak khiyar. Ini adalah fasilitas yang disediakan oleh Allah dan Rasul-Nya untuk mereka yang melakukan jual beli. Jika diperlukan, pihak-pihak yang bertransaksi bisa menggunakan hak khiyar yang sudah disediakan. Salah satunya adalah khiyar syarat. Maksudnya khiyar syarat, pihak yang mengajukan persyaratan tambahan, dapat memiliki kesempatan untuk membatalkan akad jual beli apabila syarat yang dia ajukan tersebut tidak terpenuhi atau kondisi yang dia maksudkan tidak terjadi.

Pihak kedua ketika melakukan transaksi satu dengan pihak pertama, dapat mengajukan khiyar syarat ini demi menghindari dan mencegah kemungkinan tidak terjadinya transaksi dua karena pihak ketiga memilih untuk tidak membeli. Solusi ini halal dan tidak melanggar aturan syariat. Bentuknya, ketika melakukan transaksi satu, pihak kedua tinggal sampaikan kepada pihak pertama, "Saya minta khiyar syarat selama sekian hari", atau "Kalau pihak ketiga mengingkari janji dan tidak jadi membeli, saya minta untuk bisa mengembalikan barang ini dan tidak jadi membeli."

Ketika disampaikan solusi semacam ini, biasanya tidak semuanya mau terima. Sebagian menolak dengan alasan ini dan itu. Sedangkan sebagian yang lain, dia akan berpikir dan berusaha keras bagaimana caranya supaya pihak pertama mau memberikan khayar syarat kepadanya. Mulailah dia melakukan negosiasi dan seterusnya. Perbedaannya ada di cara berpikir. Orang jenis pertama, lebih memilih untuk mengakali dan mengotak-atik syariat. Orang jenis kedua, lebih memilih untuk mengotak-atik dunia. Karena dia sadar, kalau memang begini aturannya supaya bisa syariah, mau gimana lagi. Tinggal dijalani saja.

Pada prinsipnya orang yang berbisnis akan mau melakukan sesuatu selama jelas untungnya apa untuk dirinya. Sehingga salah satu keahlian yang perlu dimiliki pihak kedua adalah bagaimana meyakinkan pihak pertama bahwa dia akan mendapatkan keuntungan meskipun memberikan khayar syarat semacam ini. Misalnya, manfaat repeat order dan yang lainnya. Kalau pun memang belum berhasil melakukan negosiasi, solusi lain yang bisa dilakukan pihak kedua adalah mencari pembeli yang lainnya. Sehingga dua sisi ini yang dia akalin. Kalau tidak di pihak pertama, ya di pihak ketiga. Tapi jangan sampai melanggar syariat.

## **Beberapa Aturan Jual Beli**

Nabi melarang umatnya menjual sesuatu yang belum dimiliki. Salah satu bentuknya, sudah membeli namun belum menerima barang yang dibeli. Jika objek ini langsung dijual dan

ditransaksikan, maka dianggap menjual sesuatu yang belum dimiliki.

عن حكيم بن حزام قال: سألت النبي صلى الله عليه وسلم فقلت يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني البئع ليس عندي أبيع منه ثم أبتاعه له من السوق قال: (لا تبغ ما ليس عندك)

“Dari Hamid bin Hizam radiyallahu ‘anhu dia berkata, aku bertanya kepada Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam dengan mengatakan: ‘Wahai Rasulullah, seseorang datang kepadaku dan ingin membeli sesuatu yang barang itu belum aku miliki. Aku menjualnya kemudian aku mencarinya barang tersebut untuknya di pasar.’ Nabi bersabda, ‘Jangan menjual sesuatu yang tidak kamu miliki.’” (HR. Nasai, Abu Daud, dan Tirmidzi)

Jika ingin menjual kembali barang yang telah dibeli, poin penting yang perlu diperhatikan adalah menerima terlebih dahulu barang tersebut dan mengeluarkannya dari toko atau gudang penjual pertama. Kalau dua proses ini tidak dilakukan, berarti melanggar perintah Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam.

لقول النبي صلى الله عليه وسلم لحكيم بن حزام: (إِذَا اشْتَرَيْتَ مَبِيعاً فَلَا تَبِعْهُ حَتَّى تَقْبِضَهُ)

“Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam berkata kepada Hakim bin Hizam, ‘Jika kamu membeli sesuatu, maka jangan dijual kembali sebelum kamu menerima barang yang kamu beli tadi.’” (HR. Ahmad dan Nasai)

Ketika pihak kedua membiarkan barang yang dibeli masih berada di tempat penjual pertama, kemudian dia menjualnya kepada pihak ketiga, setelah itu pihak ketiga yang akan menjemput dan mengambil barangnya di tempat penjual pertama, ini adalah bentuk pelanggaran terhadap aturan jual beli.

عن زيد بن ثابت (أن النبي صلى الله عليه نهى أن تباع السلع حيث  
تباع حتى يحوزها التجار إلى رحلمهم)

“Dari Zaid bin Tsabit radiyallahu ‘anhu, bahwasanya Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam melarang seseorang menjual kembali barang yang dia beli ketika barang itu masih berada di tempat penjual pertama dan belum dibawa oleh pihak kedua.” (HR. Daruquthni dan Abu Daud)

Adajuga keterangan lain dari Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas radiyallahu ‘anhuma. Nabi :bersabda

مَنْ ابْتِئَاعَ طَعَاماً فَلَا يَبْعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ

“Barangsiapa membeli bahan makanan, maka jangan dia jual sebelum dia menerimanya.” (HR. Bukhari)

Semua hadits yang disampaikan sebelumnya memiliki kesamaan pesan, yaitu dilarang melakukan transaksi dua sebelum terjadi serah terima fisik dari pihak pertama kepada pihak kedua dalam transaksi satu. Salah satu alasannya, karena ini jadi sama seperti riba jual beli. Dimana pihak kedua keluar

uang 100 untuk membeli dari pihak pertama, kemudian dia menjualnya 120 kepada pihak ketiga. Kata Ibnu Abbas, ini sama seperti orang yang menukar uang 100 dengan uang 120. Kenapa bukan jual beli? Karena tidak terjadi serah terima di transaksi satu, barang masih tetap berada di penjual pertama.

Alasan lainnya. Ketika seseorang menjual sebelum menerima fisik barang yang dia beli, artinya resiko kerusakan dan tanggung jawab atas barang itu masih menjadi urusan pihak pertama. Jika terjadi masalah, pihak yang memiliki kewajiban ganti rugi adalah pihak pertama. Sebab barangnya masih berada di toko atau gudangnya. Belum pindah ke pihak kedua. Pada kondisi ini, pihak kedua tidak menanggung resiko atas barang. Tapi pihak kedua bisa mendapatkan keuntungan. Nabi tidak membenarkan praktek semacam ini.

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ، وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ تَضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ  
مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

“Tidak halal menggabungkan utang dengan jual beli, tidak halal ada dua syarat dalam satu jual beli, tidak halal ambil untung barang yang resikonya tidak dalam tanggunganmu, dan tidak halal menjual barang yang bukan milikmu.” (HR. Nasai)

## Akad Bukan Serah Terima

Perbedaan	
Akad Jual Beli	Serah Terima (Qabdh)
Memindahkan Kepemilikan	Memindahkan Resiko

Ketika melakukan murabahah, semua pihak yang terlibat perlu benar-benar menyadari bahwa akad berbeda dengan serah terima. Bukan hanya secara kata-kata, namun juga dari sisi konsekuensi secara hukumnya. Fungsi akad jual beli adalah memindahkan kepemilikan. Namun sekedar akad saja, tidak cukup untuk lanjut ke proses transaksi dua. Sebagaimana sudah dijelaskan di bagian sebelumnya. Ada syarat tambahan yang harus dilengkapi jika ingin melakukan transaksi dua, yaitu sudah serah terima terlebih dahulu.

Serah Terima (Qabdh)	
Menjadi Syarat Sah	
Komoditi Riba	Transaksi Dua

Kesalahan murabahah yang biasanya terjadi, salah satunya adalah mengabaikan proses serah terima ini. Pihak kedua hanya melakukan akad saja kepada pihak pertama, belum ada serah terima, barang masih di toko atau gudang pihak pertama, pihak kedua langsung melakukan jual beli dengan pihak ketiga. Setelah itu nanti pihak ketiga yang jemput dan serah terima dengan pihak pertama. Jika ingin murabahah sesuai syariah, maka proses serah terima ini tidak boleh dilewatkan.

Sebagai tambahan faidah. Pembahasan tentang serah terima barang sebelum menjualnya kembali sebenarnya ada perbedaan pendapat di kalangan ulama. Malikiyah mengatakan bahwa serah terima hanya wajib pada bahan makanan saja. Hanabilah berpendapat bahwa serah terima wajib pada sesuatu yang bisa ditakar, ditimbang dan dihitung. Hanafiyah memandang bahwa serah terima wajib pada semua barang selain tanah dan

bangunan. Syafiyah mensyaratkan serah terima pada semua barang tanpa terkecuali. Pendapat ini didukung oleh Zhahiriyah, salah satu riwayat dari imam Ahmad, juga pendapat Muhammad bin Hasan, ulama-ulama Hanafiyah serta pendapat Ibnu Abbas dan Jabir bin Abdillah. Pendapat terakhir ini lah yang dipilih dan diikuti, yaitu wajib serah terima pada semua barang. Wallahu a'lam.

Jika ingin menggali lebih dalam tentang pembahasan qabdh (serah terima), bisa merujuk kepada kitab-kitab fikih dari masing-masing madzab dengan keyword (مسألة قبض السلعة قبل بيعها) atau yang semakna dengan itu.

## Tata Cara Serah Terima

Setelah paham bahwa murabahah yang benar mengharuskan adanya qabdh (serah terima), biasanya yang terjadi adalah melakukan akal-akalan di bagian ini. Sehingga penting untuk merujuk kepada penjelasan para ulama, bagaimana cara qabdh dan kapan suatu kondisi sudah dikatakan sebagai qabdh. Tidak ada standar baku dalam hal serah terima (qabdh) karena memang acuannya dikembalikan kepada 'urf masing-masing barang dan daerah.

Serah Terima Barang	
Bergerak	Tidak Bergerak
Mobil, Motor, Kulkas, Laptop	Kebun, Sawah, Rumah, Gedung

Secara umum, objek yang diperjualbelikan ada yang bergerak dan ada yang tidak bergerak. Maksud bergerak adalah bisa dipindah-pindah. Sedangkan tidak bergerak adalah tidak bisa dipindah-pindah. Contoh yang bergerak adalah meja, kursi, lemari dan seterusnya. Contoh yang tidak bergerak adalah tanah, rumah, sawah, dan seterusnya.

Memahami jenis objek jual beli secara umum menjadi penting, karena berkaitan dengan tata cara qabdh (serah terima). Kalau yang bergerak dan bisa dipindahkan, maka caranya bisa dengan dipindahkan dan diserahkan. Tapi kalau yang bentuknya tidak bergerak dan tidak bisa dipindahkan, tentu cara qabdh (serah terima) bukan dengan diangkat dan diserahkan. Melainkan dengan cara dikosongkan, diberikan kuncinya, sertifikat dan hal-hal lain yang menandakan atau mewakili serah terima.

Dari sini kemudian muncul qabdh hakiki dan qabdh hukmi. Maksud qabdh hakiki adalah serah terima secara hakikat. Dimana barangnya dipindahkan dari pihak pertama ke pihak kedua. Kemudian nanti dari pihak kedua dipindahkan ke pihak ketiga. Jika memang memungkinkan untuk diangkat, maka cara qabdhnya dengan cara diserahkan dan dipindahkan. Sedangkan untuk barang-barang yang tidak bergerak, dimana tidak memungkinkan untuk mengangkat rumah dan memindahkan sawah, maka cara qabdhnya adalah secara hukmi, yaitu secara simbolis melalui penyerahan kunci, sertifikat serta hal-hal yang mewakili kepemilikan.

Bolehkah melakukan qabdh hukmi pada barang-barang bergerak? Ada perbedaan pendapat di sini. Abu Hanifah membolehkan. Namun yang lebih kuat, wallahu a'lam,

jawabannya tidak dibolehkan. Maksudnya, untuk barang-barang yang bergerak, maka memang harus zat barangnya yang dipindahkan dan diserahkan. Tidak boleh hanya sekedar simbolis melalui surat-surat dan sertifikat semata.

Misalnya. Pihak kedua membeli mobil dari pihak pertama. Surat menyurat dan dokumen jual beli sudah diserahkan kepada pihak kedua. Namun mobil masih berada di showroom pihak pertama. Bolehkan mobil itu dijual kepada pihak ketiga oleh pihak kedua? Jawabannya belum boleh. Keluarkan dulu mobilnya dari showroom pihak pertama, serahkan kepada pihak kedua. Setelah itu, barulah pihak kedua boleh transaksikan dan jual mobil tersebut kepada pihak ketiga.

## **Serah Terima Tidak Lama**

Apakah serah terima harus lama? Maksudnya, setelah dari pihak pertama diserahkan kepada pihak kedua, berapa lama minimal barang itu harus dipegang dan berada di tangan pihak kedua? Adakah batasan minimalnya semisal 1 jam, 10 jam, 24 jam, dan seterusnya? Wallahu a'lam. Sebatas yang penulis pahami, semua dikembalikan kepada urf dan kebiasaan masing-masing. Intinya, sudah ada pembatas dan pemisah tanggung jawab resiko barang yang dibeli.

Walaupun sebentar, tidak mengapa? Tidak mengapa. Selama sudah ada serah terima dari pihak pertama kepada pihak kedua, berarti setelah proses ini semua resiko menjadi urusan dan tanggung jawab pihak kedua. Bagaimana kalau setelah diterima, lalu 5 menit kemudian langsung ditransaksikan dan dijual kepada pihak ketiga? Sudah boleh? Jawabannya sudah

boleh. Karena pihak kedua menjual barang yang dia sudah miliki dan dia sudah terima. Sehingga sah transaksinya walaupun barang itu hanya 5 menit saja di tangannya.

Apa mungkin terjadi resiko dalam rentang waktu yang sangat singkat seperti ini? Jawabannya sangat mungkin. Misalnya. Setelah barang diserahkan oleh pihak pertama kepada pihak kedua, tiba-tiba ada angin puting beliung, terjadi gempa bumi, ada tiang listrik tumbang, ada pohon tumbang, terjadi kecelakaan yang menghantam barang yang sudah diserahkan kepada pihak kedua, datang perampok, dan kemungkinan resiko yang lainnya.

Pihak kedua tidak berhak lagi menagih ganti rugi kepada pihak pertama karena sudah terjadi serah terima 1 menit yang lalu. Urusan resiko dan tanggung jawab, sudah berpindah dari pihak pertama kepada pihak kedua. Sekali lagi, kata kuncinya di sini, sudah ada sesi dan batas yang jelas tentang tanggung jawab terhadap resiko barang. Walaupun itu hanya sebentar. Tapi orang yang hadir di tempat itu bisa tahu. Misalnya. Jam 10:00 barang berpindah dari pihak pertama kepada pihak kedua. Lalu jam 10:05 barang dijual dan diserahkan oleh pihak kedua kepada pihak ketiga.

## **Dimana Serah Terima Dilakukan?**

Biasanya ada tiga tempat yang sering dijadikan sebagai lokasi untuk serah terima. Pertama. Di tempat pihak pertama. Kedua. Di tempat pihak kedua. Ketiga. Di tempat pihak ketiga.

Di tempat pihak pertama. Berarti di dekat toko, showroom, gudang, atau pabrik pihak pertama. Teknisnya. Pihak kedua melakukan transaksi satu. Setelah akad, barang dibawa dan dikeluarkan dari tempat pihak pertama. Setelah itu, misalnya di teras atau di tempat yang tidak jauh dari lokasi pihak pertama, dilakukan transaksi dua. Pihak kedua menjual barang tadi kepada pihak ketiga. Setelah itu barang diserahkan kepada pihak ketiga. Alasan kenapa barang tidak boleh dibiarkan berada di showroom, toko, gudang, atau pabrik pihak pertama, jawabannya karena itu belum dianggap serah terima. Resiko belum pindah kepada pihak kedua. Jadi keluarkan dulu barangnya dan serahkan semua risikonya kepada pihak kedua. Setelah itu barulah dia diperbolehkan untuk melakukan transaksi dua.

Di tempat pihak kedua. Transaksi satu terjadi. Barang dikirim oleh pihak pertama ke tempat pihak kedua. Terjadi serah terima. Setelah itu barulah pihak kedua mengabari pihak ketiga bahwa barangnya sudah tersedia dan siap untuk melakukan transaksi dua. Intinya juga sama, dari pihak pertama tertadi perpindahan kepada pihak kedua. Sehingga ada masa dimana pihak kedua menanggung resiko barang. Setelahnya barulah dia boleh lakukan transaksi dua. Jadi tidak boleh dipangkas, barang diantar ke tempat pihak kedua, tapi yang menerima adalah pihak ketiga, ini tidak boleh. Karena yang berstatus sebagai pembeli di transaksi satu adalah pihak kedua. Bukan pihak ketiga.

Di tempat pihak ketiga. Bisa saja dari pihak pertama langsung antar barangnya ke tempat pihak ketiga. Namun di sana yang menunggu tetap pihak kedua. Begitu barang sampai. Tanda tangan segala macamnya, dilakukan oleh pihak kedua. Termasuk penerimaan dan lain-lain. Setelah selesai transaksi satu, barulah

pihak kedua melakukan transaksi dua dengan pihak ketiga. Lagi-lagi, poin pentingnya pihak kedua ada masa dan tahap dimana dia tetap menanggung resiko barang. Dibuktikan dengan serah terima dan perpindahan barang.

## **Menjadi Wakil Dua Transaksi**

Kejadian yang mungkin ditemui di lapangan, ketika pihak ketiga datang menemui pihak kedua untuk murabahah, hal yang terjadi bukan pihak kedua yang menghubungi dan membeli barang di pihak pertama, melainkan pihak kedua menunjuk pihak ketiga untuk menjadi wakilnya pihak kedua dalam melakukan transaksi satu dengan pihak pertama. Setelah itu, pihak kedua mencatat transaksi jual beli dengan pihak ketiga. Atau, secara otomatis mewakilkan transaksi dua kepada pihak ketiga.

Tindakan semacam ini bermasalah secara hukum karena di situ terbuka celah untuk terjadi riba. Terlebih ketika akad wakalah bergabung menjadi satu dengan akad murabahah sekaligus. Sehingga posisinya, pihak kedua menyerahkan uang sekian rupiah, lalu nanti pihak ketiga wajib membayar sekian rupiah tadi ditambah dengan keuntungan.

Solusi yang ditawarkan, kalau pun pihak kedua harus menunjuk wakil untuk membeli barang dari pihak pertama, carilah wakil selain pihak ketiga. Bisa minta bantuan pihak keempat, kelima, dan seterusnya. Tujuannya untuk menutup celah akal-akalan dan kedok riba. Dimana pihak kedua mau untung tapi tidak mau repot. Mau dapat profit tapi tidak mau tanggung resiko. Celah semacam ini perlu ditutup.

Terakhir, kalau pun benar-benar terpaksa, sekali lagi, kalau benar-benar terpaksa, bukan karena malas dan bukan karena repot, apalagi karena tidak mau tanggung resiko, kalau memang benar-benar terpaksa harus menunjuk pihak ketiga sebagai wakil pihak kedua dalam melakukan transaksi satu, maka hal yang wajib diperhatikan adalah harus ada pemisahan dan jeda yang jelas antara tanggung jawab terhadap resiko barang. Artinya, begitu transaksi satu selesai, pihak ketiga wajib serahkan dulu barangnya kepada pihak kedua, biar ada kejelasan bahwa di saat itu resiko menjadi urusan dan tanggung jawab pihak kedua.

Jadi tidak secara otomatis transaksi dua langsung terjadi bersamaan dengan transaksi satu atau serta merta terjadi tanpa ada batas pemisah yang jelas kapan resiko menjadi tanggung jawab pihak kedua dan kapan menjadi tanggung jawab pihak ketiga. Intinya, jangan sampai karena kemalasan dan mau cari aman, akhirnya pihak kedua bermain dengan kedok semacam ini. Apalagi sampai terjadi transaksi dua padahal transaksi satu belum selesai. Atau, terjadi utang piutang yang berbunga karena yang diterima pihak ketiga bukan barang melainkan uang.

## **Barang Gadai dalam Murabahah**

Jika murabahah yang dilakukan pihak kedua dengan pihak ketiga menggunakan sistem kredit, maka pihak kedua diperbolehkan meminta barang gadai sebagai jaminan atas utang yang menjadi tanggungan pihak ketiga. Dalam hal ini, maka semua ketentuan dan aturan yang berkaitan dengan barang gadai harus dipatuhi. Jangan sampai keberadaan barang gadai justru menjadi celah dan kedok terjadinya riba. Ingat

bahwa barang gadai adalah milik pihak ketiga. Sehingga pihak kedua tidak berhak mengambil manfaat dari barang gadai tadi.

Kalau pun nanti jatuh tempo dan pihak ketiga belum bisa melunasi, maka barang gadai bisa dijual dan pihak kedua hanya berhak mengambil sebatas kekurangan utang yang belum dibayarkan oleh pihak ketiga. Barang gadai tidak boleh otomatis menjadi milik pihak ketiga dan kalau hasil penjualannya lebih besar ketimbang sisa cicilan, maka kelebihannya dikembalikan kepada pihak ketiga.

## **Denda Keterlambatan Cicilan Murabahah**

Poin penting berikutnya, dalam murabahah tidak diperbolehkan ada denda keterlambatan. Karena status denda keterlambatan ini adalah riba dan hukum riba adalah haram. Bagaimana jika tujuannya adalah supaya pihak ketiga lebih patuh dalam membayar? Sebelumnya sudah dibahas, boleh-boleh saja melindungi kepentingan pihak kedua, selama solusi yang dihadirkan tidak melanggar aturan syariat. Islam sudah menghadirkan solusi yang halal, yaitu minta barang gadai dari pihak ketiga. Kalau tidak bisa bayar ketika jatuh tempo, jual barang gadainya dan ambil pelunasan dari situ. Ini malah halal dan diperbolehkan.

Jika solusi memberlakukan denda keterlambatan hukumnya haram, maka tidak perlu lagi dibahas apakah cara semacam ini benar-benar efektif untuk membuat pihak ketiga lebih patuh. Anggap misalnya memang terbukti bisa membuat lebih patuh,

tetap saja cara ini tidak halal. Sehingga tidak boleh dilakukan. Apalagi kalau ternyata tidak terbukti untuk membuat pihak ketiga lebih patuh dalam membayar. Tentu lebih bermasalah lagi. Sudah melakukan yang haram, tapi juga tidak bisa mewujudkan apa yang diharapkan.

Bagaimana kalau denda keterlambatan tadi tidak diambil? Melainkan dibuang dan diberikan kepada pihak lain? Sama saja. Dosa dan keharaman riba tetap terjadi. Apa hukum mencuri lalu tidak diambil dan diberikan kepada pihak lain? Sebelum membahas peruntukannya diarahkan kemana, bahas dulu kegiatan awalnya. Bolehkan mencuri? Bolehkah melakukan riba? Jika jawabannya haram dan tidak boleh, maka tidak perlu lagi dibahas untuk apa serta kemana uang hasil curian dan hasil riba tadi diperuntukkan.

## **Kesimpulan Murabahah**

Secara ringkas, murabahah harus mengikuti aturan umum dari jual beli. Pihak kedua harus sudah memiliki dan menerima barang sebelum menjual kembali. Kalau belum, pihak kedua tidak diperbolehkan melakukan transaksi jual beli dengan pihak ketiga. Murabahah tidak diperbolehkan mengandung riba apapun bentuknya.

## **Ikuti Update Versi Terbaru**

Buku ini akan terus diupdate isinya sesuai masukan dan saran yang diterima dari pembaca. Informasi versi berapa dari buku ini bisa dilihat di bagian data buku di halaman awal. Setiap ada update insyaallah akan disampaikan di grup Komunitas Belajar Muamalah.

## **Komunitas Belajar Muamalah**

Punya pertanyaan tentang fikih muamalah? Yuk join ke grup Belajar Muamalah! Cara Bergabung:

1. Buka Playstore/Appstore
2. Download aplikasi Tribelio
3. Install aplikasi dan buat akun
4. Masuk ke tribe “Belajar Muamalah”

Cara masuknya bisa disearch di bagian tribe, ketik saja “Belajar Muamalah”.

Atau bisa juga melalui link ini <http://sharemytribe.me/b31s>

Bantu share kepada yang lainnya ya. Terima kasih.