
IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH
(Studi Kasus di KSPPS BMT Huwaiza Depok)

**Sigit Suhandoyo¹, Rangga Ananta Bhakti², Muhammad³,
Usamah Muhammad Abdul Karim⁴,**
1,2,3,4 Sekolah Tinggi Agama Islam Al Qudwah Depok

ABSTRAK

This study aims to determine the implementation of Murabahah contracts at KSPPS BMT Huwaiza Depok, particularly regarding aspects of knowledge and practice of contracts, transparency and trust, as well as financing service quality.

This research uses a qualitative research method with a descriptive approach to understand the implementation of Murabahah contracts at KSPPS BMT Huwaiza. The data collection methods used are observation, interviews, and documentation. Observations were made to directly observe the implementation of Murabahah contracts, while interviews were conducted with the management of KSPPS BMT Huwaiza.

The results of this study indicate that KSPPS BMT Huwaiza has implemented an understanding and practice of Murabahah contracts in accordance with the provisions of Fiqh law established by Islamic scholars. The implementation of the contract prioritizes the principles of transparency and clarity (bayyinah). KSPPS BMT provides systematic explanations tailored to the capabilities of each member, so that customers can fully understand the structure of their payment obligations. Similarly, regarding the quality of financing services, KSPPS BMT has an effective approach to ensuring service quality and maintaining member trust, through services that focus on speed, friendliness, and comfort, as well as education and diversification of financing products.

keyword: murabahah, contracts, fiqh al-muamalat

PENDAHULUAN

Transaksi murabahah memiliki nilai penting dalam konteks sosial ekonomi dan keagamaan. Dalam perspektif sosial ekonomi, murabahah dapat membantu meningkatkan akses pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan, baik secara perorangan maupun melalui lembaga keuangan formal. Selain meningkatkan kegiatan ekonomi, transaksi murabahah juga dapat membantu meningkatkan transparansi dan kepercayaan dalam transaksi ekonomi, sehingga dapat meningkatkan stabilitas dan mengurangi risiko penipuan.

Dari perspektif keagamaan, murabahah merupakan salah satu instrumen keuangan syariah yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dalam Islam, transaksi ekonomi harus dilakukan dengan cara yang adil dan transparan, serta tidak boleh mengandung unsur riba atau penipuan. Murabahah dapat membantu memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan memperkuat nilai-nilai keagamaan.

Dengan demikian, urgensi transaksi murabahah terletak pada kemampuannya untuk meningkatkan akses pembiayaan, transparansi, dan kepercayaan dalam transaksi ekonomi, serta memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, penting bagi lembaga keuangan dan regulator untuk memastikan bahwa transaksi murabahah dilakukan dengan transparan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sehingga dapat memberikan manfaat yang maksimal bagi masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan sosial ekonomi.

Penelitian tentang implementasi akad murabahah di KSPPS Huwaiza, dilakukan untuk mengetahui bagaimana implementasi akad tersebut, terkait beberapa indikator dan konsekuensi akad murabahah.

KAJIAN LITERATUR

Pengertian Murabahah

Secara etimologis kata (مُرَابَاةٌ) murabahah, berakar dari kata (رَبِحٌ) rabiha yang berarti mendapatkan keuntungan atas kegiatan perdagangan yang melelahkan.¹ Dikatakan juga murabahah adalah "استشف"² yang berarti menetapkan manfaat. Jika penjual mengatakan kepada pembeli "بِعْتُ الْمَتَاعَ مُرَابَاةً" saya menjual barang dengan murabahah, maka itu berarti penjual menentukan jumlah keuntungan untuk setiap harga.³ Al-Jurzaniy mengemukakan bahwa murabahah adalah "الْبَيْعُ بِزِيَادَةٍ عَلَى الثَّمَنِ"⁴ yaitu Penjualan dengan tambahan pada harga awal.

Dengan demikian, murabahah merujuk pada konsep mendapatkan keuntungan atau laba. Dalam konteks jual beli, murabahah diartikan sebagai penjualan dengan tambahan pada harga awal, di mana penjual menentukan jumlah keuntungan untuk setiap harga. Dengan demikian, murabahah dapat diartikan sebagai transaksi jual beli di mana penjual menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari harga awal pembelian, dengan menyebutkan harga awal dan besarnya keuntungan yang diinginkan.

Secara terminologi, murabahah memiliki definisi yang berbeda-beda di kalangan fuqaha, namun memiliki makna dan tujuan yang sama. Murabahah adalah menjual barang yang dimiliki dengan harga awal ditambah keuntungan. Murabahah termasuk jenis jual beli amanah yang bergantung pada informasi tentang harga barang dan biaya yang dikeluarkan oleh penjual.

Abu al-Ma'ali al-Marghinani, salah seorang dari fuqaha Hanafiyah mengemukakan bahwa,

الْمُرَابَاةُ بِمِثْلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ وَزِيَادَةٍ، جَائِزٌ؛ لِأَنَّ الْمَبِيعَ مَعْلُومٌ وَالثَّمَنَ مَعْلُومٌ، وَلِأَنَّ النَّاسَ تَعَامَلُوا ذَلِكَ كُلَّهُ مِنْ غَيْرِ نَكِيرٍ مُنْكَرٍ.⁵

¹ Abu al-'Abbas al-Fayumi, al-Misbah al-Munir fi Gharib al-Syarh al-Kabir, (Beirut: al-maktabah al-'ilmiah, tth), Vol 1, hlm 215.

² Abu Nashr al-Jauhari, al-Shahah Taj al-Lughah wa al-Shahah al-Arabiyyah, (Beirut: Dar al-Ilmu li al-Malayin, cetakan keempat, 1987), Vol 1, hlm 363.

³ Abu al-'Abbas al-Fayumi, op.cit, Vol 1, hlm 215.

⁴ Al-Syarif al-Jurzani, Kitab al-Ta'rifat, (Beirut: dar al-Kutub al-Ilmiyyah, cetakan pertama, 1983), Vol 1, hlm 210.

⁵ Abu al-Ma'ali Burhan al-Din al-Marghinani al-Hanafi, al-Muhith al-Burhani fi al-Fiqh al-Nu'mani, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2004), vol 7, hlm 3.

Murabahah adalah menjual dengan harga yang sama dengan harga pertama ditambah keuntungan. ini diperbolehkan. karena barang yang dijual dan harga yang dibayar keduanya jelas. Dan karena manusia telah melakukan semua transaksi ini tanpa ada yang mengingkarinya.

Menurut Ibnul Jazi, salah seorang fuqaha Malikiyah mengemukakan,
هِيَ أَنْ يَعْرِفَ صَاحِبُ السِّلْعَةِ الْمُشْتَرِيَّ بِكَيْفِ اسْتِنْرَاهَا، وَيَأْخُذَ مِنْهُ رِبْحًا إِمَّا عَلَى الْجُمْلَةِ، مِثْلَ أَنْ يَقُولَ: اسْتَنْرَيْتُهَا بِعَشْرَةٍ وَتَرَبَّحْتَنِي دِينَارًا أَوْ دِينَارَيْنِ، وَإِمَّا عَلَى التَّفْصِيلِ وَهُوَ أَنْ يَقُولَ: تَرَبَّحْتَنِي دِينَارًا أَوْ نَحْوَهُ، أَيْ إِمَّا بِمِقْدَارٍ مُقَطَّعٍ مُحَدَّدٍ، وَإِمَّا بِنِسْبَةِ عَشْرِيَّةٍ.⁶

Bentuk murabahah adalah penjual memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan meminta keuntungan, baik secara umum maupun rinci. Contohnya, penjual mengatakan, "Saya membeli barang ini seharga 10 dan ingin mendapatkan keuntungan 1 atau 2 dinar." Atau, "Saya ingin mendapatkan keuntungan 1 dirham untuk setiap dinar." Keuntungan dapat ditentukan secara pasti atau berdasarkan persentase tertentu.

Dalam bukunya, al-Muhadzab, al-Syairazi menuliskan definisi murabahah sebagai berikut,

وَيَجُوزُ أَنْ يُبَيِّعَهَا مُرَابِحَةً، وَهُوَ أَنْ يُبَيِّنَ رَأْسَ الْمَالِ وَقَدَّرَ الرِّبْحَ، بِأَنْ يَقُولَ تَمُنُّهَا مِائَةٌ وَقَدْ بَعْتُكَهَا بِرَأْسِ مَالِهَا وَرِبْحِ دِرْهَمٍ فِي كُلِّ عَشْرَةٍ.⁷

Diperbolehkan menjual dengan sistem murabahah, yaitu dengan menjelaskan modal dan jumlah keuntungan, seperti dengan mengatakan: Harga belinya adalah 100, dan aku jual kepadamu dengan modal dan keuntungan 1 dirham untuk setiap 10.

Ibnu Qudamah, salah seorang fuqaha Hanabilah mengemukakan definisi yang berdekatan,

البيع برأس المال وربح معلوم ويشترط علمهما برأس المال⁸

Jual beli dengan modal dan keuntungan yang diketahui, dan disyaratkan bahwa keduanya (modal dan keuntungan) harus diketahui.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah jenis jual beli amanah di mana penjual menjual barang dengan harga awal ditambah keuntungan yang diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam murabahah, penjual harus menjelaskan harga pembelian barang (modal) dan jumlah keuntungan yang diinginkan, sehingga pembeli mengetahui harga sebenarnya dan keuntungan yang dibebankan. Murabahah diperbolehkan dalam syariat Islam karena barang yang dijual dan harga yang dibayar keduanya jelas, dan manusia telah melakukan transaksi ini tanpa ada yang mengingkarinya. Keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan secara pasti atau berdasarkan persentase tertentu. Definisi secara kebahasaan memiliki keselarasan terminologinya.

⁶ Abu al-Qasim Muhammad Ibnu al-Jazi, Al-Qawanin al-Fiqhiyah, (Beirut: Dar al-Fikr, 2006), 263.

⁷ Abu Ishaq Ibrahim al-Syairazi, al-Muhadzab fi Fiqh al-Imam al-Syafi'i, (Beirut: Dar al-Kutub al-ilmiah,tth), vol 2, hlm 57.

⁸ Ibnu Qudamah al-Maqdisi al-Hanbali, al-Mughni, (Cairo: Maktabah al-Qahirah, tth), vol 4, hlm 136.

Persyaratan Murabahah

Syarat-syarat untuk melakukan jual beli murabahah sama dengan syarat-syarat untuk melakukan jual beli lainnya, ditambah dengan beberapa syarat lain yang sesuai dengan sifat kontrak ini. Berikut adalah syarat-syarat tersebut:⁹

1. Pengetahuan Tentang Harga Pertama. Disyaratkan bahwa harga pertama harus diketahui oleh pembeli kedua untuk sahnya murabahah, karena pengetahuan tentang harga adalah syarat dalam sahnya jual beli. Jika harga pertama tidak diketahui, maka kontrak menjadi tidak sah.
2. Modal Harus Berupa Barang Yang Memiliki Varian Serupa (Mitsliyat). Modal harus berupa barang yang sejenis, seperti barang yang dapat diukur, ditimbang, atau dihitung. Jika modal berupa barang yang tidak sejenis, maka tidak diperbolehkan menjualnya dengan sistem murabahah kecuali jika barang tersebut masih dalam kepemilikan penjual dan keuntungan ditentukan secara pasti.
3. Harga Dalam Kontrak Pertama Tidak Boleh Berupa Barang Yang Sama Dengan Barang Yang Dijual Dalam Transaksi Riba. Disyaratkan bahwa harga dalam kontrak pertama tidak boleh berupa barang yang sama dengan barang yang dijual dalam transaksi riba, seperti menjual gandum dengan gandum atau emas dengan emas. Jika harga dalam kontrak pertama berupa barang yang sama dengan barang yang dijual, maka tidak diperbolehkan menjualnya dengan sistem murabahah.
4. Keuntungan Harus Diketahui. Disyaratkan bahwa keuntungan harus diketahui secara pasti, baik dalam jumlah tertentu maupun dalam persentase tertentu. Keuntungan dapat ditambahkan ke harga modal dan menjadi bagian dari harga jual.

Pertambahan Nilai pada Barang yang Dijual

Hal ini merujuk pada segala bentuk pertambahan atau keuntungan yang timbul dari barang yang telah dijual, seperti: a). Buah yang tumbuh pada tanaman yang dijual. b). Anak hewan yang lahir dari hewan yang dijual. c). Susu yang dihasilkan oleh hewan yang dijual. dan d). Hasil kerja atau jasa yang dihasilkan oleh barang yang dijual.

Pertambahan ini dapat mempengaruhi hukum jual beli dan hak-hak kedua belah pihak, sehingga perlu dijelaskan dan disepakati dalam akad jual beli. Menurut Hanafiyah,¹⁰ penjual tidak boleh menjualnya dengan sistem murabahah sampai ia menjelaskan tentang hal tersebut. Hal ini karena tambahan yang dihasilkan dari barang yang dijual dianggap sebagai barang yang dijual. Sehingga dapat mencegah pembatalan jual beli, meskipun tambahan tersebut tidak memiliki bagian dari harga jual secara langsung.

⁹ Lihat 'Ala al-Din al-Kasani al-Hanafi, Bada-i' al-Shana'i, (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah, cet ke 2 1986), vol 5, hlm 20-22. Lihat juga al-Khatib al-Syarbini, Mughni al-Muhtaj, (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah, cet pertama 1994), vol 2, hlm 77.

¹⁰ 'Ala al-Din al-Kasani al-Hanafi, ibid.

Jual Beli dengan Sistem Murabahah untuk Orang yang Memerintahkan Pembelian

Imam Syafi'i menyatakan bahwa jika seseorang menunjukkan barang kepada orang lain dan berkata: "Beli barang ini dan saya akan memberikanmu keuntungan sekian", maka pembelian tersebut diperbolehkan. Namun, jika ia berkata: "Saya akan memberikanmu keuntungan dengan opsi", maka pembeli memiliki pilihan untuk menjual atau tidak.

Hal ini juga berlaku jika seseorang berkata: "Beli barang apa saja yang kamu inginkan dan saya akan memberikanmu keuntungan". Semua ini memiliki hukum yang sama, yaitu jual beli pertama diperbolehkan dan pembeli memiliki opsi untuk jual beli kedua. Jika mereka melakukan jual beli dengan syarat bahwa keduanya harus memenuhi perjanjian pertama, maka transaksi tersebut batal karena dua alasan: a). Jual beli dilakukan sebelum penjual memiliki barang tersebut. b). Adanya spekulasi bahwa jika kamu membelinya dengan harga sekian, saya akan memberikanmu keuntungan sekian.¹¹

Hal ini juga dinyatakan secara jelas oleh fuqaha Malikiyah, yang menganggap transaksi seperti ini sebagai salah satu bentuk jual beli yang makruh. Contohnya adalah jika seseorang berkata: "Apakah kamu memiliki barang sekian dan sekian yang bisa kamu jual kepadaku dengan pembayaran tertunda?" Jika jawaban tidak, maka ia berkata: "Beli barang tersebut dan saya akan membelinya darimu dengan pembayaran tertunda dan memberikanmu keuntungan". Jika pembeli membelinya dan kemudian penjual menjualnya kepadanya sesuai dengan perjanjian.¹²

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk memahami implementasi akad murabahah di KSPPS Huwaiza. Penelitian kualitatif dipilih karena dapat mengamati secara langsung objek yang dijadikan penelitian dan berusaha memahami secara mendalam tentang fenomena yang terjadi. tentang sikap, pandangan, perasaan, dan perilaku individu atau kelompok,¹³ dalam lingkungan KSPPS Huwaiza. Penelitian ini berupaya untuk menyajikan dunia sosial dan prespektifnya dari segi konsep, perilaku, persepsi,¹⁴ dan persoalan tentang KSPPS Huwaiza.

Penelitian ini tidak menggunakan prosedur statistik atau kuantifikasi. Penelitian ini tentang kehidupan manusia, cerita, perilaku, dan juga tentang fungsi organisasi, gerakan sosial atau hubungan timbal balik.¹⁵ Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung pelaksanaan akad murabahah,

¹¹ Muhammad bin Idris al-Syafi'i, al-Umm, (Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1990), vol 3, hlm 33

¹² Syams al-Din Abu Abdullah Muhammad al-Ru'yani al-Maliki, Mawahib al-Jalil, (Beirut: Dar al-Fikr, cet ke2, 1992), vol 4, hlm 404.

¹³ Lexy J. Moleong, 2014, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung:PT Remaja Rosdakarya) hlm.5

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 6

¹⁵ Salim dan Syahrudin, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Konsep dan Aplikasi dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan)*, (Bandung: Citapustaka Media) hlm. 41

sedangkan wawancara dilakukan dengan pengelola KSPPS dan Nasabah akad murabahah.

Data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi,¹⁶ kemudian dianalisis menggunakan model Miles dan Huberman, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk memastikan keabsahan data, penelitian ini menggunakan teknik pengecekan keabsahan data, ketekunan pengamatan dan triangulasi. Penarikan kesimpulan atau verifikasi dilakukan sejak awal pengumpulan data dan melibatkan pembuatan pola-pola, penjelasan, dan proposisi untuk memperoleh kesimpulan yang akurat.¹⁷

PEMBAHASAN

1. Pengetahuan Tentang Harga Pertama

BMT Huwaiza memiliki proses yang jelas dan terstruktur dalam menjelaskan harga pertama kepada para pembeli. Dalam proses murabahah, nasabah menentukan barang apa yang ingin mereka beli, dan BMT menjelaskan harga jual barang tersebut dengan menambahkan margin keuntungan. Setelah harga disepakati, nasabah dapat memilih tempo pembayaran yang sesuai dengan kemampuan.

Produk yang diinginkan oleh Nasabah dibelikan oleh BMT, dengan harga pertamayang disepakati, kemudian BMT menambahkan margin berupa keuntungan bagi BMT. Pemahaman nasabah atas harga pertama dan margin keuntungan adalah niscaya. Hal inikarena nasabah menyepakati total hutang atas pembiayaan mereka dan rencana pembayaran yang akan mereka lakukan. Untuk memudahkan pemahaman, BMT memberikan penjelasan dengan menggunakan contoh yang relevan dan rasional.

Dalam menetapkan plafond pembiayaan melalui akad murabahah, BMT Huwaizamemiliki kriteria yang jelas. Nasabah harus memiliki kemampuan bayar yang memadai dan jaminan yang memadai, BMT juga memastikan bahwa pembiayaan sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Kajian para fuqaha menunjukkan bahwa, dalam akad murabahah, jika transaksi jual-beli telah disepakati dengan harga tertentu, kemudian terjadi penambahan atas harga yang telah disepakati, maka hal tersebut dibolehkan. Ibnu Qudamah mengemukakan bahwa Penambahan harga dapat terjadi dalam masa khiyar atau setelah transaksi jual-beli menjadi lazim, Lebih lanjut ia mengemukakan bahwa ia tidak menemukan khilaf dikalangan ulama terkait hal tersebut. Perbedaan pendapat para ulama terkait penentuan harga pertama terjadi dalam proses pembentukan harga pada masa khiyar dan setelah akad menjadi lazim (mengikat).

Sementara fuqaha Hanabilah mengemukakan bahwa, Jika penambahan harga terjadi dalam masa khiyar, maka harga tersebut dianggap sebagai bagian dari harga awal, dan penjual harus memberitahu harga awal yang ditawarkan kepada pembeli. Berbeda dengan pendapat di atas, Abu Ali ath-Thabari dari mazhab Syafi'i

¹⁶ Ipa Hafsiyah Yakini, *Metode Penelitian Kualitatif*, CV. Aksara Global Akademia, 2023, Garut

¹⁷ Winarno Surakhmad, 1990. *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, Teknik*, Bandung:Tarsito, Hlm. 20-30

mengemukakan, penambahan harga tidak dianggap sebagai bagian dari harga awal, terlebih jika sudah terjadi pemindahan kepemilikan.

Adapun jika penambahan harga terjadi setelah transaksi jual-beli menjadi lazim, maka ulama Hanafiyah berpendapat bahwa penambahan harga yang diberikan oleh pembeli kepada penjual pertama atas harga awal dianggap sebagai bagian dari akad awal, sehingga pembeli dapat menjual barang tersebut dengan sistem murabahah dengan harga yang telah disepakati plus penambahan harga. Berbeda dengan pendapat diatas, menurut ulama Syafi'iyah, penambahan harga setelah transaksi jual-beli menjadi lazim tidak dianggap sebagai bagian dari akad awal. Ini juga pendapat Zufar.

Dalam praktiknya, proses penentuan harga pertama dan harga terakhir di BMT Huwaiza terjadi dalam masa khiyar. Dalam masa ini para pelaku akad masih dapat memilih antara melanjutkan atau membatalkan akad. Bagi nasabah, penentuan harga pertama dan harga terakhir yang terjadi pada masa khiyar di majelis akad memudahkan nasabah untuk menentukan pilihannya atas dasar sukarela untuk melanjutkan maupun membatalkan akad. Bagi pihak BMT Huwaiza, kelayakan nasabah dalam hal pembayaran menjadi faktor penentu bagi pihak BMT untuk melanjutkan atau membatalkan akad dengan nasabah. Dalam hal ini praktik yang dilakukan oleh BMT Huwaiza bersesuaian dengan pendapat sementara fuqaha Syafi'iyah.

2. Modal Berupa Barang Yang Memiliki Varian (Al-Mistliyat)

Dalam praktek pembiayaan murabahah, terdapat dua jenis praktek yang umum dilakukan oleh KSPPS BMT Huwaiza, yaitu murabahah murni dan murabahah yang diwakalahkan. Murabahah murni biasanya dilakukan untuk pembelian barang yang spesifik, seperti motor atau laptop, sedangkan murabahah yang diwakalahkan biasanya dilakukan untuk pembelian barang yang memiliki varian serupa, seperti material bangunan untuk renovasi rumah atau barang dagangan untuk pedagang.

Untuk memastikan bahwa barang yang digunakan sebagai modal memiliki varian serupa, dilakukan monitoring oleh Account Officer (AO). AO akan melakukan survei dan memantau proses akad hingga pelangsungan pembiayaan. Selain itu, sistem pengawas internal juga akan mengambil alih pengawasan jika diperlukan.

Namun, masih ada kemungkinan bahwa barang yang digunakan sebagai modal tidak memiliki varian serupa, seperti contoh kasus di mana nasabah menggunakan dana untuk keperluan lain, seperti membayar sekolah. Untuk mengatasi hal ini, AO harus lebih waspada dan teliti dalam memantau proses akad dan penggunaan dana.

Dalam prakteknya, akad hiwalah juga sudah mulai digunakan, sehingga memungkinkan nasabah untuk memperoleh pembiayaan dengan lebih mudah. Dalam konteks pembiayaan, akad hiwalah dapat digunakan untuk memindahkan hutang nasabah kepada pihak lain, sehingga nasabah dapat memperoleh dana yang dibutuhkan untuk keperluan tertentu. Dalam kaitannya dengan Murabahah, Akad hiwalah juga dapat digunakan untuk memfasilitasi transaksi jual beli dengan cara mengalihkan piutang dari penjual kepada pembeli. Namun, tetap harus diingat

bahwa pembiayaan harus diberikan dengan prinsip kehati-hatian dan sesuai dengan kemampuan nasabah.

3. Keuntungan Yang Harus Diketahui

BMT Huwaiza melakukan penjelasan keuntungan dalam akad murabahah dengan terbuka dan transparan kepada pembeli. Penjelasan tersebut tidak hanya disampaikan secara lisan pada saat akad berlangsung, tetapi juga dituangkan secara tertulis dalam dokumen akad, termasuk rincian mengenai jumlah markup atau margin keuntungan yang dikenakan kepada nasabah. Transparansi ini mencakup berbagai aspek penting dari transaksi, termasuk informasi mengenai harga pokok barang, besar keuntungan yang diperoleh BMT, hingga jaminan yang diberikan oleh nasabah.

Lebih lanjut dijelaskan bahwa besaran keuntungan atau margin dalam akad murabahah dihitung berdasarkan harga pokok barang yang ingin dibeli dan jangka waktu angsuran yang dipilih oleh anggota. Perhitungan margin dilakukan secara bulanan, kemudian dikalikan dengan jumlah bulan sesuai kesepakatan jangka waktu angsuran. Misalnya, apabila margin per bulan adalah Rp500.000 dan jangka waktu angsuran adalah 10 bulan, maka total keuntungan yang diperoleh adalah Rp5.000.000. Jumlah tersebut kemudian ditambahkan ke harga pokok barang untuk menentukan total harga jual yang harus dibayar oleh nasabah. Dengan penjelasan seperti ini, pihak BMT berupaya memastikan bahwa setiap nasabah memahami dengan baik struktur harga, besaran keuntungan, dan total kewajiban pembayaran yang harus dipenuhi selama masa angsuran.

Penjelasan yang detail dan disesuaikan dengan kondisi setiap nasabah ini menunjukkan adanya komitmen dari BMT terhadap prinsip keterbukaan dan keadilan dalam transaksi keuangan syariah. Hal ini tidak hanya menciptakan rasa aman dan percaya dari pihak nasabah, tetapi juga mencerminkan implementasi prinsip syariah yang mengutamakan kejelasan (bayyinah) dalam akad muamalah.

Hal ini bersesuaian dengan pendapat para ulama fiqih, bahwa ketika melakukan akad murabahah, keuntungan harus diketahui (indikator 4), sebagaimana yang dikemukakan oleh Ibnu Qudamah Al-Maqdisi yaitu Bahwasannya Jual beli dengan modal dan keuntungan yang diketahui, dan disyaratkan bahwa keduanya (modal dan keuntungan) harus diketahui.

4. Pertambahan Nilai Pada Barang Yang Dijual

Dalam akad Murabahah, keuntungan harus diketahui dan dijelaskan kepada pembeli. Hal ini dilakukan dengan cara mencantumkan keuntungan dalam akad dan menjelaskan secara jelas kepada pembeli. Keuntungan yang dikenakan kepada pembeli sudah jelas dan pasti, karena semua sudah tertera dalam akad. Transparansi dalam akad Murabahah sangat penting, sehingga pembeli dapat memahami dan percaya terhadap BMT. KSPPS BMT Huwaizam tidak hanya transparan, tapi juga memberikan informasi yang apa adanya kepada pembeli.

5. Transparansi dan Kepercayaan

BMT Huwaiza melaksanakan transaksi murabahah dengan prinsip transparansi dan mekanisme yang bertujuan membangun kepercayaan antara penjual (BMT) dan

pembeli (nasabah). Dalam praktiknya, BMT menggunakan dua bentuk akad murabahah, yaitu murabahah murni dan murabahah wakalah.

Pada murabahah murni, barang yang dibutuhkan oleh anggota atau nasabah disediakan langsung oleh pihak BMT. Dengan demikian, saat akad dilakukan, barang tersebut sudah tersedia dan dapat ditunjukkan kepada nasabah. Hal ini mempermudah proses akad karena objek transaksi telah jelas dan bisa langsung disepakati oleh kedua belah pihak. Transparansi dijaga melalui kejelasan spesifikasi barang, harga pokok, serta margin keuntungan yang dibebankan kepada nasabah, sebagaimana telah dijelaskan dalam akad secara tertulis.

Sementara itu, dalam skema murabahah wakalah, nasabah diberi kuasa (wakalah) oleh BMT untuk membeli barang yang dibutuhkannya sendiri. Namun demikian, agar tetap memenuhi prinsip kejelasan dan transparansi dalam akad, BMT tetap mewajibkan nasabah untuk menyampaikan bukti pembelian barang, seperti nota atau faktur, sebagai bentuk pertanggungjawaban. Selain itu, sebelum akad dilakukan, pihak BMT terlebih dahulu memastikan bahwa barang yang akan dibeli telah disebutkan secara spesifik dalam akad. Penjelasan tersebut mencakup jenis barang, merek, tipe, hingga harga dari barang tersebut, sehingga tidak terjadi ketidakjelasan (gharar) dalam akad.

Dengan mekanisme ini, BMT berupaya menjaga kepercayaan nasabah dan menghindari potensi sengketa atau ketidakpercayaan dalam transaksi. Penjelasan yang diberikan oleh narasumber menunjukkan bahwa pelaksanaan akad murabahah di BMT telah mempertimbangkan prinsip-prinsip syariah secara mendalam, baik dari sisi kejelasan akad maupun pertanggungjawaban pembeli dalam skema wakalah. Dalam praktiknya, pihak BMT juga menyatakan bahwa proses akad telah berlangsung secara terbuka dan dapat dipahami oleh nasabah, sehingga terjalin hubungan yang harmonis dan saling percaya. Hal ini ditunjukkan dengan adanya dokumentasi yang lengkap dan pemahaman nasabah terhadap setiap aspek yang disepakati dalam akad.

Transparansi dan kepercayaan antar pelaku akad murabahah terimplementasi dari wajibnya pengetahuan tentang harga pertama dan keuntungan yang harus diketahui berdasarkan pendapat Ala al-Din al-Kasani al-Hanafi bahwasannya beberapa syarat yang memenuhi akad murabahah adalah Pengetahuan Tentang Harga Pertama, Disyaratkan bahwa harga pertama harus diketahui oleh pembeli kedua untuk sahnya murabahah, karena pengetahuan tentang harga adalah syarat dalam sahnya jual beli. Jika harga pertama tidak diketahui, maka kontrak menjadi tidak sah. Syarat yang lain adalah Keuntungan Harus Diketahui, Disyaratkan bahwa keuntungan harus diketahui secara pasti, baik dalam jumlah tertentu maupun dalam persentase tertentu. Keuntungan dapat ditambahkan ke harga modal dan menjadi bagian dari harga jual.

6. Kesesuaian Dengan Prinsip-Prinsip Syariah

BMT memastikan bahwa transaksi Murabahah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dengan memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari dua orang pakar syari'ah. DPS ini bertugas mengawasi dan memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan oleh BMT sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan

adanya DPS, BMT dapat memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan tidak melanggar prinsip-prinsip syariah dan dapat meminimalkan risiko penyimpangan.

DPS juga berperan dalam menangani kasus-kasus yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Jika terjadi penyimpangan dari prinsip-prinsip syariah, maka BMT akan menangani kasus tersebut dengan cara meminta nasabah untuk melunasi utangnya segera. BMT juga memiliki mekanisme untuk membahas dan menyelesaikan kasus-kasus yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah melalui diskusi dengan DPS dan rapat bulanan.

BMT juga memiliki proses konsultasi dengan DPS untuk memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Jika ada kasus yang tidak jelas, maka BMT akan membahasnya dengan DPS melalui grup diskusi atau rapat bulanan. Dengan demikian, BMT dapat memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan meminimalkan risiko penyimpangan.

Proses konsultasi dengan DPS juga membantu BMT untuk meningkatkan kualitas transaksi dan meminimalkan risiko kesalahan. Dengan adanya DPS, BMT dapat memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan tidak hanya sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, tetapi juga dapat meminimalkan risiko keuangan dan reputasi.

Dengan demikian, BMT dapat memastikan bahwa semua transaksi yang dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan meminimalkan risiko penyimpangan. BMT juga dapat meningkatkan reputasi dan kredibilitasnya sebagai lembaga keuangan yang syariah dan dapat dipercaya. Ini dapat membantu BMT untuk menarik lebih banyak nasabah dan meningkatkan pangsa pasarnya di industri keuangan syaria'ah.

7. Kepuasan dan Kepercayaan Pembeli

BMT mengukur tingkat kepuasan pembeli tidak secara formal, melainkan melihat dari tingkat repeat order yang cukup tinggi. Banyak anggota yang telah melakukan pembiayaan di BMT beberapa kali, dan setelah melunasi pembiayaan pertama, mereka mengajukan pembiayaan lagi untuk kebutuhan lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa anggota merasa puas dengan transaksi Murabahah yang dilakukan dan percaya pada BMT.

Banyak anggota yang awalnya tidak mau ke bank karena menghindari riba, namun memilih untuk melakukan pembiayaan di BMT karena kebutuhan yang mendesak, seperti biaya pendidikan anak. Ini menunjukkan bahwa BMT telah berhasil menawarkan alternatif yang lebih baik bagi masyarakat yang ingin menghindari riba dan memilih untuk melakukan transaksi yang lebih syariah.

BMT juga berusaha untuk mengedukasi anggota tentang pentingnya menabung dan memiliki simpanan, sehingga mereka tidak terlalu bergantung pada pembiayaan. Dengan demikian, BMT dapat membantu anggota untuk mencapai kesejahteraan finansial dan meningkatkan kualitas hidup mereka. Edukasi ini juga dapat membantu anggota untuk membuat keputusan yang lebih bijak dalam mengelola keuangan mereka.

Selain itu, BMT juga memiliki program yang dirancang untuk membantu anggota yang membutuhkan, seperti program pembiayaan dengan margin yang

lebih rendah. Program ini dapat membantu anggota yang memiliki kebutuhan mendesak, seperti biaya pendidikan atau biaya kesehatan, untuk mendapatkan akses ke pembiayaan yang lebih terjangkau.

Dengan demikian, BMT dapat meningkatkan kepuasan dan kepercayaan anggota, serta membantu mereka untuk mencapai kesejahteraan finansial. BMT juga dapat meningkatkan reputasi dan kredibilitasnya sebagai lembaga keuangan yang syariah dan dapat dipercaya. Ini dapat membantu BMT untuk menarik lebih banyak anggota dan meningkatkan pangsa pasarnya di industri keuangan syariah.

8. Kualitas Pelayanan

BMT memiliki pendekatan yang cukup efektif dalam memastikan kualitas pelayanan dan mempertahankan kepercayaan anggota, Sebagai berikut: (1). Pemantauan tingkat repeat order: BMT menggunakan tingkat repeat order sebagai indikator kualitas pelayanan. Ini adalah strategi yang baik, karena repeat order menunjukkan bahwa anggota merasa puas dengan pelayanan dan ingin melakukan transaksi lagi. (2). Interaksi dengan CS: BMT memantau keluhan dan saran dari anggota melalui interaksi dengan CS. Ini menunjukkan bahwa BMT memiliki saluran komunikasi yang terbuka dengan anggota dan siap mendengarkan keluhan mereka. (3). Fokus pada kecepatan, keramahan, dan kenyamanan: BMT berfokus pada aspek-aspek yang penting bagi anggota, seperti kecepatan, keramahan, dan kenyamanan ruang pelayanan. Ini menunjukkan bahwa BMT memahami kebutuhan anggota dan berusaha untuk memenuhinya. Dan (4) Program pemerintah: BMT memiliki program pemerintah yang menawarkan margin yang lebih murah untuk menarik masyarakat. Ini menunjukkan bahwa BMT memiliki pendekatan untuk meningkatkan aksesibilitas dan daya tarik produknya.

Data di atas menunjukkan bahwa BMT memiliki pendekatan yang cukup efektif dalam memastikan kualitas pelayanan dan mempertahankan kepercayaan anggota. Beberapa hal yang belum terungkap adalah: (1) tentang penggunaan teknologi untuk meningkatkan kualitas pelayanan, terkait efisiensi dan kecepatan pelayanan. Dan (2) proses evaluasi dan perbaikan kualitas pelayanan yang teratur untuk memastikan bahwa kualitas pelayanan terus meningkat.

9. Kemampuan Meningkatkan Akses Pembiayaan

BMT mengetahui bahwa akad Murabahah dapat meningkatkan akses pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan karena produk ini sangat populer dan banyak diminati. Akad Murabahah digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, seperti pembelian motor, rumah, dan logam mulia.

Data menunjukkan bahwa akses pembiayaan melalui akad Murabahah meningkat, dengan contoh kasus di mana pembiayaan pertama sebesar 10 juta, kemudian meningkat menjadi 20 juta, dan bahkan 100 juta. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan bayar masyarakat meningkat.

Untuk meningkatkan kemampuan akad Murabahah dalam meningkatkan akses pembiayaan, BMT berfokus pada edukasi masyarakat tentang prinsip-prinsip syariah dan keuntungan dari akad Murabahah. BMT juga berusaha untuk mengoptimalkan rukun dan syarat akad Murabahah, serta memberikan informasi yang jelas dan transparan kepada masyarakat.

BMT juga berharap bahwa masyarakat dapat merasakan bahwa akad Murabahah adalah jual beli yang murni, dengan barang yang jelas dan harga yang transparan. Dengan demikian, BMT dapat meningkatkan akses pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan dan meningkatkan kualitas pelayanan.

Data-data tersebut di atas, menunjukkan bahwa BMT memiliki pemahaman yang baik tentang akad Murabahah dan bagaimana produk ini dapat meningkatkan akses pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan. Dapat di kemukakan sebagai berikut: (1). BMT memiliki pemahaman yang baik tentang akad Murabahah dan bagaimana produk ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. (2). Akad Murabahah adalah produk yang populer dan banyak diminati oleh masyarakat, sehingga BMT dapat meningkatkan akses pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan. (3) BMT menjalankan fungsi edukasi kepada masyarakat, terutama tentang prinsip-prinsip syariah dan keuntungan dari akad Murabahah, sehingga masyarakat dapat memahami dan memanfaatkan produk ini dengan baik. BMT juga berusaha untuk memberikan informasi yang jelas dan transparan kepada masyarakat tentang akad Murabahah, sehingga masyarakat dapat membuat keputusan yang tepat.

KESIMPULAN

KSPPS BMT Huwaiza telah menerapkan implementasi akad murabahah yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam prosesnya, KSPPS BMT Huwaiza memiliki proses yang jelas dan terstruktur dalam menjelaskan harga pertama kepada para pembeli. Nasabah memahami harga pertama dan margin keuntungan, serta memiliki kemampuan untuk memilih tempo pembayaran yang sesuai dengan kemampuan. KSPPS BMT Huwaiza juga melakukan monitoring oleh Account Officer untuk memastikan bahwa barang yang digunakan sebagai modal memiliki varian serupa.

KSPPS BMT Huwaiza juga melakukan penjelasan keuntungan dalam akad murabahah dengan terbuka dan transparan kepada pembeli. Penjelasan tersebut tidak hanya disampaikan secara lisan, tetapi juga dituangkan secara tertulis dalam dokumen akad. Keuntungan harus diketahui dan dijelaskan kepada pembeli, dan BMT Huwaiza melaksanakan transaksi murabahah dengan prinsip transparansi dan mekanisme yang bertujuan membangun kepercayaan antara penjual (BMT) dan pembeli (nasabah).

KSPPS BMT Huwaiza memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang terdiri dari dua orang pakar syari'ah untuk memastikan bahwa transaksi Murabahah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. BMT Huwaiza juga memiliki pendekatan yang cukup efektif dalam memastikan kualitas pelayanan dan mempertahankan kepercayaan anggota. Dengan demikian, BMT Huwaiza dapat meningkatkan akses pembiayaan bagi masyarakat yang membutuhkan dan meningkatkan kualitas pelayanan.

ACUAN PUSTAKA

- Fayumi, Abu al-‘Abbas al-, al Misbah al-Munir fi Gharib al-Syarh al-Kabir, (Beirut: al-maktabah al-‘ilmiyah, tth).
- Jauhari, Abu Nashr al-, al-Shahah Taj al-Lughah wa al-Shahah al-Arabiyah, (Beirut: Dar al-Ilmu li al-Malayin, cetakan keempat, 1987).
- Jazi, Abu al-Qasim Muhammad Ibnu al-, Al-Qawanin al-Fiqhiyah, (Beirut: Dar al-Fikr, 2006).
- Jurzani, Al-Syarif al-, Kitab al-Ta’rifat, (Beirut: dar al-Kutub al-Ilmiyyah, cetakan pertama, 1983)
- Kasani, ‘Ala al-Din al-, Bada-i’ al-Shana’i, (Beirut: Dar al-Kutub al-‘Ilmiyah, cet ke 2 1986)
- Maqdisi, Ibnu Qudamah al-, al-Mughni, (Cairo: Maktabah al-Qahirah, tth), vol 4, hlm 136.
- Marghinani, Abu al-Ma’ali Burhan al-Din al-, al-Muhith al-Burhani fi al-Fiqh al-Nu’mani, (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 2004).
- Moleong, Lexy J., 2014, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung:PT Remaja Rosdakarya)
- Ru’yani, Syams-Din Abu Abdullah Muhmmad al-, Mawahib al-Jalil, (Beirut: Dar al-Fikr, cet ke2, 1992).
- Salim dan Syahrums, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif (Konsep dan Aplikasi dalam Ilmu Sosial, Keagamaan dan Pendidikan)*, (Bandung: Citapustaka Media)
- Surakhmad, Winarno, 1990. *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, Teknik*, Bandung:Tarsito,
- Syafi’i, Muhammad bin Idris al-, al-Umm, (Beirut: Dar al-Ma’rifah, 1990)
- Syairazi, Abu Ishaq Ibrahim al-, al-Muhadzab fi Fiqh al-Imam al-Syafi’i, (Beirut: Dar al-Kutub al-ilmiyah,tth).
- Syarbini, al-Khatib al-, Mughni al-Muhtaj, (Beirut: Dar al-Kutub al-‘Ilmiyyah, cet pertama 1994),
- Yakin, Ipa Hafsiyah, *Metode Penelitian Kualitatif*, CV. Aksara Global Akademia, 2023, Garut