

Dr. Muhammad Maulana, M.Ag

Model Transaksi Ekonomi Kontemporer Dalam Islam

PEMERINTAH ACEH
DINAS SYARIAH ISLAM
2020

MODEL TRANSAKSI EKONOMI KONTEMPORER DALAM ISLAM

Dr. Muhammad Maulana, M.Ag



Dinas Syariat Islam Aceh
Jln T. Nyak Arief No.221 Jaulingke, Banda Aceh
Email : disiaacehprov.go.id
Telp : (0651) 7551313
Fax : (0651) 7551312, (0651) 7551314



Dr. Muhammad Maulana, M.Ag

MODEL
TRANSAKSI
EKONOMI
KONTEMPORER
DALAM ISLAM

Dinas Syariat Islam Aceh
Tahun 2020

MODEL TRANSAKSI EKONOMI KONTEMPORER DALAM ISLAM

Dr. Muhammad Maulana, M.Ag

Editor: DR. EMK. Alidar, S.Ag., M.Hum

Tata Letak Isi: Muhammad Sufri

Desain Cover: Syahreza

Diterbitkan oleh:

Dinas Syariat Islam Aceh

Jln T. Nyak Arief No.221, Jeulingke. Banda Aceh

Email : dsi@acehprov.go.id

Telp : (0651) 7551313

Fax : (0651) 7551312, (0651) 7551314

Bekerjasama dengan percetakan:

CV. Rumoh Cetak

Jalan Utama Rukoh, Syiahkuala, Banda Aceh

Email: cetakaceh@gmail.com | Hp: 08116888292

Dinas Syariat Islam Aceh

viii + 258 hlm. 14 x 21 cm.

ISBN. 978-602-58950-2-9

Kata **PENGANTAR** **Kepala Dinas Syariat Islam Aceh**

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur kita sampaikan kehadhirat Allah SWT. Shalawat dan salam semoga tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW., dan juga kepada keluarga dan sahabat beliau sekalian.

Sebagaimana kita ketahui bahwa dalam masyarakat Aceh adat mendapat kedudukan yang terhormat sebagai penguat hukum (Syariat). Hukum syariat dan adat adalah suatu kesatuan yang utuh. Disamping bertujuan mengatur kehidupan masyarakat, adat juga menjadi cerminan kepribadian suatu bangsa. Inilah yang dimaksudkan dalam ajaran Islam dengan istilah “Al’adah muhakkamah” dan yang dimaksud dalam pepatah Aceh “hukom ngon adat lage zat ngon sifeut”.

Sejalan dengan prinsip ini Pemerintah Aceh telah melakukan berbagai upaya penguatan adat dan reusam di antaranya dengan mensahkan Qanun Aceh Nomor 9 Tahun 2008 tentang Pembinaan Kehidupan Adat dan Adat Istiadat. Qanun ini menegaskan bahwa upaya penguatan fondasi adat harus juga menyesuaikan diri dengan pola penegakan hukum Syariat Islam di Aceh secara umum. Qanun ini menawarkan sebuah mekasime alternatif penyelesaian perkara Jinayat yaitu melalui peradilan adat gampong. seperti dalam penyelesaian perkara khalwat yang tetap sesuai dengan asas dan prinsip yang

terkandung dalam “Maqashid Syariah”.

Meskipun demikian, dalam perjalanannya perlu adanya perhatian, kajian, dan ulasan ilmiah terhadap apa yang sudah menjadi kebijakan pemerintah Aceh tersebut dan penerapannya di dalam kehidupan kemasyarakatan. Di sinilah peran penting yang dapat dimainkan oleh buku ini yaitu memberikan cermin kepada pemerintah dan juga masyarakat tentang apa yang telah terjadi selama ini terkait fungsi adat dan kaitannya dengan penyelesaian persoalan khalwat di tataran gampong.

Pendeknya, buku yang berjudul “model transaksi ekonomi kontemporer dalam islam” ini merupakan satu kontribusi penting terhadap upaya penyempurnaan hukum positif berbasis Syariat Islam di Aceh. Buku ini ikut meyakinkan kita bahwa fondasi Syariat Islam di Aceh akan semakin kuat bila adat menjadi dimensi yang tidak dipisahkan.

Atas kontribusi yang sangat penting ini, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan memberikan penghargaan yang setinggi-tingginya. Semoga buku ini menjadi amal bagi penulis sendiri dan juga manfaat yang besar bagi masyarakat Aceh pada umumnya. Akhirnya, hanya kepada Allah lah kita memohon ampun dan kepadaNya lah kita mohon perlindungan. Semoga Syariat Islam tetap tegak di Bumi Aceh tercinta.

Billahi taufiq walhidayah, wassalamu’alaikum
warahmatullahi wabarakatuh

Kepala Dinas Syariat Islam Aceh

DR, EMK Alidar, S.Ag. M.Hum

Daftar ISI

Kata Pengantar ~ III

Daftar Isi ~ V

BAB 1 : PENDAHULUAN ~ 1

- A. Latar Belakang Pembahasan ~ 1
- B. Fokus Kajian dan Pembahasan ~ 4
- C. Perjanjian Baku, Klausula Eksemsi dan Eksenorasi serta Tinjauannya Menurut Syariah ~ 11

BAB 2 : AKAD: PERJANJIAN BAKU, KLAUSULA EKSEMSI DAN EKSENNORASI MENURUT Fiqh MUAMALAH ~ 9

- A. Definisi Akad ~ 9
- B. Asas dalam Kontrak Syariah ~ 11
- C. Perjanjian Baku, Klausula Eksemsi dan Eksenorasi serta Tinjauannya Menurut Syariah ~ 19

BAB 3 : BAI' SALAM DAN RELEVANSINYA DENGAN JUAL BELI ONLINE ~ 33

- A. Pengertian Ba'i as-Salam ~ 33
- B. Dasar Hukum Ba'i As-Salam ~ 36
- C. Rukun dan Syarat Salam ~ 37
- D. Relevansi Salam dengan Jual Beli Online ~ 43

BAB 4 : JUAL BELI MURABAHAH DAN IMPLEMENTASINYA PADA PERBANKAN SYARIAH ~ 53

- A. Pengertian dan Tujuan Perbankan Syari'ah ~ 53
- B. Pembiayaan pada Perbankan Syariah ~ 56
- C. Akad Murabahah ~ 57
- D. Implementasi Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah ~ 59

BAB 5 : MULTI LEVEL MARKETING DAN LEGALITASNYA MENURUT FIQH ~ 81

- A. Pengertian Multi Level Marketing (MLM) ~ 81
- B. Sistem Kerja Multi Level Marketing ~ 82
- C. Konsep Dasar Multi Level Marketing Syariah ~ 86
- D. Multi Level Marketing dalam Etika Bisnis Syariah ~ 87
- E. Fatwa Ulama dan Pandangan terkait dengan Multi Level Marketing ~ 88

BAB 6 : ASURANSI DALAM KONSEP FIQH MUAMALAH DITINJAU DARI DANA TABARRU' PADA PREMI DAN PERTANGGUNGAN ~ 95

- A. Pengertian Asuransi Syariah ~ 95
- B. Dasar Hukum Asuransi Syariah ~ 98
- C. Regulasi Asuransi Syariah di Indonesi ~ 103
- D. Fatwa DSN-MUI tentang Asuransi Syariah ~ 105
- E. Kontrak atau Akad Asuransi ~ 107
- F. Kepemilikan Dana ~ 109
- G. Dana Tabarru' pada Premi dan Pertanggungan ~ 109
- H. Mekanisme Operasional Asuransi Syariah di Indonesia ~ 112

BAB 7 : SAMSARAH DAN LEGALITASNYA PADA PENGEMBALIAN KOMISI DAN PROVISI ~ 117

- A. Pengertian dan Legalitas Akad Samsarah ~ 117
- B. Dasar Hukum Samsarah (Makelar) ~ 119
- C. Rukun Dan Syarat Samsarah ~ 122
- D. Bentuk – Bentuk Kerjasama dalam Akad Samsarah ~ 123
- E. Pengambilan Komisi, Provisi dan Pertanggungan Resiko ~ 124

BAB 8 : FRANCHISE: SISTEM PERJANJIAN, HAK DAN KEWAJIBAN FRANCHISEE DAN FRANCHISOR SERTA ROYALTY FEE ~ 135

- A. Definisi Franchise ~ 135
- B. Sistem Perjanjian Franchise dan Dasar Hukumnya ~ 138
- C. Tinjauan Hukum Islam terhadap Franchise ~ 146
- D. Hak dan Kewajiban Franchisor, Franchisee dan Royalty Fee ~ 152

BAB 9 : MUSYARAKAH MUTANAQISAH: SISTEM KERJA SAMA DAN PERTANGGUNGAN RESIKO ~ 155

- A. Pengertian dan Dasar Hukum Musyarakah mutanaqisah ~ 155
- B. Dasar Hukum Musyarakah Mutanaqisah ~ 161
- C. Sejarah dan Akar Akad Syirkah Mutanaqisah ~ 162
- D. Ragam Skema Musyarakah Mutanaqisah ~ 164
- E. Iktilah Ulama Tentang Hukum Musyarakah Mutanaqisah ~ 165
- F. Sistem Kerjasama Musyarakah Mutanaqisah pada Perbankan ~ 165
- G. Pertanggungungan Risiko Pada Musyarakah Mutanaqisah ~ 167

BAB 10 : ZAKAT PROFESI ~ 173

- A. Pengertian Zakat ~ 173
- B. Dasar Hukum Zakat ~ 176
- C. Hikmah dan Tujuan Zakat ~ 178
- D. Zakat Profesi ~ 181
- E. Nishab Zakat Profesi dan Penganalogiannya ~ 183
- F. Cara Mengeluarkan Zakat Profesi ~ 184

BAB 11 : RIBA DAN BUNGA BANK DALAM PERSPEKTIF SYARI'AH DAN PEMIKIRAN ULAMA ~ 189

- A. Pengertian dan Macam-Macam Riba ~ 189
- B. Riba dalam al-Qur'an dan al-Hadits ~ 192
- C. Tinjauan Umum Tentang Bunga Bank ~ 197
- D. Pendapat Ulama dan Keputusan Lembaga Fatwa

- Internasional Tentang Hukum Bunga Bank ~ 199
E. Faktor Terjadinya Perbedaan Pendapat di Kalangan
Para Ulama Tentang Hukum Bunga Bank ~ 205
F. Analisis dan Tarjih Terhadap Pemikiran Para Ulama
~ 206

BAB 12 : MUDHARABAH MUSYARAKAH ~ 211

- A. Pengertian Mudharabah Musyarakah ~ 211
B. Dasar Hukum Mudharabah Musytarakah ~ 219
C. Fatwa Ulama Tentang Mudharabah Musytarakah ~
222
D. Pandangan Fuqaha Mengenai Syarat dan Rukun
Akad Mudharabah dan Musyarakah ~ 224
E. Bagi Hasil dalam Mudharabah Musyarakah ~ 227

BAB 13 : SUKUK ~ 231

- A. Pengertian Obligasi Syariah ~ 231
B. Landasan Hukum Tentang Sukuk ~ 233
C. Perbedaan Sukuk dan Obligasi ~ 234
D. Bentuk-Bentuk Obligasi Syariah ~ 235

DAFTAR PUSTAKA ~ 247

Bab 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Pembahasan

Perkembangan transaksi bisnis pada masa sekarang ini sangat berkembang, berbagai model transaksi dilakukan untuk memenuhi berbagai kebutuhan para pihak terhadap suatu produk atau komoditas. Untuk memudahkan transaksi tersebut terjadi maka para pihak cenderung memudahkan proses tersebut agar tujuan dari transaksi dapat segera terealisasi. Model transaksi yang dikembangkan dalam aktifitas bisnis sekarang ini sebahagian telah memiliki dasar legalitas yang kuat dari sisi hukum positif, namun proses legalisasinya cenderung lamban karena dalam aktifitas bisnis kadang kala masyarakat lebih mengedepankan tujuan transaksi dilakukan realisasi dibandingkan memenuhi dasar legalitas dalam hukum positif.

Secara substantif setiap transaksi yang dilakukan oleh para pihak merupakan aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan tujuan tertentu yang ditetapkan dalam kontrak tersebut. Sebahagian transaksi mengandung konten tentang perubahan posisi pada harta baik dari segi kepemilikan maupun

penggunaannya. Untuk itu setiap transaksi harus dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan kaidah-kaidah yang telah diatur dalam hukum Islam dan hukum positif agar tidak menimbulkan kerugian bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi.

Dalam hukum Islam, secara khusus dalam fikih muamalah, para ulama telah melakukan ijtihad untuk menghasilkan hukum Islam yang bersifat implementatif untuk segenap umat Islam khususnya dalam bidang muamalah atau hukum ekonomi Islam. Kajian dalam muamalah ini sangat luas sehingga asas dalam fiqh muamalah,

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: Hukum asal dalam semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Dengan asas ini dalam muamalah menjadi sangat fleksibel, karena pada dasarnya dalam masalah muamalah boleh dilakukan selama tidak ada dalil yang mengharamkannya, namun bila ada dalil yang mengharamkan maka perbuatan atau kegiatan muamalah tidak boleh dilakukan karena ada dalil yang melarangnya. Adapun larangan-larangan dalam muamalah di antaranya riba, *tadlis*, *taghrir*, *maisir* dan lain-lain. Dengan didasarkan pada kaidah tersebut maka berbagai transaksi dapat dilakukan, karena tidak ada larangan spesifik yang menghalangi suatu perbuatan muamalah dilakukan.

Dalam fikih muamalah, transaksi ada yang telah memiliki dasar legalitas yang jelas dan akad tersebut dinamai *akad musamma* namun dalam aktivitas bisnis *akad musamma* yang telah memiliki legalitas tersebut tidak memadai untuk menjadi model akad transaksi yang dibutuhkan terutama pada era kekinian yang membutuhkan berbagai bentuk pengembangan akad. Dalam fikih muamalah transaksi yang belum memiliki dasar legalitas yang jelas tersebut dinamai *akad ghair al musamma*, keberadaan akad tersebut tetap eksis dalam transaksi bisnis dan

perdagangan sekarang ini karena dibutuhkan oleh para pihak.

Beberapa bentuk transaksi yang dikategorikan *akad musamma* yaitu jual beli, sewa menyewa, pinjam meminjam, utang piutang, gadai, upah-mengupah, dan lain-lain. Transaksi tersebut pada umumnya dilakukan dengan cara yang sederhana dan model yang sudah umum digunakan, seperti jual beli yang dilakukan dengan *face to face*, perjanjian kerja sama dengan merembuk terlebih dahulu kesepakatan, upah mengupah dengan sistem bekerja yang langsung diberikan upah, dan beberapa transaksi lainnya yang umumnya dilakukan dengan model yang biasa.

Seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi, model-model transaksi yang dilakukan masyarakat pun semakin berkembang. Sebagaimana yang diuraikan di atas, kalau dahulu transaksi jual beli hanya dilakukan secara langsung melalui dunia nyata, tetapi saat ini sudah dapat dilakukan transaksi jual beli dengan berselancar di dunia maya. Transaksi perjanjian kerja sama yang awalnya kesepakatan disusun dengan waktu yang relatif lama, tetapi seiring perkembangan zaman sudah disediakan perjanjian yang bersifat baku dan dapat digunakan secara cepat. Demikian halnya dengan transaksi keuangan, pada awalnya dilakukan secara tunai, kini sudah dapat dilakukan secara non tunai melalui media digital, serta beberapa jenis transaksi lainnya yang sudah dimodifikasi seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi.

Transaksi kekinian atau disebut dengan transaksi kontemporer pada umumnya dimodifikasi dari transaksi yang sudah dilakukan sebelumnya. Modifikasi tersebut dilakukan agar transaksi dapat berlangsung dengan cepat, tidak berbelit dan tidak terhambat oleh tempat dan waktu. Beberapa contoh transaksi kontemporer yang dilakukan masyarakat seiring perkembangan zaman dan teknologi, yaitu: perjanjian baku, jual beli online, jual beli murabahah pada perbankan syariah, *Multi Level Marketing* (MLM), agen, *franchise*, asuransi dan lain-lain.

Beberapa definisi dari contoh transaksi kontemporer di atas, antara lain, perjanjian baku merupakan perjanjian yang memuat klausula-klausula yang telah dibuat secara baku, para pihak yang melakukan transaksi hanya perlu membaca dan memahaminya, kemudian menyetujuinya. Beberapa ciri-ciri perjanjian baku lainnya yaitu, umumnya isi perjanjian ditetapkan oleh pihak yang memiliki posisi yang kuat dan biasanya pihak yang lemah hanya mengikutinya, bentuknya secara tertulis dan telah dipersiapkan secara massal terlebih dahulu.

B. Fokus Kajian dan Pembahasan

Berdasarkan paparan di atas, maka masyarakat menghadapi dilema dalam menyikapi kebutuhan terhadap model transaksi baru antara kebutuhan dan dasar legalitas dari akad yang digunakannya. Oleh karena itu dalam buku ini fokus pembahasannya lebih diarahkan pada solusi terhadap persoalan kontemporer dalam bidang transaksi bisnis dan ekonomi.

Salah satu bentuk transaksi kontemporer lainnya yaitu jual beli online, merupakan jual beli yang dilakukan melalui internet atau melalui platform digital. Jual beli tersebut dilakukan tanpa harus bertemu langsung dan bertatap muka, tetapi hanya melakukan pemesanan melalui gambar-gambar dari barang yang disediakan dan melakukan pembayaran sesuai dengan harga dan jangka waktu pengiriman barang yang disepakati.

Selanjutnya dikenal istilah *Multi Level Marketing* dalam transaksi kontemporer, yaitu suatu sistem bisnis yang berkaitan dengan pemasaran dan distribusi melalui banyak level (tingkatan), ada orang yang berada di tingkat atas (disebut *upline*) dan tingkat bawah (*downline*). Kemudian, Waralaba (*franchise*) adalah kontrak perjanjian pemakaian nama, merk dagang, dan logo perusahaan tertentu dari pemberi waralaba (*franchisor*) yang di dalamnya dicantumkan ikhtisar peraturan pengoperasiannya oleh perusahaan yang menggunakan (*franchise*), jasa yang disediakan oleh pemberi waralaba (*franchisor*), dan persyaratan

keuangan.¹

Dalam praktik perbankan Islam kontemporer, juga dikenal istilah murabahah yaitu akad jual beli dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah dengan biaya keuntungan yang disepakati, kemudian penjual harus mengungkapkan biaya perolehan tersebut secara jujur dan terang-terangan. Dalam hal posisi lembaga keuangan syariah melakukan pembelian terhadap barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan selanjutnya dijual kepada nasabah dengan harga jual yang disepakati dan nasabah dapat membayar dengan cara mengangsur atau melunasi pada periode tertentu (jatuh tempo).² Murabahah ini dijadikan sebagai salah satu metode pembiayaan pada lembaga keuangan Islam dan menjadi salah satu skim fikih yang populer digunakan oleh perbankan syari'ah.

Beberapa transaksi kontemporer yang uraikan di atas tentunya harus mengikuti kaidah-kaidah dan ketentuan dalam hukum Islam. Tentunya modifikasi seiring perkembangan zaman boleh-boleh saja dilakukan, tetapi tetap harus memperhatikan prinsip-prinsip transaksi dalam hukum Islam. Beberapa asas atau prinsip transaksi yang harus diperhatikan dalam hukum Islam yaitu, *Pertama, Mabda' al-Ibadah* (asas ibadah), yaitu asas yang menyatakan bahwa hakikat kehidupan kita adalah untuk beribadah kepada Allah, jadi berkaitan dengan transaksi juga harus memuat nilai ibadah yang mana transaksi tersebut tidak boleh melanggar ketentuan-ketentuan syariah. *Kedua, Mabda' al-Ibahah* (asas ibahah), yaitu asas umum dalam fiqh di bidang muamalah yaitu bahwa segala sesuatu sah dilakukan sepanjang tidak ada larangan yang tegas atas perbuatan tersebut. Jika dikaitkan dengan transaksi dengan mendasarkan pada asas ini bahwa transaksi boleh dilakukan selama tidak ada dalil tegas yang melarang transaksi tersebut.

1 Lantip Susilowati, *Bisnis Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Teras, 2013), hlm. 49.

2 Muhammad Nizarul Alim, *Muhasabah Keunagan Syariah* (Solo: Aqwan, 2011), hlm.79.

Ketiga, Mabda' al-Hurriyah at-Ta'aqud (asas kebebasan berkontrak), yaitu asas kebebasan bagi pihak yang melakukan transaksi dalam menentukan hal-hal yang disepakati. Para pihak memiliki kebebasan selama hal-hal yang disepakati tidak melanggar ketentuan syariah. *Keempat, Mabda' al-Musawah* (asas persamaan), yaitu asas yang menyatakan bahwa dalam melakukan transaksi harus ada persamaan kedudukan antara para pihak. *Kelima, Mabda' at-Tawazun* (asas keseimbangan), yaitu asas yang menyatakan jika dalam transaksi terdapat hak dan kewajiban, maka hak dan kewajiban tersebut harus seimbang antara para pihak. *Keenam, Mabda' al-Maslahah* (asas kemaslahatan), asas yang menyatakan bahwa dalam transaksi dilakukan dengan tujuan untuk mencapai kemaslahatan dan untuk mencegah timbulnya kemudharatan, bukan sebaliknya. *Ketujuh, Mabda' al-Amanah* (asas kepercayaan) merupakan bentuk kepercayaan yang timbul karena adanya iktikad baik dari masing-masing pihak untuk mengadakan transaksi. *Kedelapan, Mabda' al-Adalah* (asas keadilan), yaitu prinsip dalam transaksi yang menyatakan para pihak harus bersikap adil dan tidak dibenarkan saling menzalimi satu sama lain. *Kesembilan, Mabda' al-Ridha* (asas kerelaan), yaitu asas yang menyatakan bahwa segala transaksi yang dilakukan harus berdasarkan kerelaan di antara masing-masing pihak. Jika dalam transaksi terdapat unsur paksaan, tekanan, penipuan atau ketidakjujuran, maka transaksi tersebut tidak dilandaskan atas dasar kerelaan.

Kesepuluh, Mabda' al-Kitabah (asas tertulis), merupakan asas yang menyatakan bahwa hendaknya dilakukan pencatatan (dibuat secara tertulis) untuk transaksi yang dilakukan, baik transaksi tunai maupun transaksi tidak tunai. Bukti yang transaksi yang dibuat secara tertulis dapat menjadi bukti di kemudian hari jika terjadi persengketaan. *Kesebelas, Mabda' aṣ-Ṣidiq* (asas kejujuran), yaitu asas yang harus ada dalam transaksi, dengan adanya kejujuran akan mewujudkan keridhaan antara para pihak. *Keduabelas, Mabda' ar-Raḍâiyyah* (asas konsensualisme), yaitu asas yang menyatakan bahwa transaksi-transaksi yang

dilakukan harus dilandasi kesepakatan antara para pihak.

Asas-asas di atas merupakan prinsip-prinsip mendasar yang harus ada dalam setiap transaksi berdasarkan fikih muamalah. Jika prinsip-prinsip tersebut tidak terpenuhi, maka akan berdampak pada keabsahan transaksi yang dilakukan, yaitu dapat berakibat fasid-nya atau batalnya transaksi tersebut. Islam tidak membatasi adanya berbagai macam transaksi-transaksi kontemporer yang berbasis teknologi modern, selama transaksi tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan-ketentuan fikih muamalah.

Masyarakat sebagai makhluk yang dinamis, tentunya akan mengikuti berbagai macam perkembangan zaman demi mewujudkan kemudahan hidup, termasuk dalam hal transaksi, masyarakat terus mengikuti perkembangannya. Berbagai model transaksi kontemporer seperti beberapa contoh yang telah disebutkan sudah menjadi hal yang tidak asing lagi bagi masyarakat. Oleh karena itu, penting bagi masyarakat untuk memahami prinsip-prinsip dasar dari suatu transaksi dalam Islam, serta memahami model dan mekanisme transaksi-transaksi kontemporer tersebut, sehingga masyarakat dapat terhindar transaksi yang fasid, batal, atau bahkan haram. Selain itu, dengan mengetahui berbagai model transaksi kontemporer yang dibenarkan dalam Islam dapat menyadarkan masyarakat, bahwa transaksi yang dilakukan tidak semata-mata untuk memenuhi kebutuhan dan mencegah kesulitan, tetapi juga harus memperhatikan hukum dari transaksi yang dilakukan tersebut.

Uraian dalam buku ini yang mengupas tentang berbagai model transaksi kontemporer serta tinjauannya menurut fikih muamalah diharapkan dapat menjadi panduan bagi masyarakat dalam memilih dan memilih transaksi kontemporer yang sesuai dengan tuntunan dan ketentuan fikih muamalah.

Bab 2

AKAD: PERJANJIAN BAKU, KLAUSULA EKSEMSI DAN EKSENORASI MENURUT FIQH MUAMALAH

A. Definisi Akad

Kata akad berasal dari bahasa Arab *al-aqd* yang secara bahasa (etimologi) berarti perikatan, perjanjian, dan permufakatan (*al-ittifaq*). Adapun secara istilah (terminologi) fiqh, akad didefinisikan sebagai pertalian ijab (pernyataan melalui ikatan) dan kabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh kepada objek perikatan. Maksud dari kata-kata yang “sesuai dengan kehendak syariat”³ adalah bahwa tidak sah seluruh perikatan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, jika tidak sesuai dengan kehendak syara’, misalnya, sepakat untuk menyuap, merampok, menipu, atau sepakat untuk melakukan transaksi riba. Adapun pencantuman kata-kata “berpengaruh pada objek perikatan” maksudnya adalah terjadinya perpindahan kepemilikan dari satu pihak (yang melakukan ijab) kepada pihak lain yang melakukan

3 Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), hlm. 50.

(yang menyatakan kabul).⁴

Rahmat Syafi'i mendefinisikan akad kepada definisi umum dan khusus. Definisi umum dari akad yaitu segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang, berdasarkan keinginannya sendiri seperti waqaf, talak, pembebasan, dan sesuatu yang pembentukannya membutuhkan keinginan dua orang seperti jual beli, perwakilan, dan gadai. Sementara pengertian khusus, yaitu perikatan yang ditetapkan dengan ijab kabul berdasarkan ketentuan syara' yang berdampak pada objeknya.⁵ Sejalan dengan pengertian di atas, akad dalam arti khusus juga bisa didefinisikan sebagai berikut:

ارباط يجابا قبول على وجه مشروع يثبت اثره في محله

Artinya: "Ikatan antara ijab dan kabul dengan cara yang disyariatkan yang memberi pengaruh terhadap objeknya".⁶

Terdapat beberapa definisi lainnya yang diberikan kepada akad (perjanjian), antara lain:⁷

1. Menurut Pasal 262 *Mursyid al Hairan*, akad merupakan "pertemuan ijab yang diajukan oleh salah satu pihak dengan kabul dari pihak lain yang menimbulkan akibat hukum pada objek akad.
2. Akad adalah pertemuan ijab dan kabul sebagai pernyataan kehendak dua pihak atau lebih untuk melahirkan suatu akibat hukum pada objeknya.

Definisi di atas memperlihatkan bahwa, *pertama*, akad merupakan pertemuan antara ijab dan kabul antara kedua belah pihak yang berakibat timbulnya perbuatan hukum.

4 Ibid., hlm.51.

5 Rahmat Syafi'i, *Fikih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hlm 43.

6 Abdullah Aziz Muhammad Azzam, *Nizham Al Muamalat fi al-Fiqh al-Islami*, terj. Nadisyah Hawari, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm 17.

7 Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah (Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat)*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 68.

Kedua, akad tersebut menyatakan kehendak kedua belah pihak, ijab menyatakan kehendak salah satu pihak, dan kabul merepresentasikan kehendak pihak lain. *Ketiga*, akad tersebut menimbulkan akibat hukum bagi obyek akad, misalnya akad jual beli rumah antara A dan B, akad jual beli tersebut menimbulkan akibat hukum bagi obyek akad (rumah), sehingga kepemilikan rumah yang awalnya milik si A, melalui akad jual beli sudah berpindah kepemilikannya bagi si B.

Berdasarkan uraian pengertian akad di atas, dapat diketahui bahwa akad merupakan pertemuan ijab dan kabul yang menimbulkan akibat hukum bagi obyek akad. Akad tersebut merupakan representasi kehendak antara kedua belah pihak dan dilakukan atas dasar suka rela (tidak ada pemaksaan), serta harus sesuai dengan ketentuan syariat.

B. Asas dalam Kontrak Syariah

Menurut bahasa, asas berasal dari bahasa Arab **أَسَاسٌ** yang berarti dasar atau landasan. Sedangkan secara istilah, asas adalah nilai-nilai dasar (*al-qiyam al-asasiyah*) yang menjadi bahan pertimbangan untuk melakukan perbuatan. Oleh karena itu, nilai-nilai dasar sangat berpengaruh terhadap perbuatan atau perilaku manusia secara lahiriah, maka nilai-nilai dasar tersebut harus mengandung unsur-unsur kebenaran hakiki. Dalam hal ini kebenaran hakiki yang bersumber pada aqidah dan syariah. Rumusan asas-asas dalam hukum kontrak syariah (akad) bersumber dari al-Qur'an, as-Sunnah, dan ijtihad.⁸

Dalam pembahasan ini juga diulas terkait asas karena asas merupakan salah satu unsur penting dan menjadi landasan dalam melakukan akad (perjanjian). Adapun asas-asas dalam perjanjian syariah meliputi sebagai berikut:

1. *Mabda' al-Ibadah* (Asas Ibadah)

Asas ibadah menjadi perbedaan mendasar antara hukum

8 Burhanuddin S, Hukum Kontrak Syariah, cet. Ke-1 (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2009), hlm. 41-42.

kontrak syariah dan hukum kontrak konvensional. Salah satu sumber asas ini adalah firman Allah:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ⁹

Artinya; "Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka menyembahku."

Berdasarkan ayat di atas dapat diketahui bahwa hakikat kehidupan manusia adalah untuk beribadah kepada Allah. Hal tersebut menunjukkan adanya keyakinan terhadap unsur ketuhanan dalam setiap perbuatan manusia, merupakan prinsip dalam Islam.¹⁰

2. Mabda' al-Ibahah (Asas Ibahah)

Asas ibahah merupakan asas umum hukum Islam dalam bidang muamalat secara umum, yang dirumuskan dalam kaidah fiqh:

الْأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ إِذَا بَا حَةٌ حَتَّى يَدُلَّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

Artinya: "Pada dasarnya segala sesuatu itu boleh dilakukan sampai ada dalil yang melarangnya."

Kaidah tersebut menjelaskan bahwa segala sesuatu sah dilakukan sepanjang tidak ada larangan yang tegas atas perbuatan tersebut.¹¹ Kebolehan ini hanya berlaku sampai ada dasar hukum yang melarangnya. Artinya, jika belum ada landasan yang melarangnya tetap boleh dilakukan dalam perkara muamalah. Islam memberi kesempatan yang luas untuk mengembangkan berbagai macam bentuk transaksi baru sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan zaman.

3. Mabda' al-Hurriyah at-Ta'aqud (Asas Kebebasan Berkontrak)

Para pihak yang ingin melakukan akad memiliki kebebasan dalam penyusunan akad. Ruang lingkup kebebasan berkontrak

9 QS. adz-Dzariyat (51): 5.

10 Burhanuddin S, Hukum Kontrak Syariah..., hlm. 42.

11 Syamsul Anwar, Hukum Perjanjian Syariah..., hlm. 83-84.

dapat berupa kebebasan: 1) menentukan obyek perjanjian, 2) mengajukan syarat-syarat dalam merumuskan hak dan kewajiban, dan 3) menentukan cara penyelesaian apabila terjadi perselisihan sengketa. Sementara itu, tujuan asas ini adalah untuk menjaga agar tidak terjadi penganiayaan antar manusia melalui kontrak dan syarat-syarat yang telah disepakati.¹²

Namun, kebebasan ini tetap ada batasan, yaitu sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan syariah Islam, Menurut Faturrahman Djamil yang dikutip Rahmani Timorita Yulianti dalam jurnalnya, bahwa syaria'ah Islam memberikan kebebasan kepada setiap orang yang melakukan akad sesuai dengan yang diinginkan, tetapi yang menentukan syarat sahnya adalah ajaran agama.¹³ Sementara itu menurut Prof. Syamsul Anwar pembatasan dalam kebebasan berkontrak dikaitkan dengan QS. an-Nisa (4): 29, yaitu : ¹⁴

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْتَرَا ضِمْناً ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيماً¹⁵

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan ridha sama ridha di antara kamu."

Asas ini berdasarkan hadits Rasulullah saw. yang diriwayatkan Bukhari dari Abdullah bin Umar:

سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ : مَنْ ابْتَاعَ نَخْلًا بَعْدَ أَنْ تُؤْبِرَ
فَتَمَرَّتْهَا لِلْبَائِعِ إِلَّا أَنْ يَشْتَرِطَ الْمُتَبَاعُ

Artinya: "Barang siapa menjual pohon kurma yang sudah dikawinkan,

12 Nilam Sari, Kontrak (akad) dan Implementasinya pada Perbankan Syariah di Indonesia, cet. Ke-1 (Banda Aceh: Yayasan Pena, 2015), hlm. 35.

13 Rahmani Timorita Yulianti, "Asas-Asas Perjanjian (Akad) dalam Hukum Kontrak Syariah", La_Riba, Vol. II, No. 1, Juli 2008.

14 Syamsul Anwar, Hukum Perjanjian Syariah..., hlm. 86.

15 Q.S. an-Nisa (4): 29.

maka buahnya adalah untuk penjual (tidak ikut terjual), kecuali apabila pembeli mensyaratkan lain...”(HR. Bukhari).

4. *Mabda' al-Musawah* (Asas Persamaan)

Hubungan muamalah dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Allah telah melebihkan sebagian kamu dari sebagian yang lain dalam hal rezeki, hal tersebut sesuai dengan firman Allah QS. an-Nahl (16): 71)¹⁶

وَاللَّهُ فَضَّلَ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ فِي الرِّزْقِ ۖ فَمَا الَّذِينَ فُضِّلُوا بِرَادِّي رِزْقِهِمْ عَلَى مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُمْ فَهُمْ فِيهِ سَوَاءٌ ۖ أَفَبِنِعْمَةِ اللَّهِ يَجْحَدُونَ

Setiap manusia memiliki kelebihan dan kekurangan, oleh karena itu harus saling melengkapi dan saling memenuhi kebutuhan antar sesama. Dalam menentukan hak dan kewajiban pada akad, harus didasarkan pada asas persamaan dan kesetaraan, tidak diperbolehkan adanya kezaliman.¹⁷

5. *Mabda' at-Tawazun* (Asas Keseimbangan)

Asas keseimbangan dalam akad berhubungan pembagian hak dan kewajiban, yaitu harus ada keseimbangan antara para pihak yang melakukan akad dalam membagi hak dan kewajiban. Misalkan adanya hak mendapatkan keuntungan dalam investasi, dengan demikian harus disertai dengan kewajiban menanggung risiko. Hal tersebut merujuk kepada kaidah fiqh: *الخراج بالضمان* (keuntungan muncul bersama risiko) dan *الحاصل بالضرر* (hasil usaha muncul bersama tanggungan yang dikeluarkan).¹⁸

6. *Mabda' al-Maslahah* (Asas Kemaslahatan)

Pada hakikatnya, tujuan mengadakan akad adalah untuk mencapai kemaslahatan bagi masing-masing pihak. Pengertian maslahat dalam Islam meliputi dimensi kehidupan dunia dan akhirat. Dan untuk menjamin tercapainya kemaslahatan, maka

16 Q.S. an-Nahl (16) : 71.

17 Burhanuddin S, Hukum Kontrak Syariah.... hlm. 43.

18 Ibid.

kaidah fiqh yang berlaku:¹⁹

حيثما يكون الشرع تكون المصلحة

Artinya: “Apabila hukum syara’ dilaksanakan, maka pastilah tercipta kemaslahatan.”

Dalam fiqh dikenal adanya hak *khiyar*, yaitu hak yang memberikan pilihan kepada para pihak untuk meneruskan atau membatalkan akad karena adanya hal atau sebab yang dapat merusak keridhaan. Hak *khiyar* berlaku pada akad yang bersifat belum pasti. Sedangkan apabila pelanggaran terjadi setelah perikatan yang bersifat pasti, maka yang berlaku bukan lagi hak *khiyar*, melainkan pemberian hak berupa tuntutan mendapatkan ganti rugi kepada para pihak yang merasa dirugikan.²⁰

7. *Mabda’ al-Amanah* (Asas Kepercayaan)

Asas amanah merupakan bentuk kepercayaan yang timbul karena adanya iktikad baik dari masing-masing pihak untuk mengadakan akad. Iktikad baik muncul dari pribadi seseorang, sebagaimana apa yang telah diniatkannya. Dalam pandangan Islam, niat merupakan prinsip mendasar terkait dengan unsur kepercayaan sebelum melakukan suatu amal perbuatan. Berdasarkan sabda Nabi Muhammad SAW:

عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ-رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّةِ، وَلِكُلِّ امْرئٍ مَا نَوَى، فَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ فَهَجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ، وَمَنْ كَانَتْ هِجْرَتُهُ لَدُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ امْرَأَةً يَتَزَوَّجُهَا، فَهَجْرَتُهُ إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ

Artinya: Dari Umar bin Khattab r.a, bahwa Rasulullah saw. bersabda: “Sesungguhnya perbuatan itu dinilai berdasarkan niatnya, dan sesungguhnya pahala yang diperoleh seseorang sesuai dengan niatnya. Barang siapa yang niat hijrahnya menuju Allah dan Rasul-Nya maka dia akan mendapat pahala

19 Ibid, hlm. 44

20 Ibid, hlm 45.

hijrah menuju Allah dan Rasul-Nya, dan barang siapa yang hijrahnya dengan niat mendapatkan dunia atau wanita yang ingin dinikahi maka dia hanya mendapatkan apa yang dia inginkan.” (HR. Bukhari: 54).

Dalam hukum Islam, dikenal suatu bentuk perjanjian yang disebut perjanjian amanah, yang mana salah satu pihak hanya bergantung pada informasi yang jujur dari pihak lainnya. Saat ini, akad amanah tidak hanya pada akad murabahah, namun meluas pada akad *takaful* (asuransi) bahkan juga akad yang lain, yang mana pengetahuan mengenai obyeknya hanya dikuasai oleh salah satu pihak saja.²¹

Dasar hukum asas ini adalah QS. al-Anfal (8): 27 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمْنَتَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan juga janganlah kamu mengkhianati amanah-amanah yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahuinya.”

8. Mabda’ al-Adalah (Asas Keadilan)

Para pihak yang melakukan penyusunan kontrak, wajib berpegang teguh pada asas keadilan. Asas keadilan adalah suatu asas yang menempatkan segala hak dan kewajiban berdasarkan pada prinsip kebenaran hukum syara’. Karena itu dengan berbuat adil, maka seseorang tidak akan berlaku zalim terhadap yang lain. Berdasarkan fiman Allah Q.S. al-Maidah (5): 8 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan kebenaran karena Allah, menjadi saksi yang adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap suatu kaum, membuat kamu

21 Syamsul Anwar, Hukum Perjanjian Syariah..., hlm. 91-92

cenderung untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada taqwa. Dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.””

9. Mabda' al-Ridha (Asas Kerelaan)

Segala transaksi yang dilakukan harus berdasarkan kerelaan di antara masing-masing pihak. Transaksi bukan atas dasar kerelaan, dapat terjadi jika di dalamnya terdapat unsur paksaan, tekanan, penipuan, atau ketidakjujuran. Dengan demikian transaksi yang tidak terpenuhi asas ini, maka sama artinya dengan memakan harta dengan cara batil.²² Allah berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا²³

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan ridha sama ridha di antara kamu” (Q.S. an-Nisa (4): 29).

10. Mabda' al-Kitabah (Asas Tertulis)

Suatu kontrak hendaknya dibuat secara tertulis agar dapat dijadikan bukti di kemudian hari jika terjadi persengketaan. Namun perlu dipahami bahwa dalam Islam asas tertulis berlaku terhadap semua akad muamalah yang dilakukan tidak secara tunai, tidak hanya berlaku dalam hukum kontrak, melainkan²⁴ Berdasarkan firman Allah dalam Q.S. al-Baqarah (2): 282 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ²⁵

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah

22 Burhanuddin S, Hukum Kontrak Syariah..., hlm. 45.

23 Q.S. an-Nisa (4): 29.

24 Ibid., hlm. 46.

25 Q.S. al-Baqarah (2): 282.

tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya..."

11. Mabda' aṣ-Ṣidiq (Asas Kejujuran)

Kejujuran merupakan hal yang prinsip bagi manusia dalam segala bidang kehidupan, termasuk dalam penyusunan akad. Jika kejujuran tidak diamalkan dalam penyusunan akad, maka akan merusak keridhaan. Disamping itu, ketidakjujuran dalam penyusunan akad akan berakibat perselisihan di antara para pihak. Asas ini berdasarkan firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا²⁶

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar"(QS. al-Ahzab (33): 70).

Dalam hukum kontrak syariah sangatlah menekankan pada adanya prinsip kejujuran yang hakiki, karena dengan demikian keridhaan dari para pihak yang berkontrak dapat terwujud.

12. Mabda' ar-Raḍâiyyah (Asas Konsensualisme)

Asas konsensualisme menyatakan bahwa suatu perjanjian dapat tercipta hanya dengan kata sepakat antara kedua pihak tanpa perlu dipenuhinya formalitas-formalitas tertentu.

Berdasarkan hadis Nabi yang diriwayatkan at-Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf al-Muzani:

عَنْ عَمْرِو بْنِ عَوْفٍ الْمَزْنِيِّ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ:
الْصَّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صَلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ
عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا

Artinya: "Orang-orang Muslim itu terikat kepada perjanjian-perjanjian mereka, kecuali perjanjian (klausul) yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."

26 Q.S. al-Ahzab (33): 70.

Berdasarkan hadits di atas dapat dipahami bahwa setiap orang yang melakukan perjanjian terikat dengan isi perjanjian yang telah disepakati. Sehingga, perjanjian tersebut menjadi peraturan bagi para pihak yang mengikatkan diri di dalamnya.

13. Asas Janji Itu Mengikat

Setiap orang yang telah sepakat dalam pembuatan suatu kontrak, dengan demikian orang itu telah berjanji untuk menjalankan semua kewajiban dalam kontrak tersebut. Sementara itu dalam Al-Qur'an dan hadis telah banyak perintah untuk memenuhi janji, salah satunya dalam Firman Allah,

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ ۚ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا²⁷

Artinya: “....Dan penuhilah janji, sesungguhnya janji itu akan dimintakan pertanggung-jawabannya” (Q.S. al-Israa’(17): 34).

C. Perjanjian Baku, Klausula Eksepsi dan Eksenorasi serta Tinjauannya Menurut Syariah

1. Pengertian Perjanjian Baku

Perjanjian baku sering digunakan dalam dunia bisnis, misalnya perdagangan dan perbankan.²⁸ Berdasarkan sejarah, awal abad ke-19 terjadi revolusi industri sehingga menyebabkan munculnya perjanjian atau kontrak baku. Pada awalnya, muncul produksi massal dari pabrik-pabrik dan perusahaan-perusahaan tidak menimbulkan perubahan apa-apa, tetapi keadaan tersebut

27 Q.S. al-Israa’ (17): 34.

28 Kontrak baku berupa kontrak yang sebelumnya oleh pihak tertentu (perusahaan) telah menentukan secara sepihak sebagai isinya yang dimaksud untuk digunakan secara berulang-ulang dengan berbagai pihak/ konsumen perusahaan tersebut. Dalam kontrak standar tersebut sebagian besar isinya sudah ditetapkan oleh pihak perusahaan yang tidak membuka kemungkinan untuk dinegoisasikan lagi, dan sebagian lagi sengaja dikosongkan untuk memberikan kesempatan negosiasi dengan pihak konsumen, dan diisi setelah diperoleh kesepakatan. Lihat Abdul Karim, “Penggunaan Perjanjian Baku dalam Transaksi Bisnis Menurut Hukum Islam,” Ahkam, 9:2, Juli (2015), hlm 212.

membawa desakan yang kuat untuk membakukan perjanjian-perjanjian.²⁹ Pembuatan atau perumusan suatu perjanjian tertulis membutuhkan keterampilan redaksional hukum yang hanya dimiliki oleh ahli hukum atau pengacara yang tentunya membutuhkan biaya yang mahal. Atas dasar itu, banyak orang menggunakan perjanjian sejenis yang pernah dibuat dan digunakan dan kemudian dibuat secara massal.³⁰ Selain faktor perumusan kontrak yang harus memahami keterampilan redaksi hukum yang hanya dimiliki oleh ahli hukum, perjanjian baku tersebut dibuat juga dengan alasan praktis dan mudah digunakan.

Jika ditinjau dari aturan hukum positif, Pasal 18 ayat (1) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (selanjutnya disingkat UUPK) mengatur tentang klausula baku yang mana pelaku usaha dilarang mencantumkan klausula baku pada setiap perjanjian atau dokumen apabila:³¹

- a. Menyatakan mengalihkan tanggung jawab pelaku usaha.
- b. Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali barang yang dibeli konsumen.
- c. Menyatakan bahwa pelaku usaha berhak menolak penyerahan kembali uang yang dibayarkan atas barang dan/atau jasa yang dibeli oleh konsumen.
- d. Menyatakan pemberian kuasa dari konsumen kepada pelaku usaha baik secara langsung maupun tidak langsung untuk melakukan segala tindakan sepihak yang berkaitan dengan barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.
- e. Mengatur perihal pembuktian atas hilangnya kegunaan barang atau pemanfaatan jasa yang dibeli

29 Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2006), hlm. 204.

30 Ibid.

31 Pasal 18 ayat (1) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

oleh konsumen.

- f. Memberi hak kepada pelaku usaha untuk mengurangi manfaat jasa atau mengurangi harta kekayaan konsumen yang menjadi objek jual beli jasa.
- g. Menyatakan tunduknya konsumen kepada peraturan yang berupa peraturan baru, tambahan, lanjutan dan/atau pengubahan lanjutan yang dibuat sepihak oleh pelaku usaha dalam masa konsumen memanfaatkan jasa yang dibelinya.
- h. Menyatakan bahwa konsumen memberi kuasa kepada pelaku usaha untuk pembebanan hak tanggungan, hak gadai, atau hak jaminan terhadap barang yang dibeli oleh konsumen secara angsuran.

Lebih lanjut dalam Pasal 18 ayat (2) UUPK juga melarang pelaku usaha untuk mencantumkan klausula baku yang letak atau bentuknya tidak dapat dibaca secara jelas atau sulit terlihat, ataupun pengungkapannya sulit dimengerti. Konsekuensinya, setiap klausula baku yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha dalam dokumen atau perjanjian yang memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan (2) Pasal 18 UUPK di atas, dinyatakan batal demi hukum, dengan amar bahwa pelaku usaha wajib menyesuaikan klausula baku yang bertentangan dengan UUPK.

Pengaturan hal tersebut di dalam UUPK, dengan tujuan agar tercipta keseimbangan antara konsumen dan pelaku usaha. Pencantuman klausula baku tidak menyatakan keberpihakan terhadap perlindungan konsumen dan merugikan kepentingan pelaku usaha. Namun sesuai dengan asas keseimbangan dalam hukum perlindungan konsumen, bahwa kepentingan semua pihak harus dilindungi, termasuk kepentingan pemerintah dalam pembangunan nasional.³²

Klausula baku biasanya diterapkan oleh pihak yang posisi lebih kuat yang akan merugikan pihak lain dengan posisi

32 Zulham, Hukum Perlindungan Konsumen, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 75.

yang lebih lemah, model perjanjian seperti ini dikenal dengan penyalahgunaan keadaan. Namun, walaupun demikian, menyatakan posisi pelaku usaha lebih kuat dari konsumen tidak selamanya benar. Karena dalam kasus tertentu posisi konsumen justru lebih kuat daripada pelaku usaha, dan justru konsumenlah yang merancang klausula baku tersebut. Dengan demikian pendapat diatas tidak selamanya benar.³³

Beberapa ciri-ciri dari perjanjian baku, antara lain :³⁴

- a. Pada umumnya isinya ditetapkan oleh pihak yang posisinya lebih kuat
- b. Pihak lemah pada umumnya tidak ikut menentukan isi perjanjian yang merupakan unsur aksidentalialia dari perjanjian.
- c. Terdorong oleh kebutuhan, pihak lemah terpaksa menerima perjanjian tersebut.
- d. Bentuknya tertulis.
- e. Dipersiapkan terlebih dahulu secara massal atau individual

Perjanjian baku terjadi dengan beberapa cara antara lain:³⁵

- a. Pencantuman butir-butir perjanjian yang konsepnya telah dipersiapkan terlebih dahulu oleh salah satu pihak, biasanya oleh kalangan pengusaha, produsen, distributor atau pedagang produk tersebut. Perhatikan kontrak jual beli atau sewa beli kendaraan bermotor, perumahan, alat-alat elektronik, dan sebagainya.
- b. Pencantuman klausula baku dalam lembaran yang berupa tabel, bon kwitansi, tanda terima atau dalam lembaran kertas yang berupa serah terima barang. Seperti lembaran bon, kwitansi, atau tanda terima barang dari toko, kedai dan supermarket.

33 Ibid.

34 Ahmadi Miru dan Sutarman Yodo, Hukum Perlindungan Konsumen, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 116.

35 Zulham, Hukum Perlindungan Konsumen..., hlm. 76.

- c. Pencantuman klausula baku dalam bentuk pengumuman tentang berlakunya syarat-syarat baku di tempat tertentu, seperti di area parkir, hotel, dan penginapan dengan meletakkan atau menempelkan pengumuman klausula baku.

Klausula baku merupakan suatu bentuk perjanjian yang secara teoritis masih mengandung perdebatan, khususnya dalam kaitannya dengan asas kebebasan berkontrak (*freedom of contract*) dan syarat-syarat perjanjian. Dalam perjanjian baku, kebebasan dan pemberian kesepakatan untuk melakukan kontrak tidak dilakukan sebebaskan dengan perjanjian secara langsung, dengan melibatkan para pihak untuk menegosiasikan klausula perjanjian. Oleh karena itu, terdapat berbagai pendapat mengenai kedudukan klausula baku dalam hukum perjanjian.³⁶

Perjanjian baku lebih bersifat “*take it or leave it*”, artinya diberi pilihan untuk mengikuti klausula baku yang sudah ditentukan dalam perjanjian atau meninggalkan perjanjian tersebut. Karena terdesak oleh kebutuhan, sebagian pihak yang berada di posisi yang lemah terpaksa harus mengikuti ketentuan dalam perjanjian baku tersebut. Di sinilah tidak terlaksana asas kebebasan berkontrak, yang mana salah satu pihak tidak memiliki kebebasan untuk menegosiasikan isi perjanjian.

Walaupun demikian, tidak bisa dipungkiri bahwa perjanjian baku sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis yang saat ini berkembang dengan pesatnya. Dengan adanya perjanjian baku tersebut, semakin menghemat waktu para pihak dalam bernegosiasi. Oleh karena itu, hal yang harus dilakukan bukan melarang penggunaan perjanjian baku tersebut, tetapi membatasi penggunaan klausula-klausula tertentu dalam perjanjian tersebut, seperti klausula pengalihan tanggung jawab, klausula yang membebaskan tanggung jawab hanya pada satu pihak dan lain sebagainya.

Di Inggris, penanggulangan masalah kontraktual dilakukan

36 Ibid.

melalui putusan-putusan hakim dan ketentuan perundang-undangan. Bahwa *law commission* dalam saran mereka untuk peninjauan masalah *standard form contract* mengemukakan beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dalam menguji syarat-syarat baku tersebut, antara lain:³⁷

- a. Kemampuan daya saing (*bargaining position*) para pihak.
- b. Apakah konsumen ditawarkan syarat-syarat lain dengan tingkat harga yang lebih tinggi, tetapi tanpa syarat eksonerasi dalam kontrak pembeliannya.
- c. Apakah pelanggaran kontrak dengan syarat pengecualian tanggung jawab, disebabkan oleh hal atau peristiwa di luar kuasa pihak (konsumen) yang melakukannya.

Di Amerika Serikat, transaksi-transaksi tertentu yang dilakukan dengan perjanjian baku, tidak diperbolehkan menurut syarat berikut:³⁸

- a. Persetujuan pembeli untuk tidak menggugat pengusaha.
- b. Pembebasan pembeli untuk menuntut penjual mengenai setiap perbuatan penagihan atau pemilikan kembali (barang yang di jual) yang dilakukan secara tidak sah.
- c. Pemberian kuasa kepada penjual atau orang lain untuk menagih pembayaran atau pemilikan kembali barang tertentu.
- d. Pembebasan penjual dari setiap tuntutan ganti kerugian pembeli terhadap penjual.

Upaya perlindungan konsumen di atas tentu sangatlah terbatas, dan tidak mungkin memberikan perlindungan kepada konsumen secara keseluruhan. Tetapi upaya tersebut dapat dijadikan untuk membatasi kerugian akibat penggunaan

37 Ibid.

38 Ibid, hlm. 79.

klausula baku. Pembatasan atau larangan pencantuman klausula baku tertentu dalam perjanjian tersebut, dimaksudkan untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan keadaan oleh pihak yang memiliki kedudukan yang lebih kuat, yang pada akhirnya akan merugikan konsumen.³⁹

2. Klausula Eksepsi dan Eksesorasi dalam Perjanjian Baku

Klausula secara bahasa dapat didefinisikan sebagai ketentuan tersendiri dari suatu perjanjian yang salah satu dari pokok bahasannya diperluas atau dibatasi. Dalam suatu perjanjian baku, terdapatnya beberapa klausula dalam perjanjian tersebut yang memberatkan salah satu pihak. Klausula berat sebelah ini biasa disebut klausula eksepsi (*exemption clause*) dan klausula eksesorasi.⁴⁰ Klausula eksepsi adalah suatu klausula dalam perjanjian yang membatasi atau membebaskan tanggung jawab dari salah satu pihak jika terjadi wanprestasi padahal menurut hukum, tanggung jawab tersebut mestinya dibebankan kepadanya. Sedangkan klausula eksesorasi adalah suatu klausula yang memberikan keringanan kepada salah satu pihak dalam melaksanakan tanggung jawabnya atau kewajibannya.

Dalam perjanjian baku dimuat klausula eksesorasi sebagai klausula tambahan atas unsur esensial dari suatu perjanjian, merupakan klausula yang sangat merugikan konsumen yang pada umumnya memiliki posisi yang lemah jika dibandingkan dengan produsen, karena beban yang seharusnya dipikul oleh produsen, dengan adanya klausula tersebut menjadi beban konsumen.⁴¹ Apabila kedudukan para pihak tidak seimbang dalam suatu perjanjian, pihak yang berada dalam posisi lemah biasanya tidak memiliki kebebasan untuk menentukan keinginannya dalam

39 Ibid.

40 Kata eksesorasi berasal dari bahasa Inggris yaitu “exonerate” yang artinya adalah yang membebaskan dari tuduhan atau celaan. Lihat John M. Echols dan Hasan Shadily, Kamus Inggris Indonesia, cet. xxv, (Jakarta: Gramedia, 2003), hlm. 224.

41 Ahmadi Miru dan Sutarnan Yodo, Hukum Perlindungan Konsumen, Op.Cit. hlm. 114

suatu perjanjian. Oleh karena itu, pihak yang memiliki posisi yang lebih kuat biasanya menggunakan kesempatan tersebut untuk menentukan klausula-klausula tertentu dalam perjanjian baku, sehingga perjanjian yang seharusnya dibuat/dirancang oleh para pihak yang terlibat dalam perjanjian tidak ditemukan lagi dalam perjanjian baku, karena format dan isinya dirancang oleh pihak yang kedudukannya lebih kuat.⁴²

Jika ditinjau dari KUH Perdata terdapat asas hukum yang dapat dipakai sebagai acuan guna menentukan apakah substansi suatu klausul dalam kontrak baku merupakan klausula yang secara tidak wajar sangat memberatkan bagi pihak lainnya. Pasal 1337 dan Pasal 1339 KUH Perdata dapat dipakai sebagai salah satu tolak ukur yang dimaksud.

Pasal 1337 KUH Perdata menyebutkan bahwa;

Suatu kausa adalah terlarang apabila kausa itu dilarang oleh undang-undang atau bertentangan dengan moral atau dengan ketertiban umum. Pasal ini dapat ditafsirkan bahwa isi atau klausul-klausul suatu perjanjian tidak boleh bertentangan dengan undang-undang, moral dan atau ketertiban umum.

Pasal 1339 KUH Perdata menyebutkan bahwa;

Persetujuan tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas dinyatakan di dalam, tetapi juga segala sesuatu yang menurut sifat dari persetujuan itu diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan atau undang-undang.

Pasal ini harus ditafsirkan bahwa bukan hanya ketentuan-ketentuan dari kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang yang membolehkan atau berisi suruhan saja yang mengikat atau berlaku bagi suatu perjanjian, melainkan juga ketentuan-ketentuan yang melarang atau berisi larangan mengikat atau berlaku bagi perjanjian itu. Dengan kata lain, larangan-larangan yang ditentukan (atau hal-hal yang terlarang) oleh kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang merupakan juga syarat-syarat

42 Ibid.

dari suatu kontrak.

Keabsahan suatu perjanjian baku dapat ditentukan dari isi perjanjian baku tersebut apakah berat sebelah atau tidak, dan apakah berisi klausula secara tidak wajar sangat memberatkan bagi pihak lainnya sehingga kedudukan para pihak tidak seimbang, dapat menindas dan menjadi tidak adil bagi pihak yang menggunakan perjanjian baku tersebut. Berat sebelah yang dimaksud di sini adalah hanya mencantumkan hak-hak dari salah satu pihak saja dalam perjanjian (yaitu pihak yang mempersiapkan kontrak baku tersebut) tanpa mencantumkan apa yang menjadi kewajiban pihaknya dan sebaliknya hanya atau terutama menyebutkan kewajiban-kewajiban pihak lainnya sedangkan apa yang menjadi hak-hak pihak lainnya itu tidak disebutkan.

3. Perjanjian Baku dalam Pandangan Syariah

Perjanjian baku merupakan perjanjian dengan klausul-klausul yang telah dibakukan sedemikian rupa dan pihak tersebut tidak memiliki pilihan lain kecuali menerimanya. Perjanjian tersebut dikenal dengan akad baku (*'aqd al-iz'an*). Pada keadaan tertentu, terdapat kemungkinan sangat memberatkan pihak tertentu untuk menerima tanpa tawar menawar terlebih dahulu. Sebab terdapat klausula-klausula yang telah dibakukan dalam perjanjian tersebut yang sangat merugikan salah satu pihak. Di satu sisi, jika ia tidak mau menerima klausula tersebut, ia sangat membutuhkan perjanjian tersebut. Inilah yang akan dibahas dalam pembahasan ini, bagaimana pandangan syariah terhadap klausula baku tersebut.

Perjanjian baku merupakan fenomena yang lahir dalam kehidupan modern, tentu belum ada pada zaman Nabi Saw, sehingga tidak ditemukan pengaturan yang rinci dalam Sunnah beliau. Walaupun demikian, dalam hukum Islam terdapat sejumlah prinsip yang menekankan keseimbangan dan keadilan di antara para pihak dalam perjanjian, yang mana satu pihak tidak dibenarkan menekankan pihak yang lain. Oleh karena

itu dalam Sunnah nabi ditemukan sejumlah larangan terhadap sejumlah transaksi yang menjurus kepada monopoli dan eksploitasi kebutuhan orang lain. Transaksi yang dimaksud adalah (1) *talaqqi ar-rukban* menyongsong rombongan dari desa di luar kota (2) *ba'i ah hadhir li al-badi* transaksi jual beli orang kota kepada orang desa dan (3) *ihtikar*/penimbunan.

Talaqqi ar-rukban adalah menyongsong kafilah yang datang membawa barang sebelum sampai di pasar dan membeli semua barang mereka dengan harga yang rendah untuk kemudian dijual dengan harga yang diinginkannya. Sedangkan *ba'iah hadhir li al-badi* maksudnya adalah bahwa orang kota menjual barang sandang dan pangan kepada orang luar kota dengan harga yang mahal sehingga barang tersebut langka di kota. Sedangkan *al-ihlikar* adalah membeli barang yang kemudian ditimbunnya dan dijual dengan harga yang lebih mahal. Semangat dari semua ini adalah tidak dibenarkan mengeksploitasi kebutuhan orang banyak untuk mendapat keuntungan yang besar.⁴³

Dengan berpegang kepada larangan tersebut dan prinsip prinsip keadilan dan keseimbangan, para ahli hukum Islam kontemporer merumuskan doktrin yang menyangkut akad baku yang tujuannya sesuai dengan prinsip dan semangat syariah. Hal ini dilakukan untuk memberi perlindungan kepada pihak konsumen (penerima klausul perjanjian baku). Bentuk perlindungan itu adalah memberikan kekuasaan kepada pengadilan untuk menyesuaikan klausul tersebut dalam hal klausul-klausulnya yang memberatkan pihak penerima dengan cara mengubah isi klausulnya atau membebaskan pihak penerima dari klausul memberatkan atas dasar keadilan.

Setiap orang mempunyai kebebasan untuk melakukan perjanjian dengan siapa pun. Perjanjian antara satu pihak dengan pihak lain tersebut bersifat privat, artinya hanya mengikat kedua belah pihak. Karena itu pihak lain tidak mempunyai hak untuk ikut campur dalam perjanjian tersebut. Negara hanya bisa melakukan intervensi dalam hubungan privat/perdata apabila

43 Syamsul Anwar, Hukum Perjanjian Syariah..., hlm. 318-320.

salah satu pihak yang melakukan hubungan perdata berada dalam posisi yang lemah. Negara mempunyai tugas untuk melindungi pihak yang lemah tersebut agar mempunyai posisi yang kuat, tidak berat sebelah (*misbruik van omstandigheden*).⁴⁴

Sedangkan apabila seseorang membuat perjanjian, apa pun bentuk perjanjian tersebut, baik jual beli, sewa menyewa dan lain sebagainya, asalkan tidak bertentangan dengan hal-hal tersebut di atas maka perjanjian tersebut tetap sah dan tidak ada otoritas mana pun yang berhak membatalkan kecuali atas kesepakatan kedua belah pihak. Hal yang mengikat perilaku atau keadaan demikian adalah apa yang disebut "asas kebebasan berkontrak". Asas kebebasan berkontrak ini dalam hukum positif diatur dalam Pasal 1338 Ayat 1. KUHPER yang berbunyi, "*semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*". Sementara batasan-batasan yang diberikan oleh pembentuk undang-undang tercantum dalam Pasal 1338 ayat 3, 1320, 1321, dan 1337 KUH Perdata⁴⁵

Hukum perikatan Islam pada prinsipnya juga menganut asas kebebasan berkontrak yang dituangkan dalam "*antaradhin*" sebagaimana diatur dalam Q.S. an Nisa' ayat 29 dan Hadis Nabi Muhammad SAW, yaitu suatu perikatan atau perjanjian akan sah dan mengikat kedua belah pihak apabila ada kesepakatan (*antaradhin*) yang terwujud dalam dalam dua pilar yaitu ijab (penawaran) dan Kabul⁴⁶ (penerimaan). Namun demikian

44 Gemala Dewi, Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah..., hlm. 205.

45 Pasal tersebut tercantum pada Bab II Perikatan yang lahir dari kontrak atau persetujuan pada bagian I Lihat, Soedharyo Soimin, Kitab Undang Undang Hukum Pedata (Jakarta: Sinar Gravika, 2014) 328 dan 332.

46 Kabul dalam akad baku ('aqd al-idz'an) adalah menerima klausul baku yang ditawarkan pihak lain. Biasanya ijab dalam kontrak baku dibuat standar, ditujukan secara umum dan bahkan biasanya dalam bentuk tulisan. Pihak penerima penawaran tidak memiliki daya tawar apapun dalam proses pembentukan akad tersebut. Bila menginginkan penciptaan akad, ia tinggal menerima klausul yang sudah dibakukan itu. Karenanya penerimaan terhadap klausul yang telah dibakukan itu merupakan Kabul. Apakah dengan cara ini benar benar ada ridha (perizinan, persetujuan, toestemming) yang merupakan substansi yang harus ada dalam kabul? Secara zahir, penerimaan terhadap klausul

tentunya terdapat perbedaan dalam hal-hal prinsip dalam rangka pembatasan terhadap asas tersebut dalam konsep syariah dan bertitik tolak dari firman Allah dalam Al Quran dan juga pernyataan dan perilaku Nabi Muhammad dalam Al-Hadits.⁴⁷

Dengan demikian tentu saja ada perbedaan yang esensial dalam pembatasan-pembatasan yang diberikan oleh kedua konsep tersebut. Apabila dalam pengaturan hukum positif pembatasan yang ditentukan oleh Negara hanya berkaitan dengan hak-hak manusia sebagaimana dikemukakan diatas, dalam kontrak syariah paling tidak hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pembuatan suatu kontrak antara lain sebagai berikut.⁴⁸

- a. Hal yang diperjanjikan dan objek transaksi haruslah halal menurut syariat.
- b. Tidak terdapat ketidakjelasan(gharar) dalam rumusan aksi maupun prestasi yang diperjanjikan.
- c. Para pihaknya tidak menzalimi dan tidak dizalimi.
- d. Transaksi tidak mengandung unsur perjudian.
- e. Terhadap prinsip kehati-hatian.
- f. Tidak mengandung riba.
- g. Tidak membuat barang-barang yang tidak bermanfaat dalam islam ataupun barang najis (najasy).

Berkaitan dengan perjanjian baku dalam pandangan syariah, dapat ditinjau juga dengan menggunakan asas-asas dalam akad, bahwa terdapat asas *ibahah* yang menyatakan bahwa segala sesuatu (dalam bidang muamalah) sah dilakukan sepanjang tidak ada larangan yang tegas atas perbuatan tersebut. Kemudian juga terdapat asas keadilan (*al-Adalah*)

bersangkutan adalah petanda ridha (setuju) apabila kemudian, klausul baku tersebut ternyata merugikan kepadanya, maka hukum memberikan perlindungan terhadapnya dalam bentuk permintaan kepada hakim untuk mengubah dan membebaskannya dari klausul tersebut. Lihat, Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah...*, hlm. 134.

47 Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah...*, hlm. 206.

48 Ibid.

dan asas keseimbangan (*at-Tawazun*) yang menyatakan bahwa dalam akad atau perjanjian yang dibuat harus adil, tidak memberatkan sebelah pihak dan posisi kedua belah pihak yang melakukan akad adalah seimbang. Berdasarkan asas-asas tersebut, dapat diketahui bahwa pada dasarnya perjanjian baku dalam pandangan syariah adalah dibolehkan selama tidak mengandung unsur-unsur yang menzalimi salah satu pihak. Jika dalam perjanjian baku terdapat klausula eksemisi dan klausula eksensorasi (klausula yang membebaskan tanggung jawab pada sebelah pihak), dapat dinyatakan perjanjian tersebut tidak dibolehkan, karena terdapat klausul yang menzalimi salah satu pihak.

Asas keadilan adalah tujuan yang hendak diwujudkan oleh semua hukum, keadilan langsung merupakan perintah al-Quran yang menegaskan “*berlaku adillah karena adil itu lebih dekat dengan takwa*” (QS. 5: 8). Keadilan merupakan sendi setiap perjanjian yang dibuat oleh para pihak. Sering kali di zaman modern akan ditutup oleh satu pihak dengan pihak lain tanpa ia memiliki kesempatan untuk melakukan negosiasi mengenai klausul akad tersebut, karena klausul akad itu telah dibakukan oleh pihak lain. Tidak mustahil dalam pelaksanaannya akan timbul kerugian kepada pihak yang menerima syarat baku itu didorong karena didorong kebutuhan. Dalam hukum Islam kontemporer telah diterima suatu asas bahwa demi keadilan syarat baku itu dapat diubah oleh pengadilan apabila memang ada alasan untuk itu. Dan dapat disimpulkan bahwa pemberlakuan kontrak baku dianggap sah berdasarkan qabul dari pihak kedua dan harus didasarkan pada asas konsensualisme dan mengandung di dalamnya asas keadilan.

Bab 3

BAI' SALAM DAN RELEVANSINYA DENGAN JUAL BELI ONLINE

A. Pengertian *Ba'i as-Salam*

Salam merupakan transaksi jual beli dimana barang diserahkan secara tangguh, sementara pembayaran dilakukan secara tunai.⁴⁹ Secara bahasa, *salam* merupakan sinonim dengan *salaf* seperti yang tersebut dalam kamus Al-Mu'jam Al-Wasith bahwa '*as-salaf* diartikan dengan '*ba'i al-salam*' yang artinya jual beli *salam*. Secara bahasa *salam* atau *salaf* juga bermakna "menyerahkan modal dan mengemudikan barang." Dikatakan *aslama ats-tsauba lil-khiyath*, artinya ia memberikan atau menyerahkan pakaian untuk dijahit. Disebut *salam* karena ia menyerahkan uangnya dahulu sebelum menerima barang dagangannya.⁵⁰

Secara terminologi muamalat, *salam* merupakan penjualan suatu barang yang disebutkan sifat-sifatnya sebagai persyaratan jual beli dan barang tersebut masih dalam tanggungan penjual, dimana syarat-syarat tersebut di antaranya adalah mendahulukan pembayaran pada waktu akad majlis (akad

49 Sri Sudiarti, *Fiqh muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI-UIN SU Press, 2018), hlm. 90.

50 Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 113

disepakati).⁵¹ Akad *salam* atau pesanan erat kaitannya dengan akad jual beli, Menurut Imam 'Alauddin Al-Kasani, jika ditinjau dari bentuk hubungan dengan objek, "*salam* itu merupakan jual beli", karena jual beli *salam* merupakan salah satu bentuk jual beli.⁵²

Adapun definisi *salam* menurut istilah dikemukakan oleh ulama mazhab sebagai berikut:

- a. Menurut Kamaluddin bin al-Hammam dari mazhab Hanafi dalam syarah Fath al-Qadir *salam* menurut *syara'* adalah jual beli tempo dengan tunai.
- b. Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa *salam* adalah suatu akad atas barang yang disebutkan sifatnya dalam perjanjian dengan penyerahan tempo dengan harga yang diserahkan di majelis akad.
- c. Malikiyah menyebutkan definisi *salam* sebagai suatu jual beli dimana modal (harga) dibayarkan dimuka, sedangkan barang diserahkan belakangan.⁵³

Sayid Sabiq menamakan *salam* dengan *salaf* yang berarti "suatu jual beli dengan kriteria tertentu yang berada dalam tanggungan dengan pembayaran segera⁵⁴".

Wahbah Az-Zuhaily menjelaskan *salam* atau *salaf* merupakan jual beli sesuatu yang sifatnya berada dalam tanggungan, jual beli yang didahulukan pembayaran dan mengakhirkan penyerahan barang sampai batas waktu tertentu.⁵⁵

51 Muhammad al Sharbini Al Khatib, dan Abi Zakariya Ibn Sharaf An Nawawi, Mughni Al Muhtaj ila Ma'rifah Ma'ani Ifazh Al Minhaj, (Kairo: Mathba'ah Al halaby, 1958), hlm 102-103.

52 Jual beli ditinjau dari segi hubungan dengan objeknya terbagi empat: a. Jual beli mutlaq, b. Jual beli muqayadhah, c. Jual beli sharf, dan d. Jual beli salam, Lihat Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalah, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm. 241.

53 Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalah, (Jakarta: Amzah, 2015), hlm. 242-243.

54 Sayyid Sabiq, Fiqh Sunnah, (Libanon: Dar al-Fikr, 1993), hlm.171.

55 Rozalinda, Fikih Ekonomi Syariah, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 93-94

Ba'i as-salam berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.⁵⁶

Dari beberapa definisi *salam* yang dikemukakan oleh Ulama mazhab tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa *salam* adalah salah satu bentuk jual beli dimana uang atas harga barang dibayarkan secara tunai sedangkan barang yang dibeli belum ada dalam artian barangnya akan menyusul, hanya sifat-sifatnya, jenis dan ukurannya saja yang sudah disebutkan pada saat perjanjian dibuat.⁵⁷ Atau jual beli *salam* merupakan jual beli pesanan yakni pembeli membeli barang dengan kriteria tertentu dengan cara menyerahkan uang terlebih dahulu, sementara itu, barang diserahkan kemudian pada waktu yang ditentukan. Pada waktu akad, barang yang dipesan hanya dijelaskan sifat, ciri dan karakteristiknya. Itu berarti pada jual beli *salam* barang yang dibeli masih berada dalam tanggungan penjual.

Pada prinsipnya seseorang tidak boleh menjual sesuatu yang tidak ada padanya. Sebagaimana ditegaskan dalam hadis Nabi SAW dari Amru Ibn Syu'ib diterima dari bapaknya dari kakeknya sesungguhnya Rasulullah saw berkata:

“Tidak halal mencampurkan jual beli *salf* (*salam*) dengan jual beli (*biasa*) tidak boleh ada dua syarat dalam satu jual beli dan tidak boleh menjual sesuatu yang tidak ada padamu”.

Namun ada pengecualian dari hadist ini karena ada kemashlahatan yang lebih urgen, yakni pemenuhan kebutuhan manusia sehingga akad ini sah dilakukan. Metode *istinbath* hukum seperti ini di kalangan Hanafiyah dinamakan *istihsan*, yaitu meninggalkan *qiyas* dan mengamalkan yang lebih kuat dari itu karena ada dalil yang menghendaki serta lebih sesuai dengan kemaslahatan umat manusia.⁵⁸

56 Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 108.

57 Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah...*, hlm. 94.

58 *Ibid*

B. Dasar Hukum *Ba'i As-Salam*

Salam merupakan akad jual melalui pesanan yang dibolehkan meskipun objeknya tidak ada di majelis akad, sebagai pengecualian dari persyaratan jual beli yang berkaitan dengan objeknya. Dasar hukum dibolehkannya *salam* sebagai berikut;

1. Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.....

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kalian menuliskannya....*⁵⁹

Berdasarkan ayat di atas, dapat dipahami bahwa transaksi dengan cara berhutang itu hukumnya dibolehkan. Dalam menafsirkan ayat ini Muhammad Ali Al-Sayis mengatakan bahwa “Menurut kebanyakan ahli tafsir jual beli itu ada empat macam yaitu a). Jual beli barang dengan barang, b). Jual beli utang dengan utang, jual beli yang kedua ini batal dan dilarang. Dan kedua macam jual beli ini tidak termasuk dalam ayat yang disebutkan di atas. c).Jual beli barang dengan utang, d). Jual beli utang dengan barang, inilah yang disebut *salam*. Kedua jenis jual beli yang terakhir ini termasuk ke dalam ayat yang disebutkan di atas.”⁶⁰

2. As-Sunnah

Ibnu Abbas dalam *atsar* yang diriwayatkan oleh Imam Asy-Syafi'i, Thabrani, Al-Hakim dan Baihaqi dan dikutip oleh Wahbah Zuhaili mengatakan:

“Saya bersaksi (meyakini) bahwa sesungguhnya salaf (salam) yang ditanggungkan (dijanjikan) untuk masa tertentu, sesungguhnya telah dihalalkan oleh Allah di dalam kitab-nya dan diizinkan untuk dilakukan, kemudian beliau membaca ayat ini”.⁶¹

59 Q.S Al-Baqarah (2) : 282.

60 Muhammad Ali Al Sayis, Tafsir Ayat Al- Ahkam, (Mesir: 1953), hlm 174.

61 Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalah..., hlm. 244.

Selain itu, dalam hadist Nabi saw yang artinya:

“Ibnu Abbas meriwayatkan, bahwa Rasulullah SAW datang ke Madinah di mana penduduknya melakukan salaf (salam) dalam buah – buahan (untuk jangka waktu) satu, dua, dan tiga tahun. Beliau berkata “barang siapa yang melakukan salaf (salam) hendaklah ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu atau tempo yang ditentukan.” (HR. Bukhari dan Muslim).⁶²

C. Rukun dan Syarat Salam

Rukun *salam* menurut Hanafiah adalah ijab dan qabul. Sedangkan jumhur ulama yang mengelompokkan rukun *salam* sama seperti halnya rukun jual beli yaitu meliputi:

- a. *‘Aqid*, yaitu pembeli atau *al-Muslim rabbussalam*, dan penjual atau *al-muslim ilaih*
- b. *Ma’qud ‘alaih*, yaitu muslim fih (barang yang dipesan), dan harganya atau modal salam (*ra’s al-mal as-salam*)
- c. *Shighat* yaitu ijab dan qabul.

Ijab dalam akad *salam* di sini menurut ulama Hanafiah, Malikiah dan Hanabilah menggunakan lafal *salam*, *salaf*, dan *bai’*. Seperti ucapan pemesan atau *rabbussalam*: *“aslamtu ilaika fii katza”* yang artinya saya pesan kepadamu barang ini, lalu dijawab oleh pihak lain yaitu orang yang diminta pesanan (*muslam ilaih*): *“saya terima pesanan itu”*. Akan tetapi, menurut Imam Zufar dan Syafi’iyah *salam* tidak sah kecuali menggunakan lafal *salam* dan *salaf*. Untuk lafal *bai’* di kalangan syafi’iyah ada dua pendapat, sebagian mengatakan tidak sah karena ini adalah akad *salam* bukan jual beli, tetapi sebagian lagi mengatakan boleh (sah) karena *salam* itu merupakan salah satu bagian dari jenis-jenis jual beli.⁶³

62 Abdul Qadir Syaiban Al-Hamd, *Fiqh Islam: Syarah Bulugul Maram*, (Jakarta: Darul Haq, 2005), hlm. 230.

63 Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 245.

Selain rukun yang harus terpenuhi, *ba'i as-salam* juga mengharuskan terpenuhinya segenap syarat pada masing-masing rukun yang meskipun akad *salam* ini merupakan bagian dari akad jual beli tetapi ada beberapa ketentuan yang membedakannya dengan akad jual beli secara umumnya sebagai syarat tambahan khusus untuk akad *salam* itu sendiri. Syarat-syarat *salam* ada yang berkaitan dengan *ra's al-mal* (modal atau harga), dan ada yang berkaitan dengan *muslam fih* (objek akad atau barang yang dipesan). Secara umum ulama-ulama mazhab sepakat bahwa ada enam syarat yang harus dipenuhi agar *salam* menjadi sah, yaitu:

- a. Jenis *muslam fih* harus diketahui
- b. Sifatnya diketahui
- c. Ukuran atau kadar (diketahui)
- d. Mengetahui kadar (ukuran) *ra's al-mal* (modal/harga), dan
- e. Menyebutkan tempat pemesanan/penyerahan

Demikian para ulama sepakat bahwa *salam* dibolehkan dalam barang-barang yang ditakar (*makilat*), ditimbang (*mauzunat*), diukur dengan meteran (*madzru'at*), dan dihitung (*ma'dudat*). Adapun syarat-syarat *salam* yang berkaitan dengan *ra's al-mal* (modal atau harga/alat pembayaran) dan *muslam fih* (barang yang dipesan) tidak ada kesepakatan dikalangan para fuqaha.⁶⁴

a.) Syarat *Ra's Al-Mal* (Alat Pembayaran)

Hanafiah mengemukakan enam syarat yang berkaitan dengan alat pembayaran, yaitu sebagai berikut:

- 1). Jenisnya harus jelas, misalnya uang dinar atau dirham.
- 2). Macamnya harus jelas, dalam hal ini hukum awal mengenai pembayaran adalah bahwa ia harus dalam bentuk uang tunai. Apabila di suatu negara terdapat beberapa jenis mata uang, misalnya dolar Amerika

64 Ibid, hlm. 246.

dan dolar Australia. Apabila jenis mata uangnya hanya satu macam, misalnya mata uang rupiah maka syarat kedua ini tidak berlaku.

- 3). Sifatnya jelas, misalnya bagus, sedang atau jelek
- 4). Mengetahui kadar dari *ra's al-mal*, apabila alat pembayaran berupa *mekilat*, *mauzunat*, dan *ma'dudat*. Di sini harus jelas berapa liter, berapa kilo, dan sebagainya. Akan tetapi, menurut Muhammad, Abu Yusuf, Syafi'iyah dan Hanabilah serta malikiyah syarat ini tidak perlu cukup dengan melihatnya saja.
- 5). Alat pembayaran (dirham atau dinar) harus dilihat (diteliti), agar diketahui dengan jelas baik atau tidaknya. Ini menurut Imam Abu Hanifah, tetapi menurut Abu Yusuf dan Muhammad syarat ini tidak perlu.
- 6). Alat pembayaran (*ra's al-mal*) harus diserahkan terimakan secara tunai di majelis akad sebelum para pihak meninggalkan majelis. Syarat ini disepakati oleh Hanafiah, Syafi'iyah, dan Hanabilah. Akan tetapi, menurut Imam Malik, penyerahan uang (alat) pembayaran boleh ditunda paling lambat tiga hari. Apabila penundaan lebih dari tiga hari dan penundaan itu disebutkan dalam perjanjian, menurut kesepakatan fuqaha Malikiyah akad *salam* menjadi *fasid*. Tetapi menurut pendapat yang *mu'tamat*, akad *salam* menjadi *fasid*. Kebanyakan ulama mengharuskan pembayaran *ba'i as-salam* dilakukan di tempat kontrak. Hal tersebut dimaksudkan agar pembayaran yang diberikan oleh *al-muslim* (pembeli) tidak dijadikan sebagai utang penjual. Lebih khusus lagi, pembayaran *ba'i as-salam* tidak bisa dalam bentuk pembebasan utang yang harus dibayar lagi *muslim ilaih* (penjual). Hal ini adalah untuk mencegah praktik riba melalui mekanisme *as-salam*.⁶⁵

65 Ibid, hlm. 246-247.

Dapat disimpulkan *ra'sul mal* (harga asal) mensyaratkan jelas jumlahnya, jelas jenisnya, merupakan uang sah dan diakui, dan diserahkan pada waktu akad baik tunai maupun cek sebelum para pihak berpisah dari tempat akad. Jika uang diserahkan setelah para pihak berpisah dari tempat akad maka akad *salam* menjadi batal. Karena yang dimaksud dengan *salam* atau *salaf* adalah mendahulukan menyerahkan uang (uang muka). Dalam akad *salam*, barang merupakan utang yang berada dalam tanggungan. Apabila mengemudikan penyerahan uang akan memunculkan jual beli utang dengan utang. Padahal itu dilarang dalam *hadist nabi saw* yang diterima dari Ibn Umar: “dari Ibn Umar r.a sesungguhnya Rasulullah saw melarang jual beli utang dengan utang”. Ini jelas merupakan syarat yang disepakati antara ulama Hanafiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah. Namun, berbeda dengan Imam Malik yang membolehkan dengan cara mengemudikan penyerahan uang dalam waktu tiga hari.⁶⁶

b.) Syarat *Muslam Fih (Ma'qud 'Alaih)*

Hanafiyah mengemukakan bahwa objek akad *salam* (*muslam fih*) harus memenuhi sebelas syarat, yaitu sebagai berikut.

- 1) Jenis barang yang dipesan harus jelas
- 2) Macamnya juga harus jelas
- 3) Sifatnya juga harus jelas
- 4) Kadarnya (ukurannya) juga harus jelas, baik takaran, timbangan, hitungan, atau meterannya. Tujuan dari syarat-syarat ini adalah untuk menghilangkan ketidakjelasan yang menjadi sumber perselisihan antara para pihak. Barangnya harus spesifik dan dapat diakui sebagai utang. Sesuai dengan *hadist Nabi saw* yang diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim yang memerintahkan agar orang yang melakukan akad *salam* hendaklah dengan ukuran yang jelas, timbangan yang jelas, dan batas waktu yang jelas.⁶⁷ Selain itu, Barang harus bisa diidentifikasi untuk mengurangi kesalahan

⁶⁶ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah...*, hlm. 96.

⁶⁷ *Ibid*, hlm. 97.

akibat kurangnya pengetahuan tentang macam barang tersebut (misalnya beras atau kain), tentang klasifikasi kualitas (misalnya kualitas utama), serta jumlahnya.

- 5) Di dalam objek akad tidak terdapat salah satu sifat ilat riba *fadhal*, baik dalam takaran, timbangan, maupun jenis. Atau menurut ungkapan Malikiyah tentang syarat ini, yaitu bahwa *ra's al-mal* (alat pembayaran) dan *muslam fih* (barang pesanan) harus berbeda jenisnya dimana antara keduanya bisa berlaku *nasiah* (utang).
- 6) *Muslam fih* (barang pesanan) harus berupa barang yang bisa dinyatakan. Apabila barang pesanan tidak bisa dinyatakan, seperti dirham dan dinar maka salam tidak diperbolehkan.
- 7) *Muslam fih* hendaknya diserahkan dalam tempo yang akan datang bukan sekarang (waktu dilakukannya akad). Ini pendapat jumhur, yakni Hanafiyah, Malikiyah dan Hanabilah. Dasarnya adalah hadist Ibnu Abbas yang telah disebutkan diatas. Akan tetapi menurut Syafi'iyah *salam* itu hukumnya sah, baik tunai maupun tempo. Rasionya adalah *salam* itu jual beli yang barangnya tidak ada di majelis akad. Kebanyakan ulama mensyaratkan penyerahan barang harus ditunda pada suatu waktu kemudian, seperti halnya Syafi'iyah membolehkan penyerahan segera. Apabila barangpun ada maka itu lebih bagus, karena syarat sah jual beli adalah barang harus berwujud. Lamanya masa tempo *salam* juga diperselisihkan oleh para ulama. Menurut Hanafiah dan Hanabilah lama tempo *salam* diperkirakan satu bulan atau yang mendekatinya, karena masa satu bulan itu adalah masa tempo yang paling pendek dan masa tunai yang paling jauh. Sedangkan menurut Malikiyah tempo *salam* masanya paling sedikit adalah setengah bulan.
- 8) Jenis *muslam fih* (barang pesanan) harus ada di pasar, baik macamnya maupun sifatnya, sejak dilaksanakan akad sampai datangnya masa penyerahan, dan diduga

tidak pernah putus dari tangan manusia. Apabila terputus dari tangan manusia antara kedua waktu tersebut maka *salam* tidak diperbolehkan. Ini menurut pandangan Hanafiah. Tetapi menurut Malikiah, Syafi'iyah, dan Hanabilah, *muslam fih* disyaratkan harus ada ketika jatuh tempo baik pada waktu akad ada atau tidak karena yang penting adalah kemampuan untuk menyerahkannya, dan ketika jatuh tempo itulah saat wajib menyerahkan pesanan.

- 9) Akad harus sekaligus jadi, tanpa ada *khiyar* syarat, baik bagi kedua belah pihak maupun bagi salah satunya. Apabila akad *salam* disertai dengan *khiyar* syarat, maka akad *salam* menjadi batal atau tidak sah. Penggantian *muslam fihi* dengan barang lain. Para ulama melarang penggantian *muslam fihi* dengan barang lainnya. Penukaran atau pergantian barang *as-salam* ini tidak diperkenankan, karena meskipun belum diserahkan, barang tersebut tidak lagi milik si muslim alaih, tetapi sudah menjadi milik muslim (*fidz-dzimah*). Bila barang tersebut diganti dengan barang yang memiliki spesifikasi dan kualitas yang sama. Meskipun sumbernya berbeda, para ulama membolehkannya. Hal demikian tidak dianggap sebagai jual beli, melainkan penyerahan unit yang lain untuk barang yang sama.
- 10) Menjelaskan tempat penyerahan barang, apabila barang yang akan diserahkan memerlukan beban biaya. Ini menurut Imam Abu Hanifah. Sedangkan menurut Muhammad dan Abu Yusuf, syarat ini tidak diperlukan. Tempat penyerahan. Pihak-pihak yang berkontrak harus menunjuk tempat yang disepakati di mana barang harus diserahkan. Jika kedua pihak yang berkontak tidak menentukan tempat pengiriman, barang harus dikirim ke tempat yang menjadi kebiasaan, misalnya gudang si penjual atau bagian pembelian si pembeli.
- 11) *Muslam fih* harus berupa barang yang bisa ditetapkan

sifat-sifatnya yang harganya bisa berbeda-beda tergantung dengan perbedaan barangnya. Ini berlaku dalam *mal mitsli*, seperti *malikat* (yang ditakar), *mauzunat* (yang ditimbang), *dzari'at* (meteran) atau hitungan yang berdekatan. Adapun dalam barang-barang yang tidak bisa ditetapkan sifatnya maka *salam* tidak dibolehkan, ini menurut Hanafiah sedangkan menurut Malikiyah, *salam* dibolehkan baik dalam barang yang bisa ditetapkan sifatnya maupun yang tidak bisa, apabila *rabbus salam* (pemesan) telah menetapkan syarat barangnya baik jenis, sifat, maupun kadarnya.⁶⁸ Sehubungan dengan syarat penetapan sifat ini, para ulama berbeda pendapat tentang dibolehkannya *salam* dalam beberapa jenis barang.

D. Relevansi Salam dengan Jual Beli Online

Dari tahun ke tahun, perkembangan internet semakin menunjukkan peningkatan penggunaannya diseluruh dunia, termasuk di dalamnya Indonesia⁶⁹. Salah satu bagian yang paling berkembang pesat dari bidang teknologi dan informasi saat ini adalah internet, yang semula hanya digunakan sebagai media penyebaran informasi dan sarana pembelajaran. Namun di era modern ini telah merambah ke bidang lainnya. Salah satunya adalah bidang ekonomi, sehingga kemudian muncul istilah perdagangan elektronik atau lebih sederhana disebut sebagai jual beli online.

Belanja online pertama kali dilakukan di Inggris pada

68 Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah...*, hlm. 247-249

69 Pengguna smartphone Indonesia juga bertumbuh dengan pesat. Lembaga riset digital marketing Emarketer memperkirakan pada 2018 jumlah pengguna aktif smartphone di Indonesia lebih dari 100 juta orang. Dengan jumlah sebesar itu, Indonesia akan menjadi negara dengan pengguna aktif smartphone terbesar keempat di dunia setelah Cina, India, dan Amerika. Hal ini menurut penulis, dengan mudahnya dapat memperlancar perkembangan jual beli online dengan smartphon yang dimiliki oleh setiap individu penduduk Indonesia. Lihat, https://kominfo.go.id/content/detail/6095/indonesia-raksasa-teknologi-digital-asia/0/sorotan_media.

tahun 1979 oleh Michael Aldrich dari Redifon Computers. Ia menyambungkan televisi berwarna dengan komputer yang mampu memproses transaksi secara realtime melalui sarana kabel telepon. Sejak tahun 1980, ia menjual sistem belanja daring yang ia temukan di berbagai penjuru Inggris. Pada tahun 1980, belanja online secara luas digunakan di Inggris dan beberapa negara di daratan Eropa seperti Perancis yang menggunakan fitur belanja online untuk memasarkan Peugeot, Nissan, dan General Motors. Pada tahun 1992, Charles Stack membuat toko buku daring pertamanya yang bernama Book Stacks Unlimited yang berkembang menjadi Books.com yang kemudian diikuti oleh Jeff Bezos dalam membuat situs web Amazon.com dua tahun kemudian.

Selain itu, Pizza Hut juga menggunakan media belanja online untuk memperkenalkan pembukaan toko pizza online. Pada tahun 1994, Netscape memperkenalkan SSL encryption of data transferred online karena dianggap hal yang paling penting dari belanja daring adalah media untuk transaksi daringnya yang aman dan bebas dari pembobolan. Pada tahun 1996, eBay situs belanja daring lahir dan kemudian berkembang menjadi salah satu situs transaksi daring terbesar hingga saat ini.⁷⁰

Dalam bidang muamalah, dikenal suatu asas kebolehan. Asas ini menunjukkan kebolehan melakukan semua hubungan perdata (sebagian dari hubungan muamalah) sepanjang hubungan tersebut tidak dilarang oleh Al-Qur'an dan As-Sunnah. Ini berarti, bahwa Islam memberi kesempatan luas kepada yang berkepentingan untuk mengembangkan bentuk dan macam hubungan perdata (baru) sesuai dengan perkembangan zaman dan kebutuhan umat manusia. Berdasarkan asas kebolehan tersebut, sekarang ini telah berkembang suatu cara dalam mengadakan suatu perdagangan atau perniagaan atau jual beli menggunakan perkembangan teknologi seperti jual beli *online*.⁷¹

70 https://id.wikipedia.org/wiki/Belanja_daring. Akses pada Juli 2019.

71 Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 203-204.

Perdagangan dan pemasaran dengan penggunaan internet, meniadakan aktivitas tradisional tatap muka antara pembeli dan penjual, untuk tawar-menawar, memeriksa barang yang akan dibeli sampai penggunaan uang kontan dalam transaksi. Penggunaan fasilitas internet memungkinkan aktivitas bisnis dilakukan di mana, dan kapan pun tanpa harus mempertemukan pihak yang bertansaksi secara fisik. Aktivitas bisnis dengan menggunakan media internet dinamakan *electronic commerce (E-Commerce)*⁷², atau perniagaan elektronik. Dalam bahasa Indonesia. Jadi, *e-commerce* adalah transaksi bisnis yang dilakukan melalui internet.⁷³

Kehadiran internet membuat perusahaan bisa berubah secara cepat. Perusahaan yang di pelosok desa bisa menjadi perusahaan global dengan hanya memasarkan produknya melalui internet, sehingga dikenal oleh pembeli di mancanegara. Transaksi semula menggunakan mata uang lokal, kemudian berkembang dengan sistem mata uang internasional. Namun, untuk terus berkembang, perusahaan tersebut tidak boleh berhenti hanya memperluas pemasaran semata, melainkan harus mampu menyesuaikan desain produk dengan selera masyarakat internasional dan tidak hanya terpaku pada selera lokal. Di samping bisa memasarkan produk ke pelosok, melalui internet aliran distribusi produk juga bisa ditelusuri.⁷⁴

Para pakar beranggapan bahwa inovasi teknologi ditambah dengan globalisasi bisnis dan makin cepatnya mobilisasi modal

72 Lebih jelasnya perlu diketahui bahwa e-commerce adalah kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (consumers) E-commerce merupakan kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (consumers), manufaktur (manufactures), service providers dan pedagang perantara (intermediaries) dengan menggunakan jaringan computer (computer networks) yaitu internet. Penggunaan sarana internet merupakan suatu kemajuan teknologi yang dapat dikatakan menunjang secara keseluruhan dalam kegiatan komersial. Lihat, Mawardi, Transaksi E-Commers dan bai' Salam (Suatu Perbandingan), Jurnal Hukum Islam, Vol. VIII No. 1 (Juni) 2018. hlm 2.

73 Jusmaliani, Masyhuri, dkk., Bisnis Berbasis Syariah, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 199.

74 Ibid, hlm. 200.

akan menyebabkan terpengkasnya biaya-biaya secara drastis. Salah satu pakar tersebut, yaitu Roy Sembel mengemukakan bahwa secara sederhana biaya dalam aktivitas bisnis dikategorikan ke dalam dua komponen, yaitu biaya transformasi dan biaya interaksi. Di antara kedua biaya tersebut, biaya interaksilah yang bila dipangkas secara besar-besaran. Dengan sistem yang selalu digital, interaksi menjadi lebih mudah di mana seseorang tidak diperlukan kehadirannya secara fisik, sehingga proses transaksi tidak membutuhkan waktu lama. Artinya, transaksi tersebut akan lebih efisien dalam hal waktu maupun uang.

Berdasarkan kenyataan tersebut, transaksi melalui internet jauh lebih efisien dan mudah dibanding dengan menggunakan media lainnya atau jika dilakukan secara tatap muka. Hanya dengan menampilkan produknya dalam media internet, maka informasinya akan tersebar ke seantero jagat yang berarti peluang bagi penjual untuk menaikkan omset penjualannya.

Kemudahan yang ditawarkan oleh jual beli *online* tersebut bukan berarti tanpa resiko, terutama bagi pembeli. Bentuk-bentuk penipuan yang biasanya terjadi dalam melakukan jual beli *online* adalah barang yang dijadikan objek tidak sesuai dengan kualifikasi yang dicantumkan dalam situs, atau barang yang ditawarkan statusnya bukan milik penjual sehingga ia sebenarnya tidak mempunyai kewenangan untuk menjual barang tersebut. Yang lebih bahaya lagi bisa saja barang tersebut ternyata tidak ada di penjual. Hal-hal itu sangat sulit diketahui bagi pembeli jika melakukan jual beli *online*.⁷⁵

Resiko kedua adanya terjadinya kesalahan-kesalahan, baik yang dilakukan oleh pihak penjual atau pihak lainnya, karena penggunaan internet sangat rawan akan serangan *hacker* yang bisa mengacaukan sistem internet pada umumnya. Untuk itu, diperlukan suatu bentuk pengamanan bagi pihak-pihak yang bertransaksi, terutama bagi pihak kosumen.

Menurut Wahbah Az-Zuhaili, prinsip dasar dalam

75 Ibid, hlm. 201-202.

transaksi *mu'amalah* dan persyaratannya adalah membolehkan selama tidak dilarang oleh syari'at atau bertentangan dengan dalil (nash) syariah. Jual beli *online* dapat dilihat dari segi kemashlahatan dan kebutuhan manusia akan teknologi yang cepat berubah sesuai dengan perkembangan zaman. Berdasarkan prinsip kebolehan tersebut, maka Islam memberi kesempatan yang luas untuk mengembangkannya. Bukankah Allah Swt. tidak menyempitkan kehidupan manusia (Q.S. Al Baqarah (2): 185 dan 286), sehingga yang perlu diwaspadai dalam kegiatan jual beli *online* adalah dampak negatifnya.

Untuk menilai apakah aktivitas jual beli *online* sudah sesuai dengan syari'ah, konsep usaha yang Islami dapat digunakan sebagai acuan, yaitu konsep halal. Halal dalam hal ini adalah mengambil yang baik (*thayyib*), halal cara perolehan (melalui perniagaan yang berlaku secara ridha sama ridha), halal dalam prosesnya (berlaku adil dan menghindari keraguan), dan halal cara penggunaannya (saling tolong menolong dan menghindari resiko).⁷⁶

Jual beli *online* ini sejenis dengan jual beli salam (*ba'i as-salam*), sama-sama jual beli pesanan. Jual beli *online* merupakan bukannya fenomena yang baru, semua negara telah memberlakukan asas-asas dan peraturan hukum kontrak yang telah dianutnya. Dikenal dengan asas-asas universal tentang pembuatan suatu perjanjian atau kontrak, yaitu asas konsensual, asas kebebasan berkontrak, prinsip iktikad baik, syarat sahnya perjanjian, dan lain-lain.

Untuk menentukan apakah jual beli *online* bertentangan atau tidak dari segi hukum Perikatan Islam, maka jual beli *online* harus sesuai dengan rukun dan syarat akad menurut hukum perikatan Islam. Adapun rukun yang harus dipenuhi dalam suatu akad, para pihak dalam perikatan harus telah aqil baligh (dewasa dan berakal sehat) serta bebas dari tekanan dan paksaan (*mukhtar*) dari pihak lain (sukarela). Hal-hal tersebut menjadi

76 Ibid, hlm. 203.

syarat utama yang muthlak harus terpenuhi bagi para pihak yang akan melakukan perikatan Islam. Begitu hal nya mengenai objek (barang) jual beli *online* harus memenuhi akad, yaitu:

- a. Barang yang ditransaksikan dalam jual beli *online* telah ada barangnya. Jadi, pengertian ada dalam transaksi ini lebih diutamakan bentuk tampilan benda tersebut di layar internet. Mengenai jual beli yang tidak ada di tempat akad jual beli yang untuk melihat barangnya mengalami kesulitan melihatnya, dapat dilakukan asalkan kriteria atau syarat barang yang diperjualbelikan itu terurai dengan jelas. Jika barang yang dijanjikan sesuai dengan informasi, maka jual beli tersebut sah. Hal ini juga sama dengan *ba'i as-salam*, penjual harus memberikan kejelasan informasi tentang kriteria barang atau jasa tersebut dan barangnya ada.
- b. Objek akad yang dibenarkan oleh syariat tidak hanya yang zatnya halal, namun juga harus bermanfaat. Mengenai syarat halalnya, objek yang ditransaksikan dalam *online* terdiri dari berbagai macam jenis barang atau jasa.
- c. Objek akad harus memiliki kejelasan dan diketahui oleh para pihak maka jika barang atau harga tidak diketahui, jual beli tidak sah karena dimungkinka mengandung unsur penipuan. Mengenai syarat "diketahui" cukup dengan penyaksian di layar display, terhadap barang dan ukurannya sekalipun tidak diketahui wujud nyatanya dan harga satuan barang tersebut haruslah jelas diketahui oleh pembeli. Pada poin ini perlu dibuat akad khiyar sebagaiantisipasi jika barang yang dikirim tidak sesuai dengan spesifikasi dalam pesanan.⁷⁷

77 Ridwan, Rekonstruksi Ijab dan Kabul dalam Transaksi Ekonomi Berbasis Online, Jurnal Al Manahij, Vol. XI No. 2 Desember 2017. hlm.183.

Persyaratan mengenai ijab kabul dalam jual beli *online*:

- a. Jelasnya ijab dan kabul. Akad dapat dilakukan dengan cara lisan maupun tulisan yang penting adalah antara ijab dengan kabulnya jelas, pasti, dan dapat dipahami oleh kedua belah pihak yang mengadakan perikatan. Dalam jual beli *online* ijab kabul dari suatu akad yang mencerminkan tujuan dari diadakannya akad tersebut dilakukan dengan cara tulisan yang pengirimannya dilakukan melalui pertukaran data elektronik yang mana format dari ijab kabulnya dalam bentuk tulisan tentu saja dapat dengan jelas dipahami oleh kedua belah pihak yang mengadakan transaksi, jika kedua belah pihak saling setuju dengan penawaran dan penerimaan yang ada.
- b. Menunjukkan kehendak para pihak. Dapat diartikan dengan pernyataan mengungkapkan kehendak para pihak yang harus mencerminkan sukarela. Atau jika penerima penawaran tidak menyetujui penawaran tersebut ia tidak perlu melakukan transaksi melalui cara yang disebutkan diatas. Hal ini mencerminkan suatu kesukarelaan dalam melakukan transaksi perdagangan elektronik. Bagaimana dipastikan, bahwa pihak penerima tawaran telah menerima suatu penawaran dan melakukan transaksi secara sukarela, adalah dari kenyataan bahwa pembeli melakukan suatu transaksi tanpa ada paksaan karena ia membuka situs dengan keinginannya sendiri atau dengan kesukarelaan. Dimensi substantif dari ijab kabul adalah adanya kerelaan dua pihak yang melakukan ijab dan kabul atas dasar asas konsensualisme (an-taradhin) sebagai sebuah dimensi instrumental, maka formula ijab dan kabul bisa bergerak dinamis dan selalu beradaptasi dengan pergerakan perubahan sosial.⁷⁸

Jual beli *online* dan jual beli salam merupakan jual beli yang sejenis, yaitu dengan cara memesan. Pada prakteknya, jual beli salam yang dilakukan pada masa Rasulullah saw. pada buah-buahan, dijelaskan kualitasnya, warnanya, takarannya serta tempo waktunya. Sedangkan pada jual beli *online* menggunakan media teknologi internet dan berdagang memasarkannya melalui sosial media seperti di *facebook*, *instagram*, *website* dan sebagainya. Lalu dijelaskan spesifik barang, misalnya pada jual beli sepatu, diberikan informasi mengenai kejelasan barang tersebut dari warnanya, ukurannya, bahannya dan harganya.

Tetapi terdapat kasus mengenai jual beli *online* seperti penipuan terhadap barang, dimana barang yang dipesan tidak sesuai dengan kriteria yang diinformasikan. Hal ini dilarang dalam Islam, adanya unsur *tadlis* pada jual beli seperti ini yang merugikan pihak pembeli. Jadi, yang terpenting dalam Islam sendiri tidak melarang bahwa penyerahan barang tersebut bisa dilakukan saat selesai, yang terpenting adalah sifat benda tersebut harus dinyatakan secara konkret.

Lebih lanjut, dalam menganalisis relevansi jual beli *salam* dengan jual beli *online*, terdapat beberapa kemungkinan mengenai ada dan tidak adanya objek pada waktu penutupan akad, karena jual beli *salam* dan jual beli *online* sangat erat kaitannya dari segi objek akad. Dalam menganalisis hal ini maka sangat tepat jika keduanya itu dikaitkan dengan objek akad dalam transaksi, yang penulis uraikan sebagaimana berikut ini:

- a. Objek ada secara sempurna pada waktu penetapan akad
- b. Objek ada secara belum sempurna pada waktu penutupan akad
- c. Objek tidak ada sama sekali pada waktu penutupan akad, akan tetapi dipastikan ada di kemudian hari
- d. Objek tidak ada atau ada sebagian, akan tetapi tidak dapat dipastikan adanya secara sempurna di kemudian hari
- e. Objek absolut tidak ada waktu penutupan akad dan

tidak mungkin ada di kemudian hari⁷⁹.

Dalam kaitan dengan kemungkinan pertama, yaitu objek ada secara sempurna pada waktu penutupan akad, tidak dapat diragukan bahwa akadnya adalah sah. Sebaliknya tidak ragu pula bahwa akad terbentuk sama sekali apabila objek akadnya adalah seperti kemungkinan pada poin ke lima di atas, yaitu obsolut tidak ada pada waktu penutupan perjanjian dan mustahil dapat diadakan di kemudian hari. Kemungkinan kedua, yaitu objek akan ada secara belum sempurna pada saat akad ditutup dan baru akan sempurna di kemudian hari, dapat terjadi dengan kemungkinan dengan contoh berikut. Kemungkinan pertama, bahwa objek bersangkutan baru mulai ada tetapi belum utuh dan akan sempurna akan menjadi utuh dan akan sempurna serta menjadi utuh di kemudian hari. Misalnya, padi yang baru mulai berbuah dan belum dapat dipanen. Atau buku yang terdiri dari beberapa bab baru mulai ditulis oleh pengarangnya pada bab pertama. Kemungkinan kedua, objek terdiri atas sejumlah satuan yang banyak dan tidak terwujud seluruhnya sekaligus melainkan secara bertahap dimana sebagian sudah ada, sementara sebagian lain masih belum ada atau dalam proses. Misalnya seseorang membeli genting untuk atap rumah sejumlah 5000 buah dan baru ada 2000 buah sedang yang 3000 buah sisanya baru akan dibuat atau dalam proses pembuatan.

Kedua kemungkinan ini berlaku asas umum, yaitu objek harus ada pada waktu akad. Dalam kaitannya dalam buah-buahan yang masih belum sampai saat dipanen atau buku yang belum selesai tidak sah menjadi objek akad jual beli, dan dalam kaitan dengan barang yang baru sebagian ada sementara sebagian lain belum ada hanya sah akad yang buat untuk barang yang sudah ada dan tidak sah terhadap yang belum ada.

Tetapi disini terdapat tendensi perkembangan dalam mazhab-mazhab hukum Islam ke arah sedikit kelonggaran dengan membenarkan akad jual beli buah di atas pohon sekalipun

79 Syamsul Anwar, Hukum Perjanjian Syariah, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 194.

belum sampai saat dipetik asalkan sudah muncul buahnya dan sudah muncul buahnya dan sudah dapat memberi manfaat. Mazhab Maliki membolehkan akad jual beli bagian yang belum muncul dari buah-buahan yang tidak keluar serentak atas dasar mengikutsertakan yang belum muncul itu kepada yang sudah muncul, serta hanya mensyaratkan adanya objek pada waktu berakad untuk akad atas beban. Terhadap objek dengan kemungkinan ketiga, yaitu belum ada pada waktu penutupan akad, tetapi dapat dipastikan ada di kemudian hari juga berlaku asas pokok, yaitu objek ada harus ada pada waktu penutupan akad. Oleh karena itu, akad terhadap objek yang belum ada pada waktu penutupan perjanjian, meskipun dipastikan adanya di kemudian hari, adalah tidak sah. Hanya saja, ternyata tuntutan kehidupan masyarakat menghendaki bahwa dalam beberapa kasus akad terhadap objek yang belum ada seyogyanya dipandang sah agar kepentingan ekonomi dalam kehidupan masyarakat berjalan dengan lancar. Atas dasar itu, para ahli hukum Islam di zaman lampau memberi pengecualian terhadap beberapa jenis akad khusus, yaitu akad *salam*, akad *istishna'* dan akad sewa menyewa.⁸⁰ Bagaimanapun juga objek *salam* objek yang belum ada pada waktu akad ditutup. Oleh karena itu sesuai dengan aturan umum, demikian dikatakan dalam mazhab Hanafi. Akad tersebut semestinya tidak sah, karena akad yang atas objek yang tidak ada pada waktu penutupan perjanjian adalah tidak sah. Akan tetapi karena kebutuhan lalu lintas ekonomi masyarakat menghendaki adanya akad itu, maka akad itu dibolehkan sebagai pengecualian berdasarkan prinsip istihsan.

80 Ibid, hlm 196.

Bab 4

JUAL BELI MURABAHAH DAN IMPLEMENTASINYA PADA PERBANKAN SYARIAH

A. Pengertian dan Tujuan Perbankan Syari'ah

Dalam penyebutan bank Islam, istilah yang digunakan adalah bank syari'ah. Secara akademik, istilah Islam dan syari'ah memang memiliki definisi yang berbeda. Namun secara teknis untuk penyebutan bank Islam dan bank syari'ah, mempunyai pengertian yang sama. Secara umum, pengertian bank Islam adalah bank yang pengoperasionalnya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam. Saat ini banyak istilah yang diberikan untuk menyebut entitas bank Islam, bank tanpa bunga, (*interest-free bank*) bank tanpa riba, (*lariba bank*) dan bank syari'ah (*shari'a bank*)⁸¹ di bawah ini dikemukakan beberapa pengertian bank syariah sebagai berikut.

Karnen Perwatatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio memberikan definisi bank Islam, yaitu bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, yakni bank yang dalam operasionalnya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam khususnya yang menyangkut tata muamalah secara Islam. Choli Umam juga memberi definis bank Islam dan ia membandingkan dengan bank non Islam adalah, bank Islam adalah sebuah lembaga keuangan yang menjalankan operasinya menurut hukum Islam, sudah tentu bank Islam tidak memakai sistem bunga, sebab bunga dilarang oleh Islam. Sedangkan bank

81 Rachmadi Usman, Aspek Hukum Perbankan Syari'ah di Indonesia, (Jakarta : Sinar Gravika, 2012), hlm, 33.

non Islam adalah sebuah lembaga keuangan yang berfungsi utamanya menghimpun dana dan disalurkan kepada yang memerlukan dana guna investasi dalam usaha usaha produktif dan lain lain dengan sistem bunga.

Dari kedua pengertian bank di atas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan bank islam atau bank syariah adalah badan usaha yang fungsinya sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan penyalur dana kepada masyarakat, yang sistem dan mekanismenya berdasarkan kepada hukum Islam atau prinsip syariah sebagaimana yang di atur dalam Alquran dan al hadist, dan dalam menjalankan aktivitasnya bank syariah harus selalu menganut prinsip-prinsip keadilan, kesederajatan, ketentraman.⁸²

Ada beberapa tujuan dari perbankan syari'ah di antara ilmuwan dan profesional muslim berbeda pendapat mengenai tujuan tersebut,⁸³

Menurut Monzer Kahf di dalam bukunya yang berjudul *Hanbook of Islamic Banking*, perbankan syariah bertujuan untuk menyediakan fasilitas keuangan dengan cara mengupayakan instrumen-instrumen keuangan (*Financial Instruments*) yang sesuai dengan ketentuan dan norma-norma syariah, menurutnya, bank syariah berbeda dengan bank tradisional dilihat dari segi partisipasinya yang aktif di dalam proses pengembangan sosio-ekonomis di negara-negara Islam. Tujuan utama dari perbankan syariah bukan untuk memaksimumkan keuntungan sebagaimana dengan halnya sistem perbankan berbasis bunga, tetapi lebih kepada memberikan keuntungan-keuntungan sosio-ekonomi bagi orang-orang muslim.⁸⁴

Menurut Umar Caphra dalam bukunya yang berjudul

82 Ibid.

83 Sutan Remi Sjahdeni, *Perbankan Syari'ah produk -produk dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana, 2014), hlm. 32.

84 Monzer Kahf, *Islamic banks and economic development*, kabir Hassan MervinLewis, (Eds) *Hanbook Of Islamic Banking* (UK : Edward Elgar Publisher, 2007), hlm. 277

Sistem Moneter Islam, bahwa suatu dimensi kesejahteraan sosial dapat diperkenalkan pada semua pembiayaan bank. Pembiayaan perbankan syariah harus disediakan untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Usaha yang sungguh harus dilakukan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang disediakan oleh bank bank syariah tidak akan meningkatkan konsentrasi kekayaan. Pembiayaan tersebut harus dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak di bidang industri, pertanian dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Tujuan dari pembiayaan perbankan syariah adalah agar pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* tersedia dalam jumlah yang cukup bagi sebanyak banyaknya pengusaha.⁸⁵

Sementara itu, para bankir Muslim beranggapan bahwa peranan dari perbankan syariah adalah semata-mata komersial, dengan mendasarkan pada instrumen-instrumen keuangan yang bebas bunga dan ditujukan untuk menghasilkan keuntungan finansial. Dengan kata lain, para bankir muslim tidak beranggapan bahwa suatu bank syariah adalah suatu lembaga sosial. Dalam suatu wawancara yang dilakukan oleh Kazarian, Dr. Abdul Halim Ismail, manajer dari bank syariah Malaysia Berhad, mengemukakan bahwa “sebagai seorang muslim yang patuh, tujuan saya dari manager dari bank-bank tersebut (Bank Syariah Malaysia Berhad) adalah semata-mata mngupayakan setinggi tinggi keuntungan tanpa menggunakan instrumen-instrumen keuangan berdasarkan bunga”.⁸⁶

Sementara itu, dalam Pasal 3 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menentukan tujuan dari perbankan syariah, yaitu perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan dan

85 Muhammad Umar Chapra, *Sistem Moneter Islam*. (Jakarta : Penerbit, Gema Insani, 2000), hlm. 67.

86 Sutan Remi Sjahdeni, *Perbankan Syari'ah, Produk -Produk dan Aspek Hukumnya*, hlm. 45.

kesejahteraan rakyat.⁸⁷

Untuk lebih ringkasnya penulis juga mengemukakan pendapat Sumar'in dalam bukunya konsep kelembagaan bank syariah, bahwa, bank syariah bertujuan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan ke masyarakat dalam bentuk pinjaman, dan atau pembiayaan.⁸⁸

Sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya, penulis menyimpulkan bahwa fungsi utama perbankan Indonesia adalah sebagai lembaga perantara (*intermediary institution*) yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Dana masyarakat yang disimpan dalam bentuk rekening giro, deposito dan/atau tabungan kemudian dihimpun dan dikelola oleh bank, simpanan yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank tersebut kemudian disalurkan oleh bank dalam bentuk fasilitas pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana.

B. Pembiayaan pada Perbankan Syariah

Pembiayaan menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah suatu penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Menurut Muhammad, tujuan pembiayaan secara umum dibagi menjadi dua kelompok, di antaranya adalah:

- a. Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro yaitu untuk meningkatkan ekonomi umat, menyediakan dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja, dan mendorong distribusi pendapatan;
- b. Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, yaitu sebagai upaya untuk memaksimalkan laba, upaya meminimalkan

87 Pasal 3 Undang -Undang 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah.

88 Sumar'in, Konsep Kelembagaan Bank Syariah (Yogyakarta, Ghara Ilmu, 2012), hlm. 34.

risiko; mendayagunakan ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana;

Berbagai jenis pembiayaan berdasarkan pembagian jenis pembiayaan atau kredit yang berlaku umum baik di bank syari'ah maupun bank konvensional menurut Laksman, diantaranya yaitu: 1) Pembiayaan dilihat dari tujuannya; 2) Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya; 3) Pembiayaan dilihat dari penggunaannya.

C. Akad *Murabahah*

1. Pengertian Akad *Murabahah*

Kata *murabahah* berasal dari kata (ربح) yang artinya keuntungan. Dalam kamus Al 'Ashri, disebutkan, ربح ضد خسر (to gain make profit)⁸⁹ sama halnya dalam kitab lisanul 'arab yakni, ⁹⁰: الربح ورياح النماء في البحر ربح: jadi, jual beli *murabahah* adalah menjual barang, sesuai dengan harga pembelian dengan menambahkan keuntungan tertentu.⁹¹ Dalam praktik muamalat dan ekonomi Islam kontemporer, *murabahah* dijadikan sebagai salah satu metode pembiayaan pada lembaga keuangan Islam dan *murabahah* menjadi salah satu skim fikih yang populer digunakan oleh perbankan syari'ah. Beranjak dari pengertian *murabahah* di atas, maka dapat diketahui lebih lanjut tentang pengertian pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah biaya keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan tersebut secara jujur dan terang terangan. Dalam hal posisi lembaga keuangan syariah melakukan pembelian terhadap barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan selanjutnya dijual kepada nasabah dengan harga jual yang disepakati dan nasabah dapat membayar dengan cara mengangsur atau melunasi pada periode tertentu (jatuh tempo).⁹²

89 Elias, *Moderen Dictionary Arabic-Inglish*, edisi 9, (Cairo, Moderen Press, 2009) hlm, 338

90 Ibnu mandhur, *Lisanul arab*, jilid 3 (darul ma'arif) hlm, 1553.

91 Wahbah Zuhaili, *Fiqih Islam wa Adillatuhu*, (Penerjemah Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 357.

92 Muhammad Nizarul Alim, *Muhasabah Keunagan Syariah* (Solo:

Implementasi akad jual beli merupakan salah satu cara yang ditempuh bank dalam menyalurkan dana kepada masyarakat. Beberapa produk bank syariah yang didasarkan pada akad jual beli yaitu, *murabahah*, *istishna'* dan *salam*. Secara sederhana, *murabahah* dapat di artikan sebagai suatu perjanjian dalam bentuk pembiayaan pembelian antara bank dan nasabah atas suatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah⁹³ Artinya suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya. Misalnya 10 persen atau 20 persen.⁹⁴

Jadi, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu akad NNC (*Natural Certainly Contact*) karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *Required Rate of Profit* nya (keuntungan yang ingin diperoleh), karena dalam definisinya disebut adanya keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian suatu barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁹⁵

2. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Jual beli *murabahah* dalam fikih dikenal sebagai jual beli yang keuntungannya telah ditentukan di awal. Jual beli ini dilakukan secara angsuran dimana uang sebagai alat pembelian belum diserahkan seluruhnya, sedangkan barang sebagai objek telah diserahkan lebih awal. Jual beli seperti ini

Aqwan, 2011), hlm.79.

93 Suhrawardi K.Lubis, 2000, Hukum Ekonomi Islam, Sinar Grafika, Jakarta, hlm. 62

94 Adiwarman Karim, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keunangan, (Jakarta Raja Gravindo Persada, 2013) Hlm 113

95 Adiwarman A. Karim, Bank Islam, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), hlm. 11.3

dibolehkan karena mengandung kemaslahatan bagi masyarakat. Pelaksanaan konsep akad *murabahah* dalam sistem perbankan syariah didasarkan kepada fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000.⁹⁶ Namun demikian, rukun dari *murabahah* juga harus diperhatikan dengan baik. Ada beberapa syarat yang harus diperhatikan oleh bank syariah atau unit usaha syariah agar akad *murabahah* dalam praktiknya tidak menyalahi ketentuan syariah. Artinya, bila akad syariah dibuat oleh suatu bank dengan memperhatikan syarat-syaratnya, maka bank syariah tidak melanggar ketentuan larangan yang ditentukan dalam pasal 24 huruf a, atau pasal 25 huruf a Undang Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Sebagaimana diketahui, menurut Undang Undang perbankan syariah, bank syariah dilarang melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah. Oleh karena *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari *ba'i*, maka syarat syarat mengenai dari keabsahan transaksi *bai'i* berlaku bagi transaksi *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pelaku akad, yaitu penjual adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan pembeli adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan harga
- 3) *shighah*, yaitu ijab dan kabul⁹⁷

D. Implementasi Pembiayaan *Murabahah* pada Perbankan Syariah

Murabahah adalah akad yang dipergunakan dalam perjanjian jual beli barang dengan menyatakan harga pokok barang dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Bank dapat membiayai sebahagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, dimana bank membeli barang sebagaimana yang diperlukan

⁹⁶ Ridwan Nurdin, Akad-Akad Fiqh Perbankan Syariah di Indonesia (Sejarah, Konsep dan Perkembangannya). 2010, hal. 63

⁹⁷ Ascarya, Akad dan Produk bank syariah, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011). hlm. 82

nasabah atas nama bank sendiri kemudian menjual harga tersebut kepada nasabah sebesar harga jual yaitu harga pokok barang ditambah. Dalam memperoleh barang yang dibutuhkan oleh nasabah, bank dapat mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang tersebut dari pihak ketiga, untuk dan atas nama bank. Dalam hal ini akad *murabahah* baru dapat dilakukan setelah secara sah barang tersebut menjadi milik bank. Pembayaran oleh nasabah dapat dilakukan secara tunai atau tangguh (pada akhir periode atau secara angsuran) sesuai kesepakatan. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.⁹⁸

1. Mekanisme Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah

Dalam pembiayaan berdasarkan prinsip *murabahah* bank meminta nasabah untuk menyediakan agunan tambahan selain barang yang dibiayai bank, hal ini dikarenakan prinsip kehati-hatian yang harus diterapkan oleh perbankan. Selanjutnya kesepakatan *margin* harus dilakukan satu kali pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad. Apabila bank memperoleh potongan harga (diskon dari *supplier* sebelum terjadinya transaksi *murabahah*, maka besarnya potongan harga (diskon) dilakukan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah dan dituangkan dalam akad serta ditandatangani oleh kedua belah pihak. Bank dapat memberikan potongan pelunasan dalam transaksi *murabahah*, bagi nasabah yang telah melakukan pelunasan piutang berbasis jual beli berakad *murabahah* secara tepat waktu, atau bagi nasabah yang melakukan pelunasan piutang berbasis jual beli berakad *murabahah* lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, bank dapat diberikan potongan.

Adapun tahapan-tahapan yang harus dipenuhi oleh nasabah debitur pada akad yang dilakukan dalam pembiayaan *murabahah* ini adalah sebagai berikut :

98 Hasil Interview dengan Yuwono Saputro, Staf Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia .Juli 2019.

- a. Akad *wakalah*, yaitu bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pemilik (suplier) atas nama bank, setelah dilakukan pembayaran maka pihak suplier wajib menyerahkan semua dokumen kepada pihak bank. Dokumen-dokumen tersebut adalah berupa buku milik, dan dokumen-dokumen berharga lainnya yang terkait dengan pembelian rumah kepada suplier oleh bank
- b. Akad *murabahah*, akad ini dilakukan setelah dilakukan akad *wakalah* antara bank dengan nasabah. Kemudian barang tersebut ditransaksikan kembali kepada bank dan nasabah dengan prinsip jual beli *murabahah* dengan sistem pembayaran tunda. Pihak-pihak yang mengikuti dalam proses akad ini adalah 1) pihak bank 2) pihak nasabah 3) pihak pemilik rumah atau suplier. 4) pihak notaris. Proses akad diawali dengan penjelasan tentang isi klausul kontrak oleh pihak bank kepada nasabah, penjelasan notaris terhadap akta kepemilikan objek jual beli *murabahah* dan yang menyertainya, dan diakhiri dengan penandatanganan akad antara pihak bank dengan pihak nasabah yang disaksikan oleh notaris.
- c. Setelah selesai penandatanganan klausul kontrak, maka objek jual beli *murabahah* diserahkan oleh bank kepada nasabah agar dapat digunakan. Walaupun barang tersebut sudah diserahkan kepada nasabah oleh bank, namun penguasaan terhadap rumah tersebut tetap berada dalam penguasaan bank selama kewajiban nasabah kepada bank belum selesai. Seluruh surat kepemilikan berada dalam penguasaan bank sekaligus menjadi jaminan atau agunan pembiayaan.
- d. Setelah barang atau objek jual beli *murabahah* sudah diterima oleh nasabah, kemudian nasabah wajib melunasi atau melakukan pembayaran pembiayaan secara diangsur dengan besar nominal yang telah ditentukan dalam akad dan tanggal yang ditetapkan pada seriap

bulannya sampai dengan seluruh uang *murabahah* lunas. Angsuran tersebut harus dilunas selambat-lambatnya sesuai dengan jadwal angsuran. Apabila terjadi keterlambatan, maka nasabah dikenakan denda tunggakan. Dana denda tersebut kemudian disalurkan untuk baitul mal muamalat dana dana sosial.

Keterangan.

1. Nasabah mencari barang yang ia inginkan
2. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan kepada Bank
3. Nasabah dan bank melakukan negosiasi untuk mencapai kesepakatan
4. Bank membeli barang dari suplier yang diwakilahkan kepada nasabah (wakalah) atas nama bank
5. Barang diterima dan atas penguasaan bank
6. Bank dan nasabah melakukan akad *murabahah*
7. Bank menyerahkan barang kepada nasabah
8. Nasabah membayar kewajiban secara angsur kepada bank sampai lunas

Berikut contoh beberapa persyaratan yang harus di lengkapi oleh nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *murabahah* pada Bank Muamalat Indonesia adalah⁹⁹:

Persyaratan Pembiayaan KPR di Bank Muamalat Indonesia:

- a. Dokumen Umum Pembiayaan
 - 1) Formulir aplikasi dan pernyataan FTV
 - 2) Foto nasabah dan pasangan (3x4-1 lembar)
 - 3) Copy KTP nasabah dan pasangan
 - 4) Copy kartu Keluarga
 - 5) Copy Surat Nikah/ Akta Cerai/ Pernyataan belum menikah ddari kelurahan
 - 6) Copy NPWP (Nomor Peserta Wajib Pajak)

99 Brosur Produk Pembiayaan KPR Bank Muamalat Indonesia

b. Dokumen Penghasilan

- 1) Pendapatan dari gaji
 - a) Copy SK terakhir dari tempat kerja / SK dari tempat kerja
 - b) Asli Slip gaji 3 bulan terakhir
 - c) Copy buku tabungan gaji 3 bulan terakhir
 - d) SPT tahunan PPH Pasal 21 bila gaji diterima tunai
- 2) Pendapatan dari usaha
 - a) Copy akta pendirian usaha beserta perubahannya (PT,CV, Yayasan, dll)
 - b) Copy izin usaha (NPWP, HO, TDP, SIUP, Domisili
 - c) Laporan keuangan 3 tahun terakhir (Neraca dan laporan laba rugi)
 - d) Copy mutasi rekening usaha 1 tahun terakhir
- 3) Pendapatan dari profesi
 - a) Izin profesi dan praktek
 - b) Laporan keuangan
 - c) Copy mutasi rekening 6 bulan terakhir

c. Dokumen Legal

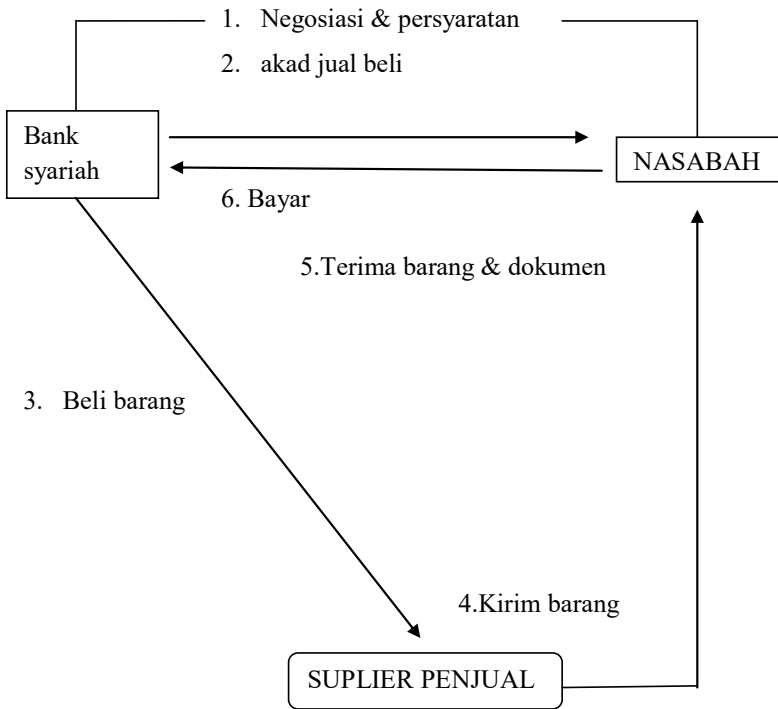
- 1) Surat asli penawaran harga rumah
- 2) Copy sertifikat agunan
- 3) Copy IMB dan PBB terakhir
- 4) Copy data penjual (KTP, KK, Akta nikah, NPWP)
- 5) RAB Materai- bila mengajukan pembiayaan renovasi

Skema pembiayaan *murabahah*¹⁰⁰

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya terdapat pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank

100 Ismail, perbankan syariah...., 2011, hlm.139

syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.



2. Metode Penentuan *Margin Murabahah*

Dalam metode penentuan *margin* pada *murabahah*, *mark-up* pada *margin murabahah* menjadi perbincangan beberapa kalangan. Berikut sekilas uraian tentang *margin* pada pembiayaan *murabahah*; harga jual bank yang disepakati adalah harga beli bank dari penyedia barang (*supplier*) ditambah *mark up/ margin/* keuntungan dan biaya-biaya yang timbul dari proses pembelian barang tersebut oleh bank. Bukan saja harga beli bank dari pemasok (*cost price*) harus diungkapkan oleh bank kepada nasabah dan disepakati bersama di awal sebelum penandatanganan akad *murabahah*, tetapi juga *mark up/ margin* harus disepakati di muka sebelum kedua belah pihak menandatangani akad *murabahah*.

Mark up/margin dapat dinyatakan dalam bentuk suatu *lumpsum* atau dengan menetapkan rasio tertentu terhadap harga beli bank, *mark up/margin* tersebut hanya boleh ditetapkan satu kali untuk satu kali transaksi pembelian barang oleh nasabah. Artinya, tidak diperkenankan untuk ditetapkan bahwa nasabah membayar *mark up/margin* tersebut setiap jangka waktu tertentu, misalnya untuk setiap bulan. Apabila diperjanjikan demikian, maka *mark up/margin* tidak ubahnya dengan bunga yang haram hukumnya menurut ketentuan syariah.

Banyak institusi pembiayaan dalam menentukan besarnya tingkat keuntungan atau *mark up* bagi fasilitas *murabahah* menggunakan tingkat suku bunga (*rate of interest*) yang berlaku, misalnya menggunakan LIBOR (*Inter-Bank Offered Rate in London*). Misalnya adalah apabila tingkat suku bunga LIBOR 6% p.a., bank syariah boleh menentukan besarnya *mark up* sama dengan LIBOR atau dalam suatu persentase tertentu di atas LIBOR. Praktik ini sering dikritisi dikarenakan menentukan suku bunga berdasarkan tingkat suku bunga itu adalah hal yang dilarang oleh syariat sebagaimana halnya dengan larangan bunga itu sendiri. Taqi Usmani berpendapat bahwa tingkat suku bunga boleh digunakan hanya sebagai indikator atau tolah ukur saja (*bench mark*). Taqi Usmani dalam bukunya yang berjudul *Islamic Finance* memberikan contoh sebagai berikut. Misalnya A dan B adalah dua bersaudara. A berdagang miras (minuman keras atau *liquor*) yang dilarang menurut syariah. B, sebagai seorang Muslim yang baik tidak menyukai bisnis A dan memulai bisnisnya sendiri di bidang *softdrink*. Tetapi, B menginginkan bisnisnya memperoleh tingkat keuntungan yang sama besarnya dengan keuntungan yang diperoleh oleh A melalui bisnis miras tersebut. Oleh karena itu B memutuskan untuk menentukan tingkat keuntungan bisnisnya di bidang *softdrink* yang sama besarnya dengan tingkat keuntungan A di bidang penjualan miras tersebut. Dengan kata lain, B telah melakukan penetapan besarnya tingkat keuntungan bisnisnya yang halal dengan mengaitkan kepada tingkat keuntungan A

atas perdagangan miras yang haram.

Taqi Usmani berpendapat bahwa mungkin saja ada yang mempersoalkan kebolehan cara penetapan keuntungan yang dilakukan oleh B itu, namun tidak seorang pun yang dapat mengatakan bahwa besarnya tingkat keuntungan dari bisnis yang halal dan yang dibebankan oleh B kepada nasabahnya adalah haram hanya karena B menggunakan sebagai tolah ukur tingkat keuntungan A atas bisnis yang haram. Demikian pula halnya, demikian lebih lanjut dikatakan oleh Taqi Usmani, apabila bank syariah menentukan besarnya tingkat keuntungan atau *mark up* untuk *murabahah* dengan tingkat suku bunga bank konvensional yang dilarang oleh syariah.

Dalam produk pembiayaan *murabahah* yang ditransaksikan adalah rumah, Bank Muamalat Indonesia (BMI), sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Pembiayaan pada bank BMI memberikan fasilitas pembiayaan *murabahah* dengan jangka waktu maksimal selama lima belas tahun dengan jumlah angsuran 180 kali nominal yang telah ditentukan dalam akad dan diangsur setiap bulan dengan tanggal yang telah ditentukan. Dalam produk ini bank mendapatkan imbalan keuntungan dari selisih harga jual dengan harga beli rumah dari supplier tadi.¹⁰¹

Menurut Adiwarman Karim, *margin* keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan per tahun. Jika perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan sebanyak 360 hari. Jika perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan. Lebih lanjut, Karim menjelaskan bahwa *margin* bank syariah berdasarkan rekomendasi, usulan dan saran dari rapat Tim ALCO (Asset/Liability Management Committee) bank syariah dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- a. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)
- b. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR)

101 Remi Syahdeini, *Perbankan Syariah, Produk Produk dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), hlm 213.

c. *Acquiring Cost*

d. *Overhead Cost*

DCMR adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat *margin* keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung. ICMR adalah tingkat rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung. Sedangkan *acquiring cost* dan *overhead cost* merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank baik langsung maupun tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga. Dapat dipahami bahwa DCMR merupakan referensi untuk menetapkan tingkat *margin* keuntungan yang sebenarnya-berdasarkan pada *urf* (kebiasaan) di lingkungan bank syariah.

Oleh karena dalam penetapan tingkat *margin* keuntungan, bank syariah juga memerhatikan tingkat suku bunga kompetitor tidak langsung maka *margin* dan ketentuan pembayaran pada pembiayaan *murabahah* harus diketahui dan ditetapkan pada saat pelaksanaan akad. Hal ini guna mencegah terjadinya *gharar* bagi kedua pihak apabila tingkat suku bunga pasar (kompetitor tidak langsung) berubah. *Margin* keuntungan ini tidak dapat diubah sejak ditetapkan di awal akad. Nilai penetapan *margin* pada dasarnya bersifat pasti sesuai dengan jangka waktu pembayaran. Tentunya hal ini harus sudah dapat diprediksi oleh analis dari perbankan syariah, oleh karena itu pada bank syariah *margin* bersifat *fixed cost*. Klausul penetapan nilai *margin* dalam perjanjian akad pembiayaan *murabahah* bukan saja perlu bagi pihak bank, melainkan juga demi kepentingan nasabah sebagai pihak penerima pembiayaan. Nasabah harus mengetahui dengan jelas berapa jumlah yang menjadi kewajiban yang harus ditanggungnya.

Dalam perbankan konvensional komponen-komponen yang digunakan dalam menentukan tingkat suku bunga kredit

menurut Kasmir¹⁰² antara lain:

- a. *Cost of Fund* (CoF).
- b. Cadangan Risiko Kredit Macet
- c. *Overhead Cost*
- d. Jangka waktu
- e. *Cost of found* (COF)

Yang dimaksud dengan *Cost of Fund* adalah semua biaya yang dikeluarkan bank untuk mendapatkan dana, yaitu, 1) biaya bunga dana adalah semua biaya dana yang dibayarkan kepada nasabah simpanan baik dalam bentuk giro, deposito, dan tabungan. Ada dua metode penghitungan biaya dana (*Cost of Found*) yang umum digunakan, yaitu *historical cost*, dan *margin cost*. *Historical cost* adalah perhitungannya didasarkan kepada biaya dana riil yang dikeluarkan. Sedangkan *marginal cost* adalah perhitungan didasarkan pada biaya dana yang paling murah diperoleh di pasar. Beban bunga merupakan komponen perhitungan harga pokok dana yang akan dikenakan kepada debitur¹⁰³ 2) biaya promosi dana, biaya yang dikeluarkan untuk tujuan memperlancar pengedaran dana, seperti biaya periklanan, biaya undian, hadiah dan lain sebagainya.

Premi resiko perusahaan atau debitur yang mencerminkan resiko adalah berkaitan dengan debitur tertentu, merupakan sebuah antisipasi terhadap penghapusan pinjaman, menutupi pinjaman non lancar dan juga ada kemungkinan dipengaruhi oleh struktur pinjaman. Penanaman dana dalam aktiva produktif terutama dalam bentuk kredit memiliki potesi risiko yang dapat menimbulkan kerugian bank, oleh karena itu, faktor risiko dan biaya-biaya lain yang menjadi komponen menjadi penentu besarnya tingkat bunga kredit yang dikenakan pada nasabah debitur. Premi resiko dapat diketahui berdasarkan pada pengalaman bank dalam mengelola kredit yaitu dengan melakukan penilaian terhadap kualitas kredit, semakin besar jumlah kredit yang bermasalah maka semakin tinggi resiko

102 Kasmir, hlm, 157-158

103 Lihat koncoro, *management perbankan teori dan aplikasi*, hlm 205-30

yang dihadapi oleh bank. Faktor resiko sebagai salah satu komponen penentuan tingkat bunga kredit dapat dihitung dengan menggunakan metode pembentukan cadangan penghapusan kredit yang dikaitkan dengan persentase tertentu terhadap kualitas kolektifitas kredit yang dibagi dengan rata rata outstanding loan (saldo debit)

Overhead cost adalah semua biaya yang dikeluarkan bank dalam kegiatan menghimpun dana, dan berbagai sumber yang menjadi beban rugi laba, diantaranya adalah beban personalia, administrasi, dan beban lainnya

Selain komponen komponen yang telah dijelaskan diatas, faktor lain yang menjadi pertimbangan dalam penentuan tingkat margin keuntungan pembiayaan murabahah adalah jangka waktu. Jangka waktu tempo kredit yang lebih panjang cenderung lebih memiliki resiko yang lebih tinggi, yaitu ketidakpastian dalam pelunasan angsuran, dengan demikian, semakin panjang lama pembiayaan maka semakin tinggi pula *margin* yang ditetapkan kepada nasabah.

Simulasi Angsuran Produk Pembiayaan KPR Bank Muamalat Indonesia

Simulasi Angsuran 5 tahun

Platfon	Jangka waktu	Angsuran Tahun 1-3	Angsuran tahun 4-5	Total Ansuran Harga Jual
150,000,000	5 Tahun	2,830,685	4,143,093	201,338,883

Simulasi Angsuran 10 tahun

Platfon	Angsuran Tahun 1-6	Angsuran tahun 7-8	Angsuran 9-10	Total Angsuran Harga jual
150,000,000	1,590,983	2,545,572	3,768,465	2,66,111,655

Simulasi Angsuran 15 Tahun

Platfon	Angsuran Tahun 1-7	Angsuran tahun 8-11	Angsuran 12-15	Total Angsuran Harga jual
150,000,000	1,413,633	2,120,449	2,708,736	350,546,006

Dari tabel di atas, dapat dilihat jumlah total angsuran harga jual yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia, total angsuran harga jual tersebut tidak terlepas dari komponen komponen penentuan margin yang telah penulis uraikan di atas.

3. Analisis Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah

Seiring berkembangnya perbankan syariah, berbagai kritikan muncul terhadap prosedur pelaksanaannya. Kritikan tersebut justru datang dari para ilmunan Islam sendiri, mereka berpendapat bahwa penyelenggaraan transaksi bank syariah belum sepenuhnya mengikuti ketentuan syariah dan belum memenuhi semangat dari ketentuan syariah. Penyelenggaraan kegiatan-kegiatan usaha perbankan syariah tersebut telah menimbulkan masalah moralitas. Berbagai pertanyaan pun muncul, apakah penyelenggaraan kegiatan usaha tersebut yang notabene bermaksud untuk menghindarkan pemungutan bunga, dan bermaksud agar para pihak memikul resiko bersama, memang telah diselenggarakan sesuai dengan tujuan tersebut? ataukah dalam pelaksanaannya ternyata hanya sekedar penggantian belaka? Dari pengamatan atau penelitian beberapa ilmunan Islam menyatakan bahwa perbankan

syariah dalam penyelenggaraan kegiatan usahanya, ternyata bukanlah meniadakan bunga dan membagi resiko, tetapi tetap mempertahankan praktik pembebanan bunga namun dengan istilah lain, dan menghindarkan resiko yang dilakukan dengan cara yang tidak bijak.

Sehubungan dengan pernyataan tersebut, adalah menarik untuk melihat bagaimana mekanisme dari produk *murabahah* ke dalam kaidah fihiyyah yang mana kaidah fihiyyah juga merupakan salah satu hal penting bagi ulama yang menaruh perhatian besar pada fikih muamalat adalah mencari kaidah kaidah dan prinsip-prinsip yang mengatur fikih tersebut dengan begitu tidak keluar dari bingkai syariah yang Allah turunkan demi mewujudkan mashlahah manusia, baik secara material maupun secara spiritual baik sebagai makhluk sosial maupun individual, baik masa kini, maupun masa depan. Dalam hal nya penerapan kaidah fihiyyah dalam produk *murabahah* penulis sependapat dengan kaidah

العبرة بالمقاصد والمسميات لا بالألفاظ و التسميات

Yang menjadi patokan adalah maksud dan subtsansi bukan redaksi ataupun penamaannya.

Kaidah ini ingin menginterpretasikan bahwa, dalam hal penggantian nama “riba” menjadi muamalat, juga tidak hilang dengan mengubah bentuknya dari satu bentuk ke bentuk yang lain, sementara hakikatnya diketahui dan disepakati antara kedua belah pihak sebelum transaksi, mereka menyepakati hakikat riba yang tegas sebelum transaksi, lantas mereka mengganti namanya menjadi “muamalat” dan mengubah bentuknya menjadi “jual beli” sehingga kemudian menghalalkan *murabahah* dengan *mark up* yang tinggi berlandaskan pada akad *murabahah*¹⁰⁴

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik pembiayaan di perbankan syariah, yang menuai berbagai macam kritikan,

104 Yusuf Qardhawi, 7 *Kaidah Utama Fikih Muamalat*, (jakarta : Pustaka Al-Kaustar 2014) hlm, 55

banyak kalangan menilai bahwa pembiayaan *murabahah* di perbankan syari'ah tidak jauh berbeda dengan sistem bunga yang diterapkan pada sistem perbankan konvensional. Demikianinya dengan Abdullah Saeed juga memandang secara kritis pembiayaan yang diaplikasikan pada perbankan syariah, beberapa kritiknya¹⁰⁵

a. Tingginya Harga Jual *Murabahah*

Murabahah sebagai suatu jual beli dengan pembayaran tunda, dapat terjadi pada (1) harga tunai, dengan menghindari dari segala bentuk *mark up* pengganti waktu yang ditundakan untuk pembayaran atau (2) harga tunai plus *mark up* untuk mengganti waktu penundaan pembayaran, *murabahah*, suatu jenis penjualan dengan pembayaran tunda, dan suatu kontrak dagang murni, meskipun tidak didasarkan pada teks Al Quran, telah diizinkan dalam fikih, perbankan syariah telah menggunakan kontrak *murabahah* dalam aktivitas pembiayaan mereka dimana barang-barang dilibatkan, dan bank telah memperluas cakupan dan tingkat penggunaannya, pembiayaan semacam ini sekarang telah mencapai lebih dari 75 persen pembiayaan bank syariah berkat kemampuannya untuk memberikan keuntungan yang ditetapkan di muka dari investasi bank, sangat mirip dengan bunga yang ditetapkan di muka pada bank bank berbasis bunga.

Pembiayaan *murabahah* dan harga kreditnya yang lebih tinggi jelas menunjukkan bahwa ada nilai waktu dalam pembiayaan *murabahah*, meski secara tidak langsung, kepada pengakuan nilai waktu pada uang, sangat mudah dilupakan bahwa mengakui nilai waktu pada uang secara logika menggiring kepada pengakuan terhadap bunga. Dengan mengakui nilai waktu dalam transaksi-transaksi *murabahah*, hampir tidak berbeda dengan transaksi finansial murni. Dan kemudian penolakan hal yang sama dalam transaksi-transaksi finansial, tampak sebagai sikap yang tidak konsisten dan tidak logis, jika fikih bisa mengizinkan pembiayaan *murabahah*

105 Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah* (Jakarta : Paramdina, 2014) hlm 134

seperti yang dipraktikkan dalam perbankan syari'ah maka pertanyaannya kemudian adalah, adakah pijakan moral untuk tidak mengizinkan bunga tetap pada utang piutang pada dana-dana pinjam.

Dalam konteks perbankan Islam, sejumlah argumen telah diajukan untuk mendukung harga kredit yang lebih tinggi dalam pembayaran tunda, diantaranya;

- 1) Bahwa teks syariah tidak melarangnya;
- 2) Bahwa ada perbedaan antara uang yang tersedia sekarang, dengan yang dimasa mendatang;
- 3) Bahwa peningkatan ini tidak bertentangan waktu yang diizinkan pembayaran. Oleh karena itu, tidak sama dengan riba yang di haramkan Alquran:
 - a) Bahwa kenaikan harga dikenakan pada saat penjualan, bukan setelah penjualan terjadi.
 - b) Bahwa kenaikan harga disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi pasar, seperti permintaan dan penawaran dan naik turunnya daya beli uang sebagai akibat inflasi dan deflasi.
 - c) Bahwa penjual sedang melakukan suatu aktivitas dagang dan diakui. Rafiq al Misri mengakui bahwa kenaikan ini merupakan bunga bila dalam utang piutang, mengatakan “ dalam jual beli dengan pembayaran tunda, tidaklah mungkin untuk menyamakan di penjual dengan rentenir, walaupun penjualan dengan pembayaran tunda pada kenyataannya terdiri atas harga tunai dan harga utang dengan bunga. Hanya saja penjual sendiri menggabungkan kedua aktivitas tersebut dalam satu aktivitas, yaitu jual beli, dalam hal ini setidaknya ia mempraktikkan aktivitas dagang yang produktif yang diakui keabsahannya.
 - d) Bahwa penjual boleh menetapkan harga yang dikehendakinya, Rafiq al Misri mengatakan, penjual

pada prinsipnya bebas untuk menetapkan harga pada barang-barangnya, jika harga itu terlalu tinggi pembeli boleh memilih untuk tidak membelinya atau mencari penggantinya, atau penjual lain boleh masuk ke pasar untuk menciptakan keseimbangan harga.

Argumen-argumen di atas menurut Abdullah Saeed selalu diajukan oleh bank-bank syariah untuk membenarkan kenaikan harga pada jual beli dengan pembayaran tunda yang secara jelas terkait dengan jangka waktu utang, bank syariah sudah tentu menerima keabsahan kenaikan harga tersebut, dan ini telah menjadi praktik baku untuk mengenakan harga lebih tinggi dalam jual beli pembayaran tunda selama transaksi secara eksplisit tidak mengandung tukar-menukar uang dengan uang.¹⁰⁶

b. Kontrak Jual Beli dalam *Murabahah* hanya Bersifat Formalitas

Peran bank Islam dalam *murabahah*, kata Abdullah Saeed, dapat digambarkan lebih tepat dengan istilah pembiayaan bukan penjual. Bank tidak memegang barang, tidak pula mengambil resiko atasnya. Kerja bank hampir semuanya terkait dengan penanganan dokumen saja kontrak jualan adalah sekedar formalitas belaka.¹⁰⁷

Permintaan untuk pembelian oleh nasabah dilengkapi dengan suatu janji untuk membeli yang disertai dengan pembayaran uang muka untuk menjamin bahwa nasabah memang serius dalam permintaan pembelannya dan bahwa ia akan mencukupkan pembayaran ketika bank menunjukkan kesiapannya untuk menyelesaikan kontrak jual beli.

c. Tidak Ada Batas Keuntungan Maksimal dalam *Murabahah*

Abdullah Saeed memandang bahwa penjual boleh

106 Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari'ah*.....

107 Syaparuddin, *kritik-kritik Abdullah Saeed terhadap praktik pembiayaan Murabahah*, Thesis, Yogyakarta 2007, Hlm 108

menetapkan harga berapapun yang dikehendaknya, ia mengutip pendapat Rafiq al-Mishry yang mengatakan bahwa penjual pada prinsipnya bebas untuk menetapkan harga barang-barangnya. Jika harga barang itu terlalu tinggi pembeli boleh memilih untuk tidak jadi membelinya.

Lebih lanjut, Saeed, mengungkapkan bahwa dalam operasionalnya perbankan syariah hanya memperhatikan kecocokan kulit dengan ajaran hukum Islam sebagai determinas terpenting keislaman operasionalnya, seperti ditunjukkan dalam *murabahah*, teknik pembiayaan terpenting dalam praktik perbankan Islam, perbankan syari'ah mengatakan Alquran mengizinkan perdagangan, yaitu jual beli dengan laba, dan *murabahah* pun termasuk jual beli dengan laba. Karena tidak ada batasan legal jumlah laba yang boleh di ambil seseorang dari suatu penjualan, maka perbankan syariah secara teoritis bebas menentukan berapapun mark up untuk kotrak *murabahah*¹⁰⁸

3. Beberapa Hal yang Dapat Dilakukan untuk Memangkas Inefesiensi Pembiayaan Syariah

Dalam Sosialisasi Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, 11/08/2008. Karim Business Consulting memaparkan bahwa pembiayaan syariah masih lebih tinggi dari biaya kredit perbankan konvensional. Dengan perbandingan antara 18-19 persen untuk pembiayaan syariah dan 15 persen untuk kredit perbankan konvensional. Perinciannya, masih menurut Karim Business Consulting, biaya pembiayaan syariah yang mencapai 18- 19 persen terdiri dari *cost of fund* 9 persen, margin keuntungan 2 persen, dan biaya operasional 6-8 persen. Sedangkan biaya kredit perbankan konvensional, yang mencapai 15 persen juga terdiri operasional 4 persen, jadi penyebab utama dari tingginya biaya pembiayaan perbankan syariah adalah karena biaya operasional yang lebih tinggi dari biaya operasional perbankan konvensional.

Bagaimana agar kehadiran perbankan syariah dapat

108 Ibid, hlm 93

memangkas inefisiensi pembiayaan perbankan syariah? Untuk menjawab pertanyaan di atas maka perbankan syariah harus melakukan hal-hal berikut.

Pertama : untuk menyiasati keluasan dan keleluasaan kegiatan yang bisa dilakukan perbankan syariah mulai dari gadai, leasing, penyertaan modal tetap atau sementara, mendirikan dan mengurus dana pensiun, serta melakukan kegiatan di pasar modal di samping kegiatan inti perbankan lainnya (pasal 19-20 UU Perbankan Syariah) maka perbankan syariah harus melakukan konsolidasi satu sama lain, sehingga sebuah kegiatan bisa dilakukan secara bersama-sama dengan biaya semurah mungkin untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Misalnya untuk kegiatan di pasar modal, maka bank syariah A menjadi *leader* dan penanggung jawab, sedangkan bank syariah lainnya cukup mengikuti dan mengawasi saja. Begitu juga dengan kegiatan yang bersifat spesifik lainnya, seperti leasing atau pengurusan dana pensiun. Dengan cara ini, maka biaya yang dialokasikan perbankan syari'ah untuk kegiatan tertentu menjadi lebih kecil, karena ditanggung renteng oleh banyak perusahaan

Kedua : biaya untuk struktur perbankan syariah mau tidak mau akan lebih mahal dari perbankan konvensional. Hal ini terjadi karena antara lain, dalam perbankan syariah harus ada dewan pengawas syariah yang diangkat atas rekomendasi MUI (Pasal 32 ayat 1-2 UU Perbankan Syariah). DPS yang harus terdiri lebih dari satu orang karena bernama dewan, sudah pasti menimbulkan biaya tersendiri. Sudah begitu, proses pengangkatannya juga menimbulkan biaya, karena melibatkan lembaga lain, yakni MUI yang harus melakukan kajian mendalam (seperti : sertifikasi atau semacamnya) untuk dapat menemukan calon anggota DPS yang layak untuk direkomendasikan. Untuk memangkas biaya tinggi dari hal di atas, maka perbankan syariah harus bersiasat dengan cara menjadikan dua atau tiga orang sebagai DPS pada beberapa perbankan sekaligus, dengan biaya yang ditanggung renteng atau ditanggung bersama.

Penyiasatan ini tidak melanggar UU Perbankan Syariah. Yang penting masing masing perbankan syariah harus mempunyai DPS. Mengenai teknis pelaksanaan dan pembiayaannya bisa di atur dengan baik, terutama agar tidak menimbulkan biaya tinggi pada perbankan syari'ah.

Ketiga : akad akad dalam perbankan syari'ah yang berbasis bagi hasil dan bagi resiko seperti *mudharabah* dan *musyarakah* sebagai akad yang berbasiskan pada kerjasama beberapa pihak mengharuskan perbankan syariah terlibat aktif dalam pembiayaan tersebut, sehingga mau tidak mau mengalokasikan sumber daya manusia tertentu, dengan konsekuensi pembiayaannya. Agar hal ini tidak menimbulkan biaya tinggi, maka antara beberapa perbankan syariah harus lebih banyak melakukan pembiayaan sindikasi (pembiayaan bersama) untuk usaha tertentu, dimana bank syariah A mewakili bank syariah lainnya dalam upaya menjadikan kegiatan usaha berbasis *mudharabah* dan *musyarakah* itu mendatangkan keuntungan besar dengan biaya operasional semurah mungkin.¹⁰⁹

Adapun cara-cara lainnya untuk memakmurkan bank syariah dan mengurangi *margin* dari setiap pembiayaan dalam perbankan syariah adalah kita selaku muslim harus berbondong-bondong untuk memiliki tabungan dalam bank syariah sehingga perbankan syariah memiliki modal yang bertambah dari pihak ketiga, karena sebagaimana yang pernah penulis wawancarai dengan salah satu praktisi perbankan syariah mengenai hal tersebut, salah satu alasan dari perbankan syariah sulit dalam mengurangi tingkat *margin* dalam pembiayaannya adalah karena modal yang dimiliki oleh bank syariah cenderung lebih sedikit daripada bank konvensional. Oleh karena itu, sebagai muslim harus benar benar mempunyai tekad untuk bersama sama membangun bank syariah, karena akses untuk perbankan sudah sangat mudah dan berdasarkan Statistik Perbankan Syari'ah Desember 2017 sebagaimana yang telah penulis

109 undang undang perbankan syariah titik temu hukum Islam dan hukum Nasional. Zubairi Hasan rajawaji pers 2009 jakarta 246

kutip, menunjukkan bahwa hasil dari data statistik perbankan syariah 2017 terdapat 13 Bank Umum Syariah dengan 474 Kantor Pusat Operasional (KPO) dan 1.207 Kantor Cabang Pembantu (KCP) atau Unit Pelayanan Syari'ah (UPS) Juga tidak kalah berkembangnya Unit Usaha Syari'ah di Indonesia yaitu terdapat 21 UUS dengan 150 Kantor Pusat Operasional dan 135 Kantor tambahkan jumlah nasabah tahun 2017) dengan jumlah nasabah bank syariah 2017 mencapai hingga 17 juta nasabah¹¹⁰ ini menandakan bahwa kantor perbankan syariah mengalami perkembangan yang sangat pesat, sehingga kita sebagai muslim juga harus mendukung bank syariah semampu yang kita bisa. Walau sebahagian dari masyarakat masih menganggap bahwa perbedaan bank syariah dengan bank konvensional hanyalah pada persoalan istilah bunga bank yaitu pada pembiayaan bebas bunga.

4. Kesimpulan

Upaya islamisasi terhadap produk pada lembaga perbankan yang selama ini dilakukan, kiranya perlu dikembangkan lagi dari aspek teknik operasionalnya mengarah kepada profesionalisme. Karena kecenderungan yang tampak selama ini dari islamisasi masih terfokus pada instrumen kelembagaan dalam bentuk penggantian istilah-istilah teknis perbankan dengan istilah yang berasal dari fikih mu'amalah, pembersihan kegiatan usahanya dari berbagai bentuk bisnis yang haram, penghapusan bunga (riba), dan penyaluran zakat. Oleh karena konsep perbankan memang sejak semula tidak bisa dilepaskan dari instrumen pembunga, maka penolakan bank syariah terhadap bunga menjadikannya "kebingungan" terhadap jati dirinya, antara lembaga perbankan dengan lembaga perdagangan. Kemudian juga Perlu ada perbaikan dalam pelaksanaan *murabahah*, sehingga dapat mengangkat institusi bank syariah menjadi lebih menarik masyarakat termasuk yang masih ragu-ragu.

110 Otoritas Jasa Keuangan , *Data statistik Perbankan Syariah 2017*, hal 5

Di samping itu sejumlah konsep dasar perbankan syari'ah yang diambil dari fikih mu'amalah, terkesan agak dipaksakan penerapannya di dalam sistem operasional bank, meskipun sebenarnya kita tidak diharuskan oleh agama untuk menerapkan konsep-konsep mua'amalah tersebut secara formal-institusional semacam itu. Sebab di dalam bidang mu'amalah kita diberi kebebasan seluas-luasnya untuk berkreasi, tak terkecuali dalam masalah perbankan dan lembaga keuangan modern pada umumnya. Tidak ada salahnya kita meninggalkan konsep-konsep dalam fikih mu'amalah yang dinilai tidak lagi relevan dengan kondisi sekarang atau setidaknya memodifikasinya sedemikian rupa, sehingga memenuhi tuntutan ekonomi modern, tentu saja dengan tetap memperhatikan prinsip-prinsip syari'ah. Oleh sebab itu, pola pikir kita tidak perlu terlalu terpaku dengan model dan sistem perbankan yang selama ini dikenal. Islamisasi lembaga keuangan tidak mesti dimaknai sebagai islamisasi lembaga perbankan dan yang semacamnya. Jika para ekonom muslim dapat menciptakan lembaga lain yang lebih islami, tentu saja yang substantif dan komprehensif dapat menggantikan fungsi perbankan, tentu itulah hal yang diharapkan. Islamisasi yang lebih substansif pada dasarnya adalah dalam bentuk instrumen pembiayaan yang menggabungkan etika islam, dengan tuntutan akan pembiayaan yang lebih efisien. Pola pikir semacam inilah yang perlu dikembangkan terus di masa yang akan datang, terutama ketika menyikapi lembaga perbankan syari'ah dengan berbagai produk produknya.

Dalam pada itu diperlukan respon yang positif dari para praktisi dan teoritis perbankan syariah terhadap berbagai kritikan dan masukan untuk menjadi bahan evaluasi dan penyempurnaan konsep produk bank syari'ah beserta aplikasinya di masa mendatang. Sebab, bagaimanapun juga tidak ada proyek besar yang sekaligus sempurna. Kesadaran terhadap kekurangan dan kesediaan untuk memperbaikinya merupakan awal yang baik bagi setiap pekerjaan yang besar.

Bab 5

MULTI LEVEL MARKETING DAN LEGALITASNYA MENURUT FIQH

A. Pengertian *Multi Level Marketing* (MLM)

Multi Level Marketing berasal dari bahasa Inggris, *Multi* berarti banyak, *level* berarti jenjang ataupun tingkat dan *marketing* artinya pemasaran¹¹¹. Jadi, *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak.¹¹² Disebut *multi level* karena merupakan suatu organisasi distributor yang melakukan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat. *Multi Level Marketing* merupakan suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak *level* (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah *Upline* (tingkat atas) dan *Downline* (tingkat bawah), orang akan disebut *Upline* jika sudah mempunyai *Downline*.

MLM disebut juga sebagai *network marketing* artinya bahwa jaringan merupakan penggerak dalam bisnis MLM ini, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya. Kadang kadang ada juga yang menyebut MLM sebagai bisnis penjualan langsung atau *direct selling*. Pendapat tersebut didasarkan pada pelaksanaan penjualan MLM yang memang dilakukan secara langsung oleh

111 Pemasaran adalah sebagai proses sosial dan manajerial yang mejadi sarana indivisdu dan kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan melalui penciptaan dan pertukaran timbale balik produk dan nilai dengan orang lain, ini merupakan sebuah teori yang dikemukakan oleh Philip Kotler dan Gary Armstrong.

112 Andreas Harefa, *Multi Lever Marketing* (Jakarta PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 4

wiraniaga kepada konsumen. Artinya tidak melalui perantara lagi, tidak melalui stokis, kedai atau warung, tetapi langsung kepada pembeli. Di Indonesia, saat ini penjualan langsung atau *direct selling* baik yang *single level* atau *multi level* bergabung dalam suatu asosiasi, yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Organisasi ini merupakan anggota KADIN, bagian dari *World Federation Direct Selling Association* (WFDSA)¹¹³

Peter Clotier dalam bukunya yang berjudul *Multi Level Marketing A Practical Guide To Succesful Network Selling* seperti yang dikutip Yoes Axinantio, merumuskan *Multi Level Marketing* merupakan suatu cara atau metode menjual barang secara langsung kepada pelanggan melalui jaringan yang dikembangkan oleh para distributor yang memperkenalkan para distributor berikutnya.

Multi Level Marketing memiliki perbedaan dengan dengan marketing dalam pengertian tradisional. *Multi Level Marketing* dinilai sebagai metode pemasaran yang lebih efisien dan efektif pada tingkat retail (penjualan eceran) karena besarnya dan luasnya gerakan individu-individu yang melancarkan program marketing ini dibandingkan sistem pemasaran biasa. *Multi Level Marketing* atau *Network Marketing* merupakan sistem pendistribusian barang atau jasa lewat suatu jaringan atau orang-orang yang independen, kemudian orang-orang ini akan mensponsori orang-orang lain untuk membantu-meneruskan lewat satu atau beberapa tingkat pemasukan. Adapun sistem MLM itu sendiri adalah metode yang digunakan sebuah induk perusahaan dalam memasarkan produknya kepada konsumen melalui suatu jaringan orang-orang bisnis yang independen.¹¹⁴

B. Sistem Kerja *Multi Level Marketing*

Pemasaran MLM tidak melalui agen seperti halnya pemasaran konvensional. pemasarannya dari perusahaan MLM

113 Geumala Dewi, Wiryarningsih, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006). Hlm 182.

114 Anita Rahmawaty, "Bisnis Multilevel Marketing dalam perspektif Islam", *Equilibrium*, Vol. 2, No.1, Juni 2014, hlm. 69.

diteruskan ke *Stokist* kemudian ke level *Business Centre* dan berlanjut ke *Point Operator* (dari *stokist* ke *distributor* kemudian ke *konsumen*). Dalam perkembangannya MLM kerap disalah fungsikan dalam praktek penggandaan uang (*money game*), atau arisan berantai dan sebagainya, sehingga mengakibatkan kaburnya pengertian MLM legal.

Don Failla, seorang pakar marketing ternama membagi marketing menjadi tiga macam yaitu, *retail* (eceran); *direct selling* (penjualan langsung ke konsumen); dan *multi level marketing* (pemasaran berjenjang melalui jaringan distribusi yang dibangun dengan memposisikan pelanggan sekaligus sebagai tenaga pemasaran). Berkembangnya strategi pemasaran melalui sistem MLM di dunia bisnis modern sangat menguntungkan banyak pihak, seperti pengusaha (baik produsen maupun perusahaan MLM). Hal ini disebabkan karena adanya penghematan biaya dalam iklan, Artinya, tidak memerlukan banyak dana untuk mempromosikan produk. Bagi para distributor yang ingin bebas (tidak terikat) dalam bekerja juga menguntungkan menggunakan sistem bisnis ini, karena para distributor yang berperan sebagai *simsar* (Mitra Niaga).

Sistem marketing MLM yang lahir pada tahun 1939 merupakan kreasi dan inovasi marketing yang melibatkan masyarakat konsumen dalam kegiatan usaha pemasaran dengan tujuan agar masyarakat konsumen dapat menikmati tidak saja manfaat produk, tetapi juga manfaat finansial dalam bentuk insentif, hadiah-hadiah, haji dan umrah, perlindungan asuransi, tabungan hari tua dan bahkan kepemilikan saham perusahaan.¹¹⁵

Adapun yang menjadi ciri-ciri dan bisnis MLM adalah¹¹⁶:

1. Memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota

115 Abdul Haris Ramadhan, “*Bisnis Multi Lever Marketing dalam Pandangan Islam*” Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 02 No. 02 Juli (2016).

116 Andreas Harefa, *10 Kita Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm 19

untuk berhasil.

2. Keuntungan dan keberhasilan distributor sepenuhnya ditentukan oleh hasil kerja (keras) dalam bentuk penjualan dan pembelian produk dan jasa perusahaan.
3. Setiap anggota berhak menjadi anggota satu kali.
4. Biaya pendaftaran menjadi anggota tidak terlalu mahal dan dapat dipertanggungjawabkan karena nilainya setara dengan barang yang diperoleh.
5. Keuntungan yang diperoleh distributor independen dihitung dengan sistem perhitungan yang jelas berdasarkan hasil penjualan pribadi maupun jaringannya.
6. Setiap distributor independen dilarang untuk menumpuk barang, karena yang terpenting adalah pemakaian produk yang dirasakan manfaat atau khasiatnya secara langsung oleh konsumen.
7. Keuntungan yang dinikmati anggota MLM, tidak hanya bersifat finansial tetapi juga non finansial seperti penghargaan, posisi dalam peringkat, derajat sosial, kesehatan, pengembangan karakter, dan sebagainya.
8. Perusahaan MLM membinadistributornya dalam program pendidikan dan pelatihan yang berkesinambungan.
9. Dalam sistem MLM pelatihan produk menjadi hal yang sangat penting untuk disampaikan kepada konsumen.
10. Setiap sponsor atau *up-line* berkepentingan untuk meningkatkan kualitas distributor di jaringannya.
11. Pembagian komisi atau bonus biasanya dilakukan sebulan sekali.

Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan *member* (anggota) dari perusahaan yang melakukan praktek MLM. Adapun secara terperinci bisnis MLM dilakukan dengan cara berikut:

1. Mula-mula pihak perusahaan berusaha menjaring konsumen untuk menjadi member, dengan cara mengharuskan calon konsumen membeli paket produk

perusahaan dengan harga tertentu.

2. Dengan membeli paket produk perusahaan tersebut, pihak pembeli diberi satu formulir keanggotaan (member) dari perusahaan. Sesudah menjadi member maka tugas berikutnya adalah mencari member-member baru dengan cara seperti di atas, yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
3. Para member baru juga bertugas mencari calon member-member baru lagi dengan cara seperti di atas yakni membeli produk perusahaan dan mengisi formulir keanggotaan.
4. Jika member mampu menjaring member-member yang banyak, maka ia akan mendapat bonus dari perusahaan. Semakin banyak member yang dapat dijaring, maka semakin banyak pula bonus yang didapatkan karena perusahaan merasa diuntungkan oleh banyaknya member yang sekaligus menjadi konsumen paket produk perusahaan. Dengan adanya para member baru yang sekaligus menjadi konsumen produk perusahaan, maka member yang berada pada level pertama, kedua dan seterusnya akan selalu mendapatkan bonus secara estafet dari perusahaan, karena perusahaan merasa diuntungkan dengan adanya member-member baru tersebut.

Diantara perusahaan MLM, ada yang melakukan kegiatan menjaring dana masyarakat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut, dengan janji akan memberikan keuntungan sebesar hampir 100% dalam setiap bulannya. Ada beberapa perusahaan MLM lainnya yang mana seseorang bisa menjadi membernya tidak harus dengan menjual produk perusahaan, namun cukup dengan mendaftarkan diri dengan membayar uang pendaftaran, selanjutnya dia bertugas mencari anggota lainnya dengan cara yang sama, semakin banyak anggota maka akan semakin banyak bonus yang diperoleh dari perusahaan

tersebut.¹¹⁷

C. Konsep Dasar Multi Level Marketing Syariah

Pada dasarnya semua bentuk kegiatan bisnis syariah Islam termasuk dalam kategori muamalat yang hukumnya sah dan boleh dilakukan. Hal ini sesuai dengan kaidah:

الأصل في العقود والمعاملات الصحة حتى يقوم دليلا على البطلان والتحرير

Artinya: “Pada dasarnya semua akad dan muamalat hukumnya sah sehingga ada dalil yang membatalkan dan mengharamkannya”

Multi Level Marketing yang lebih dikenal dengan MLM adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk, baik berupa barang atau jasa konsumen, sehingga biaya distribusi dari barang yang dijual atau yang dipasarkan tersebut sangat minim, atau bahkan sampai ke titik nol, yang artinya bahwa dalam bisnis MLM ini tidak dibutuhkan biaya distribusi¹¹⁸ MLM juga menghilangkan biaya-biaya promosi dari barang yang hendak dijual, karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang. Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Islam memberikan jalan dan kebebasan untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik, dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Dalam MLM terdapat unsur jasa, hal ini dapat dilihat dengan adanya seorang distributor yang menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari presentase harga barang. Selain itu, jika ia dapat menjual barang tersebut sesuai dengan target yang telah ditetapkan, maka ia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

117 Agus Marimin, dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 02, No. 02, Juli 2016, hlm. 107.

118 Andreas Harefa, *10 Kita Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999), hlm. 12.

D. *Multi Level Marketing dalam Etika Bisnis Syariah*

Etika bisnis merupakan aplikasi dari etika umum yang mengatur perilaku bisnis. Etika bisnis bertujuan menciptakan kesadaran untuk membangun *good business*, sekaligus juga menghindari *derty business*. Etika bisnis memiliki dua corak. *Pertama*, corak mikro yang fokus dan jangkauannya adalah individu kaitannya dengan ekonomi dan bisnis. *Kedua*, corak makro, dalam hal ini etika bisnis mengkaji aspek-aspek moral dari suatu system ekonomi sebagai berikut;

1. Harus Adil (العدالة):adanya kebaikan (إحسان) dan kebajikan (الخير), dengan tolok ukur: لا ضرر ولا ضرار (لا تظلمون ولا تظلمون).
2. Harus Jelas, tidak mengandung kecurangan dan penipuan dalam kualitas barang dan kuantitasnya maupun harganya
3. (لا غش فيه ولا خيانة).
4. Tidak mengandung riba : (لا تأكلوا الربوا (العرمان: ٣١. يأيها الذين امنوا) و لا تأكلوا اموالكم بينكم بالباطل (البقرة: 188):
5. Asas kerelaan : عن تراض منكم (النساء)
6. Tidak ada eksploitasi (البقرة: 279) لا تظلمون ولا تظلمون
7. Tidak mengandung penipuan عن ابن عمر , قال الرسول: اذا بايعت فقل لا خلافة (البخارى)

Islam mempunyai prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis yaitu harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap salah satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak menzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas. Bisnis juga harus terbebas dari unsur MAGHRIB.¹¹⁹

Berikut merupakan kode etik MLM, antara lain:

1. *Principle Based Statements* (pernyataan-yang berisi aturan-

119 Maksum Muktar, *Etika bisnis Perspektif islam, Implementasi Etika Islam dalam Dunia Usaha*, (Bandung: Alfabeta, 2013) hlm 36

aturan yang membangun budaya dan menegakkan nilai fundamental perusahaan seperti kualitas produk, perilaku pekerja, dan tanggung jawab sosial, menjadi *corporate culture*.

2. *Policy based Statements* (Prosedur-prosedur yang digunakan secara tertentu meliputi praktek pemasaran, ketaatan hukum, kepentingan konflik).
3. *Values Statement* (pernyataan nilai): nilai-nilai yang dijunjung tinggi, bahwa perusahaan beroperasi secara etis dan fair.
4. *Corporate Credo* (kredo perusahaan): rumusan tanggung jawab perusahaan terhadap para *stakeholder*.
5. *Code of Conduct/ Code of Ethical Conduct* (kode etik ini menyangkut etis perusahaan berhubungan dengan konflik kepentingan, hubungan dengan pesaing, dan sumbangan terhadap organisasi non profit).

E. Fatwa Ulama dan Pandangan terkait dengan Multi Level Marketing

Di Indonesia konsep MLM non syariah telah tumbuh dan berkembang sejak tahun 1986 dan tahun 2016 telah mencapai 106 perusahaan, namun hanya 62 perusahaan di antaranya memiliki Izin Usaha Penjualan berjenjang dari Deperindag RI.¹²⁰ Berdasarkan keputusan Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No. KEP-03/DSN-MUI/VII/2016 tentang Daftar Perusahaan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, hanya 7 perusahaan MLM yang telah mendapatkan sertifikat halal dari DSN-MUI. Perusahaan-perusahaan tersebut di antaranya¹²¹:

NO	LEMBAGA	PRODUK	NOMOR SK
----	---------	--------	----------

120 Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.

121 <https://dsnemui.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat>.

1	PT Veritra Sentosa Internasional	Layanan Pembayara Multiguna	010.57.01/DSN-MUI/VIII/2017
2	PT Momen Global Internasional	Nutrisi Kesehatan	006.53.01/DSN-MUI/VII/2017
3	PT UFO Bisnis Kemitraan Bersama Syariah	Produk Kesehatan	003.50.01/DSN-MUI/I/2017
4	PT K-Link Nusantara	Produk Kesehatan	002.49.01/DSN-MUI/I/2017
5	PT Nusantara Sukses Selalu	Produk Kesehatan	003.40.01/DSN-MUI/III/2016
6	PT Singa Langit Jaya (TIENS)	Produk Kesehatan	003.38.01/DSN-MUI/II/2016
7	PT HPA Indonesia	Produk Kesehatan	002.36.01/DSN-MUI/IV/2015

Di Indonesia MLM diatur dalam Keputusan Menteri Perindustrian Dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung, Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.

Selain itu DSN-MUI juga mengeluarkan Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS), menyebutkan bahwa praktik PLBS wajib memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai

berikut:¹²²:

1. Penjualan Langsung Berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
2. Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan, dipakai, dipergunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen.
3. Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
4. Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
5. Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
6. Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.
7. Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
8. Ighra' adalah daya tari luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.

122 Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

9. Money Game adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perek-rutan/ pendaftaran Mitra Usaha yang baru/bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggung jawabkan.
10. Excessive mark-up adalah batas marjin laba yang berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain di luar biaya.
11. Member get member adalah strategi perekrutan keanggotaan baru PLB yang dilakukan oleh anggota yang telah terdaftar sebelumnya.
12. Mitra usaha/stockist adalah pengecer/retailer yang menjual/memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Dari ratusan perusahaan Multi Level Marketing (MLM) yang ada di Indonesia hampir mayoritas tak terjamin kehalalannya dari sisi produk maupun sistemnya. Menurut Dr. Sami As Suwaylim direktur pengembangan Keuangan Islam di Islamic Development Bank Jeddah dan anggota Dewan Syariat Bank Al Rajhi, Riyadh, dalam sebuah penelitiannya mengatakan bahwa MLM adalah perpanjangan dari *Pyramid scheme Chain* (pengiriman uang secara berantai) yang berasal dari Amerika. Tatkala pemerintah setempat melarang praktik ini karena dianggap sebagai penipuan, maka sistem ini dikembangkan dengan memasukkan unsur/ produk dan namanya di ubah menjadi *Multi Level Marketing* agar mendapat legalitas dari pemerintah.

Hal ini dicermati oleh Fatwa Kerajaan Arab Saudi, dengan Fatwa No. 22935 yang berbunyi banyak pertanyaan yang masuk ke Dewan Fatwa tentang Hukum MLM seperti “BIZNAS” dan “Hibatuljazirah” inti sistem pemasarannya: *setiap anggota berusaha meyakinkan dua orang untuk membeli produk, kemudian setiap pembeli tadi berusaha meyakinkan dua orang yang lainnya untuk membeli. Semakin tinggi tingkatan peserta semakin besar bonus*

yang didapatkan, Mencapai ribuan riyal.

Pertanyaan ini dijawab, system MLM ini termasuk muamalat yang diharamkan karena tujuan orang yang bergabung adalah bonus dan bukan barang. Terkadang bonus mencapai ribuan riyal. Setiap orang yang berakal jika ditawarkan bonus dan barang pasti akan memilih bonus. Oleh karena itu, yang menjadi jargon perusahaan MLM menarik orang untuk membeli produknya adalah besarnya bonus yang dijanjikan, sebagai harga barang yang tidak seberapa jika dibandingkan dengan bonus yang akan diperoleh.¹²³

Sebenarnya kebanyakan anggota MLM ikut bergabung dengan perusahaan tersebut adalah karena adanya iming-iming bonus tersebut dengan harapan agar cepat kaya dalam waktu yang sesingkat mungkin dan bukan karena dia membutuhkan produknya. Bisnis model ini adalah perjudian murni. Menurutny, secara umum bisnis model MLM hukumnya haram. Tujuan perusahaan MLM adalah membangun jaringan personil secara estafet dan berkesinambungan. Jaringan ini akan menguntungkan anggota yang berada pada level atas (*upline*) saja, sedangkan level bawah (*downline*) selalu memberikan nilai point pada yang berada di level atas mereka.

Namun jika ada salah satu perusahaan MLM yang selamat dari pelanggaran syari, maka hukumnya kembali pada kehalalannya, karena memang pada dasarnya semua muamalah hukumnya halal kecuali kalau ada sisi yang menjadikannya haram.

Islam memahami bahwa perkembangan budaya bisnis berjalan begitu cepat dan dinamis. Islam memberikan jalan dan kebebasan untuk melakukan berbagai improvisasi dan inovasi melalui sistem, teknik, dan mediasi dalam melakukan perdagangan. Disamping memberikan kebebasan yang sangat luas dalam melakukan kegiatan transaksi bisnis, Islam juga

123 Erwandi Tarmizi, Harta haram Muamalat kontemporer, (Bogor: PT Berkat Mulia Insani, 2017), hlm 360.

memberikan batasan batasan atau rambu rambu yang harus diperhatikan oleh setiap pelaku bisnis. Di antara rambu-rambu tersebut adalah kegiatan bisnis yang dilakukan tidak boleh melakukan unsur *dharar* (merugikan), *gharar* (manipulasi), *jahalah* (ketidakjelasan) dan *zhulm* (menganiaya pihak lain) serta *maisir* (judi), *riba* (bunga), *ihtikar* (penimbunan) dan *bathil*.¹²⁴ Sistem pemberian bonus harus adil, tidak mendhalimi dan tidak hanya menguntungkan pihak yang berada di level atas saja.

Pada dasarnya, hukum MLM ditentukan oleh bentuk muamalatnya. Jika muamalat yang terkandung di dalamnya adalah muamalat yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, maka absahlah MLM tersebut. Namun, jika muamalatnya bertentangan dengan syariat Islam, maka haramlah MLM tersebut. Dalam MLM ada unsur jasa, artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

Kalau ingin mengembangkan bisnis MLM, maka ia harus terbebas dari unsur-unsur di atas. Oleh karena itu, barang atau jasa yang dibisniskan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak haram dan tidak syubhat serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah di atas. MLM yang menggunakan strategi pemasaran secara bertingkat (levelisasi) mengandung unsur-unsur positif, asalkan diisi dengan nilai-nilai Islam dan sistemnya disesuaikan dengan syari'ah Islam. Bila demikian, MLM dipandang memiliki unsur-unsur silaturrahmi, dakwah dan tarbiyah. Menurut Muhammad Hidayat, Dewan Syari'ah MUI Pusat, metode semacam ini pernah digunakan Rasulullah dalam melakukan dakwah Islamiyah pada awal-awal Islam. Dakwah Islam pada saat itu dilakukan melalui teori gethok tular (mulut ke mulut) dari sahabat satu ke sahabat lainnya. Sehingga pada suatu ketika Islam dapat di terima oleh masyarakat kebanyakan.

124 Maksum Muktar, *Etika bisnis Perspektif islam, Implementasi Etika Islam dalam Dunia Usaha*, (Bandung: Alfabeta, 2013) hlm 36 hlm195.

Sama halnya seperti cara berdagang yang lain, strategi MLM harus memenuhi rukun jual beli serta akhlak (etika) yang baik. Di samping itu komoditas yang dijual harus halal (bukan haram maupun syubhat), memenuhi kualitas dan bermafaat. MLM tidak boleh memperjualbelikan produk yang tidak jelas status halalnya. Atau menggunakan modus penawaran (iklan) produksi promosi tanpa mengindahkan norma-norma agama dan kesusilaan. Menjadi catatan penting dalam memahami MLM ini, bahwa MLM diharamkan bukan karena produknya, akan tetapi akan sistem pemasarannya, maka apapun jenis produk yang dipasarkan dengan sistem MLM, sekalipun produknya adalah barang barang yang islami jika sistem pemasarannya haram maka tetap haram.

Bab 6

ASURANSI DALAM KONSEP FIQH MUAMALAH DITINJAU DARI DANA TABARRU' PADA PREMI DAN PERTANGGUNGAN

A. Pengertian Asuransi Syariah

Kata asuransi berasal dari bahasa belanda, *assurantie*, yang dalam hukum Belanda disebut *verzekering* yang artinya pertanggungan. Dari istilah *assurantie* kemudian timbul istilah *assuradeur* bagi penanggung, dan *geassureerde* bagi tertanggung.¹²⁵ Sementara dalam bahasa Inggris kata asuransi berasal dari kata *insurance*, yang dimaknai dalam bahasa Indonesia dengan kata asuransi dan jaminan.¹²⁶

Pengertian asuransi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, yaitu pertanggungan (perjanjian antara dua pihak, yang satu akan membayar uang kepada pihak yang lain, bila terjadi kecelakaan dan sebagainya, sedangkan pihak yang lain itu akan membayar iuran).¹²⁷ Sementara dalam Ensiklopedi Ekonomi, asuransi dapat didefinisikan sebagai alat untuk menanggulangi risiko dengan cara membagikan atau menanggung bersama kerugian yang mungkin terjadi dengan pihak lain, yaitu pihak penanggung

125 Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Cet. 1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), Hlm. 26.

126 AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2004), Hlm. 57.

127 Susunan W.J.S. Poerwadarminta, diolah kembali oleh Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi III, Cet. 10, (Jakarta: Balai Pustaka, 2011), Hlm. 66.

asuransi atau perusahaan asuransi. Karena kemungkinan rugi itu dapat terjadi kapan saja, dan menyangkut berbagai aspek seperti jiwa, harta benda, anggota badan, dan sebagainya, berkembanglah berbagai jenis asuransi untuk menanggulangi risiko tersebut.¹²⁸

Asuransi dalam bahasa Arab disebut *at-ta'min*, penanggung disebut *mu'ammin*, sedangkan tertanggung disebut *mu'amman lahu* atau *musta'min*. *At-ta'min* diambil dari kata **أَمِنَ** yang artinya memberi perlindungan, ketenangan, rasa aman dan bebas dari rasa takut, sebagaimana firman Allah Swt.

الذي اطعمهم من جوع وامنهم من خوف

Artinya: "Dialah Allah yang mengamankan mereka dari ketakutan."
(Quraisy (106) : 4)

Dari kata tersebut muncul kata-kata yang berdekatan seperti berikut.

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------|
| (الْأَمْنَةُ مِنَ الْخَوْفِ) | : aman dari rasa takut. |
| (الْأَمَانَةُ ضِدُّ الْخِيَانَةِ) | : amanah lawan dari khianat. |
| (الْإِيمَانُ ضِدُّ الْكُفْرِ) | : iman lawan dari kufur. |
| (إِعْطَاءُ الْأَمْنَةِ / الْأَمْنِ) | : memberi rasa aman. |

Dari arti kata terakhir di atas, dianggap paling tepat untuk mendefinisikan istilah *at-ta'min*, yaitu: "Men-*ta'min*kan sesuatu, artinya adalah seseorang membayar/menyerahkan uang cicilan agar ia atau ahli warisnya mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang, dikatakan 'seseorang mempertanggungkan atau mengasuransikan hidupnya, rumahnya atau mobilnya." Kalau kita ingin memasukkan asuransi ke dalam salah satu akad yang disebutkan dalam fikih, maka akad yang dekat dengan masalah ini adalah *adh-dhaman*

128 Magdalena Lumbantoruan, dkk, Ensiklopedi Ekonomi, Bisnis dan Manajemen, (Jakarta: PT. Cipta Adi Pustaka, 1992), hlm. 43.

karena ia juga berarti jaminan.¹²⁹ Dalam Ensiklopedi Hukum Islam dijelaskan bahwa asuransi (*at-ta'min*) adalah transaksi perjanjian antara dua pihak;¹³⁰ pihak yang satu berkewajiban membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai dengan perjanjian yang dibuat.¹³¹

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dalam fatwanya tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah menjelaskan pengertian asuransi syariah (*Ta'min, Takaful, Tadhmun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian dana untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah.¹³²

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa asuransi syariah adalah perjanjian antara kedua belah pihak (antara perusahaan asuransi dan nasabah) dan sesama peserta asuransi dalam menanggung risiko dan saling melindungi dengan menggunakan akad *tabarru'*.

129 *Adh-dhman* yang masyhur adalah jaminan atas utang. Lihat Murtadha Muthahhari, *Pandangan Islam tentang Asuransi dan Riba*, Penerjemah: Irwan Kurniawan, (Libanon: Dar Al-Hadi, 1993), hlm. 278.

130 Dalam pasal 1 ayat 2 UU No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian menjelaskan asuransi syariah adalah kumpulan perjanjian yang terdiri atas perjanjian antara perusahaan asuransi syariah dan pemegang polis dan perjanjian di antara para pemegang polis, dalam rangka pengelolaan kontribusi berdasarkan prinsip syariah guna saling tolong menolong dan melindungi dengan cara; a) memberikan penggantian kepada peserta atau pemegang polis karena kerugian, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita peserta atau pemegang polis karena terjadinya suatu peristiwa yang tidak pasti; atau b) memberikan pembayaran yang didasarkan pada meninggalnya peserta atau pembayaran yang didasarkan pada hidupnya peserta dengan manfaat yang besarnya telah ditetapkan dan/atau didasarkan pada hasil pengelolaan dana.

131 Abdul Aziz Dahlan, dkk (editor), *Ensiklopedi Hukum Islam*, (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996), hlm. 138.

132 Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

B. Dasar Hukum Asuransi Syariah¹³³

1. Al-Qur'an

Dalam Al-Qur'an tidak disebut secara rinci tentang praktik asuransi seperti yang ada pada saat ini, meskipun demikian Al-Quran menjelaskan nilai-nilai yang terkandung dalam asuransi, seperti tolong menolong dalam kebaikan, kerja sama atau semangat untuk melakukan proteksi terhadap peristiwa kerugian di masa yang akan datang. Di antara ayat-ayat al-quran yang mengandung nilai-nilai tersebut adalah:

a. Surah al-Maidah: 2

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهَرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا
الْقُلُودَ وَلَا ءَامِينَ النَّبِيِّتِ الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ
فَأَصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدَّقْتُم مِّنَ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن
تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا
اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: ...dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

Ayat di atas memuat perintah (*amr*) untuk tolong menolong antar sesama manusia dalam hal kebaikan. Dalam bisnis asuransi, nilai ini terlihat dalam praktik kerelaan anggota asuransi menggunakan sebagian dananya sebagai dana sosial dalam bentuk akad *tabarruq*. Hal tersebut karena pada fitrahnya manusia sosial, tidak bisa hidup sendiri dan membutuhkan bantuan antar sesama, oleh karena itu, dana sosial pada asuransi syariah akan digunakan untuk menolong sesama anggota apabila mengalami musibah.

b. Surah Yusuf: 46-49

¹³³ AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*, ...Hlm, 105-122.

يُوسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعِ
 سُنبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعُ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ (٤٦)
 قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرَوْهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا
 تَأْكُلُونَ (٤٧) ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا
 تَحْصِنُونَ (٤٨) ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِضُونَ
 (٤٩)

Artinya: 46. (setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf Dia berseru):

"Yusuf, Hai orang yang Amat dipercaya, Terangkanlah kepada Kami tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya."

47. Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan.

48. Kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.

49. Kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur."

Ayat di atas memuat semangat untuk melakukan persiapan dan pengamanan terhadap segala sesuatu peristiwa yang akan menimpa di masa mendatang. Baik peristiwa tersebut dalam bentuk kecelakaan, kebakaran, kecurian, terganggunya kesehatan ataupun kematian. Pada ayat di atas Nabi Yusuf telah melakukan proteksi (pengamanan) atau perlindungan dari tujuh tahun masa penceklik dengan melakukan *saving* (penabungan)

selama tujuh tahun yang lalu. Hikmah yang dapat di ambil dari kisah Nabi Yusuf tersebut untuk diterapkan pada praktik asurabsi yaitu melakukan pembayaran premi sebagai proteksi untuk peristiwa yang mungkin terjadi diwaktu akan datang.

2. Sunnah Nabi

Selain Al-quran, dalam hadits Nabi SAW juga mengandung unsur-unsur yang diterapkan oleh asuransi syariah, antara lain ialah:

a. Hadis tentang *aqilah*

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ (رض) قَالَ: اقْتَتَلْتُ امْرَأَتَانِ مِنْ هُزَيْلٍ فَرَمْتُ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى بِحَجَرٍ فَفَتَلَتْهَا وَمَا فِي بَطْنِهَا فَاخْتَصَمُوا إِلَى النَّبِيِّ (ص) فَقَضَ أَنْ دِيَّةَ جَنِينِهَا غُرَّةٌ أَوْ وَلِيدَةٌ وَقَضَ دِيَّةَ الْمَرْأَةِ عَلَى عَائِلَتِهَا. (رواه البخاري)

Artinya: "Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, dia berkata: Berselis dua orang wanita dari suku Huzail, kemudian salah satu wanita tersebut melempar batu ke wanita yang lain sehingga mengakibatkan kematian wanita tersebut beserta janin yang dikandungnya. Maka ahli waris dari wanita yang meninggal tersebut mengadukan peristiwa tersebut kepada Rasulullah SAW, maka Rasulullah SAW memutuskan ganti rugi dari pembunuhan terhadap janin tersebut dengan pembebasan budak laki-laki atau perempuan, dan memutuskan ganti rugi kematian wanita tersebut dengan uang darah (diyat) yang dibayarkan oleh aqilahnya (kerabat dari orang tua laki-laki)."

Hadis di atas menjelaskan tentang praktik *aqilah* yang telah menjadi tradisi di masyarakat Arab. *Aqilah* dalam hadis di atas dimaknai dengan *ashabah* (kerabat dari orang tua laki-laki) yang mempunyai kewajiban menanggung denda (*diyat*) jika ada salah satu anggota sukunya melakukan pembunuhan terhadap anggota suku yang lain. Penanggungan bersama oleh *aqilah*-nya merupakan suatu kegiatan yang mempunyai unsur seperti yang berlaku pada bisnis asuransi. Kemiripan ini didasarkan atas adanya prinsip saling menanggung (*takaful*) antaranggota

- b. Hadis tentang anjuran menghilangkan kesulitan seseorang

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ (رض) عَنِ النَّبِيِّ (ص) قَالَ: مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسِّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسِّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ (رواه مسلم)

Artinya: “Diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra, Nabi Muhammad SAW bersabda: barangsiapa yang menghilangkan kesulitan duniawinya seorang mukmin, maka Allah SWT akan menghilangkan kesulitannya pada hari kiamat. Barangsiapa yang mempermudah kesulitan seseorang, maka Allah SWT akan mempermudah urusannya di dunia dan di akhirat.” (HR. Muslim)

Hadits di atas menganjurkan untuk saling tolong-menolong sesama manusia dengan menghilangkan kesulitan dan mempermudah urusannya, maka Allah akan mempermudah pula urusan dunia akhiratnya.¹³⁵ Kandungan

134 Praktik pembayaran hukuman (ganti rugi) pertama kali dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Pada periode kepemimpinannya, pemerintah mendorong masyarakat untuk melakukan *aqilahi* secara nasional Umar memerintahkan agar didirikan sebuah Diwan Mujahidin dan siapa saja yang namanya terdaftar dalam (*diwan*) harus membayar uang darah akibat pembunuhan yang dilakukan oleh seseorang dalam suku mereka. “orang-orang yang namanya tercantum dalam diwan tersebut berhak menerima bantuan dari satu sama lain dan harus menyumbang untuk pembayaran hukuman (ganti rugi) atas pembunuhan (tidak disengaja) yang dilakukan oleh salah seorang anggota masyarakat mereka.” Dengan cara ini, penerapan *aqilah* telah dikembangkan lebih jauh pada masa kepemimpinan Umar bin Khattab. Mohd Ma’sum Billah, *Kontekstualisasi Takaful dalam Asuransi Modern: Tinjauan Hukum dan Praktik*, Alih Bahasa: Suparto, (Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2010), hlm. 8-9.

135 Rasulullah SAW mengundang sebuah peraturan yang terdapat dalam Piagam Madinah yaitu sebuah konstitusi pertama yang memerhatikan keselamatan hidup para tawanan perang yang tinggal dinegara tersebut yang berbunyi: “Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih dan

hadits di atas jika dilihat pada praktik asuransi, terdapat dalam bentuk pembayaran dana *tabarru'* dari anggota asuransi yang sejak awal mengikhlaskan dananya untuk kepentingan sosial, yaitu membantu dan mempermudah urusan saudaranya yang mendapatkan musibah atau bencana (*peril*).

Tujuan dari asuransi yaitu untuk menghadapi bahaya di mana sekelompok orang bisa sama-sama terkena. Untuk meringankan bahaya tersebut maka sama-sama bergabung dan menanggung kerugian yang akan terjadi.¹³⁶

c. Hadis tentang anjuran meninggalkan ahli waris yang kaya

عَنْ عَامِرِ بْنِ سَعْدٍ بْنِ أَبِي وَقَّاصٍ... قَالَ... قَالَ رَسُولُ اللَّهِ (ص) إِنْ تَرَكْتَ وَلَدَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَتَرَ كَهْمَ عَالَةٍ يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ. (رواه البخار)

Artinya: "Diriwayatkan dari Amir bin Sa'ad bin Abi Waqasy, telah bersabda Rasulullah SAW: "lebih baik jika engkau meninggalkan anak-anak kamu (ahli waris) dalam keadaan kaya raya, daripada meninggalkan mereka dalam keadaan meminta-minta kepada manusia lainnya." (HR. Bukhari)

Hadis tersebut menjelaskan meninggalkan ahli waris yang berkecukupan sangat baik daripada meninggalkan ahli waris dalam keadaan yang terlantar atau meminta-minta. Nilai yang terkandung dalam hadis di atas dapat kita lihat dalam operasional asuransi syariah dengan cara mewajibkan anggotanya untuk membayar iuran (premi) yang digunakan sebagai tabungan (dalam asuransi Takaful Keluarga dikenal dengan produk dana

Maha Penyayang. Ini adalah piagam dari Muhammad, Nabi SAW, di kalangan mukminin dan muslimin (yang berasal) dari Quraisy dan Yatsrib, dan orang yang mengikuti mereka, menggabungkan diri dan berjuang bersama mereka. Sesungguhnya mereka satu umat, lain dari (komunitas) manusia lain, kaum Muhajirin dari Quraisy sesuai keadaan (kebiasaan) mereka, bahu membahu membayar diyat di antara mereka dan mereka membayar tebusan tawanan dengan cara yang adil di antara mukminin."

136 Muhammad Muslehuddin, *Menggugat Asuransi Modern: Mengajukan Suatu Alternatif Baru dalam Perspektif Hukum Islam*, Penerjemah: Burhan Wirasubrata, Cet. 1, (Jakarta: Lentera, 1999), hlm. 15.

investasi atau Takafulink Salam) dan dapat dikembalikan ke ahli warisnya jika pada suatu saat terjadi musibah pada anggota baik itu dalam bentuk kematian anggota maupun kecelakaan.

Dalam konstitusi ini dijelaskan tentang peraturan bersama antara orang Quraiys yang berhijrah (migran) dengan suku-suku yang tinggal di Madinah untuk saling melindungi dan hidup bersama dalam suasana kerja sama saling tolong menolong.

3. *Ijma'*

Para sahabat telah melakukan *ittifaq* (kesepakatan) mengenai *aqilah* yang dilakukan oleh Khalifah Umar. Hal ini terbukti dengan tidak adanya penentangan oleh sahabat lain terhadap apa yang dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Sehingga dapat disimpulkan bahwa para sahabat setuju dengan konsep *aqilah*.

C. Regulasi Asuransi Syariah di Indonesia

Di Indonesia terdapat beberapa aturan yang dapat dijadikan landasan pelaksanaan asuransi syariah. Aturan tersebut dapat berupa perundang-undangan, peraturan pemerintah, fatwa-fatwa, dan lain sebagainya. Salah satu aturan yang mengatur tentang asuransi dalam kaitannya dengan asuransi syariah adalah KUH Perdata, kegiatan asuransi dalam hukum perdata diatur dalam Buku Ketiga Bab Ke lima belas pada bagian satu ketentuan umum yaitu Pasal 1774 tentang persetujuan untung-untungan, yaitu suatu perbuatan yang hasilnya, yaitu mengenai untung ruginya, baik dibagi semua pihak maupun dibagi sementara pihak, tergantung pada suatu kejadian yang belum pasti.¹³⁷ Namun, jika dilihat dari penjelasan tersebut aturan dalam KUH Perdata ini tidak dapat dijadikan landasan hukum untuk asuransi syariah, karena adanya unsur *maisir* (judi) yaitu untung rugi yang digantungkan pada kejadian yang belum pasti.¹³⁸ Sedangkan prinsip dalam asuransi syariah

¹³⁷ Soedharyo Soimin, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Cet. Ke-13, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), hlm. 442-443.

¹³⁸ Begitu juga dalam kitab UU Hukum Dagang, Pengertian asuransi

tidak mengandung unsur untung rugi melainkan berdasarkan pada konsep tanggung jawab dan tolong menolong.

Jika ditinjau dari segi hukum positif, asuransi syariah masih berlandaskan pada Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian yang sebenarnya kurang mengakomodasikan asuransi syariah di Indonesia.¹³⁹ Dalam Pasal 1 disebutkan bahwa asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.¹⁴⁰ Dari penjelasan tersebut dapat kita lihat bahwa hanya mengatur asuransi syariah secara umum saja dan tidak mengatur mengenai keberadaan asuransi syariah sendiri. Melihat pengertian asuransi dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) sepertinya UU ini hanya memperluas penjelasan dari KUHD.

Selanjutnya Peraturan Pemerintah Nomor 63 Tahun 1999 Tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah Nomor 73 Tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Usaha Perasuransian.¹⁴¹ Pada

pada KUHD terdapat pada bab kesembilan tentang asuransi atau pertanggungan umumnya, yaitu pada pasal 246 yang berbunyi, asuransi atau pertanggungan adalah suatu perjanjian dimana seseorang penanggung mengikatkan diri kepada seorang tertanggung dengan menerima suatu premi, untuk memberikan penggantian kepadanya karena suatu kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan yang mungkin akan dideritanya karena suatu peristiwa yang tak tentu. Seperti halnya KUH Perdata, UU ini juga tidak menjelaskan mengenai prinsip asuransi syariah.

139 Selain itu juga diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Perasuransian.

140 Undang-undang No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian.

141 Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 426/KMK.06/2003 Tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi. Dalam putusan KMK tersebut, memberikan definisi mengenai prinsip syariah dalam konteks asuransi, yaitu prinsip

peraturan ini menyatakan ketentuan tentang persyaratan umum perusahaan perasuransian yaitu Pasal 7 PP No. 63 Tahun 1999 disebutkan bahwa sekurang-kurangnya 20% dari modal disetor yang dipersyaratkan harus ditempatkan dalam bentuk deposito berjangka pada bank umum. Hal ini tidak dapat diterapkan dalam perusahaan asuransi syariah, deposito berjangka haruslah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Keputusan Direktur Jendral lembaga Keuangan Nomor Kep. 4499/LK/2000 tentang Jenis, Penilaian dan Pembatasan Investasi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi dengan Sistem Syariah. Berdasarkan peraturan ini, jenis investasi asuransi syariah dan reasuransi syariah adalah sebagai berikut: a. deposito dan sertifikat deposito syariah, b. sertifikat wadiah bank Indonesia, c. saham syariah yang tercatat di bursa efek, d. obligasi syariah yang tercatat di bursa efek, dan lain sebagainya yang berdasarkan prinsip syariah. Kemudian, juga terdapat Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-07/BL/2011 tentang Pedoman Perhitungan Jumlah Dana yang Diperlukan untuk Mengantisipasi Risiko Kerugian Pengelolaan Dana *Tabarru'* dan Perhitungan Jumlah Dana yang Harus Disediakan Perusahaan untuk Mengantisipasi Risiko Kerugian yang Mungkin Timbul dalam Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah.

Dari paparan regulasi di atas terlihat bahwa kekuatan hukum mengenai asuransi syariah sudah kuat, dengan adanya peraturan-peraturan yang mengakomodasikan kegiatan asuransi syariah secara keseluruhan. Meskipun belum adanya perundang-undangan khusus mengenai asuransi syariah seperti undang-undang perbankan syariah.

D. Fatwa DSN-MUI tentang Asuransi Syariah

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 21/

perjanjian berdasarkan hukum Islam. Abddul Ghofur Anshori, *Asuransi Syariah di Indonesia: Regulasi dan Operasionalisasinya di dalam Kerangka Hukum Positif di Indonesia*, (Yogyakarta: UII Press, 2007), hlm. 36.

DSN-MUI/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah, asuransi syariah atau (disebut juga dengan *ta'min*, takaful atau *dhaman*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang melalui investasi dalam bentuk asset dan/atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi risiko tertentu melalui akad (perikatan) yang sesuai dengan syariah. Maksud akad yang sesuai dengan syariah adalah akad yang tidak mengandung penipuan atau ketidakjelasan, *maysir* (perjudian), *riba*, *zhulm* (penganiayaan), *risywah* (suap), barang haram dan maksiat.¹⁴²

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 53/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad *Tabarru'* pada Asuransi Syariah menjelaskan bahwa, akad *tabarru'* adalah akad yang dilakukan antar pemegang polis. Tujuan akad *tabarru'* dalam asuransi adalah untuk kebajikan dan tolong menolong antar peserta, bukan untuk tujuan komersial. Pada bagian keempat menjelaskan kedudukan para pihak dalam akad *tabarru'*, peserta asuransi berhak menerima dana *tabarru'*, sedangkan perusahaan asuransi bertindak mengelola dana tersebut atas dasar akad *wakalah* dari peserta selain pengelolaan investasi. Mengenai pembukuan dana *tabarru'* juga harus terpisah dari dana lainnya, sementara hasil investasi dari dana *tabarru'* menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akun *tabarru'*.¹⁴³

Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 51/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad *Mudharabah Musyarakah* pada Asuransi Syariah. menjelaskan bahwa *mudharabah musyarakah* boleh dilakukan oleh perusahaan asuransi, karena merupakan bagian dari hukum *mudharabah*. Akad ini dapat diterapkan pada asuransi syariah yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun non tabungan. Dalam hal ini, modal atau dana perusahaan asuransi dan dana peserta diinvestasikan secara bersama-sama dalam portofolio. Kedudukan perusahaan asuransi dalam akad

142 Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 248-250.

143 Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 53/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad *Tabarru'* pada Asuransi Syariah

ini adalah sebagai *mudharib* (pengelola) dan sebagai *musyrtarik* (investor), sementara peserta (pemegang polis) dalam produk saving, bertindak sebagai *shahibul mal* (investor).

Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah, *Wakalah bil Ujrah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian *ujrah* (fee), akad ini boleh dilakukan antara perusahaan dengan peserta. Dalam akad ini perusahaan bertindak sebagai wakil (yang mendapat kuasa) untuk mengelola dana, sementara peserta bertindak sebagai muwakkil (pemberi kuasa).¹⁴⁴

Fatwa yang tersebut di atas tidak memiliki kekuatan hukum nasional, karena tidak termasuk dalam jenis peraturan perundang-undangan di Indonesia.¹⁴⁵ Untuk memiliki kekuatan hukum yang pasti maka peraturan ini harus di undang-undangkan.

E. Kontrak atau Akad Asuransi.

Akad yang digunakan dalam asuransi syariah adalah akad *wakalah* dan *tabarru'* atau akad *mudharabah* dan *ta'awun*. Penerapan akad *takafuli* dan *tabarru'* dalam sistem asuransi syariah dilaksanakan dengan membagi setoran premi. Untuk anggota yang memilih produk yang mengandung unsur tabungan (*saving*), premi yang dibayarkan akan dimasukkan dalam rekening dana anggota dan rekening *tabarru'*. Sedangkan untuk produk yang tidak mengandung unsur tabungan (*saving*), premi-premi yang dibayarkan akan dimasukkan seluruhnya ke dalam rekening *tabarru'*. Rekening *tabarru'* menjadi hal yang sangat penting untuk menjawab pertanyaan ketidakjelasan asuransi dari sudut tuntutan pembayaran. Misalnya seorang peserta mengambil paket asuransi jiwa dengan masa

144 Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad *Wakalah bil Ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.

145 Wirnyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Cet.2, (Jakarta: Kencana, 2005), hlm. 204.

pertanggungan 12 tahun dengan manfaat 12 juta rupiah. Bila ia ditakdirkan meninggal dunia di tahun ke 4 dan baru sempat membayar sekitar 4 juta maka, ahli waris akan menerima sejumlah penuh 12 juta rupiah. Pertanyaannya, sisa pembayaran 8 juta lagi diperoleh dari mana. Disinilah kemudian timbul *gharar* tadi, sehingga diperlukan mekanisme khusus untuk menghapus hal itu, yaitu penyediaan dana khusus untuk pembayaran klaim (yang pada hakikatnya untuk tujuan tolong menolong) yakni dengan berupa rekening dana *tabarru'*.¹⁴⁶

Adapun implementasi akad *tijari* dalam asuransi syariah yaitu menggunakan akad *mudharabah* dan *ta'awun*. *Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama menyediakan modal (*shahib al-mal*), sedangkan pihak kedua menjadi pengelola (*mudharib*). Dalam hal asuransi syariah, anggota sebagai pihak yang menyediakan modal, dan pihak asuransi syariah sebagai pengelola. Di sini terjadi pembagian untung rugi antara anggota dan pihak pengelola/perusahaan asuransi. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagikan menurut kesepakatan yang telah disepakati dan dituangkan dalam kontrak, sedangkan kerugian menjadi tanggungan pemilik modal, jika kerugian tersebut bukan disebabkan oleh kelalaian pengelola. Dalam model *mudharabah*, seluruh peserta bertanggung jawab terhadap musibah yang dialami peserta lain termasuk untuk membayar beban-beban asuransi lain (biaya *reasuransi*, *medical expenses*, *legal fee*, dan lainnya). Sedangkan pengelola (operator) hanya bertanggung jawab terhadap semua pengeluaran yang terkait dengan operasional dan hasil investasi sesuai dengan kapasitasnya dalam akad *mudharabah*. Berbeda dengan akad *wakalah*, asuransi yang berfungsi sebagai wakil peserta di mana dalam menjalankan fungsinya (sebagai wakil), asuransi berhak mendapatkan biaya jasa (*fee*) dalam mengelola keuangan mereka.

146 Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah, Tinjauan Asas Asas Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), hlm. 71.

F. Kepemilikan Dana

Dalam asuransi konvensional, seluruh dana menjadi milik perusahaan. Sedangkan dalam asuransi syariah, dana yang telah disetorkan melalui pembayaran premi masih menjadi milik peserta, setelah dikurangi dengan pembiayaan dan *fee* (*ujrah*) untuk perusahaan. Hal tersebut karena dalam asuransi syariah, perusahaan hanya sebagai pemegang amanah (wakil) yang digaji oleh peserta jika menggunakan akad *al Wakalah bi al Ajri*. Perusahaan sebagai pengelola dana (*mudharib*) dalam akad *mudharabah* (bagi hasil). Bahkan ada perusahaan yang mengembalikan *underwriting surplus* pengelolaan dana *tabarru'*nya kepada peserta selama tidak ada klaim pada masa asuransi.

G. Dana Tabarru' pada Premi dan Pertanggungungan

Tabarru' berasal dari kata *tabarra'a-yatabarra'u; tabarru'an*, artinya sumbangan, hibah, dana kebajikan, atau derma. Orang yang memberikan sumbangan disebut *mutabarri* (dermawan).¹⁴⁷ *Tabarru'* merupakan pemberian seseorang kepada orang lain secara suka rela, tanpa ganti rugi, yang mengakibatkan berpindahnya kepemilikan harta itu dari pemberi kepada orang yang diberi. Jumhur ulama mendefinisikan *tabarru'* dengan "akad yang mengakibatkan pemilikan harta, tanpa ganti rugi, yang dilakukan seseorang dalam keadaan hidup kepada orang lain secara sukarela."¹⁴⁸ Lebih lanjut Dalam fiqh muamalah karya Shakir disebutkan bahwa: *tabarru'* didefinisikan sebagai upaya untuk memberikan harta atau manfaat kepada orang lain, baik secara langsung maupun masa yang akan datang tanpa adanya kompensasi, dengan tujuan kebaikan dan perbuatan ihsan.

1. Dana Tabarru' pada Premi.

Dana *tabarru'* adalah kumpulan dana yang berasal

147 Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Cet. 1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004), hlm. 11

148 Nasrun Harun, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Media Pratama, 2000), hlm. 82.

dari kontribusi peserta yang akan digunakan untuk membayar santunan kepada peserta yang mengalami musibah atau pihak lain yang berhak, sesuai dengan akad *tabarru'* yang disepakati. Setiap peserta/ *shahibul maal* memberikan sumbangan / mendermakan sebagian dari kontribusi untuk menolong peserta lainnya dalam menghadapi musibah.

Saat peserta mendaftar di sebuah perusahaan asuransi syariah, premi yang dibayar oleh peserta akan dibagi dua, yaitu untuk penempatan dana berakad *tabarru'* dan yang berakad *mudharabah*. Melalui akad *mudharabah*, perusahaan asuransi bertindak sebagai pengelola (*mudharib*) dan peserta asuransi berlaku sebagai pemegang polis (*shahibul mal*). Premi yang berasal dari jenis akad *mudharabah* itu dapat diinvestasikan dan hasil investasinya dibagihasilkan kepada peserta. Sedangkan akad *tabarru'* (hibah), walaupun premi yang berasal dari jenis akad *tabarru'* dapat diinvestasikan, hasil investasinya kembali masuk sebagai dana hibah untuk menolong peserta lain yang terkena musibah. Hal tersebut sesuai dengan kaidah fikih bahwa jenis akad *tabarru'*, yang bentuk akadnya dilakukan dengan tujuan kebajikan dan tolong menolong, tidak dapat diubah menjadi jenis akad *tijarah* yang bersifat komersial. Namun, jenis akad *tijarah* dapat diubah menjadi akad *tabarru'* bila pihak yang tertahan haknya dengan rela melepaskan haknya, sehingga menggugurkan kewajiban pihak yang belum menunaikan kewajibannya.

Berkaitan dengan klaim, peserta memiliki hak sepenuhnya atas dana yang berasal dari akad *mudharabah* dan menjadi kewajiban perusahaan asuransi untuk memenuhinya. Dari pengelolaan dana tersebut, perusahaan asuransi pun turut memperoleh bagi hasil karena bertindak sebagai pengelola dana.¹⁴⁹

2. Dana *Tabarru'* pada Pertanggunggaan.

149 Muhaimin Iqbal. *Asuransi Umum Syariah*. (Jakarta: Gema Insani, 2006), hlm. 275-279.

a. Akad pada Pertanggungan

Akad kafalah merupakan bentuk penjaminan atau pertanggungan yang biasa dijalankan oleh perusahaan asuransi. Dalam praktik asuransi syariah, risiko yang ada pada pihak tertanggung disebarkan ke seluruh tertanggung yang lain oleh perusahaan asuransi. Sehingga dalam suatu asuransi terdapat perjanjian antar kedua belah pihak, dimana pihak yang terjamin diwajibkan membayar premi asuransi dalam masa tertentu, lalu pihak yang menjamin akan mengganti kerugian jika terjadi sesuatu pada diri si terjamin.¹⁵⁰

b. Pengelolaan Dana *Tabarru'*.

Pengelolaan dana dilakukan dengan cara:

- a) Pembukuan dana *tabarru'* ini harus dilakukan terpisah dari dana lainnya. Hasil investasi dari dana *tabarru'* menjadi hak kolektif peserta dan dibukukan dalam akun *tabarru'*.
- b) Dari hasil investasi, perusahaan asuransi syariah dapat memperoleh bagi hasil berdasarkan akad *mudharabah* atau akad *mudharabah musytarakah* atau memperoleh *ujrah* (*fee*) berdasarkan akad *wakalah bil ujrah*.

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan yang berlaku, perusahaan asuransi harus melakukan pemisahan kekayaan dan kewajiban dana *tabarru'* dengan kekayaan dan kewajiban perusahaan. Selain itu, perusahaan juga harus membuat catatan terpisah untuk kekayaan dan kewajiban perusahaan, dana *tabarru'* dan dana investasi. Dalam praktiknya, dana *tabarru'* digunakan untuk pembayaran santunan kepada peserta yang mengalami musibah atau pihak lain yang berhak, pembayaran reasuransi, pembayaran kembali *qardh* ke perusahaan dan/ atau pengembalian dana *tabarru'* akibat pembatalan polis dalam periode yang diperkenankan.

150 Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*. (Jakarta: Zikrul, 2008), hlm. 95-96.

Jika terdapat *surplus underwriting* atas dana *tabarru'*, dapat dilakukan beberapa alternatif yaitu: diperlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun *tabarru'*, disimpan sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat atau disimpan sebagian sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan asuransi dan para peserta sepanjang disepakati oleh para peserta. Jika terjadi defisit *underwriting* atas dana *tabarru'* maka perusahaan wajib menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk *qardh* (pinjaman), Pengembalian dana *qardh* kepada perusahaan asuransi disisihkan dari dana *tabarru'*. Pinjaman (*qardh*) ini berasal dari perusahaan asuransi kepada dana *tabarru'* untuk menanggulangi ketidakcukupan kekayaan dana *tabarru'* untuk membayar klaim kepada Peserta. Peran perusahaan adalah sebagai pihak yang melakukan administrasi resiko dan pengelolaan investasi atas nama peserta, perusahaan seterusnya disebut sebagai pengelola / *mudharib*. Perusahaan asuransi sebagai pengelola atau operator saja dan bukan sebagai pemilik dana. Pemegang polis di posisikan sebagai penabung, maka secara hukum, dana yang diasuransikan, sama dengan tabungannya juga.

H. Mekanisme Operasional Asuransi Syariah di Indonesia

Perusahaan asuransi memiliki peran sebagai lembaga penghimpun dana dari masyarakat melalui penyediaan jasa asuransi untuk memberikan jaminan kepada peserta yang mengalami musibah di masa mendatang. Dalam Fatwa Nomor 21/DSNI-MUI/X/2001 menjelaskan akad yang dilakukan antara sesama peserta (akad *tabarru'*) dan antara peserta dengan perusahaan asuransi (akad *tijarah*).

Penerapan akad-akad syariah dalam perusahaan perasuransian secara umum dapat dilihat dalam dua bidang usaha yaitu:¹⁵¹

- 151 Burhanuddin S., *Penerapan Prinsip Syariah dalam Lembaga Perasuransian di Indonesia*, de Jure, Jurnal Syariah dan Hukum, Volume 5 Nomor 1, Juni 2013, hlm. 101-104.

1. Asuransi individu atau asuransi jiwa (*life insurance*) adalah bentuk asuransi yang memberikan perlindungan dalam menghadapi musibah kematian dan kecelakaan atas diri peserta asuransi takaful. Bentuk asuransi ini bersifat individu karena jaminan yang diberikan melekat pada diri seseorang. Pengelolaan dana asuransi jiwa secara umum menggunakan dua sistem pendekatan, yaitu:
 - a. Pengelolaan dana dengan unsur tabungan yang disebut dana investasi. Setiap peserta wajib membayar sejumlah uang (premi) secara teratur kepada perusahaan. Setiap peserta dapat membayar premi tersebut melalui rekening koran, giro atau membayar secara langsung. Peserta juga dapat memilih pembayaran, baik bulanan, kuartal, maupun tahunan sesuai dengan kemampuan. Melalui sistem ini, setiap premi takaful yang telah diserahkan kepada perusahaan asuransi akan dimasukkan ke dalam dua rekening secara terpisah, yaitu: *pertama*, rekening khusus *tabarru'* (*Participant Special Account*), yaitu rekening yang diniatkan untuk kebaikan apabila diantara peserta mengalami musibah atau meninggal dunia. *Kedua*, rekening tabungan (*Participant Account*) yang dimiliki oleh para peserta takaful. Rekening tabungan ini selain dapat diinvestasikan (*tijarah*) juga dapat di dermakan untuk kebaikan (*tabarru'*).
 - b. Pengelolaan dana tanpa unsur tabungan. Dana yang tidak mengandung unsur tabungan akan disimpan pada rekening *tabarru'* oleh perusahaan dalam suatu rekening khusus. Berbeda dengan unsur tabungan, dana klaim yang diberikan melalui rekening *tabarru'* sejak awal sudah diniatkan oleh peserta untuk kepentingan

tolong menolong yang dikeluarkan apabila: (a) Peserta meninggal dunia; (b) perjanjian telah berakhir (jika ada surplus dana). Pada dasarnya, dana *tabarru'* dimaksudkan untuk tujuan tolong menolong di antara peserta. Namun ada yang berpendapat bahwa dana *tabarru'* yang terkumpul sedemikian banyak agar menjadi produktif dapat diinvestasikan sebelum peserta yang bersangkutan membutuhkannya. Dari penjelasan ini dapat disimpulkan bahwa perusahaan asuransi syariah akan bertanggung jawab apabila terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkan terhadap pengelolaan dana tersebut.

2. Asuransi umum (*general insurance*) adalah bentuk asuransi syariah yang memberikan perlindungan finansial untuk mengantisipasi kerugian atas harta benda milik peserta takaful. Klaim takaful akan dibayarkan kepada peserta yang mengalami musibah hingga menimbulkan kerugian dalam bentuk harta benda sesuai dengan perhitungan yang wajar. Untuk kegiatan asuransi umum, mekanisme pengelolaan dananya sama dengan asuransi jiwa tanpa unsur tabungan. Jangka waktu tabungan untuk produk asuransi kerugian (misalnya asuransi kendaraan bermotor, kecelakaan diri, kebakaran dan lain-lain) biasanya berlaku untuk periode satu tahun, maka produk ini tidak mengandung unsur tabungan (*non saving*). Akibatnya seluruh premi yang terkumpul akan dimasukkan kedalam satu *pool/fund* untuk dikelola oleh perusahaan. Jika dari total dana ditambah hasil investasi dan dikurangi beban-beban asuransi (komisi agen, premi asuransi, klaim, dan lain-lain) terjadi surplus, maka surplus dana tersebut akan dibagi hasilnya antara peserta dan perusahaan sesuai nisbah yang sudah ditentukan di awal perjanjian. Namun

yang menjadi pertanyaan, bagaimana seandainya investasi tersebut mengalami kerugian? Tentu peserta asuransi harus siap menerima risiko tersebut, kecuali jika kerugian disebabkan oleh perusahaan asuransi maka perusahaanlah yang akan bertanggung jawab.

Dana yang dikelola oleh perusahaan asuransi dimungkinkan bisa menimbulkan beberapa risiko. Menurut peraturan BAPEPAM LK Nomor: PER-07/BL/2011 tentang Pedoman Perhitungan Jumlah Dana yang Diperlukan untuk Mengantisipasi Risiko Kerugian Pengelolaan Dana *Tabarru'* dan Perhitungan Jumlah Dana yang Harus Disediakan Perusahaan untuk Mengantisipasi Risiko Kerugian yang Mungkin Timbul dalam Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi dengan Prinsip Syariah. Dalam menjalankan usaha, perusahaan asuransi bisa terdapat beberapa risiko antara lain, risiko kegagalan pengelolaan kekayaan, risiko ketidakseimbangan antara proyeksi arus kas dan kewajiban, risiko ketidakseimbangan antara nilai kekayaan dan kewajiban setiap jenis mata uang asing, risiko perbedaan antara beban klaim yang terjadi dan beban klaim yang diperkirakan, risiko ketidakcukupan kontribusi akibat perbedaan hasil investasi serta risiko ketidakmampuan reasuradur.¹⁵²

Sehingga penting adanya manajemen risiko untuk meminimalisir risiko yang akan terjadi di masa yang akan datang terutama dalam pengelolaan dana *tabarru'* dan dana investasi, mengingat semua dana tersebut adalah milik pemegang polis yang telah di amanahkan kepada perusahaan asuransi syariah.

152 Hifi Saniatulisma, *Manajemen Risiko Dana Tabarru' PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin*, Jurnal JESTT Vol. 12 No. 12 Desember 2015.

Bab 7

SAMSARAH DAN LEGALITASNYA PADA PENGEMBALIAN KOMISI DAN PROVISI

A. Pengertian dan Legalitas Akad *Samsarah*

Samsarah (*simsar*) merupakan penghubung perdagangan (perantara antara orang yang ingin menjual barang dengan orang yang ingin membeli barang), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹⁵³ Menurut Sayid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli.¹⁵⁴ Dengan adanya perantara, akan memberi kemudahan bertransaksi baik pihak penjual maupun pembeli.

Hamzah Ya'qub memberi definisi *samsarah* (makelar), yaitu pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹⁵⁵ Jadi *samsarah* adalah perantara antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi dengan upah yang disepakati sebelumnya. Beberapa bentuk pekerjaan saat ini dalam bentuk *samsarah* (*simsar*) yaitu makelar, agen, atau distributor.

153 M. Ali, Hasan. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 289.

154 Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, (Bandung: PT Ma'rif, 1996), hlm.15.

155 Hamzah Ya'qub, *Kode etik Dagang Menurut Islam;Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: Cv. Diponegoro, 1992), hlm. 269.

Pendapat Yusuf Qardhawi menyatakan bahwa dibolehkan makelar bagi orang luar daerah, alasannya karena dapat meningkatkan kelancaran peredaran barang/jasa. Dengan adanya makelar dapat memberi keuntungan dan kemudahan bagi pihak yang menjual barang dan pihak yang memerlukan barang.¹⁵⁶ Orang yang bekerja untuk orang lain sebagai perantara dengan mendapat imbalan upah disebut *simsar*. Sebutan *simsar* juga dapat dipakai untuk orang yang menunjuk orang lain untuk menggantikannya/sebagai wakilnya, sehingga pihak *simsar* tersebut mendapat komisi.¹⁵⁷

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa *samsarah* (makelar) adalah pihak yang menghubungkan antara penjual dan pembeli untuk melancarkan dan memudahkan transaksi, sebagai imbalannya akan diberikan upah, bonus, atau komisi.

Seiring berkembangnya era modern, banyak orang yang tidak memiliki waktu untuk mencari barang yang diperlukan atau menjual barangnya, karena disibukkan oleh pekerjaan masing-masing. Sebagian lainnya, memiliki keleluasaan waktu dan mempunyai keahlian, tetapi tidak memiliki dukungan modal. Untuk mengantisipasi kesulitan tersebut, saat ini banyak yang berprofesi sebagai perantara atau penghubung atas kebutuhan pihak-pihak sebagaimana tersebut di atas, seperti biro jasa. Biro jasa mendapat keuntungan dari upah yang diberikan atas jasa pekerjaannya, sedangkan pihak yang memerlukan jasa mendapat keuntungan berupa kemudahan untuk mendapatkan yang diinginkannya.

Makelar, distributor, agen dan sebagainya merupakan bentuk pekerjaan *samsarah/simsar* dapat tergolong ke dalam akad *ijarah*, yaitu transaksi yang menggunakan atau memanfaatkan jasa orang lain dengan memberikan upah atau imbalan.¹⁵⁸

156 Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, terj. Mu'allam Hamidy, (Surabaya: Bina Ilmu, 1993).

157 Sayyid sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Kamaluddin A. Marzuki, jilid 13, (Bandung: Al-Ma'rif, 1997), hlm. 159.

158 Amir Syarifuddin, *Garis Garis Besar Fiqh*, (Bogor: PT. Prenada Media, 2003), hlm. 215.

Ijarah sebagai salah satu bentuk transaksi muamalah yang memiliki hukum asal mubah, jika dilakukan sesuai dengan yang ditetapkan dalam ketentuan syariah.

Selain itu, hal yang juga harus diperhatikan juga yaitu setelah selesai suatu pekerjaan, pihak yang menikmati jasa harus memberi upah yang sesuai kepada pihak penyedia jasa. Jadi pekerjaan *samsarah* dalam hal ini setelah terpenuhi akad, maka ia berhak menerima imbalan. Sedangkan pihak yang menggunakan *samsarah* harus segera memberikan imbalan tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya karena hal-hal seperti itu sangatlah dibenci oleh Allah.

Dalam pemenuhan hak dan kewajiban, apabila terdapat unsur menzalimi salah satu pihak, maka hal tersebut tidak dibenarkan. Seperti seseorang yang belum menyelesaikan pekerjaannya dalam batas waktu tertentu maka ia tidak mendapat imbalan yang sesuai dengan kerja yang telah dilakukan. Praktik *samsarah* seperti ini tidak benar, karena sekalipun pekerjaan tersebut tidak diselesaikan pada waktu yang telah ditentukan setidaknya para penyewa jasa tersebut harus menghargai jerih payah yang dilakukan oleh pekerja tersebut yaitu dengan membayar setengah dari total upah pekerja.

B. Dasar Hukum *Samsarah* (Makelar)

Praktik pemakelaran, secara umum, hukumnya boleh, berdasarkan hadist Qays bin Abi Ghurzah al-Kinani :

خرج علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم على- ونحن نسعى السماسرة - فقال: يا معشر التجار: إن الشيطان والاشم يحضران البيع, فشوا بوابيعكم بالصدقة.

Artinya: "Suatu ketika, Rasulullah SAW Menemui kami - saat itu kami, para pedagang biasa di panggil As-Samsirah (para makelar),- lalu beliau berseru, " Wahai Tujjar (para pedagang), sesungguhnya syetan dan dosa selalu menghadiri jual-beli, campurlah sedekah dalam jual-beli kalian. (Shahih:

Ibnu Majah).

Maksud dari hadits di atas adalah dimana syetan dan dosa selalu menghadiri jual-beli, maka dari itu bersihkanlah jual beli kalian dengan bersedekah supaya jual beli yang para pedagang lakukan tidak mengandung maksiat dan haram.¹⁵⁹

Barang/jasa yang diperlukan atau ditawarkan harus jelas, untuk menghindari terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Demikian dengan besarnya imbalan juga harus disepakati dan ditetapkan bersama terlebih dahulu. Jika imbalan dengan jumlah yang besar, sebaiknya dibuat dengan perjanjian di hadapan notaris.

Selain itu, imbalan tersebut juga dapat ditentukan berdasarkan kebiasaan (adat-istiadat) dalam masyarakat. Biasanya berlaku imbalan 2,5 % dari nilai transaksi. Kemudian, juga ada yang berlaku 2,5 % dari penjualan dan 2,5% dari pembeli. Kebiasaan seperti ini pun dapat dibenarkan oleh syariat, sebagaimana kaidah hukum Islam.¹⁶⁰

الْعَادَةُ مُحْكَمَةٌ

Artinya: "Adat kebiasaan itu di akui sebagai sumber hukum".

Dalam menjalankan pekerjaan yang dipercayakan kepadanya, makelar hendaknya berlaku ikhlas. Dengan demikian, terhindar dari kemungkinan terjadi penipuan dan dan memakan harta orang lain (imbalan) dengan jalan haram¹⁶¹. Sebagaimana dengan firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

159 Muhammad Nashiruddin Al-Albani, Shahih Sunan Tirmidzi, *Seleksi Hadits Shahih dari Kitab Sunan Tirmidzi*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), hlm.3-4.

160 M. Ali, Hasan. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 290.

161 M. Ali, Hasan..., hlm. 290.

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (Q.S. an-Nisa: 29).

Sebagaimana yang telah disinggung di atas, sebaiknya ditetapkan imbalan dan ketentuan lain terlebih dahulu bagi barang yang nilainya tinggi. Apabila sudah disepakati dan ditandatangani, maka para pihak tidak boleh mengingkari dan harus menepati kesepakatan tersebut. sebagaimana firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُحْضِرْتُ لَكُمْ بِهَيْمَةَ ٱلْأَنۢعَامِ ۖ إِلَّا مَا يُنۢتَلَىٰ عَلَيْكُمۡ
غَيۡرَ مُجَلًّى ٱلصَّيۡدِ وَأَنتُمۡ حُرۡمٌ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يَحۡكُمُ مَا يَرِىۡدُ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu...." (al-Maidah: 1)

Akad perjanjian yang dimaksudkan dalam ayat tersebut adalah janji prasetya hamba kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya. Janji itu ada yang tertulis dan ada pula yang hanya lisan saja dan bahkan ada yang berpegang kepada adat-istiadat semata-mata. Hal itu dipandang sebagai janji dan tidak boleh dipungkiri. Ayat-ayat yang memperingatkan supaya orang memenang amanat dan menepati janji cukup banyak dalam Al-Quran dan sunnah Rasulullah. Sekiranya terjadi pelanggaran, akan mendapat ancaman hukuman yang berat di akhirat kelak. Menurut Ibnu Abbas, makelar dibenarkan seperti kata beliau:¹⁶²

بِعَ هَذَ الثُّوبَ فَمَا رَاَدَ عَلَى كَذَا وَكَذَا فَهُوَ لَ

Artinya: "Juallah pakaian ini, sekiranya lebih dari sekian, maka untuk anda"

162 M. Ali, Hasan..., hlm. 292.

Menurut Ibnu Siirin:

بِعْهُ بِكَذَا فَمَا كَانَ مِنْ رُبْحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَ بَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ

Artinya: "Jualah (barang) itu dengan harga sekian, kalau ada untungnya maka untuk anda, atau untuk kita berdua. Hal itu di bolehkan."¹⁶³

Profesi makelar tidak boleh digunakan untuk mencari atau menjual barang-barang yang dilarang oleh syariat, seperti khamr, narkoba, atau menjadi perantara untuk memudahkan terlaksananya perbuatan maksiat. Jadi agama Islam dapat membenarkan pekerjaan sebagai makelar selama tidak menyalahi ketentuan nash Al-Quran dan sunnah serta ada unsur tolong menolong dan saling mendapat manfaat.¹⁶⁴

C. Rukun Dan Syarat Samsarah

Beberapa rukun yang harus dipenuhi untuk keabsahan akad *samsarah*, antara lain:¹⁶⁵:

1. *Al-muta'qidain* (makelar dan pemilik harta) untuk melakukan hubungan kerjasama ini, maka harus ada makelar (penengah) dan pemilik harta supaya kerjasama tersebut berjalan lancar.
2. *Mahal al-ta'aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi), jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham.
3. *Al-shigat* (lafadz) atau sesuatu yang menunjukkan keridhaan atas transaksi pemakelaran tersebut.

Kedua belah pihak harus membuat akad kerja sama (perjanjian) agar proses kerja tersebut sah. Dalam perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban kedua belah pihak. Dalam praktiknya, pemakelaran dilaksanakan dalam bentuk transaksi

163 Fath Bari, Jilid 4, hlm 527.

164 M. Ali, Hasan. *Berbaai Macam Transaksi Dalam Islam...*, hlm. 293.

165 Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyyah*, (Jakarta: : CV Haji Masagung, 1993), hlm 122

dengan kompensasi upah akad *ijarah* atau dengan komisi akad *ji'alah*. Adapun syarat-syarat dalam pemakelaran juga merujuk kepada syarat-syarat umum akad dalam fikih. Syarat-syarat umum akad antara lain syarat bagi *al-aqidani* (pihak penjual dan pembeli) dan *al-sighat*, tetapi bagi makelar hanya dibebankan syarat *al-tamyiz* tanpa *al-aqlu wal bulugh*, sebab makelar hanya sebagai perantara dan tidak menanggung risiko atas transaksi. Kemudian, mengenai syarat-syarat mengenai *mahal al-ta'aqud* (objek transaksi dan kompensasi), para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal (*masyru*) dan kompensasi yang telah ditentukan (*ma'lum*).

Dengan adanya *samsarah* terdapat manfaat bagi kita, dimana dalam menjalani kehidupan manusia saling membutuhkan satu sama lain. Sebagian orang tidak memiliki keahlian dalam membeli atau menjual barang mereka, sehingga membutuhkan bantuan orang lain yang berprofesi *samsarah* yang memahami dengan baik terkait penjualan dan pembelian barang, dengan syarat pemberian upah atau komisi kepada makelar tersebut.

Besaran atau jumlah upah imbalan jasa juga harus dipahami dan diberikan secara wajar oleh pihak yang menggunakan jasa tersebut. Tidak dibenarkan semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban. Pemenuhan hak dan kewajiban harus dilaksanakan berdasarkan perjanjian yang telah disepakati, hal tersebut untuk mencegah terjadi kekeliruan atau kezaliman.

D. Bentuk - Bentuk Kerjasama dalam Akad Samsarah

Pengertian perantara sudah lebih meluas pada zaman modern ini, tidak hanya mempertemukan penjual dengan pembeli saja, tetapi juga sudah mencakup ke jasa perantara lainnya, seperti jasa pengacara, jasa konsultan, dan lain-lain. Akad *samsarah* terdiri dari dua bentuk kerjasama, yaitu bentuk kerja sama dalam menjual barang yang disebut *ijarah al-ain* atau bentuk kerjasama menjual jasa yang disebut *ijarat al-zimmah*. Bentuk kerjasama *ijarah al-ain* (sewa-menyewa) seperti menyewa rumah, menyewa gedung, sedangkan bentuk

kerjasama *ijarat al-zimmah* (upah-mengupah) seperti menjahit pakaian, upah para pekerja di perusahaan, dan lain-lain.

E. Pengambilan Komisi, Provisi dan Pertanggungans Resiko

Transaksi jual beli yang melibatkan pemilik barang (penjual) dan agen, keduanya sama-sama mendapat keuntungan. Agen mendapat lapangan pekerjaan dan mendapatkan *fee* dari jasa yang diberikannya, sedangkan pemilik barang dapat menyelesaikan kesulitannya dalam menjual barangnya, tanpa harus bertemu langsung dengan pembeli. Uang jasa yang didapatkan oleh agen merupakan hasil penjualan barang ataupun jasa kepada pembeli, pendapatannya berupa laba dari selisih harga beli dari *pincipal*.¹⁶⁶ Menurut undang-undang, upah makelar disebut provisi, dalam praktik hal ini disebut *courtage*.¹⁶⁷ Di sini agen hanya bertindak sebagai wakil dari principal dengan syarat memberi tahu kepada pembeli harga dasar dari barang yang diperjualbelikan.

Dalam fiqh muamalah, hak provisi merupakan harga yang lebih dari harga yang telah ditetapkan oleh penjual barang ataupun kelebihan barang setelah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik barang tersebut.¹⁶⁸ Sedangkan dalam asas kebebasan berkontrak, agen tidak hanya memperoleh provisi, tetapi terkadang agen mendapatkan komisi dari perjanjian yang dibuat atau bahkan agen bisa memperoleh keduanya.¹⁶⁹

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman, dapat diatur syarat tertentu antara pemilik barang dengan agen mengenai besar jumlah keuntungan yang dapat diambil oleh

166 C.S.T Kansil dan Cristine S.T Kansil, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), hlm. 50.

167 Achmad Ichsan, *Lembaga Perserikatan, Surat-Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, Jakarta: Pradnya Paramita, 1993, hlm. 33.

168 Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Raja Wali Pers, 2002), hlm. 86.

169 Achmad Ichsan, *Lembaga Perserikatan, Surat-Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan...*, hlm. 45.

pihak agen, baik dalam bentuk persentase (komisi) atau mengambil kelebihan dari harga yang ditentukan oleh pemilik barang, hal tersebut tergantung pada kesepakatan kedua belah pihak. Misalnya, kerjasama antara sebuah travel dengan maskapai. Dalam hal pembagian komisi, pihak travel terlebih dahulu menyetorkan deposit kepada maskapai penerbangan dengan harga tertentu, pada saat pembelian (sub tiket) maka pihak maskapai penerbangan dari pihak travel disinilah mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu, dalam pengambilan komisi dan provisi harus jelas pembagiannya yang ditentukan oleh pihak perusahaan ataupun pihak penjual baik di awal, yang sudah disepakati atau sudah adanya kesepakatan antara perusahaan dengan makelar, yang ke depannya tidak melanggar peraturan (ingkar janji) dan melanggar prinsip syariat.

Kerjasama yang dilakukan sesama muslim adalah halal, kecuali kerja sama terkait barang-barang atau jasa yang haram dan tidak dibenarkan oleh syariat. Selain itu, dalam kerjasama juga harus diantisipasi terhadap kemungkinan rusaknya barang atau terjadi pailit, serta pihak mana yang bertanggungjawab atas hal tersebut. Demikian pula dengan risiko-risiko lain yang mungkin terjadi. Berdasarkan Pasal 1460 KUH Perdata yang mengatur mengenai resiko dalam perjanjian jual beli, menyatakan bahwa apabila kebendaan yang dipikul itu berupa suatu barang yang sudah ditentukan, maka barang memotong dari jumlah deposit dengan harga pembelian yang telah ditentukan oleh pihak penerbangan, ini sejak saat pembelian adalah atas tanggungan si pembeli, meskipun penyerahannya belum dilakukan, dan si penjual berhak menuntut harganya. Jadi, fungsi makelar di sini hanya menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain bahwa makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Makelar yang terpercaya tidak dituntut resiko sehubungan dengan rusaknya atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak.

Berikut ini merupakan, beberapa pandangan ulama

mengenai pengambilan upah dan pertanggungan resiko.

1. Penetapan Upah Berdasarkan Persentase Besarnya Penjualan

Dalam memproduksi suatu produk, perusahaan telah menghabiskan biaya yang besar. Namun barang yang diproduksi belum memiliki konsumen yang tetap, sehingga perusahaan tidak ingin menambah biaya pengeluaran untuk pemasaran barang dengan cara merekrut para karyawan tetap untuk pemasaran, karena dapat memperbesar risiko kerugian. Oleh sebab itu, sebagian perusahaan menetapkan sistem pemasaran melalui para sales dengan sistem upah berdasarkan persentase dari besarnya penjualan barang. Jika banyak barang yang terjual, maka banyak pula upah yang didapat, demikian pula sebaliknya. Bahkan jika tidak ada barang yang terjual maka ia tidak menerima upah sepeserpun jua.

Sistem pembayaran upah sebagaimana tersebut di atas jelas mengandung *gharar*, karena pada saat seorang sales mengambil barang dari produsen dan membuat perjanjian pembayaran upah, tidak jelas berapa upah yang akan diterimanya, bisa jadi upahnya besar karena besarnya jumlah barang yang terjual dan bisa jadi kecil atau tidak menerima upah sama sekali.

Apakah *gharar* dalam kasus ini merusak keabsahan akad atau tidak? Kasus ini dapat ditakhrij dengan kasus yang diperselisihkan oleh para ahli fikih masa lalu, yaitu: *“jual barang ini dengan harga sekian dan jika terjual engkau mendapat upah sekian persen dari harga barang”*.

Pendapat pertama, cara pembayaran upah ini tidak boleh. Pendapat ini merupakan mazhab Hanafi dan Syafi'i.

An-Nawawi berkata, “Di antara bentuk akad yang tidak sah, seorang pemilik barang mensyaratkan kepada wakilnya upah yang tidak jelas, dengan mengatakan: *“jual barang ini dengan harga sekian! Jika terjual untukmu 1/10 dari harga*

penjualannya". Akad mewakilkan untuk menjualkan barang ini tidak sah sedangkan akad jual-beli antara wakil dengan pihak ketiga sah dan wakil berhak mendapat upah dari pemilik barang sejumlah upah standar".¹⁷⁰

Dalil pendapat ini sabda Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam:

تهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر

Artinya: "Nabi shallallahu 'alaihi wa sallam melarang jual beli gharar".
(HR. Muslim)

Akad dalam kasus ini termasuk akad mu'awadhah memberikan jasa untuk menjualkan barang, karena itu, akad ini tidak boleh mengandung gharar sebagaimana sabda Rasulullah SAW di atas. Kasus ini jelas mengandung *gharar*, yaitu: *sales* tidak tahu berapa upah yang akan diterima pada saat perjanjian dibuat.

Benar akad ini mengandung *gharar*, akan tetapi *gharar* tidak selamanya haram. *Gharar* dibolehkan jika akad yang mengandung *gharar* tersebut sangat dibutuhkan. Kebutuhan akan akad yang disebutkan dalam kasus ini sangat terasa, karena pemilik barang telah mengeluarkan biaya besar untuk produksi barang. Jika ia harus mengeluarkan biaya lagi untuk mengeluarkan gaji *sales* dengan sistem bulanan/harian dia ka ternyata barang tersebut tidak laku dipasarkan akibat produk baru atau akibat ketidaksungguhan *sales* dalam memasarkan barang, karena ia merasa gajinya tetap akan diterima sekalipun barang tidak laku terjual. Padahal Islam adalah agama yang membawa kemashlahatan bukan kerugian.

Sistem pembayaran upah dengan cara ini juga lebih adil untuk para *sale*, karena akan berbeda hasil pendapatan *sales* yang rajin dan bisa berkomunikasi dengan calon konsumen dengan *sales* yang malas dan tidak cakap menawarkan barang.¹⁷¹

170 Raudhat At Thalibin, jilid IV, hal 301.

171 Dr. Nazih Hamad, Kaiifiyyat Tahdid al Ujur fi uqud al amal wa ta'jir al taqlidiyyahwa al-mustahdatsah, hlm. 134.

Pendapat kedua, cara pembayaran upah dengan persentase dari harga barang hukumnya boleh. Pendapat ini merupakan pendapat mazhab Hanbali.¹⁷² Dalil pendapat ini bahwa upahnya jelas jelas, yaitu: sekian persen dari harga barang dan dikalikan dengan jumlah barang yang terjual. Sama bentuknya dengan upah untuk pekerja dalam akad *mudharabah*, yaitu diberikan dalam bentuk persen keuntungan.¹⁷³

Pendapat yang terkuat dalam hal ini adalah pendapat yang membolehkan pemberian upah berdasarkan persentase dari barang yang terjual. Karena bila direnungi dengan seksama, penetapan upah yang diberikan kepada sales berdasarkan besarnya barang yang terjual, lebih dekat kepada akad *ji'alah* (sayembara) dan bukan akad *ijarah*.

Akad *ijarah* disyaratkan kerja jelas (waktu terbatas), upah limbalan) jelas, dan upah berhak dimiliki pekerja dengan berlalunya waktu yang ditentukan dalam perjanjian. Persyaratan-persyaratan ini tidak terpenuhi dalam kasus ini. Karena dalam kasus ini, kerja tidak jelas (waktu tidak terbatas), upah jelas sekalipun dalam bentuk persentase dan dimiliki pekerja bukan dengan berlalunya waktu, tapi dengan seberapa besarkerjanya. Maka akad ini lebih dekat dengan akad seberapa besar hasil kerjanya. Maka akad ini lebih dekat dengan *ji'alah* dan bukan akad *ijarah*, dan *gharar* dalam akad *ji'alah* dimaafkan.

2. Penetapan Upah Berdasarkan Besarnya Laba

Seseorang yang memiliki motor, mobil, bus, truk, becak dan alat transportasi lainnya atau alat berat untuk menggarap sawah, dan ladang, biasanya menyewakan barang-barang tersebut kepada orang yang bisa mengemudikannya untuk ditawarkan jasa dari barang tersebut kepada orang yang membutuhkan dengan cara harga sewa. Seperti pemilik angkot menyewakan kepada seorang yang ingin mengemudikan mobilnya seharga dua ratus ribu rupiah per hari di luar bahan bakar. Berapapun

172 *Ibnu Qudamah, Al Mughni, jilid V, hlm. 345.*

173 *Ibnu Utsaimin, Al Mumti", jilid X, hlm. 345-346.*

hasil yang didapat oleh pengemudi maka dia wajib membayar uang sewa angkot sebanyak dua ratus ribu rupiah kepada pemilik angkot di akhir petang. Andai ia mendapat hasil sebanyak Rp. 400.000,00 maka uang sebanyak Rp200.000,00 untuk pemilik mobil dan sisanya untuk pengemudi. Jika ia mendapat hasil di bawah Rp200.000,00 maka ia harus menutupi kekurangan uang sewa dengan uang pribadinya.

Akad ini disepakati oleh para ulama bahwa hukumnya boleh, karena akad ini adalah sewa mobil oleh pengemudi. Waktunya jelas, uang sewanya jelas, dan uang sewa berhak diterima pemilik barang dengan berakhirnya waktu sewa. Tetapi, ada juga yang menerapkan penetapan upah dengan cara persentase dari besarnya laba bersih yang didapat, setelah biaya perawatan barang dikeluarkan.

Dalam contoh angkot di atas, andai yang mengemudikan angkot mendapat uang sebanyak Rp. 400.000,00 dalam satu hari maka uang sebanyak Rp100.000,00 dikeluarkan terlebih dahulu untuk biaya perawatan mobil, dan sisanya Rp300.000,00 dibagi dua. Maka pemilik angkot mendapat uang sebanyak $Rp250.000,00 = Rp\ 100.000,00$ (biaya perawatan mobil) + $Rp150.000,00$ (uang bagi hasil) sedangkan pengemudi mendapat uang sebanyak Rp150.000,00.

Jika pendapatan di bawah seratus ribu rupiah dapat dipastikan bahwa seluruhnya diambil pemilik mobil untuk menutupi biaya perawatan. Kemudian pengemudi tidak diharuskan menutupi kekurangan biaya perawatan mobil karena dia telah menderita kerugian mengemudikan mobil seharian tanpa hasil apapun jua. Apakah cara penetapan upah mengemudikan angkutan umum dengan cara seperti ini diperbolehkan syariat? Para ulama berbeda pendapat dalam hal ini.

Pendapat pertama, Akad ini tidak sah, pendapat ini merupakan mazhab Hanafi dan Syafi'i.

As Sarakhsi berkata, “Seseorang menyerahkan hewannya kepada lain untuk dipekerjakan dengan perjanjian hasil yang didapat dari upah jasa hewan tersebut dengan cara dibagi dua, maka kongsi ini tidak sah, karena jikalau ia menyerahkan hewannya untuk dijual orang yang menjual mendapat setengah bagian dari keuntungan akadnya tidak sah, begitu juga dengan akad menyewakan jasa hewan”.¹⁷⁴

Dalil tidak sahnya akad ini karena bila akad ini dikategorikan ke dalam akad *mudharabah* termasuk *mudharabah* yang tidak sah, karena persyaratan *mudharabah* bahwa modal haruslah uang tunai dan bukan barang, dan sekalipun boleh dalam bentuk barang berdasarkan pendapat sebagian ulama akan tetapi *mudharabah* adalah akad dagang yang berarti barang sebagai modal dijual dan dibeli barang baru dan begitu seterusnya, selisih dari harga beli dan jual adalah keuntungan yang dibagi dua. Dan ini tidak berlaku dalam kasus ini, karena barang tidak dijual akan tetapi hanya digunakannya.

Bila kasus ini dikategorikan ke dalam akad *ijarah* (sewa-menyewa) juga tidak sah, karena mengandung *gharar*, yaitu: tidak jelas berapa upah yang akan diterima oleh pengemudi, bisa jadi besar dan bisa jadi tidak ada sama sekali. Dengan demikian, akad ini tidak sah sama sekali. Dan bila terjadi maka seluruh hasil pendapatan menjadi hak pemilik barang setelah dipotong upah standar kerja pengemudi selama waktu yang ia habiskan.

Pendapat kedua, Akad menyerahkan barang untuk dimanfaatkan jasanya dan hasilnya dibagi dua adalah sah. Pendapat ini merupakan mazhab Hanbali.

Ibnu Qudamah berkata, “Jika seseorang menyerahkan hewannya kepada orang lain untuk dipekerjakan dengan perjanjian hasil yang didapat dari upah jasa hewan tersebut dibagi dua atau tergantung kesepakatan maka hukumnya sah”.¹⁷⁵

Dalil pendapat ini bahwa, akad ini memang bukan *mudharabah* dan *ijarah* akan tetapi dapat disamakan dengan akad

174 Al Mabsuth, jilid XI, hlm. 219

175 Al Mughni, jilid V, hlm. 8.

musaaqah. Dan akad *musaaqah* dibenarkan dalam syariat.

Diriwayatkan oleh Ibnu Umar *radhiyallahu 'anhuma*:

أنه دفع إلى يهود خيبر نخل خيبر ورضها على أن يتمملوها من أموالهم،
رسول الله صلى الله عليه وسلم شطر ميرها

Artinya: "Rasulullah shallallahu 'alaihi wa sallam menyerahkan perkebunan kurma di Khaibar kepada orang-orang Yahudi untuk mereka rawat (disirami, dibersihkan rumpunnya serta ditanami bagi yang telah mati) dengan perjanjian pekerja mendapat setengah bagian dari hasil panen". (HR. Bukhari dan Muslim).

Pendapat yang membolehkan akad ini lebih kuat, karena hukum asal muamalat dibolehkan kecuali bila mengandung unsur larangan, adapun unsur larangan gharar dalam kasus ini tidaklah merusak keabsahan akad karena akad ini sangat dibutuhkan dan menguntungkan kedua belah pihak.

3. Penetapan Upah Berdasarkan Sisa dari Harga yang Dipatok Oleh Pemilik Barang

Di antara bentuk pemberian upah kepada perantara penjual barang adalah pemilik barang mematok harga sekian kemudian ia mengatakan kepada perantara, "*Jual barang ini, jika terjual lebih dari harga sekian lebihnya untukmu!*".

Bentuk pemberian upah dengan cara ini memang tidak termasuk pembahasan kontemporer, akan tetapi mengingat kasus ini juga sering terjadi di tengah masyarakat, khususnya untuk barang yang susah terjual dengan cepat sesuai dengan harga yang diinginkan pemiliknya, seperti tanah, mobil dan lain-lain.

Sering terjadi, seseorang telah menawarkan tanahnya dengan harga yang dia inginkan melalui berbagai media tanpa perantara namun pembeli tidak kunjung datang. Setengah berputus asa, dia menaikkan harga tanahnya dan meminta

jasa calo tanah untuk menjualkannya dengan perjanjian bahwa kelebihan dari harga yang telah dipatok pemilik tanah adalah upah usaha calo mencari pembeli. Terkadang calo mendapatkan pembeli yang mau membeli tanah dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga yang dipatok pemilik dan terkadang hanya mendapat pembeli yang mau membeli dengan harga lebih sedikit dari yang dipatok. Bagaimana tinjauan syariat tentang akad pemberian upah calo dengan cara ini? Para ulama berbeda pendapat tentang hukum penentuan upah dengan cara ini.

Pendapat pertama, cara ini tidak dibolehkan pendapat ini merupakan mazhab Hanafi, Maliki, Syafi'i dan mayoritas para ulama:

Ibnu Rusyd berkata, "Di antara bentuk akad yang tidak dibolehkan seorang pemilik barang berkata kepada seseorang. "Jual pakaian ini jika terjual dengan harga lebih dari 10 dirham, lebihnya adalah hakmu", akad ini tidak boleh. Imam Malik berkata, "Hal ini tidak dibolehkan karena upah usahanya mencari pembeli tidak jelas dan mengandung gharar".¹⁷⁶

Dalil pendapat ini, upah atas usaha perantara mempertemukan penjual dan pembeli tidak jelas/mengandung *gharar*, bisa jadi upahnya besar dan bisa jadi kecil dan bisa jadi tidak ada sama sekali jika ia tidak mendapatkan pembeli yang bersedia membeli di atas harga yang dipatok, padahal dia telah menghabiskan waktu dan tenaga, bahkan *gharar* hukumnya haram.

Pendapat kedua, cara ini hukumnya boleh, pendapat ini merupakan mazhab Hanbali, Ibnu Sirin dan Ishaq bin Rahuwaih:

Ibnu Qudamah berkata, "Apabila pemilik kain menyerahkan kainnya kepada seseorang seraya berkata: "Jual kain ini seharga sekian, bila terjual lebih maka lebihnya menjadi hakmu!". Maka akadnya sah".¹⁷⁷

176 Al Muqaddimat, jilid II, hlm.304.

177 Al Mughni, jilid V, hlm. 366.

Dalil pendapat ini adalah sebagai berikut:

- a. Imam Bukhari meriwayatkan dari Atha bin Abi Rabah, bahwa Ibnu Abbas *radhiyallahu anhum*a berkata,

لا بأس أن يقول: يغ هذا الثوب، فما زاد على كذا وكذا، فهو

*Artinya: "Boleh hukumnya seseorang mengatakan: jual kain ini, jika terjual lebih dari harga sekian maka lebihnya adalah menjadi upahmu".*¹⁷⁸

Perkataan Ibnu Abbas *radhiyallahu anhum*a ini masyhur di masanya dan tidak ada yang menyanggahnya, maka dapat dikatakan bahwa kasus ini telah terjadi *Ijma'* yang membolehkannya dan *Ijma'* dapat mengkhhususkan hadits. Tentang keumuman larangan gharar, artinya *gharar* hukumnya haram, kecuali dalam kasus ini.¹⁷⁹

- b. Kasus ini dapat diqiyaskan dengan *mudharabah* di-manapun *mudharib* (pekerja) bisa jadi besar, bisa jadi kecil atau tidak ada sama sekali, sesuai dengan keuntungan yang diperoleh dari perniagaan barang pemilik modal.

Pendapat yang membolehkan lebih kuat, karena sesuai dengan hukum asal muamalat yaitu boleh, sedangkan gharar yang terdapat dalam akad dikecualikan dari gharar yang dilarang berdasarkan *ijma' sukuti*.

Namun perlu diingat bahwa keabsahan jual-beli yang dilakukan calo harus mengindahkan kaidah umum jual beli, di antaranya:¹⁸⁰

- a. Calo telah membuat perjanjian sebelumnya dengan pemilik barang bahwa pemilik barang mewakili

178 Sahih Al Bukhari, jilid III, hlm. 92.

179 Al Mughni jilid V, hal 366.

180 Erwandi, *Harta Haram; Muamalat Kontemporer*, (Bogor: Berkat Mulia Insani, 2017), hlm 370.

kepadanya untuk menjualkan barangnya. Bila tidak ada transaksi dari pemilik barang mewakilkan kepada calo maka dia tidak boleh melakukan transaksi dengan pembeli.

- b. Calo boleh menjual dengan harga lebih dari yang dipatok oleh pemilik barang, jika pemilik barang ataupun calo membuat persyaratan demikian, bahwa upah usaha calo adalah sisa dari harga yang dipatok pemilik barang. Jika tidak disyaratkan dalam akad maka calo tidak berhak menjualnya lebih dari harga yang dipatok pemilik barang, karena ini termasuk khianat dan tidak amanah dalam jual-beli.

Dan jika terjadi, maka kelebihan dari harga yang dipatok adalah hak pemilik barang dan bukan hak calo. Jika diambilnya tanpa sepengetahuan pemilik barang statusnya adalah harta haram.

Bab 8

FRANCHISE: SISTEM PERJANJIAN, HAK DAN KEWAJIBAN FRANCHISEE DAN FRANCHISOR SERTA ROYALTY FEE

A. Definisi *Franchise*

Franchise merupakan kata yang berasal dari bahasa Prancis “*affranchir*” yang memiliki arti *to free* (membebaskan). Istilah *franchise* di memiliki makna bahwa seseorang memberikan kebebasan dari ikatan yang menghalangi kepada orang lain untuk menggunakan atau membuat atau menjual sesuatu.¹⁸¹ Sedangkan menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 16 Tahun 1997 tentang Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba, pengertian waralaba (*franchise*) adalah:¹⁸²

“Perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan/atau penjualan barang atau jasa”.

Kemudian diperbaharui dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, menyatakan bahwa:

“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha

181 Moch. Basarah dan M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2008), hlm. 3.

182 Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009), hlm. 241.

dalam rangka memasarkan barang dan atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba”.

Waralaba (*Franchise*) adalah kontrak perjanjian pemakaian nama, merk dagang, dan logo perusahaan tertentu dari pemberi waralaba (*franchisor*) yang didalamnya dicantumkan ikhtisar peraturan pengoperasiannya oleh perusahaan yang menggunakan (*franchise*), jasa yang disediakan oleh pemberi waralaba (*franchisor*), dan persyaratan keuangan.¹⁸³

Waralaba merupakan suatu cara melakukan kegiatan usaha yang didasarkan pada hubungan yang berkesinambungan antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*). Hubungan ini meliputi sistem distribusi, dimana seorang penerima waralaba diperkenankan mengelola usahanya sendiri supaya dapat memanfaatkan sistem distribusi milik pemberi waralaba.¹⁸⁴

Dalam perkembangan bisnis modern, *franchise* dikenal sebagai suatu bentuk kegiatan pemasaran dan distribusi. Sebuah perusahaan besar dapat memberikan hak atau *privelege* kepada individu atau perusahaan yang lebih kecil untuk dalam menjalankan bisnis dengan ketentuan, waktu dan tempat tertentu. *Franchise* merupakan salah satu bentuk metode produksi dan distribusi barang atau jasa kepada konsumen dengan suatu standar dan sistem eksploitasi tertentu. Maksud standar dan eksploitasi tersebut meliputi kesamaan dan penggunaan nama perusahaan, merek, serta sistem produksi, tata cara pengemasan, penyajian dan pengedarannya.¹⁸⁵

Sementara itu Munir Fuady¹⁸⁶ menyatakan bahwa *franchise*

183 Lantip Susilowati, *Bisnis Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Teras, 2013), hlm. 49.

184 Sutrisno Iwantono, *Kiat Sukses Berwirausaha*, (Jakarta: Grasindo, 2006), hlm. 197.

185 Ridwan Khairandy, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi*, (Yogyakarta: Pusat Studi Hukum UII Yogyakarta bekerjasama dengan yayasan Klinik HAKI Jakarta, 2000, hlm. 134.

186 Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, Citra Aditya Bakti, Bandung,

atau sering disebut juga dengan istilah waralaba adalah suatu cara melakukan kerjasama di bidang bisnis antara dua atau lebih perusahaan, dimana satu pihak akan bertindak sebagai *franchisor* dan pihak yang lain sebagai *franchisee*, dimana di dalamnya diatur bahwa pihak-pihak *franchisor* sebagai pemilik suatu merek dari *know-how* terkenal, memberikan hak kepada *franchisee* untuk melakukan kegiatan bisnis dari/atas suatu produk barang atau jasa, berdasarkan dan sesuai rencana komersil yang telah dipersiapkan, diuji keberhasilannya dan diperbaharui dari waktu ke waktu, baik atas dasar hubungan yang eksklusif ataupun noneksklusif, dan sebaliknya suatu imbalan tertentu akan dibayarkan kepada *franchisor* sehubungan dengan hal tersebut. Selanjutnya Munir Fuady melanjutkan, bahwa *franchisee* adalah suatu lisensi kontraktual diberikan oleh *franchisor* kepada *franchisee* yang:

1. Mengizinkan atau mengharuskan *franchisee* selama jangka waktu *franchise*, untuk melaksanakan bisnis tertentu dengan menggunakan nama khusus yang dimiliki atau berhubungan dengan pihak *franchisor*.
2. Memberikan hak kepada *franchisor* untuk melaksanakan pengawasan berlanjut selama jangka waktu *franchise* terhadap aktivitas bisnis *franchise* oleh *franchisee*.

Berdasarkan definisi di atas, dapat diketahui bahwa sistem bisnis waralaba melibatkan dua belah pihak.¹⁸⁷

1. Pewaralaba

Pewaralaba adalah pemilik merek dagang dan sistem bisnis yang terbukti sukses. Pewaralaba merupakan pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merk tertentu yang biasanya telah dipatenkan.

2. Terwaralaba

2005, hlm.339
187 Darnawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, 100% Halal*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008), hlm. 45-46.

Pihak yang memperoleh hak (lisensi) menggunakan merk dagang dan sistem bisnis, yaitu perorangan atau pengusaha lain yang dipilih oleh pewaralaba untuk menjadi terwaralaba, dengan memberikan imbalan “bagi hasil” kepada pewaralaba berupa *fee* (uang jaminan awal) dan *royalty* (uang bagi hasil terus-menerus) serta keduanya bersepakat melakukan kerja sama saling menguntungkan, dengan berbagai persyaratan yang telah disetujui dan dituangkan dalam perjanjian kontrak yang disebut perjanjian waralaba.

B. Sistem Perjanjian *Franchise* dan Dasar Hukumnya

1) Pengertian dan Syarat Sahnya Perjanjian

Berdasarkan Pasal 1313 KUH Perdata, perjanjian adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.¹⁸⁸ Waralaba merupakan suatu perjanjian yang bertimbal balik karena, baik pemberi waralaba maupun penerima waralaba, keduanya berkewajiban untuk memenuhi prestasi tertentu. Menurut KUH Perdata terdapat empat unsur pokok yang harus dipenuhi agar suatu perjanjian itu sah yaitu di dalam Pasal 1320 KUH Perdata. Empat unsur pokok tersebut antara lain: kesepakatan para pihak, cakap hukum, suatu hal tertentu dan sebab yang halal. Keempat unsur tersebut selanjutnya oleh ilmu hukum digolongkan ke dalam dua unsur pokok yang menyangkut suyek (pihak) yang mengadakan perjanjian (unsur subyektif), dan dua unsur pokok lainnya yang berhubungan langsung dengan obyek perjanjian (unsur obyektif).

2) Asas-Asas Umum dalam Perjanjian

Beberapa asas umum perjanjian yang termaktub di dalam sebuah perjanjian waralaba yakni, sebagai berikut:

a. Asas Kebebasan Berkontrak

Asas kebebasan berkontrak merupakan salah satu asas dari

188 Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2001), hlm.76.

hukum perjanjian yang tidak berdiri sendiri, maknanya hanya dapat ditentukan setelah mengaitkan dengan asas-asas yang lain.¹⁸⁹ Asas kebebasan berkontrak, menyebutkan bahwa terikat pada perjanjian yang harus dipenuhi secara moral, secara hukum karena berada dalam suatu masyarakat yang beradab dan maju. Masyarakat seperti ini terdapat kebebasan untuk berpartisipasi dalam lalu lintas yuridis-ekonomi, untuk itu diperlukan suatu prinsip yaitu adanya kebebasan berkontrak yang merupakan suatu bagian dari hak-hak dan kebebasan manusia.¹⁹⁰

b. Asas Konsensualisme

Asas konsensualisme merupakan kesepakatan untuk mengikatkan diri dalam suatu perjanjian.. Asas ini merupakan esensial dari hukum perjanjian yang termuat di dalam Pasal 1320 KUH Perdata yang mengandung makna kemauan para pihak untuk saling berprestasi, ada kemauan untuk saling mengikat diri. Kemauan ini membangkitkan kepercayaan bahwa perjanjian itu dipenuhi atas kepercayaan merupakan nilai etis yang bersumber pada moral. *Fakta sunt servada* (janji itu mengikat) dan menyebutkan *promisorum impletorum obligantion* (harus memenuhi janji).¹⁹¹

Asas konsensualisme mempunyai hubungan yang erat dengan asas kebebasan berkontrak dan asas kekuatan mengikat yang terdapat di Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang menyatakan semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Semua kata mengandung arti meliputi seluruh perjanjian baik yang namanya dikenal maupun yang tidak dikenal oleh undang-undang.

189 Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis* (Bandung: Alumni, 2005), hlm. 40.

190 Johanes Ibrahim, *Pengimpasan Pinjaman (Kompensasi) dan Asas Kebebasan Berkontrak dalam Perjanjian Kredit Bank* (Bandung: CV. Utama, 2003), h. 27

191 Johanes Ibrahim, *Pengimpasan Pinjaman (Kompensasi) dan Asas Kebebasan Berkontrak dalam Perjanjian Kredit Bank* (Bandung: CV. Utama, 2003), h. 27

c. Asas Kekuatan Mengikat

Bahwa para pihak memenuhi apa yang telah dijanjikan, terikatnya para pihak pada perjanjian itu tidak semata-mata pada apa yang diperjanjikan, akan tetapi juga ada beberapa unsur lain sepanjang dikehendaki yaitu kebiasaan dan kepatuhan serta moral yang mengikat para pihak.

Perjanjian waralaba yang memuat hak dan kewajiban dari *franchisor* maupun *franchise*, harus secara tepat menggambarkan kehendak kedua belah pihak dan harus dibuat secara adil, serta pada saat yang bersamaan menjamin bahwa ada kontrak yang cukup melindungi integritas sistem.¹⁹² Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba menyatakan bahwa perjanjian waralaba harus dibuat secara tertulis dalam bahasa Indonesia, hal tersebut sesuai dengan Pasal 4 ayat (1).

Perjanjian waralaba tidak perlu dibuat dalam bentuk akta notaris, para pihak dapat membuat sendiri di bawah tangan dengan ketentuan KUH Perdata. Hal-hal yang diatur oleh hukum dan peraturan perundang-undangan merupakan hal yang harus ditaati oleh para pihak dalam perjanjian waralaba, jika para pihak mematuhi semua peraturan tersebut, maka tidak akan muncul masalah dalam pelaksanaan perjanjian waralaba akan tetapi, sering terjadi penyimpangan yang menimbulkan wanprestasi. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera didalam perjanjian waralaba.

Adanya wanprestasi dapat menimbulkan kerugian bagi salah satu pihak, terhadap kerugian yang ditimbulkan dalam pelaksanaan perjanjian waralaba ini berlaku perlindungan hukum bagi pihak yang dirugikan, yaitu pihak yang dirugikan berhak menuntut ganti rugi kepada pihak yang menyebabkan kerugian, kemungkinan pihak yang dirugikan mendapat ganti rugi, merupakan bentuk perlindungan hukum yang

192 Darmawan Budi Suseno, *Sukses Usaha Waralaba*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2007), hlm. 23.

diberikan oleh hukum di Indonesia.¹⁹³ Sehingga tujuan adanya suatu perjanjian waralaba merupakan aspek perlindungan atau memberikan perlindungan hukum kepada para pihak dari perbuatan merugikan orang lain, hal ini dikarenakan perjanjian tersebut dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam sistem waralaba, jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian, maka pihak lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku.

3) Dasar Hukum Waralaba (*Franchise*)

Pengaturan waralaba di Indonesia terdapat dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007. Di dalam Pasal 1 angka 1 menjelaskan pengertian dari waralaba yang berarti hak khusus yang dimiliki orang perseorangan dan/atau badan hukum terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang/jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba sedangkan dalam Pasal 3 menegaskan bahwa salah satu kriteria waralaba adalah hak kekayaan intelektual yang terkait dengan usaha seperti merek, hak cipta, paten, dan rahasia dagang.¹⁹⁴

Waralaba juga mengandung unsur-unsur sebagaimana yang diberikan pada lisensi, yang didalam pengertian waralaba pada *black's law dictionary* yang lebih menekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang *franchisor* (pemberi waralaba) dengan kewajiban pada pihak *franchisee* (penerima waralaba) untuk mengikuti metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba akan memberikan bantuan pemasaran, promosi maupun bantuan teknis lainnya agar penerima waralaba dapat menjalankan usahanya dengan

193 Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Cet. I; Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008), hlm. 96.

194 Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Pasal 1 dan Pasal 3.

baik.¹⁹⁵

Pemberian waralaba ini didasarkan pada suatu *franchise agreement*, maksudnya seorang penerima waralaba juga menjalankan usahanya sendiri tetapi dengan mempergunakan merek dagang atau merek jasa serta dengan memanfaatkan metode dan tata cara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh pemberi waralaba. Disamping mengenal *franchise* atau yang sering disebut sebagai waralaba ternyata didalam waralaba dikenal suatu istilah yang disebut sebagai mem-*franchise*-kan, mem-*franchise*-kan adalah suatu metode perluasan pemasaran dan bisnis. Suatu bisnis memperluas pasar dan distribusi produk serta pelayanannya dengan membagi bersama standar pemasaran dan operasional sehingga pemegang *franchise* yang membeli suatu bisnis menarik manfaat dari kesadaran pelanggan akan nama dagang, sistem teruji dan pelayanan lain yang disediakan pemilik *franchise*.¹⁹⁶

Landasan aturan waralaba di Indonesia antara lain sebagai berikut.

- a. Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 Juni 1997, yaitu dengan dikeluarkannya Peraturan Pemerintah (PP) RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. PP No. 16 tahun 1997 tentang waralaba ini telah dicabut dan diganti dengan PP No. 42 tahun 2007 tentang Waralaba.
- b. Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 259/MPP/KEP/7/1997 Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba.
- c. Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Waralaba.
- d. Undang-Undang No. 14 Tahun 2001 tentang Paten.

195 Gunawan Widjaja, *Waralaba* (Cet. II; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 15.

196 *Ibid.*, hlm. 16

- e. Undang-Undang No. 15 Tahun 2001 tentang Merek.
- f. Undang-Undang No. 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.

4) Dasar Hukum Waralaba dalam Islam

Berdasarkan firman Allah dalam Al-Qur'an:

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۖ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

Artinya: "Sesungguhnya Dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. dan Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini". dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyunjungkur sujud dan bertaubat. (Q.S. Shad: ayat (24).

Kata "berserikat" (*al-khulatha*) dalam ayat tersebut bisa diartikan saling bersekutu atau *partnership* yaitu kerjasama dua pihak atau lebih untuk melakukan sebuah usaha perniagaan. Dalam sebuah hadis Qudsi Rasulullah saw bersabda:

Artinya: "Aku (Allah) merupakan orang ketiga dalam perserikatan antara dua orang, selama salah seorang diantara keduanya tidak melakukan pengkhianatan terhadap yang lain. Jika seseorang melakukan pengkhianatan terhadap yang lain, aku keluar dari perserikatan dari dua orang itu. (HR. Abu Dawud dari Abu Hurairah).

Hadits tersebut secara jelas membenarkan adanya praktek akad *syirkah* dan menunjukkan urgensi sifat amanah dan tidak membenarkan adanya khianat dalam kontrak *syirkah*.

5) Jenis-Jenis Waralaba (*Franchise*)

Stephen Fox membedakan waralaba (*franchise*) atas:

- a. *Franchise* produk diidentifikasi dengan produk atau nama dagang *franchisor*. Dalam *franchise* jenis ini *franchisor* adalah pembuat produk. Pada *franchise* produk, *franchisor* disamping menerima pembayaran biaya *franchise* dari *franchisee* juga akan menerima pembayaran produk yang dijual kepada *franchisee*. Pada *franchise* produk atau *distributorship*, yang didalamnya *franchisee* sama sekali tidak terlibat dalam produk dan hanya menjual produk *franchisor* sehingga peranan *franchise* hampir sama dengan distributor dan *manufacturing franchise* atau *processing plant*, yang didalamnya *franchised* disamping menjual produk juga terlibat dalam proses pembuatan produk *franchisor*.
- b. *Franchise* format bisnis, *franchise* menjalankan penjualan barang atau jasa berdasarkan sistem penjualan yang dirancang oleh *franchisor*. Pada umumnya, pada *franchise* jenis ini *franchisor* bukanlah pembuat produk walaupun mungkin *franchisor* membuat satu atau beberapa komponen dari produk yang dijual *franchise*. Pada *franchise* format bisnis, *franchisor* disamping menerima biaya *franchise*, akan menerima uang melalui royalti berlanjut atas penggunaan nama atau merek dagang beserta sistem bisnisnya, yang dijalankan oleh *franchise*.

Sekarang *franchise* jenis ini banyak dijadikan pilihan para *franchisor*. Pada *franchise* jenis ini *franchisor* memberikan lisensi kepada *franchisee* untuk membuat toko eceran, store, atau jaringan penjualan atas berbagai produk dan pelayanan dibawah nama *franchise*. Di sini *franchisor* memberikan lisensi atas metode-metode yang telah ditetapkan dan diidentifikasi dengan merek dagangnya. Metode-metode yang dioperasikan oleh *franchisee* harus sesuai dan dibawah pengawasan *franchisor*. Sering juga *franchisor* melengkapi dengan bantuan bagi pengoperasian

bisnis *franchise*.¹⁹⁷

Ditinjau dari segi bentuknya, waralaba memiliki 2 jenis kegiatan, yaitu:

a. Waralaba produk dan merek dagang

Waralaba produk dan merk dagang merupakan bentuk waralaba yang paling sederhana. Mekanismenya, pemberi waralaba memberikan hak kepada penerima waralaba untuk menjual produk yang dikembangkan oleh pemberi waralaba yang disertai dengan pemberian izin untuk menggunakan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang milik pemberi waralaba. Pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut diberikan dalam rangka penjualan produk yang diwaralabakan tersebut.

Atas pemberian izin penggunaan merek dagang tersebut biasanya pemberi waralaba memperoleh suatu bentuk pembayaran royalti dimuka dan selanjutnya pemberian waralaba memperoleh keuntungan (yang sering juga disebut dengan royalti berjalan) melalui penjualan produk yang diwaralabakan kepada penerima waralaba. Dalam bentuknya yang sangat sederhana ini, waralaba produk dan merek dagang seringkali mengambil bentuk keagenan, distributor atau lisensi penjualan.

b. Waralaba format bisnis

Selanjutnya Martin Madelsohn menyatakan sebagaimana dikemukakan oleh Gunawan Widjaja bahwa waralaba format bisnis ini terdiri atas:¹⁹⁸

- 1) Konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba.
- 2) Adanya proses permulaan dan pelatihan atas seluruh aspek pengelolaan bisnis, sesuai dengan konsep pemberi waralaba.

197 Moch. Basarah dan M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2008), hlm. 49-50.

198 Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2004), hlm. 43.

- 3) Proses bantuan dan bimbingan yang terus- menerus dari pihak pemberi waralaba.

Selanjutnya, jenis waralaba ada 3, yaitu:

- a. *Tradename franchising*, yaitu sistem waralaba dimana pembeli waralaba memberi hak untuk menggunakan nama dagang penjual waralaba tanpa mendistribusikan produk tertentu dengan nama penjual waralaba.
- b. *Product distribution franchising* yaitu sistem waralaba dimana penjual waralaba memberikan hak ke pembeli waralaba untuk menjual produknya dengan nama dagang penjual waralaba melalui jaringan distribusi yang selektif dan terbatas.¹⁹⁹
- c. *Pure franchising (business format franchising)* yaitu waralaba murni, pemberi waralaba menyediakan format waralaba yang lengkap, mulai dari pemanfaatan merek dagang barang dan jasa untuk dijual, perangkat manajemen, pengawasan mutu, jalur distribusi, dan berbagai pelayanan lain. Tipe ini banyak berkembang misalnya pada industri restoran cepat saji (*fast food*), usaha jasa pendidikan, penyewaan mobil, penjualan rumah, dan jasa pelayanan lain.²⁰⁰

C. Tinjauan Hukum Islam terhadap *Franchise*

Karena akad gabungan dari beberapa akad dan persyaratannya maka perlu diteliti hukum syar'i setiap akad yang menjadi unsur akad ini.

1. Analisis dari Aspek *Syirkah* (Kemitraan Bisnis)

Salah satu aspek hukum yang perlu dianalisis terkait bisnis waralaba yaitu tentang kemitraan bisnis. Dalam hukum Islam

199 R. Heru Kristanto, *Kewirausahaan (Entrepreneurship) Pendekatan Manajemen dan Praktik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hlm. 55.

200 Sutrisno Iwanton, *Kiat Sukses Berwirausaha*, (Jakarta: Grasindo, 2006), hlm. 197.

kemitraan bisnis disebut *syirkah* atau *musyarakah*, dalam hukum positif dikenal dengan perserikatan dagang. Definisi waralaba menurut Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 12 Tahun 2006 Pasal 1 angka (1) adalah :

“Perikatan antara pemberi waralaba dengan penerima waralaba di mana penerima waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pemberi waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pemberi waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba”.

Berdasarkan definisi tersebut, maka ada dua segi yang perlu dianalisis dalam bisnis waralaba adalah :

Pertama, isi perjanjian waralaba yang berupa suatu prestasi, yaitu :

- a. Pihak pemberi waralaba memberi lisensi atau izin kepada pihak penerima waralaba untuk menjalankan usaha bisnisnya dengan memanfaatkan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha milik pemberi waralaba. Sebagai imbalannya, pihak penerima waralaba membayar sejumlah uang berupa *franchise fee*.
- b. Pemberian dukungan konsultasi operasional berkesinambungan (Pasal 8 PP No.42/2007 dan Penjelasannya), dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba, sebagai imbalannya, penerima waralaba membayar *royalty* kepada pemberi waralaba. Isi kontrak waralaba ini mengandung dua unsur, yaitu unsur pembelian manfaat atas Hak Kekayaan Intelektual dan unsur bagi hasil yaitu adanya sistem *royalty* sebagai imbalan jasa atas dukungan operasional dari pihak

pemberi waralaba.

Kedua, obyek kontrak yang berupa Hak Kekayaan Intelektual yang menyangkut masalah hak cipta dalam sistem waralaba meliputi merek dagang atau jasa, logo, sistem operasional bisnis yang terpadu yang menjadi ciri khas usaha pemberi waralaba. Isi kontrak waralaba yang berupa suatu prestasi merupakan substansi kontrak waralaba.

Ditinjau dari teori kemitraan bisnis dalam hukum Islam, perserikatan dalam waralaba dapat digolongkan sebagai jenis *syirkah 'inan*, karena sesuai dengan syarat khusus *syirkah 'inan*. *Syirkah al-'inan*, yaitu kontrak kerjasama antara dua orang atau lebih dalam suatu usaha bisnis dan mereka berbagi keuntungan dan kerugian sebagaimana yang disepakati bersama. Dalam *syirkah al-'Inan* disyaratkan porsi masing-masing pihak baik dalam kontribusi modal, kerja, ataupun bagi hasil tidak harus sama, tetapi sesuai dengan kesepakatan, sedangkan kerugian yang diderita menjadi tanggung jawab bersama sesuai dengan persentase atau saham masing-masing.

Syafi'i menerima jenis akad *syirkah* ini dengan syarat, keuntungan dan kerugian dibagi secara proporsional sesuai dengan kontribusi dana yang ditanamkan. Di Indonesia, penerapan *syirkah al-'inan* dapat dilihat dalam penyertaan modal di Perseroan Terbatas (PT) dan sistem perhitungan *royalty fee* dalam akad *musyarakah* adalah dengan menggunakan sistem *profit sharing* dan *revenue sharing*. Sistem yang terjadi di lapangan berlaku atas bentuk pembagian berdasarkan kesepakatan antara dua pihak atau lebih yang berserikat.²⁰¹

2. Analisis dari Aspek *Ijarah* (Sewa Menyewa)

Akad *ijarah* (akad sewa) dalam bentuk menyewa jasa pihak *franchisor* sebagai pemilik hak paten. Akad ini dibolehkan dalam syariat. Salah satu substansi kontrak bisnis waralaba

201 Nurjannah, Nazaruddin A Wahed, “*Analisis Perhitungan Rpyalty Fee Franchise Menurut Konsep Musyarakah: Studi pada Jarimatika Darussalam*” Jurnal Share Vol 2 No. 2 Desember 2013 Hlm 134

adalah pemberian lisensi (izin) oleh pemberi waralaba kepada penerima waralaba untuk memanfaatkan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha milik pemberi waralaba di dalam menjalankan usaha bisnisnya dengan imbalan sejumlah *fee* (*franchise fee*) yang harus dibayar oleh penerima kepada pemberi waralaba dalam batasan waktu tertentu. Subtansi kontrak bisnis waralaba tersebut tidak jauh berbeda dengan subtansi akad ijarah dalam hukum Islam yaitu sama-sama memindahkan kepemilikan manfaat atas benda ataupun jasa dengan imbalan sejumlah uang dalam batas waktu tertentu. Dasar Analisa tersebut, apabila manfaat atas Hak Kekayaan Intelektual dapat dipandang menyatakan bahwa bahwa yang dinamakan harta tidak harus bersifat benda atau materi, tetapi bisa juga manfaat atau hak dapat dipandang sebagai harta. Isi kontrak bisnis waralaba yang menyangkut pemberian lisensi atau izin dari pemberi kepada penerima waralaba untuk memanfaatkan hak kekayaan intelektual di dalam menjalankan usaha bisnisnya terdapat unsur-unsur sebagai berikut:

Pertama, kontrak waralaba dibuat dalam bentuk perjanjian tertulis. *Kedua*, Hak Kekayaan Intelektual yang digunakan penerima waralaba dalam menjalankan usaha bisnisnya tidak lain adalah untuk mengambil manfaatnya, yaitu meningkatkan daya beli atau volume penjualan barang atau jasa. *Ketiga*, Penentuan *franchisee fee* dalam bisnis waralaba berdasarkan nominal rupiah untuk jangka waktu tertentu. *Keempat*, penggunaan manfaat atas Hak Kekayaan Intelektual oleh penerima waralaba. *Kelima*, jika jangka waktu kontrak waralaba berakhir, pihak penerima waralaba mengembalikan seluruh data, informasi maupun keterangan yang berkenaan Hak Kekayaan Intelektual, penemuan atau ciri khas usaha seperti sistem manajemen, cara penjualan dan sebagainya yang menjadi obyek waralaba kepada pemberi waralaba. Kelima unsur ini sesuai dengan syarat-syarat sah akad *ijarah*.

3. Analisis dari Aspek *Ibtikar* (Hak Cipta)

Hak Kekayaan Intelektual merupakan aspek hukum yang penting untuk dinalisis dari bisnis waralaba. Hak Kekayaan Intelektual, dilihat dari sudut hukum Islam menyangkut masalah hak cipta yang meliputi merek dagang atau jasa, logo, sistem operasional bisnis yang terpadu yang menjadi ciri khas usaha pemberi waralaba. Hak cipta merupakan hal yang baru dalam kajian fiqh (hukum Islam). Persoalan yang muncul terkait dengan hak cipta dalam hukum Islam menyangkut status kepemilikan bagi pemiliknya dan hukum yang melingkupinya dalam pandangan fiqh muamalat. Hak Kekayaan Intelektual yang meliputi hak cipta, penemuan atau ciri khas usaha dalam dunia ekonomi atau bisnis dalam hukum Islam dikenal dengan istilah *Ibtikar*.

Ibtikar bila dikaitkan dengan pengertian harta dalam hukum Islam. terdapat dua pendapat dari kalangan ahli hukum Islam. Menurut Ulama Hanafiyah, yang dinamakan harta adalah segala sesuatu yang mungkin disimpan dan bisa dimanfaatkan secara biasa. Akibat logis dari pendapat ini yang dinamakan harta harus berupa benda atau materi. Manfaat atau hak tidak dipandang sebagai harta. Pendapat Jumhur Ulama bahwa yang dinamakan harta tidak harus bersifat benda atau materi, tetapi bisa juga manfaat atau hak dapat dipandang sebagai harta. Alasan yang digunakan oleh Jumhur bahwa maksud memiliki suatu benda bukan karena semata-mata bendanya tetapi adalah manfaat dari benda itu sendiri. Pendapat Jumhur Ulama bila dikaitkan dengan hak *Ibtikar*, maka hasil pemikiran, ciptaan, dan kreasi seseorang termasuk harta, karena menurut mereka, harta tidak hanya bersifat materi, tetapi juga bersifat manfaat. Atas dasar ini, maka hak cipta atau kreasi yang sumbernya adalah pemikiran manusia bernilai harta dan kedudukannya sama dengan benda-benda lain.

Adanya undang-undang atau hukum yang berlaku disuatu negara yang memberikan perlindungan hukum atas hak cipta seseorang, dapat menghindari terjadinya penipuan

dan kerugian dari pihak-pihak yang saling bertransaksi dalam bisnis (perdagangan). Upaya pemerintah membuat aturan perlindungan hukum atas hak cipta bagi warga negaranya, disamping mendasarkan pada *'Urf* (adat) maupun *maslahah mursalah*, juga berdasarkan hadits Nabi Saw Riwayat Ibnu Majah dari Abu Hurairah. Isyarat hadits tersebut, dapat dibangun teori atau asas hukum Islam bahwa setiap transaksi muamalat harus bebas dari *cacat kehendak* dari para pihak ketika membuat akad. Dalam hukum Islam, cacat kehendak meliputi paksaan, penipuan dan kekhilafan. Hukum Islam memandang bahwa Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) termasuk kedalam kategori harta dan status kepemilikan bagi penemu atau pemiliknya sama dengan kepemilikan benda-benda lain, dalam arti bagi pemiliknya mempunyai hak penuh untuk *men-tasharuf*-kannya.

Kententuan hukum ini membawa akibat bahwa untuk menjaga eksistensi hak cipta dari hal-hal yang merugikan bagi pemiliknya dibutuhkan adanya perlindungan hukum dari pihak pemerintah. Adanya perlindungan hukum dari pemerintah bagi pemegang hak cipta, disamping lebih memberikan kepastian hukum, juga dapat menghindarkan dari hal-hal yang merugikan atau yang menimbulkan terjadinya pemalsuan ataupun penipuan. Teori hukum Islam tentang hak cipta diatas, sesuai dengan ijihad ahli-ahli ekonomi di Indonesia lewat Badan legislatif dengan memproduksi Undang-Undang Hak Kekayaan Intelektual yang meliputi Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta, Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 tentang Merek, Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2001 tentang Paten dan Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang. Dalam Undang-Undang Hak Kekayaan Intelektual tersebut pada dasarnya memberikan hak penuh bagi penemu atau pemegangnya untuk mengalihkan haknya kepada siapa saja, baik untuk memanfaatkan atau menggunakannya atas seizinnya. Hak untuk memanfaatkan atau menggunakan Hak Kekayaan Intelektual dalam konteks bisnis waralaba dimiliki oleh *franchisee* (penerima waralaba) atas izin (lisensi) dari *franchisor* (pemberi waralaba). Pemberian lisensi (izin)

pemanfaatan atau penggunaan Hak Kekayaan Intelektual (yang sudah terdaftar) dari pemberi waralaba kepada penerima waralaba. Pihak pemberi waralaba berhak atas balas jasa yang berupa *fee* yang merupakan hasil usahanya. *Klausul* ini dituangkan dalam bentuk perjanjian dan didaftarkan kepada pemerintah tidak bertentangan dengan teori hukum Islam.

Di Indonesia, waralaba dengan prinsip syariah telah banyak bermunculan aplikasi pola waralaba syariah ini juga dilaksanakan oleh Majelis Ekonomi Muhammadiyah pada tahun 2000 membuka bisnis ritel, dengan nama *Markaz Ritel Waralaba*. Markaz ini kemudian ditindaklanjuti dengan mendirikan beberapa frinchise di daerah jawa timur, jakarta dan Yogyakarta. Nilai nilai keislaman dalam *Markaz Ritel Waralaba* ini terletak pada pengaplikasiannya, antara lain dalam ppenyediaan barang yang harus halal, pematokan harga yang terjangkau dari masyarakat, dan harga yang wajar, tetapi tidak mematikan toko yang lainnya serta menerapkan nilai kejujuran dalam berbisnis.

D. Hak dan Kewajiban *Franchisor*, *Franchisee* dan *Royalty Fee*

Sebagai mitra kerja, franchisor dan *franchisee* memiliki hak dan kewajiban berbeda-beda.

1. Hak *Franchisor*

a. Memperoleh *franchisee fee*

Franchisee fee adalah imbalan yang diterima dari *franchisee*. Diberikan setelah kontrak kerja sama. Imbalan ini sebagai ganti karena *franchisee* telah diizinkan menggunakan brand dan sistem milik *franchisor*.

b. *Royalty fee*

Adalah biaya yang harus dibayarkan secara periode kepada *franchisor* dengan tujuan dengan menyebarkan informasi tentang merek sehingga dikenal luas oleh masyarakat.

c. Hak atas merek

Meskipun telah membuka gerai dimana-mana, namun

hak atas merek tetap berada ditangan franchisor. Franchisor memegang penuh kendali atas standar operasi yang telah disepakati.

2. Kewajiban *Franchisor*

- a. Memberi semua peralatan yang digunakan untuk menjalankan bisnis *franchisee*.
- b. Untuk *franchisee* dibidang makanan, memberi resep yang original kepada *franchisee* demi menjaga keseragaman rasa pada produk.
- c. Memberi pelatihan dengan target *franchisee* menguasai cara produksi.
- d. Memberikan pendampingan kepada *franchisee* dengan pendampingan melekat dalam waktu yang telah disepakati bersama.
- e. Selepas tiga bulan, tetap memberi pendampingan secara berkala. Meninjau langsung ke lokasi untuk menganalisis perkembangan *franchisee*.
- f. Konsultasi melalui media telekomunikasi seperti sms. Telepon setiap saat merupakan sarana mempererat silaturahmi.
- g. Membantu promosi bagi *franchisee* yang membayar *promotion fee*.
- h. Selalu menyediakan bahan baku. Dengan tersedianya bahan baku yang stabil, *franchisee* merasa nyaman dan menaruh kepercayaan tinggi kepada *franchisor*.²⁰²

3. Hak *Franchisee*

- a. Merek/Brand

Seorang *franchisee* berhak menggunakan merek dari produk yang dimiliki franchisor

- b. Segala peralatan penunjang produksi dan peralatan saji yang telah disepakati dalam kontrak kerja sama.
- c. Pelatihan

202 Ari Kurnia, *Bisnis franchisee 5-10 jutaan*, (Jakarta Timur: Laskar Askara, 2012), hlm. 5-7.

d. Buku manual

Berisi tentang *standard operating procedure* (SOP). Biasa dibidang buku manual adalah buku pintarnya bisnis *franchisee* semua petunjuk pelaksanaan ada di dalamnya.

e. Pendampingan

Franchisor akan memberikan pendampingan selama kurun waktu yang telah disepakati, misalnya tiga bulan pertama.

4. Kewajiban *Franchisee*

a. Membayar *franchisee fee*

Franchise fee ini rata-rata dibayarkan sebesar 80% dari total yang telah disepakati.

b. Membayar *royalty fee*

Besarnya *royalty fee* berbeda-beda pada tiap *franchisee*. Ada yang dibayarkan mingguan, bulanan, atau tahunan. *Royalty fee* biasa juga berdasarkan presentase keuntungan yang di dapat *franchisee*

c. *Promotion fee*

Tidak semua *franchisee* mensyaratkan pembayaran *promotion fee*. Jika harus membayar *promoyion fee*, hasilnya pun akan kembali pada pihak *franchisee* karena semakin terkenal merek melalui promosi secara gencar, omset pun ikut terdongkrak

d. Menjaga image merek

Meskipun *franchisee* telah membayarkan sejumlah uang, namun selalu ada kewajiban moral dari setiap konsekuensi yang diambil. Rusaknya merek dari satu gerai *franchise*, berarti rusaknya merek bagi semua *franchisee*

e. Metaati SOP

Dengan menaati SOP sebaik mungkin, produk yang dihasilkan akan maksimal. Dengan demikian tujuan utama dari bisnis sendiri akan tercapai.²⁰³

203 Ari Kurnia, *Bisnis franchisee 5-10 jutaan*, (Jakarta Timur: Laskar Askara, 2012), hlm. 7-11.

Bab 9

MUSYARAKAH MUTANAQISAH: SISTEM KERJA SAMA DAN PERTANGGUNGAN RESIKO

A. Pengertian dan Dasar Hukum *Musyarakah mutanaqisah*

1. Pengertian *Musyarakah*

Kata *musyarakah* bersumber dari kata *syirkun wa syarikatun*²⁰⁴ yang memiliki makna kemitraan dalam suatu kongsi bisnis, atau pencampuran sebuah kepemilikan.²⁰⁵ *Syirkah* menurut bahasa berarti percampuran²⁰⁶ yaitu mencampur harta seseorang dengan harta orang lain sehingga tidak dapat dibedakan lagi antara satu bagian dengan bagian yang lain.²⁰⁷ *Musyarakah* dalam bahasa Inggris diterjemahkan dengan istilah *partnership*. Sedangkan oleh lembaga-lembaga keuangan Islam menerjemahkannya dengan istilah *participation financing*. Dalam bahasa Indonesia dapat diterjemahkan dengan kemitraan, persekutuan atau perkongsian.²⁰⁸

Menurut istilah, pengertian *musyarakah* memiliki pendapat yang berbeda dalam kalangan ulama fikih. Menurut ulama

204 Al-Garib al-Ashfahani, *Mu'jamu Mufradati al-Fadzi al-Qur'an* (Lebanon: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2008), hlm. 291.

205 Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, (Jakarta: Paramadina, 2004), hlm. 88.

206 Ahmad Warson, *Kamus Arab Indonesia Lengkap*, (Surabaya: Pustaka Progressif, 1997), hlm. 360.

207 Taqiyyudin an-Nabbani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, Cet. ke-7 (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), hlm. 153.

208 Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Indonesia* (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999), hlm. 57.

Hanafiyah, *syirkah* adalah orang-orang yang bekerjasama dalam modal dan keuntungan. Sedangkan di kalangan ulama Malikiyyah *syirkah* didefinisikan dengan izin untuk mendayagunakan (*taṣarruf*) harta yang dimiliki dua orang secara bersama-sama oleh keduanya, yakni para pihak yang berkongsi saling mengizinkan kepada salah satunya untuk mendayagunakan harta milik keduanya, namun masing-masing memiliki hak untuk *taṣarruf*.²⁰⁹

Hasbi ash-Shiddieqy menjelaskan, *syirkah* adalah akad yang berlaku antara dua orang atau lebih untuk bekerjasama dalam suatu usaha berbagai keuntungan sesuai dengan kesepakatan.²¹⁰ Pengertian yang dikemukakan oleh ulama-ulama di atas hanya berbeda secara redaksional, sedangkan esensi yang terkandung di dalamnya adalah sama, yaitu ikatan kerjasama yang dilakukan oleh dua orang atau lebih dalam perdagangan. Dengan adanya akad *syirkah* yang disepakati kedua belah pihak, semua pihak yang mengikatkan diri berhak bertindak hukum terhadap harta serikat itu dan berhak mendapatkan keuntungan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati.

Syirkah menurut Pasal 136 Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) yaitu, “kerjasama dapat dilakukan antara kedua belah pihak pemilik modal atau lebih untuk melakukan usaha bersama dengan jumlah modal yang tidak sama, masing-masing pihak berpartisipasi dalam perusahaan, dan keuntungan atau kerugian dibagi sama atau atas dasar proporsi modal.”²¹¹

Musyarakah pada umumnya merupakan perjanjian yang berjalan terus sepanjang usaha yang dibiayai bersama selama beroperasi, meskipun demikian perjanjian *musyarakah* dapat diakhiri dengan atau tanpa menutup usaha. Apabila usaha ditutup dan dilikuidasi, maka masing-masing mitra usaha

209 Harun Nasution, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Media Pratama, 2007), hlm. 165.

210 Hasbi ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Cet. ke-1 (Semarang: Pustaka Riski Putra, 1997), hlm. 99.

211 Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 50.

mendapat hasil likuidasi aset sesuai nisbah penyertaannya dan apabila usaha terus bejalan, maka mitra usaha yang ingin mengakhiri perjanjian dapat menjual sahamnya ke mitra usaha yang lain dengan harga yang disepakati bersama.²¹²

Menurut fatwa DSN-MUI No. 08/DSN-MUI/IV/2000, *Syirkah* diartikan sebagai pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.²¹³

Berdasarkan uraian definisi di atas, penulis menyimpulkan bahwa *musyarakah* adalah kerjasama untuk mengusahakan sesuatu antara kedua pihak atau lebih, dimana keduanya saling memberi kontribusi modal atau dana dengan pembagian keuntungan yang disepakati dan risiko yang akan ditanggung secara bersama-sama.

Syirkah dapat menggerakkan modal roda perekonomian dengan pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan usaha sehingga dapat meminimalisir tingkat kemiskinan. Sementara *mutanaqishah* berasal dari kata *yatanaqishu* – *tanaqish* – *tanaqishan*–*mutanaqishun* yang berarti mengurangi secara bertahap²¹⁴.

2. Dasar Hukum *Musyarakah*

Syirkah disyariatkan dalam Islam karena tidak semua usaha mampu dijalankan melalui perseorangan. Dalam usaha tertentu, diperlukan kerjasama yang melibatkan pihak lain. Dasar hukum akad *musyarakah* adalah sebagai berikut:

- a. Firman Allah dalam al-Quran surah Shad ayat 24:

212 Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 52.

213 Fatwa MUI No 8/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Musyarakah*.

214 Jurnal oleh: Dr. Ir. M. Nadrattuzaman Hosen, Ms., M.Sc, Ph.D

.....وَأِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۖ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّهٗ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ

Artinya: ... Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan Amat sedikitlah mereka ini. dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; Maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyungkur sujud dan bertaubat. (Q.S Shaad 24)

Selain ayat di atas, *musyarakah* juga terdapat dalam QS. An-Nisa' ayat 12 : dan QS. An-Najm ayat 24:

Artinya: ... Maka mereka bersekutu (berserikat) dalam yang sepertiga itu. (QS. An-Nisa':12)

Kedua ayat di atas menunjukkan pengakuan Allah SWT akan adanya perserikatan dalam kepemilikan harta. Hanya saja dalam surah an-Nisa' ayat 12 perkongsian terjadi secara otomatis (*jabr*) karena waris, sedangkan dalam surah Shaad ayat 24 terjadi atas dasar akad (*ikhtiyari*).²¹⁵

b. Dalil dari Sunnah

Pelaksanaan dalam Islam juga didasari kepada hadist qudsi yang diriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW bersabda: *aku menjadi orang ketiga dari orang yang bersekutu selama salah seorang dari mereka tidak berkhianat kepada temannya. Jika ada yang berkhianat, aku keluar dari persekutuan mereka.* (HR. Abu Daud dan dinilai shahih oleh Hakim).²¹⁶

Maksudnya adalah Allah akan menjaga dan menolong orang-orang yang bersekutu dan menurunkan berkah pada

215 Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah*, hlm. 91.

216 Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram dan Dalil-Dalil Hukum*, Penerjemah: Khalifaturrahman dan Haeruddin (Jakarta: Gema Insani, 2013), hlm. 376.

pandangan mereka. Jika salah seorang yang bersekutu itu mengkhianati temannya, Allah SWT akan menghilangkan pertolongan dan keberkahan tersebut.²¹⁷

Legalitas *musyarakah* juga diperkuat ketika Nabi di utus, masyarakat sedang sedang melakukan *musyarakah*. Beliau bersabda: “Kekuasaan Allah senantiasa berada pada dua orang yang bersekutu selama keduanya tidak berkhianat.”²¹⁸

c. *Ijma’* Ulama

Selain dalil-dalil di atas, kebolehan akad *musyarakah* merupakan *ijma’* ulama (konsensus/kesepakatan ulama).²¹⁹ Ibnu Qudamah dalam kitabnya, Al-Mughni yang dikutip oleh Syafi’i Antonio, telah berkata, “kaum muslimin telah berkonsensus terhadap legitimasi *musyarakah* secara global walaupun terdapat perbedaan pendapat dalam beberapa elemen darinya.”²²⁰

d. Pertimbangan Yuridis

Dasar hukum *musyarakah* juga terdapat dalam Fatwa DSN-MUI No. 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Musyarakah*.

Adapun hikmah dibolehkannya *syirkah* adalah agar manusia bisa saling menolong dalam menginvestasikan dan mengembangkan harta mereka, serta mendirikan proyek-proyek besar dalam bidang industri, perdagangan, dan pertanian, yang tidak mungkin didirikan oleh perseorangan.²²¹

3. Definisi *Musyarakah Mutanaqisah*

Berdasarkan Fatwa Dewan Syari’ah Nasional No. 73 / DSN-MUI / XI /2008 tentang *musyarakah mutanaqisah*,

217 Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, cet. Ke-3 (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hlm. 222.

218 *Ibid.*

219 *Ibid.*

220 Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah*, hlm. 91.

221 Wahbab Az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Terjemahan Abdul Hayyie al-Kattani, dkk., cet. Ke-1 (Jakarta: Gema Insani, 2011), Jil. 5, hlm. 442.

mendefinisikan *musyarakah mutanaqisah* adalah *musyarakah* atau *syirkah* yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya;²²²

Syirkah mutanaqisah yaitu kerja sama antara para syarik (dalam hal ini bank dengan nasabah) guna membeli suatu barang, kemudian barang tersebut dijadikan “modal usaha” oleh nasabah untuk mendapatkan keuntungan yang akan dibagi bersama di antara bank dengan nasabah disertai dengan pembelian barang modal milik bank yang dilakukan secara berangsur sehingga kepemilikan bank terhadap barang modal semakin lama semakin berkurang.²²³ Dengan demikian akad ini dinamai *musyarakah mutanaqisah* karena memperhatikan kepemilikan bank dalam *syirkah*, yakni penyusutan barang modal *syirkah* yang dimiliki oleh bank karena dibeli oleh nasabah secara berangsur. *Mutanaqisah* dalam hal ini berarti penyusutan modal milik bank karena dibayar (dibeli) oleh nasabah dengan cara diangsur.

Musyarakah mutanaqisah terdapat dua akad di dalamnya, yaitu akad kerjasama (*syirkah*) dan akad sewa (ijarah). Kerjasama dilakukan dalam hal penyertaan modal atau dana dan kerjasama kepemilikan. Sedangkan sewa merupakan kompensasi yang diberikan salah satu pihak kepada pihak lain. Ketentuan pokok yang terdapat dalam *musyarakah mutanaqisah* merupakan ketentuan pokok kedua akad tersebut. Berkaitan dengan *syirkah*, keberadaan pihak yang bekerjasama dan pokok modal, sebagai obyek akad *syirkah*, dan *shighat* (ucapan perjanjian atau kesepakatan) merupakan ketentuan yang harus terpenuhi.

Sebagai syarat dari pelaksanaan akad *syirkah*, masing-masing pihak harus menunjukkan kesepakatan dan kerelaan untuk saling bekerjasama, antarpihak harus saling memberikan rasa percaya dengan yang lain, dan dalam pencampuran pokok

222 Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, Jakarta:2012, hlm.95.

223 Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, . hlm.60.

modal merupakan pencampuran hak masing-masing dalam kepemilikan obyek akad tersebut. Sementara berkaitan dengan unsur sewa ketentuan pokoknya meliputi; penyewa (*musta'jir*) dan yang menyewakan (*mu'jir*), *shighat* (ucapan kesepakatan), *ujrah* (*fee*), dan barang/benda yang disewakan yang menjadi obyek akad sewa. Besaran sewa harus jelas dan dapat diketahui kedua pihak. Dalam *syirkah mutanaqisah* harus jelas besaran angsuran dan besaran sewa yang harus dibayar nasabah, serta ketentuan batasan waktu pembayaran menjadi syarat yang harus diketahui kedua belah pihak. Harga sewa, besar kecilnya harga sewa, dapat berubah sesuai kesepakatan. Dalam kurun waktu tertentu besar-kecilnya sewa dapat dilakukan kesepakatan ulang.

B. Dasar Hukum Musyarakah Mutanaqisah

1. Al-Qur'an Surat Shad [38], ayat 24:

"...Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang bersyariat itusebagian dari mereka berbuat zalim kepada sebagian lain, kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh; dan amat sedikitlah merekaini...."

2. Al-Qur'an Surat al-Baqarah [2], ayat 233:

"...Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertaqwalah kepada Allah; dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan."

3. Al-Qur'an Surat al-Qashash [28], ayat 26:

"Salah seorang dari kedua wanita itu berkata, 'Hai ayahku! Ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) adalah orang yang kuat lagi dapat dipercaya."

4. Hadis riwayat Ibn Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi bersabda:

"Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering."

5. Hadis riwayat 'Abd ar-Razzaq dari Abu Hurairah dan Abu Sa'id al-Khudri, Nabi s.a.w. bersabda, yang artinya: *"Barang siapa mempekerjakan pekerja, beritahukanlah upahnya."*
6. Hadis riwayat Abu Daud dari Sa'd Ibn Abi Waqqash, ia berkata:
Artinya: *"Kami pernah menyewakan tanah dengan (bayaran) hasil pertaniannya; maka, Rasulullah melarang kami melakukan hal tersebut dan memerintahkan agar kami menyewakannya dengan emas atau perak."*
7. Hadis Nabi riwayat Tirmidzi dari 'Amr bin 'Auf:
Artinya: *"Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram."*
8. Kaidah fiqh yaitu:
"Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."
"Menghindarkan mafsadat (kerusakan, bahaya) harus didahulukan atas mendatangkan kemaslahatan."
9. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 73/Dsn-Mui/XI/2008 tentang *Musyarakah Mutanaqisah*

C. Sejarah dan Akar Akad Syirkah Mutanaqisah

Akad *musyarakah mutanaqisah* merupakan akad hasil kreasi ulama dan pengusaha yang memadukan nilai *musyarakah* yang terdapat dalam syariah dan kebutuhan instrument bisnis yang berkembang demikian cepat. Akad ini mulai dirumuskan dan diperkenalkan oleh ulama pada XX M (tepatnya tahun 1997) yang dibahas oleh majma' al-fiqhi.

Ulama telah mengidentifikasi *musyarakah mutanaqisah* guna mengetahui asal usulnya secara pasti. Najih Hammad

(1997) dan Muhammad Ali Al-Qari (1997) berpendapat bahwa *musyarakah mutanaqisah* bersumber pada *syirkah* milik yang diikuti secara paralel dengan akad jual beli (*al-bai*).

Dengan demikian, dalam pandangan Najih Hammad dan Muhammad Ali Al-Qari, *musyarakah mutanaqisah* terjadi karena dua akad yang dijalankan secara paralel. Pertama, antara nasabah dengan bank melakukan akad *musyarakah* dengan masing-masing menyertakan harta untuk dijadikan modal usaha guna mendatangkan keuntungan. Hal ini jelas merupakan *syirkah amwal* (sebagai bagian dari *syirkah* milik ikhtiar). Kedua, nasabah melakukan usaha dengan modal bersama tersebut yang hasilnya dibagi kesepakatan antara bank dengan nasabah; disamping itu, nasabah membeli (membayar atau mengembalikan) barang modal milik bank secara berangsur sehingga modal yang dimiliki bank dalam *syirkah* tersebut secara berangsur-angsur berkurang (berkurangnya modal bank disebut *mutanaqisah*).

Abd Al-Razaq Al-Haiti (1998) berpendapat bahwa *musyarakah mutanaqisah* bersumber pada akad *mudharabah*; yakni pihak bank menyediakan modal usaha (berkedudukan sebagai *shahib al-mal*) dan pihak nasabah yang menjalankan usaha (berkedudukan sebagai *mudharib*). Dengan demikian, hakikat *musyarakah mutanaqisah* dalam pandangan Al-Haiti adalah penyerahan harta dari pihak bank kepada nasabah untuk dijadikan modal usaha, dan nasabah membagi keuntungan (dengan bank) dan mengembalikan modal usaha secara berangsur, sehingga seluruh modal pada akhirnya menjadi milik nasabah secara penuh (*al muntahiyyah bit tamlik*), dan Al-Haiti seperti dijelaskan dalam *al-Mausu'ah al-'ilmiyah wa al-'amaliyah li al bunuk al-islami* berpendapat bahwa akad tersebut adalah akad *al-mudharabah muntahiyah bin tamlik*, bukan akad *musyarakah muntahiyah bi al-tamlik*.²²⁴

224 Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, Jakarta:2012, hlm.62.

D. Ragam Skema *Musyarakah Mutanaqisah*

Dalam muktamar tentang pengelolaan keuangan Islam yang pertama diselenggarakan di Dubai dijelaskan 3 skema (gambaran) pelaksanaan *al-musyarakah al-muntahiyah bit tamlik*: **pertama**, antara bank dengan nasabah sepakat untuk menyediakan harta guna dijadikan modal usaha dengan bagi hasil (laba / rugi) sesuai kesepakatan atau proporsional. Kemudian barang modal *syirkah* tersebut dijual: 1) oleh pihak bank kepada nasabah, 2) oleh pihak nasabah kepada bank, atau 3) oleh pihak bank dan nasabah kepada pihak lain setelah masa *syirkah* berakhir, karena masing-masing *syarik* memiliki hak untuk menjual barang modalnya.

Dalam gambaran tersebut terlihat bahwa *syarikah mutanaqisah* kurang sesuai dengan gambaran *al-musyarakah al-muntahiyah bit tamlik*, karena perpindahan kepemilikan barang modal dengan cara penjualan tidak dilakukan secara berangsur (sehingga modal dari pihak yang *bersyirkah* tidak berkurang). Gambaran tersebut merupakan akhir *syirkah* dimana para *syarik*/pemilik modal bebas untuk tetap untuk mempertahankan kepemilikannya terhadap harta yang dijadikan modal usaha *syirkah* atau memindahtangkannya dengan cara jual beli, hibah, atau cara lain yang dibenarkan syariah.

Ulama sepakat bahwa hukum *musyarakah muntahiyah bit tamlik* atau *musyarakah mutanaqisah* dengan skema tersebut diatas adalah boleh (*jaiz*). Karena didalamnya terhindar dari syubhat; yaitu pelaksanaan akad *musyarakah* dan jual beli secara paralel.

Kedua, bank dengan nasabah sepakat melakukan kerja sama usaha; masing-masing pihak menyertakan hartanya untuk dijadikan modal usaha dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan syarat bahwa: 1) nasabah wajib membeli barang modal milik bank; dan 2) nasabah wajib menyewa barang modal supaya mendatangkan keuntungan yang berupa uang sewa/ *kara'*.

Ketiga, bank dengan nasabah melakukan *musyarakah* dengan masing-masing menyertakan harta guna dijadikan modal usaha dalam bentuk saham; setiap *syarik* memiliki jumlah saham sesuai dengan modal yang disertakan; dan *syarik* jika menghendaki menjual sahamnya kepada bank dalam jumlah tertentu dan semua sahamnya kepada bank pada setiap tahun baik pembayarannya dilakukan secara tunai maupun secara berangsur. Apabila pembayarannya dilakukan secara berangsur, maka modal yang dimiliki nasabah dalam bentuk saham mengalami penerunan atau berkurang (*mutanaqisah*), dan menjadi milik bank secara penuh apabila seluruh bagian atau porsi milik nasabah dibayar lunas oleh bank. Pada skema ini modal yang berkurang adalah modal milik nasabah.²²⁵

E. Iktilah Ulama Tentang Hukum *Musyarakah Mutanaqisah*

Rafiq Yunus Al-Mishri menjelaskan bahwa *musyarakah mutanaqisah* merupakan akad yang diqtilafkan hukumnya. Al-Misri menegaskan bahwa akad *musyarakah mutanaqisah* secara formal merupakan salah satu bentuk *syirkah*; sedangkan hakikatnya termasuk akad al-tamwil (bisnis); yaitu usaha tertentu dengan tujuan untuk mendapatkan profit atau keuntungan. Tanpa menyebut nama ulama yang berbeda pendapat, Al-Mishri menjelaskan bahwa ada ulama yang berpendapat bahwa akad *musyarakah mutanaqisah* termasuk akad yang dibolehkan (jaiz), sedangkan ulama lain berpendapat sebaliknya, yaitu akad *musyarakah mutanaqisah* termasuk akad yang dilarang (*gair jaiz*).²²⁶

F. Sistem Kerjasama *Musyarakah Mutanaqisah* pada Perbankan

Bank syariah membeli rumah dengan Nasabah dengan membagi kepemilikan saham 80% dan Nasabah Share kepemilikan rumah sebesar 20% (inilah “DP” Nasabah). Bank Syariah dan Nasabah adalah pemilik bersama rumah tersebut.

225 Maulana Hasanudin, dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, Jakarta:2012, hlm. 65.

226 *Ibid.*, hlm.68.

Nasabah menyewa rumah tersebut dan uang sewa menjadi milik berdua. Silahkan diatur hak masing – masing pihak. Kemudian, selain menyewa rumah tersebut, nasabah juga menambah share saham kepemilikan rumah dari 20% ke 21% ke 50% dan seterusnya sampai 100% milik Nasabah dan paralel dengan itu maka kepemilikan Bank Syariah akan berkurang (*mutanaqishah*) dari 80% menjadi 0%. Adanya review pembiayaan biaya sewa misalnya setiap 2 tahun sekali, kemudian dapat disepakati dari sisi jangka waktunya dan juga jumlahnya. Pemeliharaan aset (barang yang disewakan) misalnya rumah dapat disepakati diawal mengenai pihak yang wajib memelihara aset.

Semua ketentuan yang berlaku pada akad *ijarah* (sewa menyewa) juga berlaku pula pada akad *musyarakah mutanaqisah* di bagian *ijarah*. Semua ketentuan yang berlaku pada akad *musyarakah* (kongsi) juga berlaku pula pada akad *musyarakah mutanaqisah* di bagian *musyarakah*. Unsur angsuran adalah biaya sewa ditambah dengan penambahan porsi saham kepemilikan Nasabah terhadap rumah. Pemindahan kepemilikan terjadi perlahan menurun yakni dari 80% milik Bank Syariah secara perlahan menjadi 0% dan sehingga kepemilikan Nasabah secara perlahan bertambah dari 20% sampai 100%²²⁷.

Dalam realitanya pada pembiayaan *musyarakah*, bank syariah sudah menetapkan proyeksi keuntungan yang akan diperoleh dari usaha yang dibiayai ketika akad. Jadi pembiayaan *musyarakah* diterapkan sama dengan pembiayaan murabahah yang bersifat *Natural Certainty Contracts* (NCC)²²⁸ yakni kontrak bisnis yang menjanjikan pendapatan. Padahal pembiayaan *musyarakah* merupakan pembiayaan *Natural Uncertainly Contact*

227 amanasharia.com/2016/02/22/**imbt**-vs-mmq. Diakses, 15 juni 2019.

228 NCC adalah kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Arus kasnya dapat diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal kontrak. Kontrak kontrak ini menawarkan pendapatan yang tetap dan pasti (fix return) jadi sifatnya fixed and predetermined. Akad akad yang termasuk dalam NCC adalah murabaha, salam, istisna' ijarah, Ijarah Muntahya Bi Tamli

(NUC)²²⁹ yakni kontrak bisnis yang tidak menjanjikan kepastian pendapatan.

G. Pertanggungans Risiko Pada *Musyarakah Mutanaqisah*

Pertanggungans risiko pada pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* sama seperti pada pembiayaan lainnya yaitu ditanggung bersama oleh kedua belah pihak, namun jika pihak nasabah yang melakukan wanprestasi karena kelalaiannya maka risiko atau kerugian akan sepenuhnya ditanggung oeh nasabah. Pertanggungans risiko ini juga tidak terepas dari perjanjian atau perikatan yang telah dibuat oleh kedua belah pihak saat melakukan kerja sama.

Dalam perbankan ada yang disebut dengan istilah 5C, makna dari 5C adalah kriteria bagi orang bank dalam menilai para nasabahnya, bagi nasabah yang memenuhi kriteria 5C ialah orang yang sempurna untuk mendapatkan pembiayaan. Adapun prinsip 5C tersebut yaitu:

- a. *Character*, adalah data tentang kepribadian dari calon nasabah seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaan, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya. *Character* ini untuk mengetahui apakah nantinya calon nasabah jujur untuk berusaha memenuhi kewajibannya dengan kata lain, ini merupakan *willingness to pay*.
- b. *Capacity*, merupakan kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikannya, dan pengalaman mengelola usaha. *Capacity* ini merupakan ukuran dari *ability to pay*.
- c. *Capital*, adalah kondisi kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dikelolanya. Hal ini bisa dilihat dari

229 NUC adalah kontrak dalam bisnis yang tidak memberika kepastian pendapatan, baik dari segi jumlah maupun waktunya. Tingkat pengembalian bisa positif, nol, bahkan negatif. Termasuk dalam jenis ini adalah kontrak kontrak investasi, yang pada dasarnya tidak menawarkan pendapatan yang tetap dan pasti, jadi sifatnya unfixed and no predetermined. Produk jenis NUC ditemukan pada akad *mudharabah* dan *Musyarakah*.

neraca, laporan laba-rugi, struktur permodalan atau dari rasio keuntungan yang diperoleh. Dari kondisi di atas maka bank dapat memutuskan apakah calon nasabah layak diberi pembiayaan atau tidak.

- d. *Collateral*, adalah jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata calon nasabah benar-benar tidak dapat memenuhi kewajibannya.
- e. *Condition*, pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Ada suatu usaha yang sangat tergantung dari kondisi perekonomian, oleh karena itu perlu mengaitkan kondisi ekonomi dengan calon nasabah.

Konsep *Profit and Loss Sharing* dalam pembiayaan kemitraan berbasis bagi hasil dengan akad *musyarakah mutanaqisah* mengharuskan adanya pengelolaan risiko yang baik oleh BUS/UUS/BPRS. Terlebih lagi, BUS/UUS/BPRS sebagai institusi yang harus mempertanggungjawabkan dana yang dimilikinya dari pihak ketiga penyimpan dana. Oleh karena itu diperlukan sistem manajemen risiko yang secara efektif dapat diterapkan dalam keseluruhan proses *musyarakah mutanaqisah*.

1. Analisis dan Identifikasi Jenis Risiko

Setiap pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* yang difasilitasi kepada nasabah memiliki profil resiko yang berbeda-beda. Profil resiko merupakan bentuk dari partisipasi modal yang nampak dalam pembiayaan yang diberikan oleh BUS/UUS/BPRS kepada nasabah yang terdiri dari berbagai macam resiko seperti:²³⁰

a. Risiko Pembiayaan (*Financing Risk*)

Risiko pembiayaan adalah risiko yang diakibatkan oleh kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajibannya kepada

230 Buku Standar Produk Perbankan Syariah *Musyarakah dan Musyarakah mutanaqisah*, oleh Otoritas Jasa Keuangan (Tidak diterbitkan), diakses pada 15 November 2016.

BUS/UUS/BPRS atau jika nasabah melakukan wanprestasi atas ketentuan – ketentuan kontrak.

Risiko yang dihadapi	Strategi mengelola risiko
Adanya kemungkinan saat nasabah tidak membayarkan porsi BAGi HASil atau biaya	Membuat jadwal pembiayaan bagi hasil atau ujah yang harus diterima BUS/UUS/BPRS.
ujrah milik BUS/UUS/BPRS sesuai akad yang telah disepakati akibat kurangnya informasi yang dimiliki atau diperoleh BUS/UUS/BPRS	
Nasabah tidak mampu memenuhi sebagian atau keseluruhan kewajiban pengambilan modal maupun Bagi Hasil milik BUS/UUS/BPRS.	Sebelum pemberian fasilitas pembiayaan, BUS/UUS/BPRS harus melakukan analisa atas profil Nasabah.

b. Risiko Pasar (Market Risk)

Risiko pasar adalah risiko yang disebabkan oleh pergerakan kondisi pasar secara makro ekonomi baik itu tingkat inflasi, nilai tukar mata uang dan tingkat suku bunggn, meskipun BUS/UUS/BPRS mengabaikan penghitungan bagi hasil berdasarkan suku bunga, tetapi efek dari suku bunga iu sendiri harus diperhatikan karena dampaknya yang cenderung menyebar ke segala arah, termasuk sektor rill yang dibiayai oleh BUS/UUS/BPRS.

Risiko yang Dihadapi	Strategi Mengelola Risiko
Jika pembiayaan dalam mata uang asing sementara pendapatan tidak seluruhnya dalam mata uang asing atau justru mata mayotitas dalam mata uang rupiah, maka saat rupiah melemah, pendapatan akan menurun dan target pendapatan tidak tercapai.	Isealnya, pembiayaan dalam mata uang asing diberikan nasabah jika pendapatan nasabah yang dihasilkan juga mayoritas atau keseluruhan dalam mata ung asing juga, sementara pengeluaran dalam mata uang rupiah.

Akad <i>Musyarakah mutanaqisah</i> menyatakan bahwa kerugian yang disebabkan oleh faktor alami seperti bencana alam atau kondisi makro ekonomi, dan kerugian	Sebelum pemberian fasilitas pembiayaan, BUS/UUS/BPRSharus meklakukan analisa mendalam atas pendapatan nasabah terutama
itu bukan karena kelalaian atau kesalahan yang sengaja dilakukan oleh nasabah, maka BUS/UUS/BPRSturut menanggung kerugian tersebut.	terhadap proyeksi kondisi perekonomian baik mikro maupun makro.

c. Risiko Operasional (*Operational Risk*)

Risiko operasioanal adalah risiko yang disebabkan oleh *internal fraud* seperti pencatatan keuangan yang tidak benar atas nilai posisi, ketidaksesuaian pencatatan pajak secara sengaja, kesalahan, manipulasi dan mark up dalam akuntansi maupun pelaporan serta aktivitas penyogokan dan penyuaipan.

Risiko yang Dihadapi	Strategi Mengelola risiko
Harga sewa properti yang lebih rendah dari harga pasar sementara pada masa itu belum mencapai masa yang disepakati untuk <i>Review ujarah</i>	Menghitung harga sewa properti dan masa <i>Review ujarah</i> yang akurat dan berkeadilan.

d. Risiko Legal/Hukum (*Legal Risk*)

Risiko legal/hukum adalah risiko timbulnya kerugian akibat tidak terpenuhinya aspek – aspek legalitas baik dari segi identitas naabah selaku subyek pembiayaan, segi obyek pembiayaan, segi jaminan maupun aspek akad dan perjanjian pembiayaan itu sendiri.

Risiko yang dihadapi	Strategi Mengelola risiko
Dokumen dokumen legal calon nasabah tidak lengkap dan valid	BUS/UUS/BPRS wajib melakukan analisa dan verivikasi legalitas seluruh berkas dokumen calon nasabah dan memastikan semuanya sesuai standar yang berlaku.

Dokumen - dokumen legal perizinan usaha calon nasabah tidak lengkap dan valid.	BUS/UUS/BPRS wajib melakukan taksasi/penilaian atas agunan dan atau jaminan yang diajukan calon nasabah.
Dokumen - Dokumen legal dan agunan calon nasabah tidak lengkap dan valid	BUS/UUS/BPRS memastikan bahwa calon nasabah mengerti seluruh standar dalam kontrak dan memastikan nasabah menandatangani kontrak rela dan sepakat atas segala konsekuensi dalam kontrak
BUS/UUS/BPRS dirugikan oleh notaris maupun pihak jasa penilaian independen rekanan BUS/UUS/BPRS itu sendiri.	BUS/UUS/BPRS mengevaluasi kerja sama dengan notaris maupun pihak jasa penilaian rekanan yang terbukti merugikan pihak BUS/UUS/BPRS.

2. Manajemen Risiko Dalam Setiap Tahapan Pembiayaan

Pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* termasuk dalam kategori produk dengan profil risiko yang tinggi karena partisipasi modal disetarakan dengan porsi bagi untung rugi yang berarti juga setara dengan penanggungan risiko sesuai porsi penyertaan modal masing-masing pihak. Ada tiga tahap dalam Pembiayaan *Musyarakah mutanaqisah* yakni pra kontrak, masa kontrak dan penyelesaian kontrak.

a. Tahap Pra Kontrak

Pada tahap pra kontrak, manajemen risiko disusun untuk menghasilkan keputusan yang optimal sebelum nasabah diberikan fasilitas pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* yang disepakati sesuai perjanjian. Manajemen risiko pada tahap ini berupa identifikasi risiko yang mungkin muncul di masa depan serta menyusun solusi dan kebijakan apa saja yang pantas untuk dilakukan. Manajemen risiko yang efektif pada tahap ini akan bermanfaat dalam mengurangi eksposur atau dampak risiko

masa depan terhadap pembiayaan melalui pengeralahan sumber daya yang ada disertai dengan penerapan berbagai teknik pengelolaan risiko yang tepat.

b. Tahap Masa Kontrak

Pada tahap ini, selama masa kontrak berlangsung, manajemen risiko tetap diperlukan untuk memastikan keberlangsungan pengawasan aktif atas kemampuan bayar nasabah sehingga baik nasabah maupun BUS/UUS/BPRS dapat memperoleh keuntungan dan sesuai dengan strategi bisnis BUS/UUS/BPRS maupun tujuan pribadi Nasabah. Pengawasan aktif berkelanjutan ini bertujuan untuk menjaga portofolio BUS/UUS/BPRS dan mengurangi eksposur risiko terkini yang mungkin belum terpikirkan saat penilaian risiko tahap pra kontrak. Segala anomali yang terjadi harus segera dilaporkan pada pihak manajemen agar bisa segera diambil tindakan lebih lanjut.

c. Tahap Penyelesaian Kontrak

Pada akhirnya, suatu perjanjian akan mengalami masa berakhir baik pada tanggal yang sesuai perjanjian atau berhenti di tengah jalan dengan berbagai penyebab. Demi menjaga kebaikan dan hak para pihak, maka syarat dan ketentuan pada tahap penyelesaian kontrak juga harus termuat dalam kontrak perjanjian. Hal ini juga menjadi poin dalam manajemen risiko.

Bab 10

ZAKAT PROFESI

A. Pengertian Zakat

Salah satu budaya luhur Islam, yang hadir memproklamirkan persamaan, kerjasama, kasih mengasihi, sayang menyayangi, dan menghapus akar-akar kejahatan dalam perekonomian yang mengancam nilai nilai luhur, keamanan, dan kesejahteraan adalah zakat. Zakat dapat menjamin kelestarian manusia untuk kemashlahatan dunia akhirat.²³¹ Zakat juga merupakan salah satu rukun yang bercorak sosial ekonomi dari lima rukun Islam, karena disamping ikrar tauhid (syahadat) dan salat, seseorang barulah di anggap sah masuk dalam barisan umat Islam dan diakui keislamannya, jika ia telah menunaikan zakat sesuai firman Allah:

فَان تَابُوا وَاَقَامُوا الصَّلَاةَ وَءَتَوْا الزَّكَاةَ فَاخْوَآنُكُمْ فِي الدِّينِ فِي الدِّينِ وَنَفَصِلَ
الْآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ²³²

Zakat secara etimologi berasal dari kata الزكاة yang memiliki akar kata yang mengacu pada makna النماء dan الزيادة yang artinya tumbuh dan berkembang. Kadang juga digunakan dengan makna (الطهارة) yang artinya suci dan (البركة) yang artinya berkah atau bertambahnya kebaikan²³³ Orang Arab mengatakan *zakā az- zar'u* ketika *az-zar'u* (tanaman) itu

231 Muhammad bin Shalih Al-Ustmani, *Fikih Zakat Kontemporer*, Penerjemah Ghazali Mukri (Solo: Al-Qowan, 2011), hlm.2.

232 Q.S. At Taubah 11.

233 Al-Qaradlawi, Yusuf, *Fiqh az-Zakah*, cet. II, 1973, Beirut: Muassasah ar-Risalah.hlm.37, lihat juga Wahbah al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, juz 2, 1989, Beirut: Dar al-fikr hlm 729.

berkembang dan bertambah. *Zakat an-nafaqātu* ketika *nafaqah* (biaya hidup) itu diberkahi zakat diucapkan untuk makna suci sebagaimana firman Allah:

قد أفلح من زكها²³⁴

Kata ini juga diucapkan untuk makna keshalehan, misalnya *rajulun zakiyyun* artinya bertambah kebaikan, *rajulun min qaumin azkiya'* artinya laki laki dari kaum yang shalih. Zakat merupakan harta yang dikeluarkan dengan ketentuan syara', zakat akan menambah barang yang dikeluarkan, dan menjauhkan harta tersebut dari bencana. Allah Swt berfirman:

وواقموا الصلاة واتوا الزكاة ولركعوا مع الراكعين²³⁵

Artinya: Dan dirikanlah shalat, tunaikanlah zakat dan ruku'lah beserta orang-orang yang ruku'.

Zakat dapat menyucikan orang yang mengeluarkan zakat tersebut dari dosa, mengembangkan pahala dan dapat menyucikan harta orang tersebut. Dalam syariat dinamakan zakat karena ada kandungan makna harfiah, yaitu menumbuhkan harta dan menyucikannya, serta menyucikan pelakunya.

Menurut syara', zakat adalah hak yang wajib pada harta. Malikiyyah memberikan definisi bahwa zakat adalah mengeluarkan sebagian harta tertentu dari harta tertentu yang telah sampai nishab kepada orang yang berhak menerima, jika kepemilikan sudah sempurna satu tahun (haul), kecuali barang tambang, tanaman dan harta temuan dan bukan pertanian.²³⁶

Hanafiah memberikan definisi zakat dengan pemberian hak atas sebagian harta tertentu dari harta tertentu kepada orang tertentu yang telah ditentukan oleh syariat semata mata karena Allah. Kata "pemberian hak kepemilikan" tidak masuk di dalamnya 'sesuatu yang hukumnya boleh' karena itu jika

234 Q.S. Asy-Syams:(91): 9

235 Q.S. Al-Baqarah: 43

236 Wahbah Zuhayly, *Zakat Kajian Berbagai Mazhab* ((Bandung: Pt Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 83.

seseorang memberi makan anak yatim dengan niat zakat, maka tidak dianggap sebagai zakat. Kecuali jika orang tersebut menyerahkan makanan kepada anak yatim itu, sebagaimana jika orang tersebut memberikan pakaian pada anak yatim.

Menurut Syafi'iyah ia memberikan definisi bahwa zakat adalah nama untuk barang yang dikeluarkan untuk harta atau badan (diri manusia untuk zakat fitrah) kepada pihak tertentu. Sedangkan definisi zakat menurut Hanabilah adalah hak yang wajib pada harta tertentu kepada kelompok tertentu pada waktu tertentu, kelompok tertentu yang dimaksudkan adalah delapan kelompok sebagaimana firman Allah dalam surat at-taubah. Waktu tertentu maksudnya adalah genapnya satu tahun untuk binatang ternak, uang, barang dagangan, ketika sudah mengeras untuk biji bijian, ketika sudah tampak bagus untuk buah-buahan, ketika telah terjadi kewajiban zakat di dalamnya untuk madu, ketika terbenam matahari pada malam idul fitri untuk kewajiban zakat fitrah.²³⁷

Beberapa definisi zakat menurut para ulama pendapat ulama, penulis lebih cenderung melihat bahwa pendapat yang dikemukakan oleh imam As-Syafi'i, bahwa *sesuatu yang dikeluarkan dari harta atau jiwa dengan cara tertentu*, dalam definisi ini mencakup seluruh klasifikasi zakat, baik zakat fitrah atau zakat mal. Sehingga gabungan dari kata zakat dan kata produktif menjadi zakat yang dikeluarkan dari harta atau jiwa dengan cara yang tepat guna, memiliki manfaat yang tinggi dengan sistem *community* dan produktif, sesuai dengan pesan syariat dan peran dari fungsi sosial ekonomi zakat itu sendiri.

Dari beberapa pendapat di atas juga dapat dipahami bahwa, secara keseluruhan zakat menurut terminologi para fuqaha, dimaksudkan sebagai "penunaian" yakni penunaian hak yang wajib yang teradapat dalam harta zakat juga dimaksudkan sebagai harta tertentu yang diwajibkan oleh Allah untuk diberikan kepada mustahik zakat (delapan *asnaf*).

237 Wahbah Az Zuhaili, *Fiqh Islam Waadillahtuhu*, penerjemah, Abdul Hayyie Cet ke- 1 jilid 3 (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm 165

B. Dasar Hukum Zakat

Zakat mulai disyariatkan di Madinah pada bulan syawal tahun kedua hijriah, setelah kefardhuan puasa ramadhan, dan zakat fitrah. Namun, zakat fitrah tidak wajib pada nabi secara ijma'. Zakat wajib karena kitabullah, sunnah rasulullah, dan ijma' ulama. Adapun dasar kitabullah atas kefardhuan zakat sebagai berikut:

واقيمو الصلاة واتو الزكاة واركعو مع الراكعين²³⁸

Artinya: Dan dirikanlah shalat, tunaikanlah zakat dan ruku'lah beserta orang-orang yang ruku'

Kemudian juga sebagaimana dalam surat at taubah 103 sebagai berikut:

خذ من اموالهم صدقة تطهرهم وتزكيهم بها وصل عليهم ان صلوكت سكن لهم والله سميع عليم²³⁹

Artinya: Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan harta itu kamu membersihkan dan menyucikan mereka dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu menjadi ketentraman bagi mereka dan Allah maha mendengar lagi maha mengetahui.

Selanjutnya juga terdapat pada surat Al-An'am ayat 141 sebagai berikut:

وءاتوا حقه يوم حصاده.....²⁴⁰

Arinya: Dan tunaikanlah haknya sewaktu ditunai hasilnya.

Masih banyak ayat ayat al-Qur'an lainnya yang membahas tentang zakat. Sehingga ini memberikan indikasi bahwa zakat merupakan suatu kewajiban yang tidak boleh ditinggalkan.

Adapun dalil dalil dari sunnah sebagai berikut:

238 Q.S Al-Baqarah: 43

239 Q.S At-Taubah: 103

240 Q.S. Al-an'am: 141

Artinya: Islam dibangun atas lima perkara... zakat

Nabi mengutus Muaz ke Yaman lalu beliau bersabda kepadanya

عن ابن عباس رضي الله عنهما أنّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: أَدْعُهُمْ إِلَى شَهَادَةِ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللهُ وَأَنِّي رَسُولُ اللهِ، فَإِنْ هُمْ أَطَاعُوا لِذَلِكَ فَأَعْلَمُهُمْ أَنَّ اللهَ قَدْ أَفْرَضَ عَلَيْهِمْ خَمْسَ صَلَوَاتٍ فِي كُلِّ يَوْمٍ وَلَيْلَةٍ، فَإِنْ هُمْ أَطَاعُوا لِذَلِكَ أَعْلَمُهُمْ أَنَّ اللهَ افْتَرَضَ عَلَيْهِمْ صَدَقَةً تُؤْخَذُ مِنْ أَغْنِيَائِهِمْ فَتُرَدُّ عَلَى فُقَرَائِهِمْ²⁴²

Artinya: Beritahulah mereka bahwa Allah mewajibkan mereka sedekah yang diambil dari orang-orang kaya, dan dikembalikan kepada fakir miskin di antara mereka.

Adapun dalil berupa ijma' adalah adanya kesepakatan semua ulama umat Islam di semua negara bahwa zakat adalah wajib. Bahkan para sahabat bersepakat untuk memerangi orang-orang yang tidak mau berzakat. Dengan demikian, barang siapa mengingkari kefardhuannya maka ia telah kafir dan murtad, meskipun ia muslim, yang tumbuh di negeri Islam. Menurut para ulama, kepadanya diwajibkan hukum orang murtad. Dia diperlakukan hukum kepada orang murtad dan diminta taubat dalam tempo tiga hari. Jika ia bertaubat maka tidak dibunuh. Jika tidak, maka dibunuh. Barang siapa mengingkari kewajibannya karena ketidaktahuan, adakalanya karena baru masuk Islam atau karena tumbuh di pedalaman yang jauh dari Islam dan jauh dari kota, maka ia diberitahu kewajiban mengenai zakat dan tidak dihukumi kafir sebab alasannya bisa

241 Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Al-Lu'lu' Wal Marjan Fima ittafaqa Alaihi Asy Syaikhani Al-Bukhari Wa Muslim*, Terj. Arif Rahman Hakim, (Solo, Insan Kamil, 2014), hlm.95

242 Asy Syaikhani Al-Bukhari Wa Muslim, *Al-Lu'lu' Wal Marjan Fima ittafaqa Alaihi* Terj. Arif Rahman Hakim, (Solo, Insan Kamil, 2014), hlm.15.

diterima.²⁴³Sebab ia memiliki uzur²⁴⁴ Adapun dalil berupa ijma' ialah adalah kesepakatan semua ulama umat Islam di semua negara kesepakatan bahwa zakat adalah wajib.

C. Hikmah dan Tujuan Zakat

Pada sistem ekonomi Islam *philosophy* kemanusiaan (*humanity*) menjadi landasan nilai utama. Kebahagiaan adalah kunci dari pembangunan ekonomi. Pandangan ekonomi modern menekankan bahwa kebahagiaan itu jika kebutuhan materi (terpenuhi). Kondisi ini mencakup dalam upaya menghapus kemiskinan, kepuasan kebutuhan ekonomi, tersedianya peluang kepada manusia untuk hidup dengan penuh matabat dan mencapai keseimbangan antara pendapatan dan kekayaan.

Islam mempunyai dasar dan nilai nilai syariah dengan ekonomi konvensional. Pada dasarnya pemenuhan materi bukan menjadi dasar ekonomi. Islam mempunyai konsep *falah*(kebahagian hidup) dan *hayatan thayyiban*(kehidupan yang baik) yang menjadi dasar dari prinsip solidaritas, keseimbangan sosial ekonomi dan kekayaan spiritual. Islam percaya bahwa manusia menjadi khalifah di bumi yang bertugas untuk mencapai manusia kebahagiaan spiritual dan materi.Implementasi model ekonomi baru yang sesuai untuk mengurangi angka kemiskinan yaitu dengan mengoptimalkan peranan zakat dan sedekah serta infak sebagai dasar kepribadian dan kesejahteraan sosial untuk menghindari gap antara di miskin dan kaya.

Islam menjelaskan bahwa kemiskinan disebabkan oleh karena tertahannya hak miik mereka yang miskin di tangan orang kaya dan dengan zakat dapat dijadikan modal usaha untuk mengantisipasi kemiskinan secara dini. Penanggulangan kemiskinan bertujuan untuk menciptakan masyarakat adil makmur sejahtera dan berkeadilan. Intervensi negara dibutuhkan untun mengentaskan kemiskinan serat mengatur sumber sumber keuangan seperti pajak, pembuatan program

²⁴³ *Ibid.*, Wahbah Az-Zuhaily, hlm. 168.

²⁴⁴ Wahbah Az-Zuhaily, *Zakat Kajian Berbagai Mazhab*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 91.

pemberdayaan masyarakat, pendirian lembaga zakat. Usaha untuk mengentaskan kemiskinan bisa dilakukan dengan beberapa hal seperti

1. Menyediakan lapangan kerja untuk orang-orang yang mampu bekerja
2. Memberikan asuransi sosial bagi penganggur baik yang bersifat sementara maupun permanen
3. Memberikan bantuan modal yang miskin, lanjut usia dan mampu bekerja.

Islam melakukan upaya pengentasan kemiskinan dengan dua cara yaitu mendorong orang miskin untuk bekerja dan kedua adalah mendorong orang kaya untuk membantu orang miskin. Perilaku yang diharapkan dalam perkembangan sistem ekonomi Islam yaitu perilaku dermawan pada dermawan elite (*upper class*) pekerja ikhlas untuk dapat memenuhi kebutuhan hidupnya pada kelas menengah (*middle class*) dan perilaku sabar pada golongan masyarakat bawah (*low class*)²⁴⁵

Zakat sebagai kewajiban dari agama Islam mengandung hikmah yang bersifat rohani dan filosofis²⁴⁶. Allah akan memberikan rezeki kepada manusia secara bervariasi, ada yang kaya dan ada yang miskin. Dengan keadaan seperti ini orang kaya membutuhkan yang miskin begitu juga sebaliknya. Zakat diambil dari orang kaya dan diberikan kepada mustahik yang diantaranya adalah fakir miskin. Zakat mempunyai beberapa hikmah diantaranya adalah:

a. Menyucikan harta

Berzakat harta akan suci dari hak-hak fakir miskin sebagaimana disebutkan dalam surat at-taubah ayat 103²⁴⁷. ayat

245 Saiful Anwar, Pengantar Falsafah Ekonomi Syariah (Depok: Rajawali Pers, 2018), hlm.48.

246 Muhammad Daud Ali, *Sistem ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*, (Jakarta: UI-Press, 1988), hlm. 41.

247 Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan harta itu kamu membersihkan dan menyucikan mereka dan berdoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu menjadi ketentraman bagi mereka dan

ini bisa dipahami bahwa pemilik harta yang sesungguhnya adalah Allah Swt, yang kemudian di titipkan kepada manusia dan harus dibelanjakakn sesuai dengan kehendak Allah yakni sesuai dengan syariat Islam.

b. Menyucikan jiwa dari sifat kikir

Zakat membersihkan jiwa dari kotoran dosa secara umum, terutama kotoran hati dan sifat kikir. Orang yang mempunyai sifat kikir diantaranya berusaha agar hartanya utuh, walaupun untuk membayar zakat, ia selalu berusaha mengumpulkan harta sebanyak banyaknya tanpa memperdulikan cara yang ia gunakan apakah halal atau haram.

c. Membangun masyarakat yang lemah

Masalah kemiskinan di Indonesia, merupakan tugas yang panjang bagi pemerintah yang belum kunjung selesai. Kemiskinan memunculkan berbagai macam persoalan sosial kemasyarakatan, mulai dari anak putus sekolah, anak jalanan, perampokan, pembunuhan dan berbagai kriminalitas lainnya yang rata rata ujung pangkalnya adalah kemiskinan. Belum lagi masalah kesehatan masyakat miskin, bahkan tidak jarang justru yang memanfaatkan jaminan adalah orang orang yang sudah mampu.

Menurut Yusuf Qardhawi, secara umum ada dua tujuan dari ajaran zakat, yaitu: untuk kehidupan individu dan kehidupan sosial kemasyarakatan. Tujuan pertama meliputi pensucain jiwa, mengembangkan akhlak, mengobati hati dari cinta dunia yang membabi buta, mengembangkan kekayaan bathin dan menumbuhkan rasa simpati dan rasa cinta sesama manusia.²⁴⁸

Zakat juga sebenarnya digunakan untuk kepentingan negara, memnuhi berbagai perbaikan, meringankan beban

248 Allah maha mendengar lagi maha mengetahui.
Yusuf Qardhawi, *Fiiqh al-Zakat*, terj. Salman Harun, Didin Hafiduddin, Haanuddin, (Jakarta: Lentera, 1991), hlm. 876.

ekonomi negara seperti halnya penyaluran bantuan dan perbaikan-perbaikan dari setiap bencana alam yang terjadi serta untuk kepentingan umum, melindungi kemerdekaan dan kemuliaan umat. Dan zakat juga dapat mengatasi pertentangan akibat perbedaan tingkat golongan di kalangan manusia karena zakat melahirkan rasa cinta kasih antara golongan-golongan fakir dan kaya.²⁴⁹

D. Zakat Profesi

Sebagaimana pengertian zakat yang telah diuraikan di atas, yang bahwa zakat memiliki makna tumbuh dan berkembang. Sementara profesi berasal dari bahasa Yunani *prophaino* yang berarti “menyatakan secara publik” dan secara latin disebut *profession* yang digunakan untuk menunjukkan pernyataan publik yang dibuat oleh seseorang untuk maksud menduduki suatu jabatan publik. Profesionalisme merupakan sika dari seseorang profesional.²⁵⁰ Profesi juga diberikan beberapa pengertian yang berbeda, akan tetapi intinya adalah suatu pekerjaan yang dilakukan sebagai kegiatan pokok bukan sebagai hobi, rekreasi dan pengisi waktu luang saja dan bukan sebagai hiburan. Definisi dari profesi bisa dijabarkan bahwa:

1. Keahlian dan pengetahuan spesialis serta teknik intelektual yang tidak dikuasai oleh anggota masyarakat lain yang tidak di profesi itu.
2. Membutuhkan pendidikan dan pelatihan yang cukup lama mengenai profesi tersebut.
3. Mendapat izin dari negara untuk melakukannya.
4. Ada organisasi yang mengendalikan profesi yang bersangkutan.
5. Adanya janji publik untuk memberi bantuan kepada yang

249 Muhammad Abdul Qadir Abu Faris, *Kajian Kritis Pendayagunaan Zakat*, (Semarang: Dina Utama, 1996), hlm. 11.

250 Professional berarti melakukan sesuatu sebagai pekerjaan pokok, sebagai “profesi” dan bukan sebagai pengisi waktu luang atau sebagai hobi belaka. Lihat Franz Magnis-Suseno, *Berfilasafat dari Konteks* (Jakarta: Gramedia, 1991) hlm. 146

membutuhkan dan akibatnya mempunyai tanggung jawab dan tugas khusus.

6. Adanya suatu kode etik bagi profesi tersebut.²⁵¹

Zakat yang di keluarkan dari hasil apa yang di peroleh dari pekerjaan dan profesi disebut zakat profesi. Misalnya pekerjaan yang menghasilkan uang baik itu pekerjaan yang dikerjakan sendiri maupun yang dikerjakan untuk pihak lain. Penghasilan dari pekerjaan seperti itu berupa gaji, upah, ataupun honorarium. yang demikian itu apabila sudah mencapai nisabnya dan haulnya pendapatan yang ia hasilkan harus di keluarkan zakatnya.²⁵²

Profesi adalah pekerjaan yang dilandasi oleh pengetahuan atau pendidikan tertentu,²⁵³ pekerjaan yang menghasilkan uang yang dapat menunjang perekonomian diri, keluarga, atau orang yang berada di bawah tanggungan. Profesi yang menghasilkan uang saat ini dapat dibagi menjadi dua katagori, yaitu:

- a. Pekerjaan yang dikerjakan sendiri tanpa digantung pada orang lain berkat kecekatan tangan ataupun otak. Penghasilan yng diperoleh dengan cara ini adalah penghasilan profesional, seperti penghasilan seorang dokter, advokat, seniman, penjahit, tukang kayu dan lain lain.
- b. Pekerjaan yang dikerjakan buat pihak lain baik pemerintah, perusahaan, maupun perorangan yang memperoleh upah berupa gaji, upah dan honorarium.²⁵⁴

Berdasarkan pengelompokan di atas, zakat bagi pegawai negeri, tenaga honorer dan pegawai swasta termasuk golongan kedua, dan gaji yang diterima digolongkan kepada hasil

251 Syamsul Anwar, *studi hukum islam kontemporer*, RM Books, hlm. 61.

252 Yusuf Qardawi, *hukum zakat*, (Bogor : Litera Antar Nusa, 2007), hlm. 459.

253 Tim Prima Pena, KBBI, (Jakarta: Gita Media Press, 2006), hlm. 627.

254 Wahbah Zuhaily, *al Fiqh Islam Waadillahtuhu*, (Dmasakus: Dar Al fikr al Mu'ashir, 2004) Juz 3 hlm. 1948; Lihat juga Yusuf Qardhawi, *Hukum Zakat* Terj. (Jakarta: Litera Antar Nusa, 2004) hlm. 459

pendapatan (*al mal al mustafad*).

E. Nishab Zakat Profesi dan Penganalogiannya

Mengenai besarnya nishab zakat profesi, terdapat perbedaan di kalangan ulama fikih, hal ini disebabkan karena tidak adanya dalil yang tegas tentang zakat profesi (istilah sekarang *al-mal almustafad*), sehingga mereka menggunakan analogi (qiyas) dengan melihat 'illat (sebab hukum) yang sama kepada aturan zakat yang sudah ada.

Dasar penganalogian zakat profesi berangkat dari surat al-Baqarah ayat 267:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ
الْأَرْضِ.....

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu.....".

Para ahli hukum Islam kontemporer, seperti Wahbah dan Qardhawi, nishab zakat profesi setara dengan 85 gram emas murni dan kadar zakatnya adalah 2,5%. Asasnya adalah bahwa pendapatan dari hasil kerja semata dikenal lebih ringan daripada pendapatan yang diperoleh dari modal saja atau dari modal plus kerja, dimana terhadap ini dikenakan kadar zakat lebih besar, yaitu diqiyaskan kepada kadar zakat hasil pertanian, sedangkan zakat profesi yang merupakan zakat dari hasil kerja semata lebih tepat dikenakan kadar zakat 2,5% dan nisabnya 85 gram emas murni seperti zakat emas atau mata uang (20 dinar) berdasarkan keumuman nash-nash mengenai zakat emas atau mata uang. Selain itu, para pekerja juga menerima gaji atau pendapatan mereka dalam bentuk uang. Maka nishab zakat emas yang merupakan standar mata uang layak diterapkan kepada zakat profesi.²⁵⁵

255 Syamsul Anwar, *Studi Hukum Islam Kontemporer*, (Jakarta: RM Books, 2007), hlm. 72

F. Cara Mengeluarkan Zakat Profesi

Sistematika pembayaran zakat profesi menurut jumbuh ulama, terutama bagi pegawai negeri, tenaga honor dan pegawai dianjurkan pembayarannya saat penerimaan gaji, tidak semestinya menunggu haul satu tahun sesuai dengan keringanan yang diberikan Rasulullah Saw kepada Ibnu Abbas untuk membayar zakat di muka sebelum sampai haul, sama halnya dengan pembayaran utang secara angsuran.

Sistematika pembayaran zakat bulanan ini sesuai dengan pendapat dan pelaksanaan yang dilakukan oleh sebagian sahabat seperti, Ibnu Abbas, Ibn Mas'ud dan Muawiyah Ibn Abi Sofyan kemudian diikuti oleh sebagian thabi'in seperti al Zuhri, al-Hasan al Basri dan Makhul dan hal yang sama dilakukan oleh Umar bin Abdul Aziz, al Baqir, al Shadiq, al Nashir dan Daud al-Zhohiri. Umar bin Abdul Aziz merupakan pembaru seratus tahun pertama. Ia memungut zakat secara langsung sewaktu penerimaan atas hal hal sebagai berikut:

1. Upah ('*Umala*) adalah sesuatu yang diterima seseorang karena kerja yang dilakukannya seperti gaji pegawai dan karyawan pada masa sekarang.
2. Harta sitaan ('*Mazhalim*) yaitu harta benda yang disita oleh penguasa karena tindakan tidak benar pada masa lalu dan pemiliknya menganggapnya sudah hilang atau tidak ada lagi. Apabila barang tersebut dikembalikan lagi kepada pemiliknya merupakan penghasilan baru bagi orang tersebut.
3. Pemberian ('*Uthiyah*) adalah honorarium yang diberikan kepada tentara dan orang-orang di bawah kekuasaannya²⁵⁶

Pernyataan Abu Ubaid dan Ibnu Abi Syaibah menguatkan pendapat di atas bahwa Umar Bin Abdul Aziz memberikan gaji, hadiah atau pemberian lainnya kepada seseorang beliau memungut zakatnya secara langsung. Sebagaimana yang telah diketahui bahwa Umar Bin Abdul Aziz merupakan figur khalifah yang terkenal dengan pemahaman fikih, wara', adil dan

256 Yusuf Qardhawi, *Hukum Zakat...*, hlm 472.

berpemikiran progresif dalam merumuskan berbagai kebijakan kenegaraan.

Imam Abu Hanifah dan Imam Syafi'i juga menyetujui untuk membayar zakat sebelum sampai haul satu tahun atau sistem pembayaran yang dimajukan sebelum tiba waktunya, kerana dipandang bahwa zakat sebagai hak yang wajib diberikan kepada orang yang menerimanya yaitu mustahiq zakat pada waktu tertentu, sedangkan pembayaran sebelum tiba waktunya adalah untuk mencari keutaamaan,²⁵⁷ jadi zakat tidak hanya dipandang dari satu sisi ibadah vertikal saja melainkan juga dipandang sebagai bentuk *philantrophy* atau sosial kemasyarakatan.²⁵⁸

Pembayaran zakat bulanan/setiap kali penerimaan merupakan keringan yang diberikan kepada muzakki dengan beberapa alasan yaitu:

1. Pembayaran zakat bulanan atau setiap perolehan yang diterima tidak terasa berat karena jumlah yang dikeluarkan kecil bila dibandingkan dengan pengeluaran sekaligus di akhir tahun.
2. Muzakki atau orang yang menegluarkan zakat setiap kali penerimaan tidak akan kesulitan dalam menetapkan masa jatuh tempo setiap penerimaan yang diterima, karena bisa saja jatuh temponya bisa berkali kali sesuai jenis kekayaan yang diterima pada waktu yang berbeda beda.
3. Pengeluaran zakat bulanan akan memudahkan pengelolaan dan mempercepat pendistribusian kepada yang berhak menerimanya.

Harta kekayaan yang akan dikeluarkan zakat nya itu harus mencapai satu nishab, yaitu batas minimal yang telah ditetapkan syariat Islam, yang mana apabila kurang dari batas tersebut maka

257 Ibn Rusyd *Bidayah al Mujtahid wa Nihayah al Muqtashid*, juz I (Semarang: Maktabah wa Mathba'ah), hlm 200.

258 Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam; sejarah, konsep, instrument Negara, dan Pasar* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) hlm 76.

tidak wajib dizakati, namun bila mencapai batas tersebut maka wajib dizakati. Nishab zakat profesi adalah hasil penjumlahan keseluruhan pendapatan seperti gaji, upah, bonus, hadiah dan lain lain dalam satu tahun digabungkan menjadi satu asalkan bentuk bentuk persentase pengeluaran sama (2,5).

Nisbah zakat profesi yaitu nishab mata uang atau sebanyak 20 *mistqal* emas atau sama dengan 85 gram emas murni 24 karat (1 misqal = 4,25 gram) pada Mukhtamar ke-2; lembaga riset Islam telah mengambil suatu keputusan yang berbunyi, nishab kekayaan uang logam, mata uang, giral serta komoditas perdagangan dihitung berdasarkan harga nishab emas yang telah mencapai harga 30 *mistqal* emas (85 gram) maka harus dibayarkan zakatnya, karena nilai emas lebih stabil dibandingkan yang lainnya.²⁵⁹

Selanjutnya yang menjadi pertanyaan yaitu apakah seseorang yang memiliki utang tetap wajib mengeluarkan zakat. Menurut ulama Syafiiyah utang tidak membebaskan seseorang dari zakat sekalipun itu sendiri menghabiskan nishab zakat, siapapun yang memiliki utang ia wajib berzakat. Sedangkan menurut pandangan ulama Hanafiyah utang dibagi menjadi tiga bentuk, yaitu:

1. Utang murni kepada sesama manusia, apabila seseorang mempunyai tanggungan utang kepada orang lain dan jatuh tempo utang tersebut pada bulan berjalan pengeluaran zakat, maka utang dapat mengurangi nishab zakat.
2. Utang kepada Allah, tetapi dituntut oleh manusia seperti utang zakat. Bila seseorang mempunyai nisbah zakat dan masanya telah sampai satu tahun, tetapi belum mengeluarkan zakatnya dan hal ini berlanjut hingga tahun kedua, maka ia tidak wajib mengeluarkan zakatnya untuk tahun kedua karena utang zakat tahun pertama akan mengurangi nishab harta tahun kedua,

259 H.A Hidayat, *Panduan Pintar Zakat*, (Jakarta: Qultum Media, 2008), hlm. 186

jika setelah pengurangan utang zaka tahun kedua harta masih sampai nishab, maka wajib dikeluarkan zakat.

3. Utang murni kepada Allah tanpa ada tuntutan dari manusia.

Pandangan kedua imam di atas menjadi pertimbangan karena keberadaan utang yang dapat membebaskan seseorang dari mengeluarkan zakat atau mengurangi nisbah zakat adalah utang yang sifatnya berterusan dan tidak ada cadangan harta pasti untuk membayarnya, maka utang jenis ini dapat membebaskan seseorang dari zakat. Hal ini sesuai dengan pendapat ulama ulama mazhab Malikiyah.

Selanjutnya dapat dianalisis status utang yang selalu terjadi di kalangan Pegawai Negeri Sipil yaitu pinjaman dari bank dengan sistem pembayaran langsung dari potongan gaji bulanan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Penarikan uang dari bank dengan sistem pembayaran potongan bulanan, lebih cenderung dikategorikan pengumpulan dan penarikan gaji di muka (rapel).
2. Pinjaman (utang) Pegawai Negeri Sipil di bank bank tertentu mempunyai jaminan pembayaran yang pasti.

Dengan demikian, utang Pegawai Negeri Sipil di bank-bank tertentu tidak dapat membebaskan atau mengurangi nisbah zakat seseorang, apabila perhitungan zakat profesi tidak hanya hasil pendapatan dari gaji bulanan tetapi seluruh pendapatan dari berbagai sumber dalam tahun berjalan.

Mekanisme pembayaran zakat bagi seseorang yang memiliki utang sebagaimana dijeskan sebelumnya adalah sewaktu menerima uang pinjaman, zakat langsung dikeluarkan sebesar 2.5%, x jumlah penerimaan. kemudian sisa gaji per bulan dikeluarkan 2.5%, jadi potongan zakat bulanan, cukup diambil dari sisa gaji kerana pinjaman yang telah diterima sudah langsung dikeluarkan zakatnya. Jika sewaktu menerima pinjaman tidak langsung dikeluarkan zakatnya, maka potongan zakat bulanan

diambil dari jumlah gaji keseluruhan atau gaji bersih setelah potong pajak, sekalipun gaji yang diterima hanya sebagian kerana potongan pinjaman.

Bab 11

RIBA DAN BUNGA BANK DALAM PERSPEKTIF SYARI'AH DAN PEMIKIRAN ULAMA

A. Pengertian dan Macam-Macam Riba

Riba secara bahasa merupakan sebuah *isim* (nama) yang memiliki makna bertambah, membesar, menjadi lebih banyak, tumbuh, berkembang atau naik.²⁶⁰ Kata kerja lampau *raba* artinya bertambah dan berkembang.²⁶¹ *Raba al-maal* artinya harta itu bertambah atau berkembang.²⁶² *Ar-rabiyah* artinya “bukit”, bagian dari bumi (tanah) yang menggunduk, meninggi atau naik ke atas.²⁶³ *Raba fulan ar-rabiyah* artinya orang itu menaiki bukit. *Arba* berarti menumbuhkan atau mengembangkan seperti dalam pernyataan *arba fulan asy-Syai'* orang itu menambah dan mengembangkan sesuatu.

Dalam penggunaan al-Qur'an terhadap berbagai bentuk kata yang seakar dengan kata riba mengacu kepada makna leksikal seperti yang terdapat pada penjelasan di atas²⁶⁴.

Istilah riba di kalangan ulama fikih dipakai dalam dua arti: dalam arti kata benda dan dalam arti kata kerja. Dalam arti kata benda kata riba dimaksudkan sebagai tambahan atau

260 Rafiq Yunus al-Misri, *Al-Jami' Fi Ushuli al-Riba*, (Damaskus: Dar al-Qalam, 2001), hlm. 9.

261 Ibnu Manzur, *Lisan al-'Ara*, Juz XIV (Beirut: Dar Sadir, t.t.), hlm. 304.

262 Az-Zamaksyari, *Asas al-Balaghah*, Juz I (Beirut: Maktabah Lubnan, 1995), hlm. 219.

263 Al-Maududi, *Ar-Riba*, (Beirut: dar al-Fikr, t.t.), hlm. 219.

264 Lihat penjelasan al quran a) (Q.. Al-Haj: 22(5). b) (Qs. 16: 92). Qs. 13: 17)

kelebihan yang diperoleh oleh salah satu pihak. Sementara itu dalam arti kata kerja, riba memiliki makna perbuatan melakukan riba. Kata riba dalam firman Allah *“laa ta’kulu ribaa”* berarti riba dalam arti kata benda, yaitu tambahan atas jumlah yang dibayarkan dalam hutang piutang, serta kelebihan dalam tukar menukar benda ribawi dalam akad jual beli. Sedangkan kata riba dalam firman Allah *“wa ahala Allahu al-bai’a wa harrama al-ribaa”* berarti riba dalam pengertian kata kerja, yaitu perbuatan melakukan riba, yakni melakukan penambahan atas jumlah yang dibayarkan dalam hutang piutang atau peminjaman atau memberikan kelebihan suatu jumlah yang tidak ada imbalannya dalam tukar menukar benda ribawi.

Ulama Hanafiyah mendefinisikan bahwa riba itu adalah kelebihan yang dapat dituntut oleh salah satu pihak dalam transaksi timbal balik dan yang tidak memiliki imbalan yang disyaratkan dalam akad.²⁶⁵

Menurut kalangan ulama syafi’iyyah sebagaimana yang terdapat dalam kitab mughni al-Muhtaj bahwa riba itu adalah: *“Transaksi atas suatu obyek tertentu yang pada waktu melakukannya tidak diketahui kesamaannya menurut ukuran Syar’i atau dengan menunda penyerahan kedua atau salah satu obyeknya”*.²⁶⁶

Syaikh Muhammad Abduh berpendapat bahwa penambahan-penambahan yang disyaratkan oleh orang yang memiliki harta kepada orang yang meminjam hartanya karena pengunduran janji pembayaran oleh peminjam dari waktu yang telah ditentukan disebut riba. Adapun menurut Abdurahman al-Jaziri yang dimaksud dengan riba adalah akad yang terjadi dengan penukaran tertentu, tidak diketahui sama atau tidak menurut aturan syara’ atau terlambat salah satunya.

Secara garis besar, riba dapat digolongkan menjadi dua golongan besar yaitu:

265 Al-Marginani, *al-Hidayah fi Syarh Bidayah al-Mubtady*, Juz III (Beirut: al-Maktabah al-Islamiyah, t.t), hlm. 61.

266 Asy-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, Juz II (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), hlm. 27.

1. Riba hutang piutang (*riba ad-diwan*) dan sering juga disebut dengan riba kredit (*riba al-qard*) *riba jahiliah* dan *riba nasi'ah*.

Riba jenis ini merupakan tambahan tanpa imbalan atas hutang, yang disyaratkan oleh pemberi pinjaman kepada peminjam pada saat penutupan akad atau pada saat penundaan pembayaran hutang. Di kalangan fuqaha riba ini dikenal pula dengan riba tenggang waktu atau *riba nasi'ah*. Riba artinya tambahan dan *nasi'ah* artinya tenggang waktu. Jadi *riba nasi'ah* adalah tambahan atas pokok modal yang dibayar sesuai dengan lamanya tenggang waktu peminjaman yang diberikan. Inilah konsep asli riba yang dikenal sepanjang zaman sejak zaman jahiliah hingga sekarang, dan termasuk ke dalamnya bunga atas pinjaman yang dikenal dalam lembaga keuangan kontemporer dan denda yang dikenakan atas keterlambatan pembayaran hutang.

2. Riba jual beli (*riba al-bai'*) yang pengharamannya ditegaskan di dalam hadist Nabi SAW. Riba jual beli ada dua jenis yaitu:
 - a. Riba kelebihan (*riba al-fadh*), adalah kelebihan jumlah pada salah satu pihak dalam jual beli barang tertentu (emas, perak, gandum, jawawut, kurma dan garam). Emas dan perak merupakan logam mulia yang digunakan sebagai standar mata uang, sedangkan empat jenis lainnya merupakan bahan pangan.
 - b. Riba penangguhan (*riba an-nasa'*), yang dimaksud dengan *riba nasa'* adalah bahwa dalam tukar menukar tersebut terjadi penangguhan penyerahan baik dari kedua pihak maupun dari salah satu pihak, meskipun kuantitasnya sama. Bila terjadi penangguhan dan pihak yang membayar di belakang membayar dengan kuantitas yang lebih besar, maka terjadi riba nasi'ah. Untuk tukar menukar macam benda yang berbeda, seperti emas (dinar) dengan perak (dirham) boleh kuantitasnya berbeda karena perbedaan macam mata

uang tetapi tidak boleh ada penangguhan dan apabila terjadi penangguhan maka terjadi riba nasa". Apabila untuk macam yang sama terjadi kelebihan dan terjadi penangguhan berarti telah terjadi *riba nasa'* dan *riba fadal* sekaligus dan pertemuan *riba fadal* dengan *riba nasa'* sekaligus ini menjadikannya berubah menjadi *riba nasi'ah*.

B. Riba dalam al-Qur'an dan al-Hadits.

1. Periodesasi Ayat Riba dalam al-Qur'an.

Menurut al-Maragi dan as-Sabuni tahap pembicaraan al-Qur'an tentang riba sama dengan tahap pembicaraan *khamr*.²⁶⁷ Pada tahap pertama sekedar menggambarkan adanya unsur negatif di dalam riba serta memancing perhatian dan menyadarkan masyarakat bahwa praktik riba tidak akan menumbuhkan kekayaan. sebagaimana firman Allah SWT dalam surat ar-Rum ayat 39:

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبٍّ لَّيَزُبُوا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَزُبُوا عِندَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya: "Dan sesuatu riba, (tambahan) yang kamu berikan agar harta manusia bertambah, maka tidak bertambah dalam pandangan Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk memperoleh wajah Allah, maka itulah orang-orang yang melipat gandakan pahalanya."

Ayat tersebut di atas merupakan ayat *makkiyah* akhir yang diturunkan sebelum Nabi SAW hijrah ke Madinah. Kemudian pada tahap kedua mulai dijelaskan bahwa riba diharamkan dalam hukum agama-agama terdahulu khususnya agama Yahudi yang terdapat pada surat an-Nisa' ayat 160-161:

فَيُظْلَمُ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَنِ سَبِيلِ

267 Al-Maraghi, *Tafsir al-Maraghi*, Juz.III (Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi, 1940), hlm. 59.

اللَّهُ كَثِيرًا (١٦٠) وَأَخَذَهُمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ
وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا (١٦١)

Artinya: "Karena kedzaliman orang-orang yahudi, kami haramkan bagi mereka makanan yang baik-baik yang (dahulu) pernah halalakan dan karena mereka sering menghalangi (orang lain) dari jalan Allah. Dan karena mereka menjalankan riba, padahal sungguh mereka telah dilarang darinya. Dan karena mereka memakan harta orang dengan cara tidak sah (batil) dan kami sediakan untuk orang-orang kafir di antara mereka adzab yang pedih".

Ayat ini diturunkan di Madinah. Pada ayat ini Allah menjelaskan bahwa pada komunitas muslim yang banyak mempraktikkan riba ketika itu, bahwa praktik serupa di kalangan orang-orang yahudi telah diharamkan oleh Allah. Kemudian pada tahap ketiga secara eksplisit dinyatakan terhadap keharaman salah satu bentuknya yang biasanya dalam praktik dilakukan secara berlipat ganda. sebagaimana yang terdapat dalam surat Ali Imran ayat 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan riba dengan berlipat-ganda, dan bertaqwalah kepada Allah agar kamu mendapat keberuntungan".

Ayat di atas di turunkan di Madinah seperti ayat sebelumnya. Dari ayat tersebut terlihat dengan jelas akan pengharaman riba, hanya saja larangan ini masih bersifat parsial dan belum secara menyeluruh sebab pengharaman riba pada ayat ini disertai sifat berlipat ganda. Menurut al-Jassas ayat di atas telah di nasakh oleh ayat 275 surat al-Baqarah. Kemudian pada tahap terakhir riba secara total diharamkan dalam berbagai bentuknya sebagaimana yang terdapat dalam surat al-Baqarah ayat 278-279:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ (٢٧٨)
فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ
لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ (٢٧٩)

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba (yang belum diambil) jika kamu orang-orang yang beriman. Jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan bila kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya".

Menurut al-Bukhari dalam sahihnya ayat ini dikatakan oleh Ibn Abbas sebagai ayat terakhir turun kepada Nabi.²⁶⁸

2. Riba dalam al-Hadist

Berikut ini beberapa hadits yang menerangkan tentang larangan riba:

- a. Hadits yang secara umum mengharamkan riba dan memandangnya sebagai suatu dosa besar
Artinya: "Diriwayatkan oleh Jabir r.a bahwa Rasulullah SAW melaknat orang yang memakan riba, wakilnya, pencatatnya, serta saksinya. Kemudian Rasulullah berkata mereka itu sama- sama dikutip".²⁶⁹
- b. Hadits yang menerangkan riba dalam arti kiasan.
Artinya: "Dari Abdullah dari Nabi SAW dilaporkan bahwa beliau bersabda: riba itu tujuh puluh tiga pintu. Yang paling ringa adalah semisal orang yang berhubungan badan dengan ibunya dan riba yang paling berat adalah mencemarkan nama baik seorang muslim". (HR. Hakim).
- c. Hadits yang melarang riba jahiliah.
Artinya: "Dari sulaiman ibnu Amr, dari ayahnya dilaporkan bahwa ia berkata: saya mendengar Rasulullah SAW bersabda

268 Al-Bukhari, Sahih al-Bukhari, Juz II (Beirut: Dar Ibn Kasir, 1987). hlm. 734.

269 Muslim, *Sahih Muslim*, (Semarang: Toha Putra, t.t.), hlm. 697.

pada waktu haji wada": ketahuilah bahwa setiap bentuk riba jahiliyah telah dihapus; bagimu pokok hartamu, kamu tidak mendzalimi dan tidak didzalimi". (HR. Abu Dawud).

d. Hadits yang melarang riba jual beli.

Artinya: "Diriwayatkan oleh Abu Saidal Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda. "Emas hendaklah dibayar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung dengan tepung, kurma dengan kurma, garam dengan garam, secara sama jumlahnya dan kualitasnya serta secara tunai. Apabila macamnya berbeda, maka perjualbelikanlah sesuai dengan kehendakmu asalkan secara tunai".²⁷⁰

C. Tinjauan Umum Tentang Bunga Bank

1. Pengertian Bunga Bank

Secara etimologis, bunga dalam *the American Heritage Dictionary of The English Language* didefinisikan sebagai *interest is a charge for a financial loan, unsually a percentage of the amaount loaned*.²⁷¹ Maksudnya yaitu bunga merupakan tanggungan pada pinjaman uang, yang biasanya dinyatakan dengan persentase dari uang yang dipinjamkan.

Menurut Kasmir bunga bank dapat didefinisikan sebagai bentuk balas jasa yang diberikan oleh bank berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga bank juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (yang memperoleh pinjaman).²⁷²

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio bunga sebagai suatu tanggungan pada pinjaman uang biasanya dalam bentuk persentase dari uang yang dipinjamkan dengan asumsi selalu

270 Muslim, *Sahih Muslim*, (Riyadh: Dar Ibn Khuzaimah, 1994).

271 Wirnyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta:Kencana,2005). hlm. 21.

272 Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 154.

untung. Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang yang dipinjamkan, pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi. Kemudian jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat.²⁷³

Pendapat lain menyatakan bahwa bunga (*interest*) adalah sejumlah uang yang dibayar atau dikalkulasi untuk penggunaan modal, jumlah tersebut misalnya dinyatakan dengan satu tingkat atau persentase modal yang bersangkutan paut dengan itu yang dinamakan suku bunga modal.²⁷⁴ Di samping istilah *interest* ditemukan pula istilah *usury* (rente) yang mempunyai dua pengertian yaitu: (1) jumlah besar yang melebihi suku bunga yang sah menurut hukum yang dikenakan atas peminjaman uang, dan (2) perbuatan mengenakan bunga yang melebihi suku bunga yang sah. Perbedaan kedua istilah tersebut di atas hanya terletak pada tingkat uang yang dikenakan pada peminjam, dimana *usury* melebihi suku bunga yang sah, dengan kata lain bunga yang diberikan sangatlah tinggi. Atas dasar itu ada pendapat yang menyatakan bahwa orang yang mengharamkan bunga itu mengelirukan antara *interest* dan *usury*.

2. Beberapa Teori dan Kelemahannya yang Dikemukakan oleh Para Pendukung Bunga Bank

Terdapat berbagai macam teori yang dikemukakan oleh para pendukung bunga guna melegitimasi institusi ini. Hal tersebut sebagaimana yang ditulis oleh Riza Yulistia Fajar dalam skripsinya yang berjudul *Riba dan Bunga Bank Dalam Pandangan Syafi'i Antonio*.²⁷⁵

Adapun teori-teori tersebut antara lain adalah:

273 Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 60.

274 Muhammad, *Bank Syari'ah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*, (Yogyakarta: ekonisia, 2003), hlm. 28

275 Riza Yulistia Fajar, *Riba dan Bunga Bank Dalam Pandangan Muhammad Syafi'i Antonio*, Skripsi pada Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2009, hlm. 39.

a. Teori *Abstinence*

Teori ini menganggap bunga adalah sejumlah uang yang diberikan kepada seseorang karena pemberi pinjaman telah menahan diri *abstinence* dari keinginannya memanfaatkan uangnya sendiri semata-mata untuk memenuhi keinginan peminjam. Pengorbanan untuk menahan keinginan, sehingga menunda suatu kepuasan menuntut adanya kompensasi itu adalah bunga.²⁷⁶

Teori memiliki beberapa kelemahan antara lain:

- 1) Kenyataannya pemberi pinjaman hanya akan meminjamkan uang yang tidak ia manfaatkan, pemberi pinjaman hanya akan meminjamkan uang berlebihan dari yang ia perlukan. Dengan demikian, sebenarnya pemberi pinjaman tidak menahan diri atas apapun. Tentu ia tidak boleh menuntut imbalan atas hal yang tidak dilakukan tersebut.
- 2) Tidak ada standar yang dapat digunakan untuk mengukur unsur penundaan konsumsi dari teori bunga *abstinence*. Walaupun ada, bagaimana menentukan suku bunga yang adil antara kedua belah pihak, yakni pemberi pinjaman dan peminjam.

b. Teori Produktif-Konsumtif

Teori ini menganggap setiap uang yang dipinjamkan akan membawa keuntungan bagi orang yang dipinjaminya. Jadi setiap uang yang dipinjamkan baik pinjaman produktif maupun meminjami berhak untuk menarik sekian persen dari keuntungan dari apa yang telah peminjam lakukan atas pinjaman yang telah diberikan.²⁷⁷

Kelemahan teori ini :

- 1) Setiap penggunaan pinjaman, terdapat dua

²⁷⁶ *Ibid*, hlm. 40.

²⁷⁷ *Ibid.*, hlm. 41.

kemungkinan memperoleh keuntungan atau menderita kerugian. Jika dalam menjalankan bisnisnya peminjam mengalami kerugian, dasar apa yang dapat membenarkan pemberi pinjaman menarik keuntungan tetap secara bulanan atau tahunan dari peminjam.

- 2) Keuntungan dari peminjam tidak bisa dijamin selalu sama dari bulan ke bulan atau tahun ke tahun. Artinya bisa saja peminjam mengalami keuntungan dan kerugian dalam menjalankan usahanya.

c. Teori *Opportunity Cost*

Teori ini beranggapan bahwa bunga adalah biaya dari tenggang waktu yang diberikan kreditur kepada peminjam sehingga ia dapat menggunakan uang untuk memenuhi kepentingannya.

Kelemahan teori ini :

- 1) Waktu tidak bisa dijadikan dasar bagi peminjam untuk mendapatkan keuntungan usahanya. Bisa saja dengan bekerja keras, dengan waktu yang telah ditentukan, kita akan mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Akan tetapi keberadaan usaha kita selain dipengaruhi oleh kondisi ekonomi juga kondisi non-ekonomi.
- 2) Pengaruh waktu dalam berbagai bidang usaha berbeda-beda. Untuk itu, kita tidak bisa menyamaratakan keuntungan-kerugian yang diperoleh dari setiap usaha, misalnya pedagang-pedagang yang menjual barangnya di pasar persaingan sempurna dipastikan setiap harinya memiliki keuntungan-kerugian yang tidak sama.

d. Teori Nilai Uang Pada Masa Datang Lebih Rendah

Teori ini menganggap bunga sebagai selisih nilai (agio) yang diperoleh dari barang-barang pada waktu sekarang terhadap perubahan atau penukaran barang di waktu yang mendatang akan berkurang, yaitu: *Pertama*, keuntungan di masa yang akan datang diragukan. Hal tersebut disebabkan oleh ketidakpuasan peristiwa serta kehidupan manusia yang akan datang, sedangkan keuntungan masa kini sangat jelas dan pasti. *Kedua*, kepuasan terhadap kehendak atau keinginan masa kini lebih bernilai bagi manusia daripada kepuasan mereka pada waktu yang akan datang. Pada masa yang akan datang, mungkin saja seseorang tidak mempunyai kehendak sama dengan sekarang. *Ketiga*, kenyataan barang-barang tersebut mempunyai nilai yang lebih tinggi dibanding dengan barang-barang pada waktu yang akan datang.²⁷⁸

Kelemahan teori ini:

- 1) Bila demikian mengapa banyak orang tidak membelanjakan seluruh pendapatannya di saat sekarang. Tetapi lebih banyak menyimpan demi keperluan di masa datang. Hal ini menunjukkan orang menahan keinginan masa kini demi untuk memenuhi keinginan masa depan. Padahal mereka tidak dapat menduga apa yang bakal terjadi pada masa mendatang.
- 2) Hasil yang nyata dari optimalisasi waktu tergantung pada jenis usaha, sektor industri, lama usaha, keadaan pasar, stabilitas sosial dan politik, dan lain-lain.

D. Pendapat Ulama dan Keputusan Lembaga Fatwa Internasional Tentang Hukum Bunga Bank

Banyak pendapat dan tanggapan di kalangan para ulama

²⁷⁸ *Ibid.*, hlm. 43.

tentang apakah bunga bank sama dengan riba atau tidak. Secara global terdapat dua kelompok pendapat, pendapat yang pertama adalah golongan muharrimun (yang mengharamkan bunga bank), dan pendapat yang kedua adalah kelompok yang menyatakan bahwa bunga bank tidak sama dengan riba. Beberapa ulama yang menganggap bunga bank tidak sama dengan riba di antaranya:

1. Muhammad Rashid Ridha

Muhammad Rasyid Ridha berpendapat, bahwa riba yang dilarang dalam surat al-Baqarah 278 adalah riba yang berlipat ganda, sebagaimana yang dimaksud dalam surat Ali Imran ayat 130, sesuai dengan kondisi dan sebab diturunkannya ayat tersebut. Walaupun demikian, *illat* diharamkannya riba adalah adanya unsur penganiayaan sebagaimana dinyatakan dalam surat al-Baqarah ayat 279.²⁷⁹

2. Abdullah Saeed

Abdullah Saeed melihat, bahwa dalam praktiknya, sistem bunga dalam perbankan konvensional saat ini, tidaklah termasuk ke dalam jenis bunga yang menyebabkan ketidakadilan, apalagi sampai pada terjadinya penindasan dan penganiayaan yang dilakukan oleh kreditur kepada debitur. Oleh sebab itu, bunga bank yang demikian bukanlah termasuk ke dalam riba yang dilarang, sebab tidak menimbulkan efek yang buruk, yang menjadi tujuan utama dalam aspek pelarangan riba dalam Islam.²⁸⁰

Lebih jauh Abdullah Saeed mengatakan, bahwa sistem perbankan konvensional dengan pinjaman berbunganya, telah memiliki andil yang besar dalam mendorong kemajuan ekonomi dunia, sebab banyak manfaat yang bisa didapatkan darinya. Bolehnya pinjaman bunga pada bank konvensional, menurut

279 Rasyid Rida, *Tafsir al-Manar*, Juz IV (Beirut: dar al-ma‘rifah, t.t). hlm. 113-114.

280 Wartoyo “Bunga Bank: Abdullah Saeed Vs Yusuf Qardhawi,” *LA_Riba: Jurnal Ekonomi Islam*, No. 1, Vol. IV, Juli, 2010, hlm 125.

Abdullah Saeed didasarkan pada beberapa alasan, yang dapat diringkas sebagai berikut:

- a. Bunga bank yang ada saat ini tidak menimbulkan terjadinya ketidakadilan, sebagaimana yang terjadi dalam praktik riba yang ada pada masa jahiliyah.
- b. Bunga bank memiliki manfaat yang besar dalam mendorong tercapainya kemajuan suatu masyarakat.
- c. Transaksi pinjam meminjam dalam sistem perbankan dilakukan secara jelas, terbuka dan dilindungi oleh undang-undang, sehingga tidak memungkinkan terjadinya penindasan oleh kreditur terhadap debitur.
- d. Pada masa sekarang ini, seorang yang akan mengajukan suatu pinjaman kepada bank, sudah memperhitungkan dengan teliti, Apakah ia akan dapat mengembalikan modal pinjaman beserta bunganya.

Selain berlandaskan pada alasan-alasan tersebut, persetujuan Abdullah Saeed terhadap bolehnya bunga bank, ditemukan dalam pemikiran-pemikirannya yang lebih condong dan menyetujui pemikiran-pemikiran beberapa ulama modernis lainnya, yang membolehkan pinjaman berbunga di bank konvensional. Seperti pandangan fazlur Rahman, yang lebih menekankan aspek kontekstual antara pada masa jahiliyah dengan masa kini yang sudah berbeda konteks penerapannya.²⁸¹

Adapun Beberapa ulama yang menganggap bunga bank sama dengan riba di antaranya:

1. Yusuf al-Qardhawi

Yusuf al-Qardhawi menyatakan bahwa pada dasarnya permasalahan seputar riba, adalah sebuah permasalahan yang sudah selesai pembahasannya semenjak seperempat abad yang lalu, hal itu dia utarakan, ketika mengisi sebuah seminar yang diselenggarakan oleh forum ekonomi Islam di sebuah tempat di Kairo Mesir.²⁸²

281 *Ibid.*, hlm. 126.

282 Yusuf-Al-Qardhawi, *Fawaid al-Bunuk hiya al-Riba al-Haram*, (Kairo:

Menurut Yusuf al-Qardhawi, Islam secara tegas telah mengharamkan riba dan secara keras melarangnya. pengharaman dan pelarangan itu, berdasarkan hukum dari nash-nash yang pasti (*qath'i*) baik di dalam al-Qur'an ataupun as-Sunnah, yang tidak bisa lagi diinterpretasikan ataupun ditakwilkan meskipun dengan alasan ijtihad dan pembaharuan hukum. Sebab tidak ada ijtihad dalam setiap permasalahan yang telah terdapat kepastian, yang telah ditetapkan hukumnya oleh dalil (*qath'i tsubut wa dilalah*), dan secara ijma' seluruh umat baik dari generasi terdahulu, maupun generasi belakangan.

Yusuf al-Qardhawi mengatakan bahwa pada dasarnya Islam dalam menyikapi masalah riba ini, tidak berbeda jauh dengan sikap yang diperlihatkan oleh agama-agama samawi lainnya. Pada agama Yahudi misalnya, terdapat aturan yang jelas mengenai hal ini, sebagaimana disebutkan dalam kitab Perjanjian Lama, "jika temanmu meminta pinjaman, maka penuhilah (berikanlah), jangan menuntut darinya keuntungan juga manfaat. (Eksodus, ayat 24 bab 22).²⁸³

Dalam agama Kristen, sebagaimana terdapat dalam kitab Injil Lukas, "berbuat baiklah, dan pinjamkanlah dan jangan kalian menunggu untuk (mengambil) pembayarannya, sehingga (itu) menjadi pahala yang banyak bagi kalian" (Lukas, ayat 24-25 bab 6). Namun disayangkan, telah terjadi penyelewengan dalam penafsiran isi dari kitab perjanjian lama, yang menjadikan kata "temanmu" sebagai sebuah penghususan, yang hanya berlaku bagi orang-orang Yahudi, dan kemudian dijelaskan dalam kitab Ulangan "Bagi orang-orang asing engkau boleh meminjamkan dengan riba, tetapi bagi saudaramu (sesama Yahudi) janganlah engkau pinjamkan dengan riba", (Ulangan, ayat 23 bab 19).

Islam telah melarang setiap jalan yang dapat menimbulkan perkembangan harta melalui jalan riba, sebab

Daaru Shahwah, 1990), hlm. 13

283 Yusuf al-Qardhawi, *Al-Halal wa Al-Haram fi al-Islam*, (Beirut: Maktabah al-Islami, 1990), hlm. 241

Islam telah mengharamkan riba, baik itu sedikit ataupun banyak, dan begitulah pula yang telah dikecam oleh al-Qur'an terhadap orang-orang Yahudi yang masih saja mengambil riba, Padahal mereka telah dilarang untuk itu. Hal ini sebagaimana telah ditemukan dalam beberapa ayat dalam surat al-Baqarah yang turun pada akhir akhir periode penurunan wahyu, yang menjelaskan tentang hal tersebut. Untuk mengetahui dan memahami aspek keharaman dan pelarangan riba ini, cukuplah bagi setiap muslim membaca ayat tersebut diatas dengannya saja kita akan merasakan betapa jantung kita bergetar hebat disebabkan karena kerasnya ancaman yang dijanjikan Allah dalam ayat tersebut padahal ayat-ayat tersebut merupakan ayat-ayat muhkamat yang ketentuan hukumnya sudah pasti dan tidak membutuhkan interpretasi lebih jauh.

Yusuf al-Qardhawi menyatakan bahwa keterangan yang menunjukkan kezaliman dan keterangan yang menunjukkan jenis tertentu serta keterangan yang menunjukkan keumuman, maksudnya sudah jelas dan terang, yaitu mengharamkan seluruh jenis riba. Seandainya pengertian riba masih kabur, niscaya Allah akan menerangkan kepada mereka. Sedangkan ayat ini tidak lagi mendefinisikan kata riba, mengingat sudah lazim dikenal secara umum. padahal penjelasan yang datang lebih akhir dari waktu yang dibutuhkan, tidak dibolehkan dalam kaidah hukum Islam, sehingga dengan demikian, riba yang dimaksud tidak memerlukan penjelasan lebih jauh.

Mengenai penjelasan riba dalam ungkapan berlipat ganda, sebagaimana yang terdapat dalam al-Qur'an surat Ali Imran ayat 130 menurut Yusuf al-Qardhawi berlipat ganda itu bukanlah dari syarat pelarangan riba. Sebagaimana diketahui, bagi orang yang ahli dalam bidang bahasa arab, dan memahami retorikanya, mengetahui bahwa sifat riba yang disebutkan dalam ayat ini adalah dalam konteks menerangkan kondisi objektif dan sekaligus kecaman terhadapnya. Mereka telah sampai pada tingkatan ini, dengan mempraktikkan riba yang berlipat ganda.

2. Wahbah az-Zuhaili

Menurut Wahbah az-Zuhaili bunga bank termasuk dalam riba. Baik sedikit maupun banyak. Hal itu karena pekerjaan asli bank adalah meminjam dan memberikan pinjaman. Misalnya, bank akan memberikan bunga sebesar 4 % atau 5 % kepada pihak yang memberi pinjaman padanya dan mengambil bunga 9-12 % dari pihak yang meminjam darinya. Pernyataan bahwa bank hanya sekedar prantara antara penyimpanan uang dan peminjam lalu ia mendapatkan upah dari tugasnya sebagai perantara ini adalah tidak benar. Hal itu karena bank tidak boleh melakukan kegiatan investasi, ia tidak membagi keuntungan atau kerugian dengan para nasabah yang menyimpan uang dan tidak pula mendapat keuntungan dan kerugian dari proyek yang dijalankan oleh peminjam.²⁸⁴

Selain itu, persentase bunga telah ditentukan sejak awal, baik bagi nasabah maupun bagi peminjam. Kemudharatan bunga terwujud secara jelas, sehingga hukumnya adalah haram, haram dan haram. Bunga seperti riba dan dosanya seperti dosa riba.²⁸⁵

Dalil yang digunakan oleh Wahbah az-Zuhaili adalah firman Allah surat al-Baqarah ayat 279:

Artinya: "Tetapi jika kamu bertaubat, maka kamu berhak atas pokok hartamu kamu tidak berbuat dzalim (merugikan) dan tidak didzalimi (dirugikan)".

Adapun Fatwa-fatwa dan keputusan berbagai lembaga Islam pada tingkat Internasional maupun nasional menyatakan bahwa bunga adalah riba. Lembaga-lembaga yang fatwa atau keputusannya mengharamkan bunga bank tersebut antara lain adalah:

- a. Keputusan muktamar II lembaga penelitian Islam al-

284 Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, ter. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk. Judul asli, *al-Fiqh al-Islami Wa Adillatuhu*, (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 343.

285 *Ibid.*, hlm. 344.

Azhar, Kairo, Muharam 1385 H/1965 M.²⁸⁶

- b. Keputusan Mukhtar Bank Islam II, Kuwait, 1403 H/ Mei 1965.
- c. Keputusan Mukhtar II Lembaga Fikih Islam Organisasi Konferensi Islam (OKI), Jeddah, 10-16 Rabiul akhir 1406/ 22-28 Desember 1985.
- d. Keputusan sidang IX Dewan Lembaga Fikih Islam, Rabitah Alam al-Islami, Makkah, 19 Rajab 1406 H/ 1986 M.
- e. Fatwa Komite Fatwa al-Azhar, 28 Februari 1988.
- f. Fatwa Dar al-Ifta Mesir pada tanggal 20-02-1989.²⁸⁷
- g. Keputusan Majelis Tarjih dan Tajdid Muhammadiyah Nomor 08 Tahun 2006.²⁸⁸
- h. Keputusan Fatwa MUI Nomor 1 Tahun 2004.²⁸⁹

E. Faktor Terjadinya Perbedaan Pendapat di Kalangan Para Ulama Tentang Hukum Bunga Bank.

Perbedaan pendapat tentang seputar hukum bunga bank di kalangan para ulama dan cendekiawan muslim sebagaimana yang telah penulis sebutkan di atas tidak lepas dari adanya faktor-faktor yang melatar belakangi pendapat dan argumentasi yang telah mereka bangun. Salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya perbedaan pendapat di antara kalangan para ulama tersebut adalah cara pandang atau pendekatan yang mereka pergunakan. Para ulama yang memandang bahwa bunga bank itu tidaklah haram dan berbeda dengan riba lebih memperhatikan pada aspek moral sebagai bentuk pelarangan riba dan mengesampingkan aspek legal formal dari larangan riba sebagaimana yang dijelaskan dalam hukum Islam. Argumentasi mereka adalah sebab dilarangnya riba karena menimbulkan ketidakadilan, sebagaimana dalam al-Qur'an diungkapkan "la

286 Yusuf al-Qardhawi, *Fawa'id al-Bunuk Hiya ar-Riba al-Haram* (Kairo: Dar as-Sahwah wa at-Tauzi', 1990), hlm. 29.

287 *Ibid.*, hlm. 149.

288 Himpunan Putusan Tarjih, hlm. 370.

289 M. Cholil Nafis, *Teori Hukum Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: UI-Press, 2011.

tazlimuna wa-la tudzlamun".²⁹⁰

Adapun pandangan atau pendapat yang mengatakan bahwa bunga bank itu adalah haram dan sama dengan riba lebih menekankan kepada bentuk legal dari riba sebagaimana diungkapkan dalam hukum Islam dan ditegaskan bahwa pernyataan yang ditetapkan di dalam al-Qur'an harus diambil makna harifiahnya, tanpa memperhatikan apa yang dipraktekkan di dalam periode pra Islam. Menurut pandangan ini, karena al-Qur'an telah menyatakan bahwa hanya uang pokok yang diambil. Maka tidak ada pilihan kecuali sesuai dengan pernyataan itu.²⁹¹

F. Analisis dan Tarjih Terhadap Pemikiran Para Ulama

Dalam sub sebelumnya telah dibahas secara panjang lebar mengenai dan bagaimana pandangan para ulama terhadap riba dan hukum bunga bank. dari pemaparan di atas dapat dipahami bahwa para ulama mempunyai pandangan yang berbeda-beda bahkan cenderung sangat bertolak belakang namun tidak bisa dipungkiri bahwa argumentasi dari seluruh ulama yang telah penulis jelaskan di atas sama-sama rasional. Untuk mempertegas apa dan bagaimana sebenarnya hukum bunga bank konvensional disini penulis akan melakukan pentarjihan dari berbagai pendapat dan argumentasi para ulama yang telah penulis paparkan di atas.

Setelah dilakukan analisis secara mendalam terhadap beberapa argumen dan pendapat para ulama sebagaimana yang telah penulis sebutkan di atas penulis menyimpulkan bahwa pendapat dari Rashid Ridha dan Abdullah Saeed tidak bisa dijadikan pijakan karena pendapat tersebut kurang kuat. Pendapat Rashid Ridha yang menyatakan bahwa riba yang dilarang dalam al-Qur'an hanyalah riba yang berlipat ganda saja tidak dapat dijadikan pijakan karena pada proses penurunannya lafadz berlipat ganda turun sebelum

290 Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), hlm. 73.

291 *Ibid.*, hlm. 87.

riba benar-benar diharamkan apapun bentuk dan jenisnya sama halnya dengan kasus pelarangan minuman keras yang pada akhirnya al-Qur'an melarangnya dengan tegas. Menurut Syaikh Umar bin Abdul Aziz al-Matruk sebagaimana yang dikutip oleh Rivai dkk menyatakan bahwa yang dimaksud dengan ayat 130 surat Ali Imran, termasuk redaksi berlipat ganda dan penggunaannya sebagai dalil, sama sekali tidak bermakna bahwa riba harus demikian banyak, ayat ini menegaskan tentang karakteristik riba secara umum bahwa, ia mempunyai kecendrungan untuk berkembang dan berlipat sesuai dengan berjalannya waktu. Dengan demikian redaksi ini (berlipat-lipat) menjadi sifat umum dari riba dalam terminologi syara'.²⁹²

Di dalam kitab *al-Ijab fi bayani al-Asbab* terdapat isyarat bahwa ayat ini turun dalam konteks perang uhud. Ayat ini menegaskan pelarangan riba secara tegas. Frasa berlipat ganda bukan suatu keterangan kualifikasi hukum, sehingga dengan demikian tidak berarti bahwa riba sedikit atau tidak berlipat ganda dibolehkan. Frasa tersebut hanya menyatakan kebiasaan pada zaman jahiliyah di mana praktik riba itu selalu berlipat ganda. Selanjutnya pendapat Abdullah Saeed yang mengatakan bahwa jenis bunga yang ada pada bank konvensional tidaklah mengandung kedzaliman dan penindasan sebagaimana yang terjadi pada zaman jahiliyah. Menurut penulis pendapat ini juga sangat lemah karena pada praktiknya di dalam bunga bank terdapat banyak sekali unsur kedzaliman hal itu bisa dilihat pada seseorang yang gagal dalam mengelola uang hasil pinjamannya ke bank. Di samping ia harus mengembailkan pokok modal tersebut ia juga dituntut untuk mengembalikan tambahan (bunga) yang telah disepakati. Hal ini juga sangat bertolak belakang dengan nilai-nilai yang terkandung dalam ajaran Islam yang mengajarkan sistem bagi hasil dan sama sekali tidak menghendaki tambahan dalam pinjaman.

292 Veithzal Rivai dkk, *Islamic Business And Economic Ethics*, hlm. 139.

Selanjutnya pendapat Yusuf al-Qardhawi dan Wahbah az-Zuhaili yang menyatakan bahwa bunga bank itu adalah haram lebih kuat apabila dibandingkan dengan pendapat Rashid Ridho dan Abdullah Saeed sebagaimana yang telah penulis jelaskan hal tersebut karena al-Qur'an tidak pernah memberi batasan dalam masalah riba baik jumlahnya sedikit ataupun banyak. Menurut Yusuf al-Qardhawi, al-Qur'an dan Hadist sudah sangat terang dalam menjelaskan permasalahan riba ini. Hal tersebut berdasarkan dari kandungan teks dari nash-nash itu sendiri yang tidak lagi membutuhkan pemahaman lebih mendalam untuk mengetahui riba seperti apa yang dilarang dalam Islam. Menurut penulis pendapat Yusuf Qardhawi sangat relevan pada masa sekarang ini mengingat bank-bank Islam sudah tersebar luas sehingga manusia tidak lagi diberatkan dengan sistem bunga.

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam al-Qur'an pembicaraan tentang riba dijelaskan melalui empat tahapan. Pada tahap pertama al-Qur'an hanya sekedar menggambarkan unsur negatif yang terdapat dalam riba serta memancing perhatian dan menyadarkan masyarakat bahwa praktik riba tidak akan menumbuhkan kekayaan (ar-Rumm: 39). Kemudian pada tahap kedua mulai dijelaskan bahwa riba diharamkan dalam hukum agama-agama terdahulu khususnya agama Yahudi yang terdapat pada surat an-Nisa' ayat 160-161. Selanjutnya, pada tahap ketiga secara eksplisit dinyatakan terhadap keharaman salah satu bentuknya yang biasanya dalam praktik dilakukan secara berlipat ganda. (Ali Imran:130). Kemudian pada tahap keempat dan terakhir, riba secara total diharamkan dalam berbagai bentuknya sebagaimana yang terdapat dalam surat al-Baqarah ayat 278-279.
2. Terjadi perbedaan pendapat di kalangan ulama dalam menafsirkan ayat-ayat riba dan menentukan hukum bunga bank. di antara mereka ada yang menyatakan bahwa bunga

bank berbeda dengan riba (Rashid Ridho dan Abdullah Saeed) dan ada pula yang menyatakan bahwa bunga bank sama dengan riba (Qardhawi dan az-Zuhaili).

3. Faktor yang menyebabkan terjadinya perbedaan pendapat dikalangan para ulama adalah cara pandang dan pendekatan yang digunakan dalam mengkaji ayat-ayat riba.

Bab 12

MUDHARABAH MUSYTARAKAH

A. Pengertian Mudharabah Musytarakah

1. Akad Mudharabah

Kata *mudharabah* secara etimologis memiliki arti berjalan di atas bumi yang biasa dinamakan bepergian²⁹³, sebagaimana firman Allah dalam QS. *an-Nisaa'* 4:101:

وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الْأَرْضِ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَقْصُرُوا مِنَ الصَّلَاةِ إِنْ خِفْتُمْ أَنْ يَفْتِنَكُمُ الَّذِينَ كَفَرُوا إِنَّ الْكَافِرِينَ كَانُوا أَعْدَاؤُكُمْ مُبِينًا

Artinya: “Dan apabila kamu bepergian di muka bumi, maka tidaklah mengapa kamu meng-qasahar shalat.....”

Atau bepergian di muka bumi untuk urusan dagang, disebut juga *qiradh* yang berasal dari kata *al-qardhu* yang berarti potongan, karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungan.²⁹⁴

Praktik *mudharabah* sudah dikenal sejak zaman Rasulullah SAW. Dalam Islam menerimanya sebagai bentuk bagi hasil dan investasi. Ada tiga istilah dalam bahasa Arab ada tiga istilah yang digunakan untuk bentuk organisasi bisnis ini yaitu, *qiradh*, *muqaradhadh*, dan *mudharabah*. Tidak ada perbedaan prinsip dari ketiga istilah tersebut. Menurut Pasal 20 ayat (4) Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *mudharabah* adalah kerja sama antara

293 Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*. (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 195.

294 Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. (Jakarta: Salemba Empat, 2015), hlm. 128.

pemilik dana dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.

Mudharabah menurut PSAK 105 adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik dana/ *shahibul maal*) menyediakan seluruh dana, sedangkan pihak kedua (pengelola dana/ *mudharib*) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan dibagi di antara mereka sesuai kesepakatan, sedangkan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik dana sepanjang kerugian itu tidak diakibatkan oleh kelalaian pengelola dana.

PSAK 105 memberi beberapa contoh bentuk kelalaian pengelola dana, yaitu: persyaratan yang ditentukan didalam akad tidak dipenuhi, tidak terdapat kondisi diluar kemampuan (*force majeure*) yang lazim dan yang telah ditentukan dalam akad, atau merupakan hasil keputusan dari institusi yang berwenang.²⁹⁵

Akad *mudharabah* merupakan suatu transaksi investasi yang berdasarkan kepercayaan. Kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam akad *mudharabah*, yaitu kepercayaan dari pemilik dana kepada pengelola dana. Oleh karena kepercayaan merupakan unsur terpenting, maka *mudharabah* dalam istilah bahasa inggris disebut *trust financing*. Pemilik dana yang merupakan investor disebut *beneficial ownership* atau *sleeping partner*, dan pengelola dana disebut *managing trustee* atau *labour partner*.

Beberapa ketentuan pembiayaan *mudharabah* antara lain:²⁹⁶

- a. Pembiayaan *mudharabah* digunakan untuk usaha yang bersifat produktif. Menurut jenis penggunaannya pembiayaan *mudharabah* diberikan untuk pembiayaan investasi dan modal kerja.
- b. *Shahibul maal* (bank syariah/unit usaha syariah/bank pembiayaan rakyat syariah) membiayai 100% suatu proyek usaha, dan *mudharabah* (nasabah pengelola

²⁹⁵ Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah*... hlm. 128.

²⁹⁶ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 170.

- usaha) bertindak sebagai pengelola proyek usaha.
- c. *Mudharib* boleh melaksanakan berbagai macam usaha sesuai dengan akad yang telah disepakati bersama antara bank syariah dan nasabah. Bank syariah tidak ikut serta dalam mengelola perusahaan, akan tetapi memiliki hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap kinerja *mudharib*.
 - d. Jangka waktu pembiayaan, tata cara pengembalian modal *shahibul maal*, dan pembagian keuntungan/ hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan antara *shahibul maal* dan *mudharib*.
 - e. Jumlah pembiayaan *mudharabah* harus disebutkan dengan jelas dan dalam bentuk dana tunai, bukan piutang.
 - f. *Shahibul maal* menanggung semua kerugian akibat kegagalan pengelolaan usaha oleh *mudharib* kecuali bila kegagalan usaha disebabkan adanya kelalaian *mudharib*, atau adanya unsur kesengajaan.
 - g. Pada prinsipnya dalam pembiayaan *mudharabah*, bank syariah tidak diwajibkan meminta agunan dari *mudharib*, namun untuk menciptakan saling percaya antara *shahibul maal* dan *mudharib*, maka *shahibul maal* diperbolehkan meminta jaminan. Jaminan diperlukan bila *mudharib* lalai dalam mengelola usaha atau sengaja melakukan pelanggaran terhadap perjanjian kerja sama yang telah disepakati. Jaminan ini digunakan untuk menutup kerugian atas kelalaian *mudharib*.
 - h. Kriteria jenis usaha, pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur sesuai dengan ketentuan bank syariah atau lembaga keuangan syariah masing-masing tidak boleh bertentangan dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).

2. Akad *Musyarakah*

Syirkah secara etimologi mempunyai arti percampuran (*ikhlitath*), yakni bercampurnya salah satu dari satu dari dua harta dengan harta lainnya, tanpa dapat dibedakan antara keduanya. Secara terminologi, menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *syirkah (musyarakah)* adalah kerja sama antara dua orang atau lebih dalam hal permodalan, keterampilan, atau kepercayaan dalam usaha tertentu dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.²⁹⁷

Menurut Afzalur Rahman, seorang Deputy secretay General In the muslim school trust, secara bahasa *al-syirkah* berarti *al-ikhlitath* (percampuran) atau dua orang atau lebih. Sehingga antara masing-masing sulit membedakan atau tidak dapat dipisahkan. Istilah lain dari *musyarakah* adalah *sharikah* atau *syirkah* atau kemitraan. PSAK No. 106 mendefinisikan *musyarakah* sebagai akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana. Para mitra bersama-sama menyediakan dana untuk mendanai sebuah usaha tertentu dalam masyarakat, baik usaha yang sudah berjalan maupun yang baru, selanjutnya salah satu mitra dapat mengembalikan dana tersebut dan bagi hasil yang telah disepakati nisbahnya secara bertahap atau sekaligus kepada mitra lain. Investasi *musyarakah* dapat dalam bentuk kas, setara kas atau asset nonkas termasuk aktiva tidak berwujud seperti lisensi dan hak paten yang sesuai dengan syariah.²⁹⁸

Pada dasarnya *syirkah* dibagi menjadi dua macam, yaitu *syirkah amlak* (kepemilikan) dan *syirkah 'uqūd/ akad* (kontrak). *Syirkah amlak* terjadi disebabkan tidak melalui akad, tetapi karena melalui warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang berakibat pemilikan. Dalam *syirkah* ini kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam aset nyata dan berbagi pula dalam hal

297 Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*..., hlm. 220.

298 Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah*... hlm. 150.

keuntungan yang dihasilkan aset tersebut. Adapun *syirkah* akad tercipta karena adanya kesepakatan antara dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam memberi modal dan mereka sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.²⁹⁹ Sayid Sabiq membagi *syirkah* menjadi 4 bagian yang diturunkan dari *syirkah 'uqud* yaitu:³⁰⁰

a. *Syirkah 'Inān*

Merupakan kerjasama antara dua orang atau lebih dalam permodalan untuk melakukan suatu usaha bersama dengan cara membagi untung atau rugi sesuai jumlah modal masing-masing, namun apabila porsi masing-masing pihak berbeda, maka sesuai dengan kesepakatan mereka dan semua ulama membolehkannya. *Syirkah* ini paling populer di kalangan masyarakat, karena pada *syirkah al-'inan* tidak disyaratkan adanya kesamaan dalam besarnya modal, pembagian keuntungan atau pembagian pekerjaan. Apabila mereka mengalami kerugian, maka kerugian tersebut harus ditanggung bersama berdasarkan persentase modal yang diinvestasikan.³⁰¹

Dalam kitab *as-Syirkaat fii al-Fiqh al-Islami* karya Syaikh Ali Khofif yang dikutip oleh Wahbah az-Zuhaili menjelaskan, ulama Hanafiah dan Malikiyah berbeda pendapat mengenai makna *syirkah al-'inan*. Menurut ulama Hanafiah, dalam *syirkah* ini terdapat akad wakalah dari masing-masing sekutu kepada rekannya untuk membelanjakan harta. Hal itu membuatnya memiliki hak untuk membelanjakan harta sendirian jika ia menghendaki. Adapun menurut ulama Malikiyah, dalam *syirkah* ini tidak terdapat akad *wakalah*. Salah satu sekutu tidak memiliki hak untuk bertindak sendirian, kecuali dengan izin mitranya. Dalam kondisi seperti itu, transaksi *syirkah* menurut ulama Hanafiyah berubah menjadi *syirkah amlak*. Adapun jika salah satu

299 Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, hlm. 223-224

300 Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, Terjemahan Kamaluddin A. Marzuki (Bandung: PT. Alma'arif, 1997), Jil. 13, hlm. 176-178.

301 Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta : Penerbit Teras, 2011), hlm. 107.

sekutu memiliki kebebasan untuk membelanjakan modal, tanpa harus menunggu izin dari mitranya, maka *syirkah* semacam itu menurut ulama Malikiyah adalah *syirkah mufawadhah*.³⁰²

b. Syirkah Mufāwadhah

Kerjasama antara dua orang atau lebih untuk melakukan usaha-usaha dengan mempunyai beberapa persyaratan bahwa, modal yang disertakan dalam suatu usaha tersebut harus sama banyak, bila ada salah satu anggota yang berserikat mempunyai modal lebih banyak maka tidak sah dan mempunyai kesamaan wewenang dalam bertindak yang ada kaitannya dengan hukum.

c. Syirkah Wujūh

Kerjasama antara dua orang atau lebih untuk membeli sesuatu tanpa modal tetapi hanya modal kepercayaan dan keuntungan dibagi antara sesama mereka. Pada kerja sama ini biasanya para pihak yang bekerja sama memiliki reputasi atau nama baik, baik dalam bisnis maupun karena ketokohnya. Menurut Hanafi dan Hambali, bentuk *syirkah* ini boleh karena para pihak berserikat dalam kerja, dan tokoh tersebut memiliki pengaruh dalam pekerjaan. Namun menurut Syafi'i dan Maliki, *syirkah* ini batil, karena *syirkah* itu hanya berdasarkan modal dan kerja.

d. Syirkah Abdan

Merupakan perserikatan antara dua orang atau lebih, sepakat untuk berserikat bekerja dengan badannya, misalnya keduanya berserikat memproduksi sesuatu, penjahitan, cuci pakaian, kemudian keuntungan yang diperoleh dibagi dua atau sesuai dengan kesepakatan keduanya. Karena sifat kerja sama ini hanya terbatas pada pekerjaan, maka sesungguhnya tidak hanya berlaku pada profesi sejenis saja melainkan untuk profesi berlainan tetapi saling mendukung. Misalnya, kerja sama tukang jahit tas dengan tukang sablon dan lain-lain.³⁰³

302 Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam*, hlm. 444.

303 Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta

Dari hasil pemaparan tersebut di atas dapat diketahui bahwa Mazhab Hanafi membolehkan semua bentuk *syirkah*, dengan ketentuan selama syarat-syarat telah terpenuhi. Mazhab Maliki juga membolehkan semua jenis *syirkah* tersebut, kecuali *syirkah wujuh*. Sedangkan Syafi'i membatalkan semua, kecuali *syirkah 'inan*. Hambali juga membolehkan semuanya kecuali *syirkah mufawadhah*.³⁰⁴

Syirkah juga dapat dibagikan dalam tiga bentuk, yaitu *syirkah ibahah*, *syirkah amlak* dan *syirkah uqud*.³⁰⁵

- a. *Syirkah Ibahah*, yaitu persekutuan hak semua orang untuk dibolehkan menikmati manfaat sesuatu yang belum ada di bawah kekuasaan seseorang.
- b. *Syirkah Amlak* (milik), *syirkah* ini dapat dibagi menjadi dua, yaitu: *pertama*, *syirkah milik jabriyah* yang terjadi tanpa keinginan para pihak yang bersangkutan, seperti persekutuan ahli waris. *Kedua*, *syirkah milik ikhtiyariyah* yang terjadi atas keinginan para pihak yang bersangkutan.
- c. *Syirkah uqud*, terbagi mejadi empat macam yaitu: *pertama*, *syirkah amwal*, *syirkah* ini terbagi dua yaitu *syirkah 'inan* dan *syirkah mufawadhah*. *Kedua*, *syirkah 'amal/abdan*. *Ketiga*, *syirkah wujuh*. *Keempat*, *syirkah mudarabah (qiradh)*, perjanjian bagi hasil yang disebut juga *syirkah mudarabah* atau *qiradh*, yaitu berupa kemitraan terbatas adalah perseroan antara tenaga dan harta, seseorang (pihak pertama/*supplier*/pemilik modal/*mudharib*) memberikan hartanya kepada pihak lain (pihak kedua/pemakai/pengelola/*dharib*) yang digunakan untuk berbisnis, dengan ketentuan bahwa keuntungan yang diperoleh akan dibagi oleh masing-masing pihak sesuai dengan kesepakatan. Bila terjadi kerugian maka ketentuannya berdasarkan *syara'* bahwa kerugian dalam mudarabah dibebankan kepada harta, dan tidak dibebankan sedikitpun kepada

: UII Press, 2004), hlm. 95.

304 Burhanuddin S., *Hukum Kontrak Syariah*, hlm. 110.

305 Gemala Dewi, dkk., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, cet. Ke-2 (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 118-119.

pengelola.³⁰⁶

3. Akad *Mudharabah Musytarakah*

Dalam PSAK, *mudharabah* diklasifikasikan kedalam 3 jenis, yaitu *mudharabah muthlaqah*, *mutharabah muqayyadah*, dan *mudharabah musytarakah*.³⁰⁷

- a. *Mudharabah muthalaqah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan kebebasan kepada pengelola dana dalam pengelolaan investasinya. *Mudharabah* ini disebut juga investasi tidak terikat.
- b. *Mudharabah muqayyadah* adalah *mudharabah* dimana pemilik dana memberikan batasan kepada pengelola antara lain mengenai dana, lokasi, cara, dan objek investasi atau sektor usaha. Misalnya, tidak mencampurkan dana yang dimiliki oleh pemilik dana dengan dana lainnya, tidak menginvestasikan dananya pada transaksi penjualan cicilan tanpa penjamin atau mengharuskan pengelola dan untuk melakukan investasi sendiri tanpa melalui pihak ketiga, (PSAK 07). *Mudharabah* jenis ini disebut juga investasi terikat.
- c. *Mudharabah musytarakah* adalah *mudharabah* dimana pengelola dana menyertakan modal atau dananya dalam kerja sama investasi. Di awal kerja sama, akad yang disepakati adalah akad *mudharabah* dengan modal 100% dari pemilik dana, setelah berjalannya operasi usaha dengan pertimbangan tertentu dan kesepakatan dengan pemilik dana, pengelola dana ikut menanamkan modalnya dalam usaha tersebut jenis *mudharabah* seperti ini disebut *mudharabah musytarakah* merupakan perpaduan antara akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*.

Perpaduan dari akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama

306 Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1996), Jil. 4, hlm. 380.

307 Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah...* hlm. 130-131.

Indonesia no: 51/DSN-MUI/III/2006 tertanggal 23 Maret 2006 tentang *Mudharabah Musyarakah* pada asuransi Islam bahwa *mudharabah musyarakah* boleh dilakukan oleh perusahaan asuransi, karena merupakan bagian dari hukum *mudharabah*; dan juga dapat diterapkan pada produk asuransi Islam yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun non tabungan.³⁰⁸

"Hukum asal dalam semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

Maksud kaidah ini adalah bahwa dalam setiap muamalah dan transaksi, pada dasarnya boleh, seperti jual beli, sewa menyewa, gadai, kerja sama (*mudharabah* atau *musyarakah*), perwakilan, dan lain-lain, kecuali yang tegas-tegas diharamkan seperti mengakibatkan kemudharatan, tipuan, judi, dan riba.³⁰⁹

B. Dasar Hukum Mudharabah Musyarakah

1. Q.S. al-Baqarah : 198

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفْتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ

Artinya: "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'aril Haram. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat."

Al-Bukhari berkata dari Ibnu Abbas, Ukazh, Mazanah, dan Dzul Majaz adalah pasar pada masa jahiliyah sehingga mereka merasa berdosa untuk berdagang pada musim haji. Maka turunlah ayat, "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia dari Tuhanmu" pada musim haji. Ahmad meriwayatkan dari Abu Tamamah at-Taimi, dia berkata kepada Ibnu

308 Dwi Suwiknyo. *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*. (Jakarta Selatan: Total Media, 2009), hlm. 173

309 A. Dzaluli. *Kaidah-Kaidah Fikih*. (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 130

Umar, “Kami berdagang, apakah haji kami sah?” Ibnu Umar menjawab, “Bukankah kamu thawaf di Baitullah, melakukan kema’rufan, melempar jumrah, dan mencukur rambut?” Kami mengiyakannya. Ibnu Umar berkata, “Seseorang datang kepada Nabi saw. Kemudian mengajukan pertanyaan yang kamu tanyakan kepadaku, Beliau tidak menjawabnya hingga Jibril turun membawa ayat di atas.”³¹⁰

2. Q.S. An-Nisa’ : 101

وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الْأَرْضِ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَقْصُرُوا مِنَ الصَّلَاةِ إِنْ خِفْتُمْ أَنْ يَفْتِنَكُمُ الَّذِينَ كَفَرُوا إِنَّ الْكَافِرِينَ كَانُوا لَكُمْ عَدُوًّا مُبِينًا

Artinya: “Dan apabila kamu bepergian di muka bumi, Maka tidaklah mengapa kamu men-qashar sembahyang(mu), jika kamu takut diserang orang-orang kafir. Sesungguhnya orang-orang kafir itu adalah musuh yang nyata bagimu.” (Q.S. (4): 101)

Arti “kalian bepergian” inilah makna yang terkandung di dalamnya. *Qiradh* dan *muqaradhah* merupakan bahasa penduduk Hijaz sedangkan *mudharabah* adalah bahasa penduduk Irak. *Qiradh* juga dinamakan *muddharabah* (bagi hasil) karena memiliki arti berjalan di atas muka bumi yang biasa dinamakan bepergian.³¹¹

“...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah;...” (Q.S. (73): 20)

Allah swt berfirman sebagaimana di atas, karena Allah mengetahui bahwa kelak ada umat yang mempunyai uzur , baik karena sakit atau sedang melakukan perjalanan, atau sibuk berjihad di jalan Allah.³¹² Dengan demikian, maka melakukan

310 Ibnu Katsir, terjemahan Muhammad Nasib Ar-Rifa’i. *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir, jilid 1*. (Jakarta: Gema Insani, 1999), hlm. 326

311 Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 245.

312 Ibnu Katsir, terjemahan Muhammad Nasib Ar-Rifa’i. *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir jilid 4*. (Jakarta: Gema Insani, 1999), hlm. 848.

perjalanan atau bermudharabah di muka bumi untuk mencari nafkah hukumnya adalah boleh.

Adapun dalil sunnah,

عن صالح بن صهيب عن أبيه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث فيهن البركة البيع إلى أجل والمقارضة وأخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع. (أخرجه ابن ماجه بحديث رقم: ٩٨٢٢)

Artinya: (Dari Salih bin Shuhaib r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda: Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkatan: jaul-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual. (HR. Ibn Majah, No. 2289)³¹³

Hal ini ditegaskan dalam taqrir/ ketetapan Nabi saw. Seperti yang dibubuhkan dalam kitab al-Sirah al-Nabawiyah karangan Ibn Hisyam sebagai berikut.

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ خَرَجَ إِلَى الشَّامِ مُضَارِبًا بِمَالِ السَّيِّدَةِ خَدِجَةَ بِنْتِ خُوَيْلِدٍ، وَكَانَ ذَلِكَ قَبْلَ النَّبُوَّةِ، ثُمَّ حَاكَاهُ بَعْدَهَا مُقَرَّرًا لَهُ

Artinya: "Nabi shallallahu alaihi wa sallam pergi berniaga sebagai mudharib ke Syam dengan harta Sayyidah Khadijah binti Khuwailid sebelum menjadi nabi; setelah menjadi nabi, beliau menceritakan perniagaan tersebut sebagai penegasan (taqrir)."

Dan hadits berikut,

عن ابن عباس قال: كان العباس بن عبد المطلب إذا دفع مالا مضاربة اشترط على صاحبه أن لا يسلك به بحرا ولا ينزل به واديا ولا يشتري به ذات كبد رطبة فإن فعل فهو ضامن فرفع شرطه إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فأجازه (أخرجه البيهقي بحديث رقم: ١١٣٩١)

"Diriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Sayyidina Abbas bin

313 Sunan Ibnu Majah, jilid 2 haidst ke 2289, hlm 768,

Abdul Muthalib jika memberikan dana ke mitra usahanya secara mudharabah ia mensyaratkan agar dananya tidak dibawa mengarungi lautan, menuruni lembah yang berbahaya, atau membeli ternak. Jika menyalahi peraturan tersebut, yang bersangkutan bertanggung jawab atas dana tersebut. Disampaikanlah syarat-syarat tersebut kepada Rasulullah saw, dan Rasulullah pun membolehkannya. (HR. Al-Baihaqi, No. Hadist11391)

Dalam *muwatha'* Imam Malik, dari al-A'la Ibn Abdur Rahman Ibn Yakub dari kakeknya, bahwa ia pernah mengerjakan harta Usman r.a. sedang keuntungannya dibagi dua. Kebolehan mudharabh juga dapat di qiyaskan dengan kebolehan praktik *musaqah* (bagi hasil dalam bidang perkebunan). Selain itu, kebolehan praktik *mudharabah* merupakan *ijma'* ulama.³¹⁴

C. Fatwa Ulama Tentang Mudharabah Musytarakah

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 50/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad *Mudharabah Musytarakah*, ditetapkan:

Pertama, Ketentuan Umum. *Mudharabah Musytarakah* adalah bentuk akad *Mudharabah* di mana pengelola (*mudharib*) menyertakan modal atau dananya dalam kerjasama investasi.

Kedua, Ketentuan Hukum. *Mudharabah Musytarakah* boleh dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS), karena merupakan bagian dari hukum *Mudharabah*.

Ketiga, ketentuan Akad dalam Produk Penghimpunan Dana.

1. Akad yang digunakan adalah akad *Mudharabah musytarakah*, yaitu perpaduan dari akad *mudharabah* dan akad *musytarakah*.
2. LKS sebagai *mudharib* menyertakan modal atau dananya dalam investasi bersama nasabah.
3. LKS sebagai pihak yang menyertakan dananya

314 Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*... hlm. 196.

- (musytarik) memperoleh bagian keuntungan berdasarkan porsi modal atau yang disertakan.
4. Bagian keuntungan sesudah diambil oleh LKS sebagai musytarik dibagi antara LKS sebagai mudharib dengan nasabah dana sesuai dengan nisbah yang disepakati.
 5. Apabila terjadi kerugian maka LKS sebagai musytarik menanggung kerugian sesuai dengan porsi modal atau dana yang disertakan.

Kelima, ketentuan penutup.

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Ketentuan hukum di atas mengikuti kaidah yang telah disebutkan di muka bahwa hukum asal dalam perihal muamalah itu dibolehkan kecuali terdapat dalil yang menunjukkan keharamannya. Dibolehkannya *mudharabah musyarakah* ini karena memang ia merupakan bagian dari akad *mudharabah* dan mempraktikkannya tidaklah menyalahi dalil manapun yang menyatakan bahwa ia haram. Terlebih adalah kemashlahatan yang diperoleh darinya.

Namun ketentuan dalam fatwa ini mengenai akad *mudharabah musyarakah* hanya menjelaskan ketentuan penggunaan akad ini dalam produk penghimpunan dana, sehingga pihak yang disebut menjadi mudharib sekaligus musytarik dalam penyertaan modal di sini adalah pihak lembaga keuangan syariah (LKS) dan bukanlah nasabah. Sehingga perlu disebutkan bahwa dalam produk penyaluran dana kepada

nasabah melalui akad *mudharabah musyarakah* oleh LKS, yang menjadi mudharib sekaligus musytarik dalam penyertaan modal adalah nasabah dan sebaliknya LKS sebagai shahibul maal atau musytarik dana.

D. Pandangan Fuqaha Mengenai Syarat dan Rukun Akad *Mudharabah dan Musyarakah*

Menurut ulama Syafi'iyah, rukun *qiradh* atau *mudharabah* ada enam, yaitu pemilik barang yang menyerahkan barang-barangnya, orang yang bekerja (yang mengelola harta yang diterima dari pemilik barang), akad *mudharabah* (dilakukan oleh pemilik dengan pengelola barang), harta (maal, yaitu harta pokok atau modal), pekerjaan (amal, yaitu pekerjaan pengelolaan harta sehingga menghasilkan laba), dan keuntungan.³¹⁵

Syarat-syarat sah *mudharabah* itu sendiri. Syarat-syarat sah *mudharabah* adalah sebagai berikut:³¹⁶

1. Modal atau barang yang diserahkan itu berbentuk uang tunai. Apabila barang itu berbentuk emas atau perak batangan (tabar), maka emas hiasan atau barang dagangan lainnya, *mudharabah* tersebut batal.
2. Bagi orang yang melakukan akad disyaratkan mampu melakukan tasaruf, maka dibatalkan akad anak-anak yang masih kecil, orang gila, dan orang-orang yang berada dibawah pengampuan.
3. Modal harus diketahui dengan jelas agar dapat dibedakan antara modal yang diperdagangkan dan laba atau keuntungan dari perdagangan tersebut yang akan dibagikan kepada dua belah pihak sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.
4. Keuntungan yang akan menjadi milik pengelola dan pemilik modal harus jelas persentasenya, umpamanya setengah, sepertiga, atau seperempat.
5. Melafazkan ijab dari pemilik modal misalnya aku serahkan

315 Mardani. *Fiah Ekonomi Syariah*,...hlm. 197.

316 *Ibid.* hlm. 197-198.

uang ini kepadamu untuk dagang jika ada keuntungan akan dibagi dua dan kabul dari pengelola.

6. *Mudharabah* bersifat mutlak, pemilik modal tidak mengikat pengelola harta untuk berdagang di negara tertentu, memperdagangkan barang-barang tertentu, pada waktu-waktu tertentu, sementara di waktu lain tidak terkena persyaratan yang mengikat sering menyimpang dari tujuan akad *mudharabah* dan persyaratan-persyaratan, maka *mudharabah* tersebut menjadi rusak (fasid) menurut pendapat al-Syafi'i dan malik. Adapun menurut Abu Hanafah dan Ahmad Ibn Hambal, *mudharabah* tersebut sah.

Sedangkan rukun dan ketentuan akad *musyarakah* yaitu:³¹⁷ Hanafiyah berpendapat bahwa rukun *syirkah* hanya ada satu, yaitu *shighat* (ijab dan kabul) karena *shighat*-lah yang mewujudkan adanya transaksi *syirkah*.

Mayoritas ulama berpendapat bahwa rukun *syirkah* ada empat, yaitu: *shighat*, dua orang yang melakukan transaksi (*'aqidhain*), dan objek yang ditransaksikan. *Shighat* terdiri dari ijab dan kabul yang sah dengan semua hal yang menunjukkan maksud *syirkah*, baik berupa perbuatan maupun ucapan. *'aqidhain* adalah dua pihak yang melakukan transaksi. *Syirkah* tidak sah kecuali dengan adanya kedua belah pihak ini. Disyaratkan bagi keduanya adanya kelayakan melakukan transaksi (*ahliyah al-'aqad, i* yaitu baliq, berakal, pandai, dan tidak dicekal untuk membelanjakan harta. Adapun objek *syirkah*, yaitu modal pokok. Ini bisa berupa harta maupun pekerjaan. Modal pokok *syirkah* harus ada. Tidak boleh berupa harta yang terutang atau benda yang tidak diketahui karena tidak dapat dijalankan sebagai mana yang menjadi tujuan *syirkah*, yaitu mendapat keuntungan.

Adapun yang menjadi syarat *syirkah* menurut kesepakatan ulama, yaitu:³¹⁸

317 *Ibid.* hlm. 221.

318 *Ibid.*

1. Dua pihak yang melakukan transaksi mempunyai kecakapan atau keahlian (*ahliyah*) untuk mewakili dan menerima perwakilan.
2. Modal *syirkah* diketahui.
3. Modal *syirkah* ada pada saat transaksi.
4. Besarnya keuntungan diketahui dengan penjumlahan yang berlaku, seperti setengah, dan lain sebagainya.

Beberapa syarat *musyarakah* menurut ustmani yang dikutip Ascarnya, antara lain:³¹⁹

1. Syarat akad, karena *musyarakah* merupakan hubungan yang dibentuk oleh para mitra melalui kontrak atau akad yang disepakati bersama, maka otomatis empat syarat akad yaitu syarat berlakunya akad (*in'iqod*), syarat sahnya akad (*shihah*), syarat terealisasinya akad (*Nafadz*), syarat lazim yang harus dipenuhi.
2. Pembagian proporsi keuntungan. Dalam pembagian proporsi keuntungan harus dipenuhi hal-hal berikut:
 - a. Proporsi keuntungan yang dibagikan kepada mitra usaha harus disepakati di awal kontrak atau akad. Jika porsi belum ditetapkan, akad tidak sah menurut syariah.
 - b. Rasio atau nasabah keuntungan untuk masing-masing mitra usaha harus ditetapkan sesuai dengan keuntungan nyata yang diperoleh dari usaha, dan tidak ditetapkan berdasarkan modal yang disertakan.
3. Penentuan proposi keuntungan. Dalam menentukan proposi keuntungan terdapat beberapa pendapat dari para ahli hukum Islam sebagai berikut:
 - a. Imam Malik dan Imam Syafi'in berpendapat bahwa proporsi keuntungan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad sesuai dengan proporsi

319 *Ibid.*, hlm. 222-223.

modal yang disertakan.

- b. Imam Ahmad berpendapat bahwa proporsi keuntungan dapat pula berbeda dari proporsi modal yang mereka sertakan.
 - c. Imam Abu Hanafah, yang dapat dikatakan sebagai pendapat tengah-tengah, berpendapat bahwa proporsi keuntungan dapat berbeda dari proporsi modal pada kondisi normal.
4. Pembagian kerugian. Para ahli hukum Islam sepakat bahwa setiap mitra menanggung kerugian sesuai dengan porsi investasinya.
 5. Sifat modal. Sebagian besar ahli hukum Islam berpendapat bahwa modal yang diinvestasikan oleh setiap mitra harus dalam bentuk modal likuid.

Semua syarat, rukun dan ketentuan yang telah disebutkan di atas juga berlaku pada akad *mudharabah musyarakah* karena akadnya yang merupakan kolaborasi akad *mudharabah* dan *musyarakah*, sehingga ketentuan rukun dan syaratnya tentu sama dalam pandangan fuqaha.

E. Bagi Hasil dalam Mudharabah Musyarakah

Perhitungan bagi hasil, dibagi menjadi dua:³²⁰ yaitu; *revenue sharing* adalah Perhitungan bagi hasil dengan menggunakan *revenue sharing* ialah berasal dari nisbah dikalikan dengan pendapatan sebelum dikurangi biaya dan Profit/Loss Sharing. Perhitungan bagi hasil dengan menggunakan *profit/loss sharing* merupakan perhitungan bagi hasil yang berasal dari nisbah dikalikan dengan laba usaha sebelum dikurangi pajak penghasilan. Pendapatan kotor dikurangi dengan harga pokok penjualan, biaya-biaya (biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran, biaya penyusutan, dan biaya lain-lain) sama dengan laba usaha sebelum pajak. Laba usaha sebelum pajak dikalikan dengan nisbah yang disepakati, merupakan bagi hasil yang harus diserahkan oleh nasabah kepada bank syariah.

320 Ismail, Perbankan Syariah..., hlm. 171-172

Ketentuan bagi hasil untuk akad *mudharabah musytarakah* dapat dilakukan dengan 2 pendekatan yaitu:³²¹

1. Hasil investasi dibagi antara pengelola dana dan pemilik dana sesuai nisbah yang disepakati, selanjutnya bagian hasil investasi setelah dikurangi untuk pengelola dana tersebut dibagi antara pengelola dana (sebagai *musytarik*) dengan pemilik dana sesuai dengan porsi modal masing-masing; atau
2. Hasil investasi dibagi antara pengelola dana (sebagai *musytarik*) dan pemilik dana sesuai dengan porsi modal masing-masing. Selanjutnya bagian hasil investasi setelah dikurangi untuk pengelola dana (sebagai *musytarik*) tersebut dibagi antara pengelola dana dengan pemilik dana sesuai dengan nisbah yang disepakati. Contoh: jika terjadi kerugian investasi, maka kerugian dibagi sesuai dengan porsi modal para *mustarik*.

Contoh: Bapak A menginvestasikan uang sebesar Rp 2 juta untuk usaha siomay yang dimiliki oleh Bapak B dengan akad *mudharabah*. Nisbah yang disepakati oleh Bapak A dan Bapak B adalah 1:3. Setelah usaha berjalan ternyata dibutuhkan tambahan dana, maka atas persetujuan Bapak A Bapak B ikut menginvestasikan uangnya sebesar Rp500.000. dengan demikian bentuk akadnya adalah akad *mudharabah musytarakah*. Laba yang diperoleh untuk bulan Januari 2018 adalah sebesar Rp1.000.000.

Berdasarkan PSAK 105 par 34 jika terdapat keuntungan, maka bagi hasil dapat dilakukan dengan cara:

Alternatif 1:

Pertama, hasil investasi dibagi antara pengelola dana dan pemilik dana sesuai nisbah yang disepakati:

$$\text{Bagian A: } \frac{1}{4} \times \text{Rp1.000.000} = 250.000$$

321 Sri Nurhayati. *Akuntansi Syariah...* hlm. 135

$$\text{Bagian B: } \frac{3}{4} \times \text{Rp}1.000.000 = 750.000$$

Kemudian bagian hasil investasi setelah dikurangi untuk pengelola dana tersebut (Rp1.000.000- Rp750.000) dibagi antara pengelola dana (sebagai *musytarik*) dengan pemilik dana sesuai dengan porsi modal masing-masing;

$$\text{Bagian A: } \text{Rp}2.000.000 / \text{Rp}2.500.000 \times \text{Rp}250.000 = \text{Rp}200.000$$

$$\text{Bagian B: } \text{Rp}500.000 / \text{Rp}2.500.000 \times \text{Rp}250.000 = \text{Rp}50.000$$

Sehingga B sebagai pengelola dana akan memperoleh Rp 750.000 + Rp50.000= Rp.800.000 dan A sebagai pemilik dana akan memperoleh Rp200.000.

Alternatif 2:³²²

Pertama, hasil investasi dibagi antara pengelola dana (sebagai *musytarik*) dan pemilik dana sesuai dengan porsi modal masing-masing.

$$\text{Bagian A: } \text{Rp}2.000.000 / \text{Rp}2.500.000 \times \text{Rp}1.000.000 = \text{Rp}800.000$$

$$\text{Bagian B: } \text{Rp}500.000 / \text{Rp}2.500.000 \times \text{Rp}1.000.000 = \text{Rp}200.000$$

Kemudian bagian hasil investasi setelah dikurangi untuk pengelola dana (sebagai *musytarik*) sebesar Rp800.000 (Rp1.000.000 – Rp200.000) tersebut dibagi antara pengelola dana dengan pemilik dana sesuai dengan nisbah yang disepakati.

$$\text{Bagian A: } \frac{1}{4} \times \text{Rp}800.000 = 200.000$$

$$\text{Bagian B: } \frac{3}{4} \times \text{Rp}800.000 = 600.000$$

Sehingga B sebagai pengelola dana akan memperoleh Rp200.000 + Rp600.000 + Rp800.000, dan A sebagai pemilik dana akan memperoleh Rp200.000.

Jika terjadi kerugian atas investasi, maka kerugian dibagi

322 Sri Nurhayati. *Akuntansi Syariah...*, hlm. 135-136

sesuai dengan porsi modal para *musytarik*. Misalnya terjadi kerugian sebesar Rp1.000.000 maka A akan menanggung rugi sebesar:

$$\text{Rp}2.000.000 / \text{Rp}2.500.000 \times \text{Rp}1.000.000 = \text{Rp}800.000$$

Dan B akan menanggung rugi sebesar:

$$\text{Rp}500.000 / \text{Rp}2.500.000 \times \text{Rp}1.000.000 = \text{Rp}200.000$$

Di atas merupakan simulasi dari contoh dalam pembiayaan *mudharabah musyarakah*, namun demikian dalam dunia perbankan, produk *mudharabah musyarakah* tidak sepopuler produk *murabahah*. Dan dari jumlah persentase pembiayaan, nasabah pada produk *murabah* jauh lebih tinggi daripada *mudharabah musyarakah*.

Bab 13

SUKUK

A. Pengertian Obligasi Syariah

Market share keuangan syariah meningkat setiap tahunnya, hal ini menunjukkan indikasi positif yang berusaha menjelaskan produk-produk keuangan syariah sudah diketahui, dikonsumsi dan diminati oleh pasar. Bank Indonesia mencatat adanya kenaikan aset keuangan syariah sebesar 514,35 Triliun pada tahun 2017 dari tahun sebelumnya. Secara agregat nasional perlu disadari bahwa proporsi aset keuangan syariah masih sangat kecil apabila dibandingkan dengan total aset keuangan syariah yang dapat memperluas pangsa pasar keuangan syariah. Struktur aset keuangan syariah di Indonesia dibentuk oleh 4 instrumen utama meliputi Kapitalisasi Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI), sukuk pemerintah dan korporasi, pembiayaan Bank Syariah dan Industri Keuangan Non Bank Syariah (IKNB).

Sekuritas yang diperdagangkan di bursa efek pada dasarnya dapat dibedakan menjadi dua, yaitu sekuritas yang menunjukkan bukti kepemilikan atas suatu perusahaan (saham) dan yang menunjukkan surat tanda hutang dari emiten yang menerbitkan sekuritas tersebut (obligasi).³²³ Terdapat beberapa definisi mengenai obligasi. Brigham mendefinisikan obligasi sebagai kontrak jangka panjang dimana peminjaman dan setuju untuk melakukan pembayaran bunga dan pokok pinjaman,

323 Andriadi Sutedi, *Pasar Modal Syariah*, (Jakarta: Sinar Gravika, 2011), hlm 91-92.

pada tanggal tertentu, kepada pemegang obligasi tersebut.³²⁴

Menurut Warkum Sumitro yaitu sebagai surat pengakuan hutang suatu perusahaan yang akan dibayar pada waktu jatuh tempo sebesar nilai nominalnya. Penghasilan yang diperoleh dari obligasi berupa tingkat bunga yang akan dibayarkan oleh perusahaan penerbit obligasi tersebut.³²⁵ Pengertian ini sangat bertentangan dengan konsep Islam yang kita kenal, hal ini dikarenakan obligasi biasanya digunakan untuk kegiatan usaha/ bisnis. Dalam ajaran Islam kegiatan usaha/ bisnis dikategorikan kegiatan *tijarah*. Secara logika apabila seseorang meminjam dana untuk kegiatan bisnis, pihak yang meminjamkan berhak atas sebagian keuntungan atas usaha tersebut.³²⁶ Sebagai solusi dari permasalahan tersebut, maka DSN melalui fatwa Nomor 32/ DSN-MUI/IX/20002 tanggal 14 September 2002 tentang Obligasi Syariah telah melakukan redefinisi dari pengertian obligasi. Pengertian obligasi syariah dalam fatwa tersebut adalah suatu surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang dikeluarkan emiten kepada pemegang obligasi syariah yang mewajibkan emiten membayar pendapatan kepada pemegang obligasi syariah berupa bagi hasil/ margin/ fee, serta membayar kembali dana obligasi pada saat jatuh tempo. Akad-akad yang dapat digunakan dalam penerbitan obligasi syariah, antara lain: *mudharabah*, *murabahah*, *salam*, *istishna*, *ijarah*.

Menurut Heru Sudarsono, obligasi syariah bukan merupakan utang berbunga tetap sebagaimana yang terdapat dalam obligasi konvensional, tetapi lebih merupakan penyertaan dana yang didasarkan pada prinsip bagi hasil. Transaksinya bukan akad utang piutang melainkan penyertaan. Obligasi sejenis ini lazim dinamakan *muqaradhah bond*, dimana *muqaradhah* merupakan nama lain dari *mudharabah*. Dalam bentuknya yang sederhana obligasi syariah yang diterbitkan oleh sebuah

324 Brigham dan Houston, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 343.

325 Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm, 15.

326 Andrian Sutedi, *Pasar Modal Syariah...*, hlm. 93.

perusahaan atau emiten sebagai pengelola atau mudharib dan dibeli oleh investor atau shahib maal.

Dana yang terhimpun disalurkan untuk mengembangkan usaha lama atau pembangunan suatu unit baru yang benar-benar berbeda dari usaha lama. Bentuk alokasi dana yang khusus (*specially dedicated*) dalam syariah dikenal dengan istilah *mudharabah muqayyadah*. Atas penyertaannya, investor berhak mendapatkan nisbah keuntungan tertentu yang dihitung secara proposional dan dibayarkan secara periodik.

Pada prinsipnya, sukuk atau obligasi syariah adalah surat berharga sebagai instrument investasi yang diterbitkan berdasar suatu transaksi atau akad syarih yang melandasinya (*underlying transction*), yang dapat berupa ijarah (sewa), *mudharabah* (bagi hasil), *musyarakah*, atau yang lain. Sukuk yang sekarang sudah banyak diterbitkan adalah berdasarkan akad sewa (*sukuk al-ijarah*), dimana hasil investasi berasal dan dikaitkan dengan arus pembayaran sewa aset tersebut. Meskipun demikian, sukuk dapat pula diterbitkan berdasarkan akad syariah yang lain.³²⁷

B. Landasan Hukum Tentang Sukuk

1. Landasan dibolehkannya sukuk tersurat dalam Firman Allah SWT Surah Al Baqarah ayat 282 yang artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya “*
2. Undang-Undang No. 19 Tahun 2008 Tentang SBSN Direktur Pembiayaan Syariah DJPPR mengungkapkan latar belakang diterbitkannya Surat Berharga Syariah

327 Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2012). Hlm 332-344.

Negara (SBSN/ Sukuk Negara) adalah keterbatasan instrumen pembiayaan yang dimiliki negara. Sebelum adanya Undang-Undang tersebut, apabila terjadi defisit pada pembiayaan APBN pemerintah mengandalkan pinjaman luar negeri dan obligasi yang berbasis konvensional. Dengan demikian, kehadiran SBSN dapat membantu pemerintah mengurangi ketergantungan terhadap pinjaman luar negeri dan hutang berbasis bunga. Pemerintah memiliki kesempatan untuk memperluas basis investor berdasarkan preferensi pada investasi syariah. Tujuan utama penerbitan SBSN adalah untuk memperluas pasar keuangan syariah serta membiayai dan mempercepat pembangunan infrastruktur.

3. Fatwa DSN-MUI FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL Nomor 32/DSN-MUI/IX/2002 tentang Obligasi Syariah.

C. Perbedaan Sukuk dan Obligasi

Setidaknya ada 3 (tiga) dimensi yang membedakan antara Sukuk dan Obligasi, yaitu:

1. Akad: implementasi sukuk berdasarkan prinsip dan ketentuan syariah di mana harus terbebas dari riba, gharar dan maisir.
2. Kentungan: pemegang sukuk akan diberikan bagi hasil, sementara pemegang obligasi akan diberikan kupon dalam bentuk bunga.
3. Aset: *underlying asset* menjadi faktor utama yang harus diperhatikan dalam penerbitan sukuk, berbeda dengan penerbitan obligasi. Salah satu perbedaan fundamental yang membedakan antara Surat Utang Negara berbasis konvensional dengan Surat Utang Negara berbasis syariah (SBSN) adalah keberadaan *underlying assets*. Aset yang dimaksud merupakan obyek pembiayaan SBSN dan/ atau Barang Milik Negara (BMN) yang memiliki nilai ekonomis

sebagai landasan dan dasar diterbitkannya SBSN untuk mendanai proyek strategis pemerintah seperti membangun infrastruktur jalan, transportasi dan gedung pendidikan.

D. Bentuk-Bentuk Obligasi Syariah

1. Obligasi *Mudharabah*

Obligasi syariah *mudharabah* adalah obligasi syariah yang menggunakan akad *mudharabah*. Akad *mudharabah* adalah akad kerja sama antara pemilik modal (shahibul maal/investor) dengan pengelola (*mudharabah*/emiten).

Dalam Fatwa No.33/DSN-MUI/X/2002 tentang obligasi syariah *mudharabah*, dinyatakan bahwa:

- a. Obligasi syariah adalah suatu surat berharga jangka panjang berdasarkan prinsip syariah yang dikeluarkan emiten kepada pemegang obligasi syariah yang mewajibkan emiten untuk membayar pendapatan kepada pemegang obligasi syariah merupakan bagi hasil, margin atau fee serta membayar dana obligasi pada saat obligasi jatuh tempo.
- b. Obligasi syariah *mudharabah* adalah obligasi syariah yang berdasarkan akad *mudharabah* dengan memerhatikan substansi fatwa DSN-MUI No.7/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *mudharabah*.
- c. Obligasi *mudharabah* emiten bertindak sebagai *mudharib* (pengelola modal), sedangkan pemegang obligasi *mudharabah* bertindak sebagai shahibul maal (pemodal).
- d. Jenis usaha emiten tidak boleh bertentangan dengan syariah.
- e. Nisbah keuntungan dinyatakan dalam akad.
- f. Apabila emiten lalai atau melanggar perjanjian, emiten wajib menjamin pengembalian dana dan

pemodal dapat meminta emiten membuat surat pengakuan utang.

- g. Kepemilikan obligasi syariah dapat dipindahtangankan selama disepakati dalam akad.

Adapun ketentuan atau mekanisme obligasi syariah *mudharabah* adalah:

- a. Kontrak atau akad *mudharabah* dituangkan dalam perjanjian perwaliamanatan.
- b. Rasio atau persentasi bagi hasil (nisbah) dapat ditetapkan berdasarkan komponen pendapatan (revenue sharing) atau keuntungan (profit sharing). Namun berdasarkan fatwa No. 15/DSN-MUI/IX/2000 bahwa yang lebih maslahat adalah penggunaan *revenue sharing*.
- c. Nisbah bagi hasil dapat ditetapkan secara konstan, meningkat ataupun menurun dengan pertimbangan proyeksi pendapatan emiten, tetapi sudah ditetapkan diawal kontrak.
- d. Pendapatan bagi hasil merupakan jumlah pendapatan yang dihasilkan yang menjadi hak dan oleh karenanya harus dibayarkan oleh emiten kepada pemegang oleh obligasi syariah. Bagi hasil yang dihitung berdasarkan perkalian antara nisbah pemegang obligasi syariah dengan pendapatan/keuntungan yang dibagi hasilkan yang jumlahnya tercantum dalam laporan keuangan konsolidasi emiten.
- e. Pembagian hasil pendapatan atau keuntungan dapat dilakukan secara periodic (tahun, semester, kurtalan, maupun bulanan).
- f. Karena besarnya pendapatan bagi hasil akan ditentukan oleh kinerja aktual emiten, maka obligasi syariah memberikan inductive return tertentu.

Produk obligasi *mudharabah* juga dapat dikonversi menjadi saham setelah dalam jangka waktu tertentu dengan persetujuan pemiliknya. Sehingga pemilik surat ini berubah menjadi musyarrik muaqqat (mitra kerja sama kontemporer) bagi

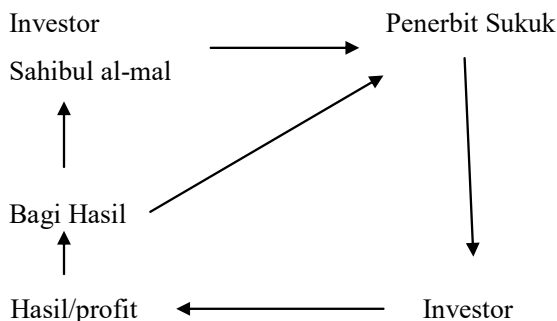
perusahaan. Dalam keuntungan investasinya menjadi pemilik saham atau mitra kerja sama selamanya

Pada prinsipnya, obligasi *mudharabah* yang dikonversi menjadi saham sama dengan obligasi *mudharabah* baik yang *muthlaqah* maupun *muqayyadah*. Persamaan adalah sama-sama menggunakan prinsip *musyarakah* dan *al-ghunm bi al-ghurm* dalam hal pembagian keuntungan, sehingga dalam hal ini sesuai dengan kaidah-kaidah islam dalam distribusi keuntungan investasi.

Adapun ketentuan-ketentuan yang berlaku berkaitan dengan konversi obligasi *mudharabah* menjadi saham, antara lain:

- Wajib menjaga kaidah-kaidah yang ditetapkan untuk pertambahan modal sesuai dengan undang-undang negara tempat perusahaan yang mengeluarkan obligasi.
- Wajib menjaga keseimbangan keuangan dengan sumber-sumbernya, baik dari dalam maupun dari luar.
- Tanggal dan syarat-syarat konversi menjadi saham harus dijelaskan, serta jangka waktu yang mana pemilik surat obligasi tersebut meminta untuk mengkonversikan kedalam saham.
- Wajib menjelaskan kadar batas maksimal pengeluaran bagi saham yang baru jika ada.
- Penjelasan tanggal pengembalian harga obligasi dalam kondisi tidak dikonversikan dalam saham.

Skema Sukuk Mudharabah



4. Sukuk Ijarah³²⁸

Sukuk ijarah adalah obligasi syariah berdasarkan akad ijarah, akad ijarah adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian. artinya, pemilik harta memberikan hak untuk memanfaatkan objek yang ditransaksikan melalui pengawasan sementara atau peminjaman objek dengan manfaat tertentu dengan membayar imbalan dengan pemilik objek. Ijarah mirip dengan leasing, tetapi tidak sepenuhnya sama. Dalam akad ijarah disertai dengan adanya perpindahan manfaat tetapi tidak terjadi perpindahan kepemilikan.

Ketentuan akad ijarah sebagai berikut:

- a. Objeknya dapat berupa barang (harta fisik yang bergerak, tak bergerak, harta perdagangan) maupun berupa jasa.
- b. Manfaat dari objek dan nilai manfaat tersebut diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak
- c. Ruang lingkup dan jangka waktu pemakaiannya harus dinyatakan secara spesifik.
- d. Penyewa harus membagi hasil manfaat yang diperolehnya dalam bentuk imbalan atau sewa/upah.
- e. Pemakai manfaat (penyewa) harta menjaga objek agar manfaat yang diberikan oleh objek tetap terjaga.
- f. Pembeli sewa haruslah pemilik mutlak.

Secara teknis, obligasi ijarah dapat dilakukan dengan dua cara yaitu:

- a. Investor dapat bertindak sebagai penyewa (musta'jir). Adapun emiten dapat bertindak sebagai wakil investor, dan *property owner*, dapat bertindak sebagai orang yang menyewakan (mu'jir). Dengan demikian, dua kali transaksi dalam hal ini; transaksi pertama terjadi antara investor dengan emiten,

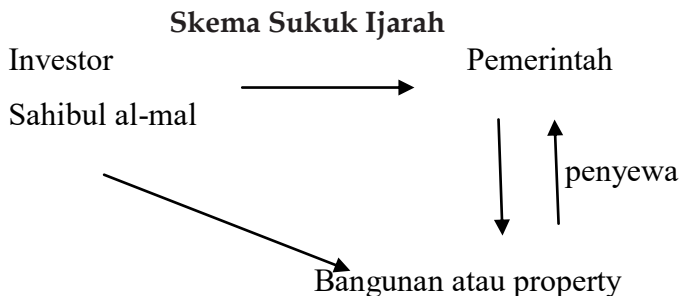
328 Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah; Analisis Fikih dan keuangan*, (Yogyakarta:PP STIM YPKN, 2014) hlm. 607.

dimana investor mewakilkan dirinya dengan emiten dengan akad wakalah, untuk melakukan transaksi sewa-menyewa dengan property owner dengan akad ijarah. Selanjutnya, transaksi terjadi antara emiten (sebagai wakil investor) dengan property owner (sebagai orang yang menyewakan) untuk melakukan transaksi sewa-menyewa (ijarah).

- b. Setelah investor memperoleh hak sewa-menyewa, maka investor menyewakan kembali objek sewa tersebut kepada emiten. Atas dasar transaksi sewa-menyewa tersebut, maka diterbitkanlah surat berharga jangka panjang (obligasi syariah ijarah), dimana atas penerbitan obligasi tersebut, emiten wajib membayar pendapatan kepada investor berupa fee serta membayar kembali dan obligasi pada saat jatuh tempo.

Sebagai contoh transaksi obligasi ijarah adalah pemegang obligasi memberi dan kepada toko matahari untuk menyewa sebuah ruangan guna keperluan ekspansi. Yang mempunyai hak manfaat atas sewa ruangan adalah pemegang obligasi, tetapi Ia menyewakan/mengijarahkan kembali kepada toko matahari. Jadi harus membayar kepada pemegang obligasi yang dikelurkan ditambah return sewa yang telah disepakati.

Obligasi ijarah lebih diminati oleh investor, karena pendapatan bersifat tetap. Terutama investor yang pradigmanya masih konvensional konservatif dan lebih menyukai fixed income.



5. Sukuk Salam

Salam adalah kontrak dengan pembayaran dimuka, yang dibuat untuk barang-barang yang dikirim kemudian. Tidak diperbolehkan menjual komoditas yang diurus sebelum menerimanya. Untuk itu penerima tidak boleh menjual kembali komoditas salam sebelum menerimanya, akan tetapi ia boleh menjual kembali komoditas tersebut dengan kontrak yang lain yang parallel dengan kontrak yang pertama. Dalam kasus ini kontrak pertama dan kedua harus independen satu sama lain. Spesifikasi dari barang dan jadwal pengiriman dari kedua kontrak harus sesuai satu sama lain, tetapi kedua kontrak dapat dilakukan secara independen.

Kemungkinan untuk memiliki sertifikat salam yang dapat diperjualbelikan belum dapat diputuskan. Sejauh ini, para pakar cenderung belum dapat menerimanya. Diperlukan analisis tentang penjualan kembali barang yang dibeli dengan menggunakan salam sebelum dimiliki oleh pembeli pertama, khususnya pada situasi dimana ia harus memelihara persediaan dari barang tersebut.

6. Sukuk Murabahah

“Surat berharga” yang mewakili obligasi moneter, yang dikeluarkan untuk transaksi penjualan kredit oleh bank, tidak dapat menciptakan instrument yang dapat diperjualbelikan. Sementara tagihan (receivable) murabahah tidak dapat mengambil return tertentu, perjanjian juga harus berdasarkan nilai yang tercantum. Sukuk murabahah lebih memungkinkan digunakan untuk hal yang berhubungan dengan pembelian barang untuk sector public. Dalam kasus pemerintah membutuhkan barang-barang dengan harga yang tinggi, maka dimungkinkan membelinya melalui penjualan kredit dengan membayar angsuran. Penjual akan melakukan amortisasi biaya dan returnnya (margin keuntungan) untuk keseluruhan periode angsuran. Pemerintah akan menerbitkan sertifikat berdasarkan jumlah angsuran. Setiap sertifikat memiliki tanggal

jatuh tempo, yang mewakili hak kepemilikan dari penjual yang tidak dapat dipindahtangankan dan sejumlah klaim yang tidak dapat diubah. Penjual atau pemegang sertifikat pertama dapat memindahkan hak kepemilikannya kepada pihak lain, dimana pembayaran akan sama dengan nilai yang tercantum pada sertifikat dikurangi biaya pengumpulan.

7. Sukuk Portofolio Gabungan

Bank dapat membuat sekuritas gabungan dari kontrak *musyarakah*, *ijarah*, dan beberapa *murabahah*, *salam*, *istishna'* dan *ju'alah* (kontrak untuk melaksanakan tugas tertentu dengan menetapkan pembayaran pada periode tertentu). Return/risk pada sekuritas tersebut akan bergantung pada gabungan kontrak yang dipilih. Contoh yang terkenal dari sukuk portofolio gabungan adalah Solidarity Trust Sukuk dari IDE untuk 400 juga Amerika yang diterbitkan pada tahun 2003.

8. Sukuk Negara Ritel

Menurut Kementerian Keuangan Republik Indonesia. Sukuk Negara Ritel (Sukuk Ritel) adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh Pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia, sebagai instrumen investasi yang aman, mudah, terjangkau, dan menguntungkan. Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menegaskan dan menyatakan bahwa dalam praktiknya Sukuk Ritel telah dinyatakan sesuai dengan prinsip syariah yang tidak mengandung unsur *riba*, *maysir* (judi), dan *gharar* (ketidakjelasan). Struktur akad yang digunakan dalam penerbitan Sukuk Ritel adalah mengacu pada akad *Ijarah-Asset to be Leased*. Dana hasil penerbitan sukuk akan digunakan untuk kegiatan investasi berupa pembelian hak manfaat Barang Milik Negara untuk selanjutnya disewakan kepada Pemerintah serta pengadaan proyek untuk disewakan kepada Pemerintah. Beberapa contoh atau bukti kesuksesan sukuk ritel dalam membangun infrastruktur di Indonesia, antara lain:

- a. Jalan Regional Tayan-Tanjung-Sanggau, Provinsi Kalimantan Barat.
- b. Jembatan Petuk Kupang, Provinsi Nusa Tenggara Timur.
- c. Laboratorium Bio Safety Level 3 LIPI, Provinsi Jawa Barat.
- d. Jembatan Hoitekam Jayapura, Provinsi Papua.
- e. Jalur Kereta Api Trans Sulawesi Lintas Makassar-Parepare, Provinsi Sulawesi Selatan.

Baru baru ini, telah hadir istilah Waqf Linked Sukuk. (WLS) merupakan terobosan baru yang memadukan dan mengintegrasikan dua buah instrumen keuangan syariah, wakaf dan sukuk. Kedua instrumen ini memiliki keunggulan, wakaf memiliki prinsip yang unik yaitu prinsip perpetual, di mana hasil atau manfaat yang dihasilkan dari aset yang dikelola dapat digunakan secara terus menerus untuk kepentingan yang membawa masalah, sementara aset harta wakaf harus dijaga nilainya tidak boleh berkurang, dihidiahkan atau diwariskan: Selain itu., sukuk merupakan diversifikasi investasi syariah yang memungkinkan para investor untuk dapat memilikinya. Melalui WLS, aset wakaf fisik dan wakaf tunai dapat dimanfaatkan secara efektif dan produktif. Secara visioner, sukuk diproyeksikan menjadi salah satu instrumen pembiayaan syariah yang dapat membantu pemerintah menstabilkan perekonomian serta membantu pemerintah mengakselerasi pencapaian Sustainable Development Goals (SDGs). Keunikan dan masing-masing instrumen keuangan syariah ini yang kemudian menjadi alasan dan pertimbangan untuk disinergikan menjadi WLS yang diharapkan dapat menjangkau dan memperluas pasar keuangan syariah.³²⁹

a. Skema Waqf Linked Sukuk

Masyarakat membeli WLS melalui mitra nadzir BWI yang terdiri atas sekitar 30 lembaga dan Lembaga Keuangan Syariah Pengelola Wakaf Uang (LKS PWU). Mitra nadzir merupakan

³²⁹ Diskusi Ilmiah, (weakly Discussion Friday Night (Uin Sunan Kalijaga Yogyakarta) 22 Maret 2019. Disampaikan oleh Isra Berakon.

anggota dari Forum Wakaf Produktif, seperti dompet Dhuafa, Global Wakaf, Al Azhar dan lain-lain. Sementara perbankan syariah mitra yakni sekitar 13 bank, seperti BNI Syariah dan Muamalat. _Dana yang dikumpulkan di masing-masing mitra dikumpulkan pada BWI. Setiap terkumpul Rp 50 miliar, dana akan langsung dibelikan instrumen khusus sukuk wakaf pemerintah. Sukuk wakaf merupakan instrumen yang spesial dibuat oleh Kementerian Keuangan RI untuk memfasilitasi WLS. Dana pokok wakaf tunai akan digunakan untuk pembangunan aset pemerintah di daerah bencana. imbal hasil (kupon) sukuk akan diberikan pada mitra nadzir untuk kepentingan sosial di wilayah bencana. Sementara dana pokok akan kembali pada pemberi wakaf setelah masa tenor WLS habis yakni lima tahun.

b. Keunggulan Waqf Linked Sukuk (WLS)

WLS merupakan instrumen investasi berbasis syariah yang aman dan bebas risiko sekaligus digunakan sebagai alternatif dalam peningkatan literasi wakaf tunai. Erwin Rijanto (Deputi Gubernur Bank Indonesia) dalam pembukaan acara Indonesia Sharia Economic Festival di Surabaya 12 Desember 2018 menjelaskan bahwa Wakaf dapat menjadi solusi pemerataan kesejahteraan masyarakat. Dalam jangka panjang dana wakaf dapat mengurangi kemiskinan, mengatasi kelaparan, meningkatkan fasilitas pendidikan dan kesehatan serta meminimalkan ketimpangan atau kesenjangan social. Wakaf dapat dijadikan sebagai instrument ekonomi dan penguat sosial. Peningkatan volume wakaf dapat dilakukan dengan mengoptimalkan asset wakaf produktif sehingga pemahaman masyarakat tentang wakaf tidak terbatas kepada bangunan dan tanah.

Imam T Saptono (Wakil Ketua BWI) menerangkan WLS adalah instrumen wakaf pertama yang dikelola menggunakan SBSN³³⁰. WLS dijadikan sebagai instrument untuk mengurangi ketergantungan hutang luar negeri dan menstabilkan ekonomi

330 Republika.co.id. Akses 7 juli 2019.

makro Indonesia. Dana yang dihimpun melalui WLS digunakan untuk membangun infrastruktur di daerah-daerah yang terkena musibah atau bencana alam seperti Lombok dan Palu. Selain itu, imbal hasil WLS dapat juga digunakan untuk pembangunan proyek sarana dan prasarana sosial yang akan menjadi aset wakaf. WLS dapat menjadi instrumen kebijakan dana fiskal untuk proyek sosial khususnya di bidang pendidikan dan kesehatan. Apabila dikelola secara produktif, WLS dapat menjadi *shock absorber* atas guncangan terhadap ekonomi.

c. Sukuk *AI Intifa'* dan Ilustrasinya

Sukuk *al-intifa'* merupakan mekanisme yang banyak dikembangkan untuk mendanai investasi berbasis wakaf. Dalam penerapannya, *Sukuk AI Intifa'* sudah sesuai syariah karena aplikasinya berdasarkan pada akad *ijarah*. Kata *AI Intifa'* mengandung arti mengambil mantaat, manfaat yang diambil dari underlying asset yang dijadikan sebagai dasar penerbitan sukuk. Dengan kata lain, pemegang sukuk memiliki hak atas pemanfaatan aset namun tidak disertai dengan hak atas kepemilikan aset. Aset yang dimaksud adalah harta wakaf yang bisa dimanfaatkan untuk pengembangan wakaf produktif. Berikut ilustrasi Sukuk *Ai Intifa'*:

- 1) Nadzir/BWI/pengelola wakaf menyewakan tanah wakaf yang dikelolanya kepada pihak developer yang tertarik dengan menggunakan kaidah/konsep Build-Operate-Transfer. Biaya sewa yang disepakati dibayarkan developer dalam bentuk gedung bukan uang tunai.
- 2) Developer membangun gedung yang diperlukan di atas tanah wakaf sekaligus membayar palak atas tanah wakaf.
- 3) Developer menyewakan aset kepada Special Purpose Vehicle (SPV).
- 4) SPV mengeluarkan sukuk *al-intiia'* dengan menggunakan akad *ijarah*.

- 5) investor bersedia menyewa aset tersebut, kemudian membayar setiap bulan atau setiap tahun kepada SPV sampai waktu yang ditetapkan.
- 6) SPV membayar harga aset kepada developer.
- 7) Developer berkewajiban memberikan gedung kepada nadzir sebagai biaya sewa atas tanah wakaf yang dikelola sampai jatuh tempo. Sistem pembayaran tidak dilakukan setiap bulan atau setiap tahun, melainkan secara penuh setelah berakhir masa sewa.

Daftar PUSTAKA

- A. Dzaluli. *Kaidah-Kaidah Fikih*. (Jakarta: Kencana, 2006)
- Abdul Aziz Dahlan, dkk (editor), *Ensiklopedi Hukum Islam*, (Jakarta: Ichtiar Baru van Hoeve, 1996)
- Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat: Sistem Transaksi Dalam Fiqh Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010)
- Abdul Haris Ramadhan, “Bisnis Multi Lever Marketing dalam Pandangan Islam” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 02 No. 02 Juli (2016).
- Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2012).
- Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana, 2012)
- Abdul Qadir Syaiban Al-Hamd, *Fiqh Islam: Syarah Bulugul Maram*, (Jakarta: Darul Haq, 2005)
- Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010)
- Abdullah Aziz Muhammad Azzam, *Nizham Al Muamalat fi al-Fiqh al-Islami*, terj. Nadisyah Hawari, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Amzah, 2010)
- Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008)
- Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syari’ah* (Jakarta : Paramdina, 2014)

- Abdullah Saeed, *Menyoal Bank Syariah Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, (Jakarta: Paramadina, 2004),
- Achmad Ichsan, *Lembaga Perserikatan, Surat-Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, Jakarta: Pradnya Paramita, 1993
- Adh-dhaman yang masyhur adalah jaminan atas utang. Lihat Murtadha Muthahhari, *Pandangan Islam tentang Asuransi dan Riba*, Penerjemah: Irwan Kurniawan, (Libanon: Dar Al-Hadi, 1993)
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010)
- Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keunangan*, (Jakarta : Raja Gravindo Persada, 2013)
- Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, (Cet. I; Jakarta: Ghalia Indonesia, 2008)
- Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1996)
- Agus Marimin, dkk, “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan Islam”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol. 02, No. 02, Juli 2016,
- Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*. (Jakarta: Zikrul, 2008)
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2015)
- Ahmad Warson, *Kamus Arab Indonesia Lengkap*,(Surabaya: Pustaka Progressif, 1997)
- Ahmadi Miru dan Sutarman Yodo, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004)
- Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam; sejarah, konsep, instrument Negara, dan Pasar* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014)
- Al Mabsuth, jilid XI
- Al Mughni jilid V

Al Muqaddimat, jilid II

Al-Bukhari, Sahih al-Bukhari, Juz II (Beirut: Dar Ibn Kasir, 1987).

Al-Garib al-Ashfahani, *Mu'jamu Mufradati al-Fadzi al-Qur'an* (Lebanon: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2008).

Al-Maraghi, *Tafsir al-Maraghi*, Juz.III (Mesir: Mustafa al-Babi al-Halabi, 1940).

Al-Marginani, *al-Hidayah fi Syarh Bidayah al-Mubtady*, Juz III (Beirut: al-Maktabah al- Islamiyah, t.t).

Al-Maududi, *Ar-Riba*, (Beirut: dar al-Fikr, t.t.).

AM. Hasan Ali, *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam: Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2004).

amanasharia.com/2016/02/22/imbt-vs-mmq. Diakses, 15 juni 2019.

Amir Syarifuddin, *Garis Garis Besar Fiqh*, (Bogor: PT. Prenada Media, 2003).

Andreas Harefa, *10 Kita Sukses Distributor MLM, Belajar dari Amway, CNI, dan Herbalife* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1999).

Andreas Harefa, *Multi Lever Marketing* (Jakarta PT Gramedia Pustaka Utama, 1999).

Andriadi Sutedi, *Pasaar Modal Syariah*, (Jakarta: Sinar Gravika, 2011).

Anita Rahmawaty, "Bisnis Multilevel Marketing dalam perspektif Islam", *Equilibrium*, Vol. 2, No.1, Juni 2014.

Ari Kurnia, *Bisnis franchisee 5-10 jutaan*, (Jakarta Timur: Laskar Askara, 2012).

Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008).

Asy Syaikhani Al-Bukhari Wa Muslim, *Al-Lu'lu' Wal Marjan Fima ittafaqa Alaihi* Terj. Arif Rahman Hakim, (Solo, Insan Kamil, 2014).

Asy-Syarbini, *Mughni al-Muhtaj*, Juz II (Beirut: Dar al-Fikr, t.t).

Az-Zamaksyari, *Asas al-Balaghah*, Juz I (Beirut: Maktabah Lubnan, 1995).

Brigham dan Houston, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006).

Brosur Produk Pembiayaan KPR Bank Muamalat Indonesia

Buku Standar Produk Perbankan Syariah *Musyarakah* dan *Musyarakah mutanaqisah*, oleh Otoritas Jasa Keuangan (Tidak diterbitkan), diakses pada 15 November 2016.

Burhanuddin S, *Hukum Kontrak Syariah*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2009).

Burhanuddin S., *Penerapan Prinsip Syariah dalam Lembaga Perasuransian di Indonesia*, de Jure, Jurnal Syariah dan Hukum, Volume 5 Nomor 1, Juni 2013.

C.S.T Kansil dan Cristine S.T Kansil, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006).

Darmawan Budi Suseno, *Waralaba Syariah: Risiko Minimal, Laba Maksimal, 100% Halal*, (Yogyakarta: Cakrawala, 2008).

Dr. Nazih Hamad, *Kaifiyyat Tahdid al Ujur fi uqud al amal wa ta'jir al taqlidiyyahwa al-mustahdatsah*.

Dwi Suwiknyo. *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*. (Jakarta Selatan: Total Media, 2009).

Elias, *Moderen Dictionary Arabic-Inglish*, edisi 9, (Cairo, Moderen Press, 2009).

Erwandi Tarmizi, *Harta haram Muamalat kontemporer*, (Bogor: PT Berkas Mulia Insani, 2017).

Fath Bari, Jilid 4.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Wakalah bil Ujah pada Asuransi dan Reasuransi Syariah.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 53/DSN-MUI/III/2006 Tentang

Akad *Tabarru'* pada Asuransi Syariah

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 21/DSN-MUI/X/2001 Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah.

Fatwa DSN-MUI No: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS)

Fatwa MUI No 8/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Musyarakah*.

Gemala Dewi, *Aspek-Aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2006).

Gemala Dewi, dkk., *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, cet. Ke-2 (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 118-119.

Gunawan Widjaja, *Lisensi atau Waralaba Suatu Panduan Praktis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2004), hlm. 43.

Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Bisnis Waralaba*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2001).

Gunawan Widjaja, *Waralaba* (Cet. II; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003).

H.A Hidayat, *Panduan Pintar Zakat*, (Jakarta: Qultum Media, 2008), hlm. 186

Hamzah Ya'qub, *Kode etik Dagang Menurut Islam; Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: Cv. Diponegoro, 1992).

Harun Nasutioan, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Media Pratama, 2007).

Hasbi ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Cet. ke-1 (Semarang: Pustaka Riski Putra, 1997).

Hasil Interview dengan Yuwono Saputro, *Staf Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia* .Juli 2019.

Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Raja Wali Pers, 2002).

Hifi Saniatulisma, *Manajemen Risiko Dana Tabarru' PT.Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin*, Jurnal JESTT Vol. 12 No. 12 Desember 2015.

Himpunan Putusan Tarjih.

<https://dsnmu.or.id/sertifikasi/senarai-perusahaan-bersertifikat>.

https://id.wikipedia.org/wiki/Belanja_daring. Akses pada Juli 2019.

Ibn Rusyd *Bidayah al Mujtahid wa Nihayah al Muqtashid*, juz I (Semarang: Maktabah wa Mathba'ah).

Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram dan Dalil-Dalil Hukum*, Penerjemah: Khalifaturrahman dan Haeruddin (Jakarta: Gema Insani, 2013).

Ibnu Katsir, terjemahan Muhammad Nasib Ar-Rifa'i. *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir, jilid 1*. (Jakarta: Gema Insani, 1999).

Ibnu Katsir, terjemahan Muhammad Nasib Ar-Rifa'i. *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir jilid 4*. (Jakarta: Gema Insani, 1999).

Ibnu mandhur, *Lisanul arab*, jilid 3 (darul ma'arif).

Ibnu Manzur, *Lisan al-'Ara*, Juz XIV (Beirut: Dar Sadir, t.t.).

Ibnu Qudamah, Al Mughni, jilid V.

Ibnu Utsaimin, Al Mumti", jilid X.

Ismail,., *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011).

Johanes Ibrahim, *Pengimpasan Pinjaman (Kompensasi) dan Asas Kebebasan Berkontrak dalam Perjanjian Kredit Bank* (Bandung: CV. Utama, 2003).

Jurnal oleh: Dr. Ir. M. Nadratuzzaman Hosen, Ms., M.Sc, Ph.D

Jusmaliani, Masyhuri, dkk., *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 199.

Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014).

Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah, Tinjauan Asas Asas Hukum Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009).

Lantip Susilowati, *Bisnis Kewirausahaan*, (Yogyakarta: Teras, 2013).

- M. Ali, Hasan. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004).
- M. Cholil Nafis, *Teori Hukum Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: UI-Press, 2011.
- Magdalena Lumbantoruan, dkk, *Ensiklopedi Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*, (Jakarta: PT. Cipta Adi Pustaka, 1992).
- Maksum Muktar, *Etika bisnis Perspektif islam, Implementasi Etika Islam dalam Dunia Usaha*, (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012).
- Mariam Darus Badruzaman, *Aneka Hukum Bisnis* (Bandung: Alumni, 2005).
- Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyyah*, (Jakarta: : CV Haji Masagung, 1993).
- Maulana Hasanudin dan Jaih Mubarak, *Perkembangan Akad Musyarakah*, Jakarta:2012.
- Moch. Basarah dan M. Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise dan Aspek-aspek Hukumnya*, (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2008).
- Monzer Kahf, *Islamic banks and economic development*, kabir Hassan MervinLewis, (Eds) *Hanbook Of Islamic Banking* (UK : Edward Elgar Publisher, 2007).
- Muhaimin Iqbal. *Asuransi Umum Syariah*. (Jakarta: Gema Insani, 2006).
- Muhammad Abdul Qadir Abu Faris, *Kajian Kritis Pendayagunaan Zakat*, (Semarang: Dina Utama, 1996).
- Muhammad al Sharbini Al Khatib, dan Abi Zakariya Ibn Sharaf An Nawawi, *Mughni Al Muhtaj ila Ma'rifah Ma'ani Ifazh Al Minhaj*, (Kairo: Mathba'ah Al halaby, 1958).
- Muhammad Ali Al Sayis, *Tafsir Ayat Al- Ahkam*, (Mesir: 1953).
- Muhammad bin Shalih Al-Ustmani, *Fikih Zakat Kontemporer*, Penerjemah Ghazali Mukri (Solo: Al-Qowan, 2011).
- Muhammad Daud Ali, *Sistem ekonomi Islam Zakat dan Wakaf*, (Jakarta: UI-Press,1988).

- Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Al-Lu'lu' Wal Marjan Fima ittafaqa Alaihi Asy Syaikhani Al-Bukhari Wa Muslim*, Terj.Arif Rahman Hakim, (Solo, Insan Kamil, 2014).
- Muhammad Muslehuddin, *Menggugat Asuransi Modern: Mengajukan Suatu Alternatif Baru dalam Perspektif Hukum Islam*, Penerjemah: Burhan Wirasubrata, Cet. 1, (Jakarta: Lentera, 1999).
- Muhammad Nashiruddin Al-Albani, Shahih Sunan Tirmidzi, *Seleksi Hadits Shahih dari Kitab Sunan Tirmidzi*, Jakarta : Pustaka Azzam, 2006.
- Muhammad Nizarul Alim, *Muhasabah Keunagan Syariah* (Solo: Aqwan, 2011).
- Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta : UII Press, 2004).
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001).
- Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*, Cet. 1, (Jakarta: Gema Insani Press, 2004).
- Muhammad Umar Chapra, *Sistem Moneter Islam*. (Jakarta : Penerbit, Gema Insani, 2000).
- Muhammad, Bank Syari,ah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman, (Yogyakarta: ekonisia, 2003).
- Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah; Analisis Fikih dan keuangan*, (Yogyakarta:PP STIM YPKN, 2014).
- Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, Citra Aditya Bakti, Bandung, 2005.
- Muslim, *Sahih Muslim*, (Riyadh: Dar Ibn Khuzaimah, 1994).
- Muslim, *Sahih Muslim*, (Semarang: Toha Putra, t.t).
- Nasrun Harun, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Media Pratama, 2000).
- Nilam Sari, *Kontrak (akad) dan Implementasinya pada Perbankan Syariah di*

Indonesia, cet. Ke-1 (Banda Aceh: **Yayasan Pena**, 2015).

Nurjannah, Nazaruddin A Wahed, “*Analisis Perhitungan Rpyalty Fee Franchise Menurut Konsep Musyarakah: Studi pada Jarimatika Darussalam*” Jurnal Share Vol 2 No. 2 Desember 2013.

Otoritas Jasa Keuangan, *Data statistik Perbankan Syariah* 2017.

Pasal 18 ayat (1) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen.

Pasal 3 Undang -Undang 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syari’ah.

Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan Dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung.

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Pasal 1 dan Pasal 3.

Pusat Pengkajian Hukum Islam dan Masyarakat Madani, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009).

Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta : Penerbit Teras, 2011).

R. Heru Kristanto, *Kewirausahaan (Entrepreneurship) Pendekatan Manajemen dan Praktik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).

Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syari’ah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Gravika, 2012), hlm, 33.

Rafiq Yunus al-Misri, *Al-Jami’ Fi Ushuli al-Riba*, (Damaskus: Dar al-Qalam, 2001).

Rahmani Timorita Yulianti, “Asas-Asas Perjanjian (Akad) dalam Hukum Kontrak Syariah”, *La_Riba*, Vol. II, No. 1, Juli 2008.

Rahmat Syafi’i, *Fikih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001).

Rasyid Rida, *Tafsir al-Manar*, Juz IV (Beirut: dar al-ma’rifah, t.t).

Raudhat At Thalibin, *jilid IV*.

Remi Syahdeini, *Perbankan Syariah, Produk Produk dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015).

Republika.co.id. Akses 7 juli 2019.

- Ridwan Khairandy, *Perjanjian Franchise Sebagai Sarana Alih Teknologi*, (Yogyakarta: Pusat Studi Hukum UII Yogyakarta bekerjasama dengan yayasan Klinik HAKI Jakarta, 2000).
- Ridwan Nurdin, *Akad-Akad Fiqh Perbankan Syariah di Indonesia (Sejarah, Konsep dan Perkembangannya)*. 2010.
- Ridwan, Rekonstruksi Ijab dan Kabul dalam Transaksi Ekonomi Berbasis Online, *Jurnal Al Manahij*, Vol. XI No. 2 Desember 2017.
- Riza Yulistia Fajar, Riba dan Bunga Bank Dalam Pandangan Muhammad Syafi'i Antonio, Skripsi pada Fakultas Syari'ah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2009.
- Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016).
- Sahih Al Bukhari, jilid III.
- Saiful Anwar, *Pengantar Falsafah Ekonomi Syariah* (Depok: Rajawali Pers, 2018).
- Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, Terjemahan Kamaluddin A. Marzuki (Bandung: PT. Alma'arif, 1997), Jil. 13.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Libanon: Dar al-Fikr, 1993).
- Sayyid sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Kamaluddin A. Marzuki , jilid 13, (Bandung: Al-Ma'rif, 1997).
- Soedharyo Soimin, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Cet. Ke-13, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014).
- Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. (Jakarta: Salemba Empat, 2015).
- Sri Sudiarti, *Fiqh muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI-UIN SU Press, 2018).
- Suhrawardi K. Lubis, 2000, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta.
- Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah* (Yogyakarta, Ghara Ilmu, 2012).

- Sunan Ibnu Majah, jilid 2 haidst ke 2289.
- Susunan W.J.S. Poerwadarminta, diolah kembali oleh Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi III, Cet. 10, (Jakarta: Balai Pustaka, 2011).
- Sutan Remi Sjahdeni, *Perbankan Syari'ah produk -produk dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana, 2014).
- Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Indonesia* (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1999).
- Sutrisno Iwantono, *Kiat Sukses Berwirausaha*, (Jakarta: Grasindo, 2006).
- Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah (Studi tentang Teori Akad dalam Fikih Muamalat)*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010).
- Syamsul Anwar, *Studi Hukum Islam Kontemporer*, (Jakarta: RM Books, 2007).
- Syaparuddin, *kritik-kritik Abdullah Saeed terhadap praktik pembiayaan Murabahah*, Thesis, Yogyakarta 2007.
- Taqiyyudin an-Nabbani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, Cet. ke-7 (Surabaya: Risalah Gusti, 1996).
- Tim Prima Pena, KBBI, (Jakarta: Gita Media Press, 2006).
- Ubaidullah Muayyad, "Asas-Asas Perjanjian dalam Hukum Perjanjian Islam", 'Anil Islam, Vol. 8, No. 1, Juni 2015.
- undang undang perbankan syariah titik temu hukum Islam dan hukum Nasional. Zubairi Hasan rajawaji pers 2009 jakarta.
- Undang-undang No. 2 Tahun 1992 Tentang Usaha Perasuransian.
- Veithzal Rivai dkk, *Islamic Business And Economic Ethics*.
- Wahbab Az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, Terjemahan Abdul Hayyie al-Kattani, dkk., cet. Ke-1 (Jakarta: Gema Insani, 2011), Jil. 5.
- Wahbah Az Zuhaili, *Fiqh Islam Waadillahtuhu*, penerjemah, Abdul Hayyie Cet ke- 1 jilid 3 (Jakarta: Gema Insani, 2011).

- Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, ter. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk, Judul asli, *al-Fiqh al-Islami Wa Adillatuhu*, (Jakarta: Gema Insani, 2011).
- Wahbah Az-Zuhaily, *Zakat Kajian Berbagai Mazhab*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005).
- Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, (Penerjemah Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani, 2011).
- Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*, (Jakarta: PT. Raja
- Wartoyo "Bunga Bank: Abdullah Saeed Vs Yusuf Qardhawi," *LA_Riba: Jurnal Ekonomi Islam*, No. 1, Vol. IV, Juli, 2010.
- Wirdyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta:Kencana,2005).
- Yusuf al-Qardhawi, *Al-Halal wa Al-Haram fi al-Islam*, (Beirut: Maktabah al-Islami, 1990).
- Yusuf al-Qardhawi, *Fawa'id al-Bunuk Hiya ar-Riba al-Haram* (Kairo: Dar as-Sahwah wa at-Tauzi', 1990).
- Yusuf Qardawi, *hukum zakat*, (Bogor : Litera Antar Nusa, 2007).
- Yusuf Qardhawi, *7 Kaidah Utama Fikih Muamalat*, (jakarta : Pustaka Al-Kaustar 2014).
- Yusuf Qardhawi, *Fiiqh al-Zakat*, terj. Salman Harun, Didin Hafiduddin, Haanuddin, (Jakarta: Lentera, 1991).
- Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, terj. Mu'allam Hamidy, (Surabaya: Bina Ilmu, 1993).
- Yusuf-Al-Qardhawi, *Fawa'idu al-Bunuk hiya al-Riba al-Haram*, (Kairo: Daaru Shahwah, 1990).
- Zulham, *Hukum Perlindungan Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2013).