

B A B

T U J U H

BAB 7

PEMBIAYAAN AL-MURĀBAHĀH (COST-PLUS OR MARK-UP PRICE) DALAM MEKANISME PEMBIAYAAN TANPA RIBA

1. PENDAHULUAN:

Pembiayaan al-Murābahah adalah salah satu mekanisme pembiayaan dalam Skim Perbankan Tanpa Faedah yang menggunakan urusniaga yang sangat mudah, meknisme tersebut memerlukan keikhlasan daripada penjual untuk menyatakan harga kos belian dan keuntungan kepada pembeli. Urusniaga yang menggunakan mekanisme tersebut memberikan masa dan peluang kepada pembeli untuk memilih dan menentukan keputusan jadi membeli atau tidak, sesuai dengan hukum khiyār iaitu hak memilih kepada pembeli dalam Islam. Pembeli juga lebih senang dengan urusniaga dalam bentuk al-Murābahah seperti ini, kerana pembeli tidak akan merasa tertipu dengan nilai harga barang yang akan dibelinya.

2. DEFINISI AL-MURĀBAHĀH:

Kata Ibn al-Humām; " al-Murābahah ialah suatu aqad penyerahan barangniaga yang dimiliki oleh seseorang, berdasarkan kos harga asal pada aqad yang pertama, serta menambah keuntungan, dengan memaklumkannya kepada pembeli".¹

¹ . Ibn al-Humām, Op.cit., jld.5, hlm.252.

Ibn Qudāmah mentaerifkan *al-Murābahah*; "Ialah suatu bentuk urusniaga yang menjual suatu barang dengan harga pokok serta menambah keuntungan yang diketahui".²

Imam Shāfi‘ī pula menjelaskan; "Apabila seseorang itu menjual barang atas tiap-tiap sepuluh keuntungannya satu, dan berkata ia harga asal beliannya seratus dirham, kemudian dia kata silap, sebenarnya aku beli harganya sembilan puluh dirham, maka pembeli wajiblah membayar harga pokoknya itu dan menambah pula dengan keuntungan yang telah ditentukan, iaitu tiap-tiap sepuluh satu keuntungan".³

Imam Mālik juga turut menjelaskan bahawa *al-Murābahah* iaitu; "Apabila ia menjual sesuatu dengan mengambil keuntungan satu dirham bagi setiap dirham modal yang dikeluarkannya, atau setengah dirham bagi setiap dirham yang dikeluarkannya, atau sebelas dirham bagi setiap sepuluh dirham modal yang dikeluarkannya, samada untungnya sedikit dari modal atau untungnya lebih banyak dari modal, bergantung di atas persetujuan kedua belah pihak".⁴

Berasaskan kepada taerif yang telah diberikan oleh para ulama yang tersebut itu, maka *al-Murābahah* adalah merupakan jual beli barang antara penjual yang memiliki barang tersebut yang dibelinanya dari orang lain dengan harga asal pokok, kemudian menjual barang tersebut dengan harga kos belian asal serta menambah keuntungan dengan kadar atau jumlah yang mesti dimaklumkan kepada pembeli.

2. Ibn Qudāmah, *op.cit.*, jld.4, hlm.102.

3. Shāfi‘ī, *op.cit.*, jld.2, hlm.200.

4. Mālik, *al-Mudawwanah al-Kubrā*, jld.3, hlm.325.

Oleh itu, Skim *al-Murābahah* yang berjalan sekarang adalah merupakan skim jualan barang antara kedua belah pihak yang mengikat persetujuan pada harga yang mengandungi kos barang dan keuntungan. Pelanggan meminta pembiaya, samada bank, institusi kewangan atau koperasi membeli aset barang yang dikehendakki dan membekalkan barang tersebut kepada pelanggan dengan harga asal dicampur dengan keuntungan yang dimaklumkan kepada pelanggan.⁵

Pada asasnya ia mempunyai unsur-unsur pinjaman lalu digantikan kepada konsep jual beli barang di mana pembiaya akan memberitahu kos membekalkan barang dan keuntungan yang diambil kepada pelanggan. Maka atas dasar harga kos yang ditambah dengan keuntungan itu menjadi harga jualan yang ditawarkan kepada pelanggan sebagai pembeli yang akan membayar secara tangguh, samada secara beransur-ansur atau sekaligus mengikut persetujuan kedua belah pihak.

3. ASAS-ASAS HUKUM *AL-MURĀBAHAH*

(A) Daripada Jābir r.a.:

Jābir r.a. berkata; Kami telah sampai dari Mekah ke Madinah bersama-sama RasuluLlah s.a.w., maka tiba-tiba untu ku sakit, kami pun berjalan sambil bercerita hal untu ku itu kepada baginda, kemudian begindapun berkata; "Jualkan sahajalah unta kamu ini?", lalu sayapun menjelaskan; "Tidak, bahkan unta itu untuk kamu ya! RasuluLlah", kata RasuluLlah; "Tidak, bahkan kamu jual sahaja",

^{5.} BBMB, *Sistem Perbankan Mu'amalat BBMB*, (Kertas Kerja BBMB), KL: BBMB, (t.t.), hlm.9.

kata saya; "Tidak", katanya; "Bahkan jual sahajalah", kata beginda lagi; "Maka sesungguhnya ada seorang lelaki yang memegang hartaku satu uqayyah emas, maka emas itu untuk harga unta kamu". RasuluLlahpun mengambil unta itu hingga ke Madinah. Apabila sampai ke Madinah, RasuluLlah s.a.w. berkata kepada Bilal; "Berikanlah satu uqayyah emas dan tambahkanlah lebih dari harga pokoknya itu". Maka kamipun menerima bayarannya itu sebanyak satu uqayyah emas, serta menerima lagi tambahan satu qirat emas sebagai keuntungannya.⁶

Hadith yang tersebut itu menjadi nas kepada hukum *al-Murābahah* yang diharuskan oleh Shara^e, kerana RasuluLlah s.a.w. sendiri membayar harga kos asal unta Jabir tersebut, dengan melebihkan lagi harga keuntungan *al-murābahah* ke atas unta yang dijual oleh Jabir itu.

(B) Riwayat Ibn Ishāq:

Ibn Ishāq meriwayatkan; "Ketika Abu Bakar hendak berhijrah ke Madinah bersama-sama RasūluLlāh ᷱ.a.w., Abu bakar telah membawa dua ekor unta kepada RasūluLlāh ᷱ.a.w. untuk beginda memilih yang lebih baik antara dua ekor untanya itu. Abu Bakar berkata kepada RasūluLlāh ᷱ.a.w.; "tunggangilah, ini adalah milik RasūluLlāh, demi bapaku dan ibuku". Tetapi RasūluLlāh ᷱ.a.w. menjawab; "Aku tidak akan menunggang unta yang bukan milikku", lalu kata Abu Bakar; "Ini untuk kamulah ya! RasūluLlāh", jawab RasuluLlah; "Tidak, tapi dengan hanya yang kamu jual dengannya". Abu Bakarpun berkata; "Harga (kosnya) begini, (untungnya) begini", lalu kata RasūluLlāh ᷱ.a.w. aku ambil dengan harga yang demikian itu". Maka Abu Bakarpun berkata; "Unta itu milik kamu ya! RasūluLlāh". Maka kedua merekapun menunggangnya dan terus berjalan, kemudian RasūluLlāh

^{6.} Muslim, *op.cit.*, jld.3, hlm.1222.

membayarnya ketika bersama-sama "Aishah sebanyak dua belas uqiyah atau dua puluh dirham".⁷

Riwayat dari tarikh Ibn Ishaq yang tersebut di atas itu, merupakan bukti sejarah RasuluLlah s.a.w. pernah melakukan transaksi jual beli al-Murābahah, iaitu dengan membeli unta tunggangan yang dijual oleh Abu Bakar r.a. dengan harga kos asal ditambah dengan keuntungan yang dimaklumkan oleh Abu Bakar sendiri kepada beginda, dan beginda RasuluLlah s.a.w. membayarnya kemudian dengan harga tersebut itu. Peristiwa tersebut itu menjadi hujjah bahawa urusniaga jual beli di bawah Skim al-Murābahah diharuskan oleh Shara^c, dengan syarat harga kos dan keuntungan hendaklah dimaklumkan kepada pembelinya sebagai syarat sah jual beli al-Murābahah.⁸

4. RUKUN AL-MURĀBAHAH:

Al-Murābahah adalah suatu transaksi urusniaga, maka rukun-rukunnya berdasarkan kepada rukun-rukun urusniaga. Tetapi ada sedikit perbezaan dengan urusniaga al-Bai^c Bithaman Ajil yang harga jualannya ialah harga yang telah dicampur dengan keuntungan tanpa perlu diketahui oleh pelanggan. Sedangkan harga jual beli al-Murābahah, kos dan keuntungannya mestilah diberitahu kepada pelanggan dengan sejelas-jelasnya. Perbuatan menyembunyikan harga kos dan keuntungan yang diambil dalam jual beli al-Murābahah tersebut dari pengetahuan pelanggan, akan membantalkan urusniaga al-Murābahah itu. Maka dengan itu, rukun al-Murābahah ialah empat perkara yang pada hakikatnya ada lapan perkara:

7. Petikan daripada Ibn al-Humām, op.cit., jld.5, hlm.252; al-Bukhārī, op.cit., jld2 (juz.3&4). Bab.235, hlm.146,

8. Ibid., hlm.254.

- (1) Dua orang yang beraqad (penjual dan pembeli),
- (2) *Sighah* aqad (*ijāh* dan *qabūl*),
- (3) Barang dan harga,
- (4) Memberitahu harga kos belian dan tambahan keuntungan kepada pelanggan.

(1) Rukun Pertama: Dua Orang Yang Beraqad (Penjual dan Pembeli)

Penjual adalah pembiaya dalam skim *al-Murābahah* akan bertindak untuk membeli barang samada dalam bentuk bahan mentah, mesin dan lain-lain peralatan yang dikehendaki oleh pelanggan. Setelah itu barang tersebut akan dijual kepada pengguna pada harga yang melebihi dari harga belian asal (mark-up price). Perbezaan kenaikan kadar berapa harga kos belian dan berapa harga yang ditambah sebagai keuntungan (cost-plus) mestilah diberitahu kepada pelanggan. Maka kerana itu ia juga disebut sebagai konsep "mark-up price" iaitu "kadar harga yang dinaikkan".

Pembeli pula adalah sebagai pelanggan atau pengguna, akan memberitahu kepada pembiaya tentang barang yang dikehendakkinya itu. Pada asasnya pelanggan mestilah mengetahui jenis dan harga barang yang telah ditunjuknya itu. Setelah itu pengguna akan berbincang dan membuat persetujuan bersama pembiaya tentang keuntungan (*al-Murābahah*) yang akan diambil oleh pembiaya, kerana barang tersebut adalah miliknya yang sah, sebagai pembiaya ia telah mengeluarkan kos untuk mendapatkannya, oleh itu ia berhak mendapat keuntungan ke atas barang miliknya itu melalui konsep jual beli *al-Murābahah*.

Dalam perlaksanaan Skim al-Murābahah yang berjalan di Malaysia, ia adalah suatu skim yang memberi kemudahan kepada pelanggan, untuk membeli barang yang dikehendakki oleh mereka dengan bayaran tangguh. Untuk melaksanakan bayaran mestilah mempunyai tanggungjawab yang lebih, oleh itu, mereka yang hendak mengambil skim al-Murābahah sekurang-kurangnya mestilah mereka yang baligh, berakal dan cerdik.

1) **Baligh:**

Bagi Madhab Imam al-Shāfi‘ī, tidak sah jual beli kecuali seseorang yang sudah berumur baligh dan mampu memikul tanggungjawab Sharac. Jual beli tidak sah dilakukan oleh kanak-kanak, sekalipun yang sudah mumayyiz, begitu juga orang gila, hamba dan orang yang pengsan.⁹

Tetapi bagi Madhab Imam Abū Hanīfah, Imam Mālik dan Imam Ahmad bin Ḥanbal mengharuskan jual beli kanak-kanak yang mumayyiz, dengan syarat barang-barang tersebut ialah barang-barang ringan yang nilai harganya rendah atau melibatkan jumlahnya yang kecil.¹⁰

9. Shāfi‘ī, op.cit., jld.7, hlm.356.

10. Ibn al-Humām, op.cit., jld.5, hlm.74; Ibn Qudāmah, op.cit., jld.4, hlm.104; al-Maltawī, op.cit., hlm.74

2) Berakal:

Mereka ialah orang yang waras akal fikirannya, tidak gila, tidak mabuk atau tidak hilang ingatan, seperti pitam atau koma. Madhab Shafie'i serta madhab-madhab yang lain menjelaskan tidak sah aqad orang yang gila.¹¹

3) Cerdik (*al-Rushd*):

Iaitu orang yang mempunyai tahap kecerdikan boleh memahami transaksi jual beli, mengenali maklumat barang yang dijual dan mengenali kadar jumlah kos harga barang yang dibayar serta keuntungan yang bertambah dari harga kos asal. Oleh sebab itu, orang yang safih atau bodoh dan tidak mempunyai tahap kecerdikan yang minimum untuk melakukan transaksi, tidak harus menjalankan urusniaga jual beli.¹²

Walaubagaimanapun, amalan yang dijalankan di institusi-institusi kewangan, bank, institusi kewangan dan koperasi Islam, telah meletakkan had umur 18 tahun sebagai syarat permohonan pinjaman dan pembiayaan, sebagaimana syarat kelayakan permohonan pinjaman konvensional riba.¹³

^{11.} Shafie'i, *op.cit.*, jld.7, hlm.356; al-Sharī'ah, *op.cit.*, jld.3, hlm.11, Ibn al-Humām, *op.cit.*, jld.5, hlm.74; Ibn Qudāmah, *op.cit.*, jld.3, hlm.

¹² Shafie'i, *op.cit.*, hlm.356.

¹³ Soalselidik SPTF dengan BBMB, Maybank, Bank Rakyat, Abrar Finance Bhd. dan Kohilal, Julai, 1995.

(2) Rukun Kedua: Sighah Aqad (Ijab dan Qabul):

Sighah Aqad ialah kata-kata jual (Ijab) yang diucapkan oleh penjual atau pembiaya, dan kata-kata terima (qabul) ialah yang diucapkan oleh pembeli atau pelanggan yang memohon skim pembiayaan al-Murābahah. Hukum tidak mensyaratkan sighah jual (Ijab) itu mesti mendahului sighah terima (qabul), bahkan sighah terima (qabul) itu diharuskan mendahului sighah jual (Ijab), seperti berkata pembeli kepada penjual; "Kamu jualkan sahaja barang kamu itu kepada saya dengan harga begini", iaitu termasuk harga kos dan untung setelah ia mengetahui harga kos belian barang tersebut. Lalu dijawab oleh penjual; "Ya! saya jual dengan harga kosnya sekian dan untungnya sekian". Sahlah hukum jual beli al-Murābahah tersebut, sekalipun sighah terima mendahului sighah jual.

Satu lagi bentuk sighah aqad yang diharuskan ialah dengan menyebut keuntungan berdasarkan kadar nisbah atau peratusan, seperti kata penjual; "Saya jual barang ini kepada kamu dengan harga kos yang saya beli, serta dengan keuntungan satu dirham bagi setiap sepuluh dirham yang saya beli"¹⁴

Selain dari itu, penjual juga harus melafazkan sighah aqadnya dengan berkata; "Saya jual barang ini dengan harga yang ada pada saya, iaitu harga kos belian berserta harga keuntungan dari upah menimbang, memamer, menjaga, memotong, mengangkat, menjahit, menyimpan dan semua perbelanjaan yang melibatkan pengurusannya".¹⁵

¹⁴ al-Ghamrāwī, *al-Sirāj al-Wahhāj*, Miṣr: Muṣṭafā al-Bābī al-halabī, 1352H/ 1933M, hlm. 195

¹⁵ Ibid.

(3) Rukun Ketiga: Barang dan Harga:

Rukun *al-Murābahah* yang ketiga ialah mesti ada barang atau harta yang dimiliki oleh pembiaya secara sah, serta ada nilai harga barang yang harus dibayar oleh pembeli dan boleh diterima oleh pembiaya. Perlaksanaan kedua-dua perkara tersebut tidak akan sempurna tanpa mengikut syarat-syaratnya yang tertentu:

(3.1) Syarat-syarat Barang dan Harga:

(3.1.1) Mengetahui Kos Sebenar Barang *al-Murābahah*:

Kos sebenar barang yang diadakan oleh pembiaya mestilah diberitahu kepada pembeli, kerana ia merupakan ciri yang paling penting dalam konsep pembiayaan *al-Murābahah*. Tujuannya ialah supaya pembeli atau pelanggan dapat menilai faedah barang yang dibelinya itu dan mengetahui kadar keuntungan yang diperolehi oleh pembiaya tersebut.

(3.1.2) Mengetahui Keuntungan *al-Murābahah*:

Jumlah, kadar atau nisbah keuntungan yang dinaikkan dari harga kos asal, mestilah diberitahu kepada pelanggan, kerana ia juga merupakan prinsip yang penting dalam pembiayaan skim *al-Murābahah*. Tujuannya supaya pelanggan benar-benar dapat berpuashati dan redha dengan harga yang akan dibayarnya.

(3.1.3) Persetujuan Harga al-Murābahah:

Kedua belah pihak, penjual dan pembeli, atau pembiaya dan pelanggan skim al-Murābahah, mestilah sepakat di atas harga yang telah diputuskan, iaitu harga jualan al-Murābahah yang sudah mengambil kira harga kos asal, yang ditambah pula dengan harga untung.

(3.1.4) Tiada Urusniaga Barang Secara Riba:

Barangan al-Murābahah itu tidak dibayar dengan jenis barang riba dari jenis yang sama, iaitu emas dengan emas, perak dengan perak, seperti jenis barang riba yang telah dibincangkan dalam Bab Pertama disertasi ini. Kecuali dengan timbangan yang sama, sukatan yang sama dan kiraan yang sama, tidak harus ada Murābahah pada barang atau harta dari jenis ribāwi, kerana sudah jelas diharamkan oleh Allah dan RasulNya.

(3.1.5) Hak Milik Sebenar:

Barang atau harta yang akan diurusniagakan itu mestilah dari harta sebenar, dimiliki oleh penjual atau pembiaya secara sah mengikut hukum Shara^e. Sekiranya barang tersebut diperolehi melalui penipuan umpamaya, maka barang tersebut tidak dimiliki secara sah oleh penjual atau pembiaya, oleh itu, jual beli al-Murābahah juga tidak sah, sama seperti syarat-syarat jual beli yang lain.

Terdapat juga koperasi Islam yang mendakwa, mereka menjalankan Skim Pembiayaan al-Murābahah, tetapi sebenarnya mereka hanya sebagai wakil penjual sahaja, mereka mendapatkan bekalan barang yang dipesan oleh pelanggan daripada pembekal, kemudian tanpa mensabitkan barang tersebut menjadi hak milik koperasi secara sabit dan sah, lalu mereka pun menjual barang tersebut dengan jual beli al-Murābahah kepada pelanggan. Aqad jual beli dengan cara tersebut tentu sahaja tidak sah, kecuali mereka sudah ada perjanjian bahawa semua barang yang dibekalkan oleh pembekal kepada pembiaya menjadi hak milik pembiaya yang sah, bayarannya akan dilunaskan kemudian mengikut persetujuan sesama mereka.¹⁶

Berlainan sedikit dengan perjalanan SPTF yang dilaksanakan oleh kerajaan, bank dan institusi kewangan. Adalah menjadi sebagai satu syarat atau prosedur mendapatkan surat hak milik terlebih dahulu barulah pembiayaan tersebut boleh diuruskan. Sebagai contoh; seorang pelanggan telah mendapat pembiayaan melalui skim al-Bai^c al-Murābahah Bi al-Taqṣīt daripada kerajaan untuk membeli sebuah kereta Iswara. Pelanggan diminta supaya menyertakan sebutharga yang lengkap dari syarikat pembekal untuk tindakan pembiaya membeli kereta tersebut, jika sekiranya kereta tersebut kereta terpakai, maka salinan Kad Pendaftaran Kenderaan mestilah diserahkan kepada pembiaya bagi mendapatkan urusan Sijil Penilaian Kenderaan, supaya memudahkan pembiaya untuk membeli dan mempermilik terlebih dahulu kenderaan tersebut. Tindakan seperti ini sesuai dengan kehendak Shara^e, iaitu hanya akan menjual barang yang telah menjadi miliknya yang sah.¹⁷

^{16.} Soalselidik yang dijalankan ke atas Koperasi-koperasi Islam, 1995.

^{17.} Salinan Surat Perjanjian Jualbeli al-Bai^c Bi al-Taqṣīt bagi pelanggan yang mendapat pembiayaan membeli kereta dengan pembiayaan daripada Kerajaan Malaysia melalui UTM, Johor, 1993.

Di samping itu, ada sebahagian koperasi Islam terdapat prosedur jual beli Murābahah yang tidak memberitahu kepada pelanggannya, tentang harga kos barang yang dibekalkan, serta tambahan keuntungan yang dicampurkan dalam harga Skim al-Murābahah untuk dijual kepada pelanggan. Sekalipun mereka mendakwa jual beli yang mereka lakukan ialah jual beli mengikut konsep al-Murābahah dalam Islam, nama skim yang mereka tawarkan kepada pelanggan juga ialah Skim al-Murābahah. Sedangkan dengan memberitahu harga kos barang, serta jumlah atau nisbah keuntungan jual beli, adalah menjadi rukun al-Murābahah, dan menjadi ciri yang sangat penting yang membezakannya dengan jual beli yang lain.¹⁸

(4) Rukun Keempat: Memberitahu Harga Kos dan Keuntungan.

Dalam ta'rif jual beli al-Murābahah jelas menyatakan, bahawa jual beli al-Murābahah iaitu menjual barang dengan menerangkan harga kos belian pertama, serta memberitahu jumlah atau kadar keuntungan sebagai tambahan harga barang yang hendak dijual. Ta'rif tersebut menepati kehendak rukun al-Murābahah yang keempat ini. Maka tidak akan sah jual beli al-Murābahah, jika tidak memberitahu berapa kos barang yang akan dijual dan berapa keuntungan yang ditambah dalam jualan tersebut.

¹⁸ Soalselidik ke atas beberapa koperasi Islam, maklumat khusus tentang nama koperasi minta dirahsiakan dari catatan penulis. Julai, 1996.

Kewajiban memberitahu harga kos barang dan memberitahu jumlah atau kadar keuntungan al-Murābahah adalah wajib. Jika penjual atau pembiaya cuba menyembunyikan harga kos jualan barang atau harta tersebut daripada pelanggan, maka perbuatan tersebut boleh menjadi penyebab terbatalnya jualbeli al-Murābahah. Apa lagi kalau penjual atau pembiaya cuba menipu, berbohong atau menyembunyikan kecacatan daripada pelanggan, kerana jual beli al-Murābahah adalah sebagai aqad jual beli yang berasaskan amanah dan kejujuran. Kewajiban memberitahu berapa kos barang dan berapa keuntungan yang ditambah dari kos asal adalah untuk mendidik para peniaga bersifat amanah dalam perniagaan.¹⁹

Allah s. w. t. berfirman yang maksudNya;

*Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu menghianati Allah dan RasulNya, dan janganlah kamu menghianati amanah-amanah kamu, sedangkan kamu mengetahui.*²⁰

RasūluLlāh s.a.w. bersabda, maksudnya;

*Menipu itu (balasannya) Neranaka, sesiapa yang beramal dengan amalan yang tidak mengikut perintah kami, maka dia tertolak.*²¹

Sabda RasūluLlāh s.a.w lagi, yang maksudnya;

*Jual beli itu boleh khas, selagi belum berpisah kedua-duanya atau sehingga kedua-duanya berpisah. Jika kedua mereka berlaku benar dan berterus terang, Allah pasti akan memberkati jual beli kedua-dua mereka. Tetapi jika mereka menyembunyikan kecacatan dan berbohong, Allah pasti akan menghapuskan keberkatan jual beli kedua-dua mereka itu.*²²

^{19.} al-Khaṭīb, op.cit., jld.2, hlm.78; Ibn al-Humām, op.cit., jld.5, hlm.254; Mālik, op.cit., jld.3, hlm.328; Ibn Qudāmah, op.cit., jld.4, hlm.102.

^{20.} Surah *al-Anفال*, ayat 27.

^{21.} al-Bukhārī, op.cit., jld.2, (juz. 3), hlm.147.

^{22.} Ibid., hlm.127

5. OPERASI PEMBIAYAAN AL-MURĀBAHĀH

Konsep Pembiayaan al-Murābahah lebih jelas dapat difaham melalui operasi yang dijalankan oleh institusi kewangan, Bank Islam, Malaysia Berhad, Syarikat Kewangan Islam seperti Abrar Finance Berhad, dan koperasi-koperasi Islam seperti Koperasi Muslimin, Koperasi Belia Islam Malaysia Berhad dan Koperasi al-Hilal Berhad (Kohilal).

Sebagai contoh, pembiaya akan membincang atau akan memberitahu kepada seseorang pelanggan yang ingin membeli sesuatu barang seperti motosikal di bawah skim al-Murābahah, bahawa kos motosikal yang dipesan oleh pelanggan itu berharga RM4,000.00 sahaja, termasuk insurance, cukai jalan, dan lain-lain bayaran. Keuntungan atas jualan pula sebanyak RM1,000.00, jadi jumlah bayaran ialah (RM4,000.00 + RM1,000.00)= RM5,000.00.

Oleh kerana, al-Murābahah dijadikan sebagai satu Skim Pembiayaan untuk pelanggan, maka pelanggan dibenarkan membayarnya secara ansuran bulanan, atau sekali gus pada masa-masa yang ditetapkan. Sekiranya pembiayaan itu dibuat oleh institusi kewangan, bank, syarikat kewangan atau koperasi Islam, maka pelanggan mestilah dikenakan beberapa syarat, sekurang-kurangnya mempunyai simpanan dan sedikit pendahuluan jika di Bank Islam, bank-bank SPTF dan Syarikat Kewangan seperti Abrar Finance. Begitu juga koperasi-koperasi Islam, mestilah mempunyai simpanan atau caruman wang dalam kadar-kadar tertentu, barulah boleh memohon pembiayaan al-Murābahah.²³

^{23.} Soalselidik Institusi Kewangan, Julai 1996

Skim Pembiayaan *al-Murābahah* adalah skim kedua yang mendapat sambutan terbesar daripada pelanggan, selepas Skim Pembiayaan *al-Bai' Bithaman Ajil*. Ini dapat dilihat dalam operasi Mu'amalat Islam di Bank Islam Malaysia Berhad dan Koperasi al-Hilal Berhad (Kohilal). Walaupun di antara BIMB dan Kohilal mempunyai operasi yang berbeza, namun kedua-dua institusi tersebut berjaya melaksanakan operasi Skim Pembiayaan *al-Murābahah* dengan berkesan dan mendapat sambutan besar umat Islam. Dalam pada itu Kohilal menampakkan perbezaan yang lebih ketara dari segi jumlah pembiayaan seperti yang dapat dilihat dalam jadual berikut:

Jadual (1)

SKIM PEMBIAYAAN *AL-MURĀBAHAH*

Institusi	1994 (RM)	1993 (RM)	1992 (RM)	1991 (RM)	1990 (RM)
BIMB	183,287.00	175,875.00	188,271.00	106,523.00	146,788.00
KOHILAL	1,725,004.00	1,334,401.01	597,292.15	640,755.47	672,720.90

Sumber: Annual Report BIMB 1990 - 1994,
Laporan Tahunan KOHILAL 1990 - 1994

Berasaskan kepada jadual yang tersebut di atas itu, Kohilal memperlihatkan kemajuan yang lebih besar, sekalipun ia hanya merupakan sebuah koperasi yang pergerakannya dan jumlah dananya terhad. Ini kerana;

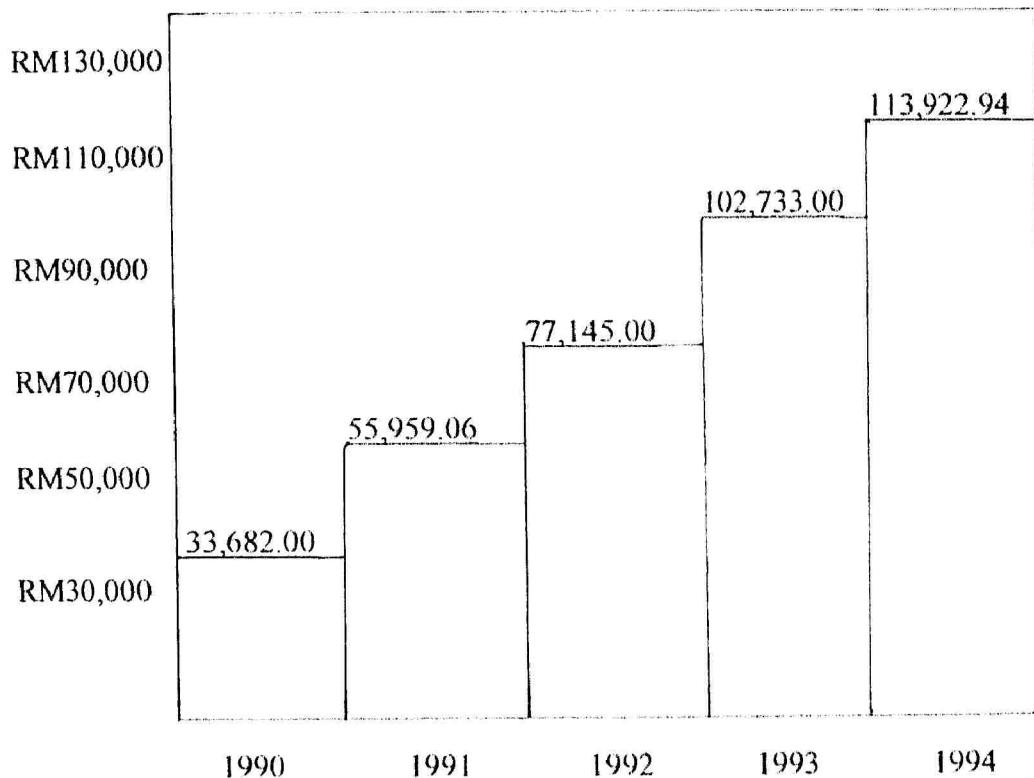
- (1) Sebab yang paling utama ialah kerana Kohilal telah menetapkan keuntungan ke atas kos modal barangannya hanya 5% sahaja setahun, atau 20% yang pembiayaan yang tempoh maksimum 4 tahun.

- (2) Kohilal menyediakan prosedur permohonan pembiayaan yang mudah, syarat-syarat yang mudah dan cara bayaran yang mudah.

Kohilal banyak menggerakkan aktivitinya dalam Skim al-Murābahah. Pembiayaan al-Murābahah yang telah dikeluarkannya meliputi pembiayaan tanah, rumah, bahan-bahan binaan, perabut, kenderaan, barang-barang elektrik (consumer electrical), mesin dan sebagainya yang telah sedia ada di kedai pameran Kohilal. Walaupun keuntungan yang diambil hanya 5% setahun dari kos barang pembiayaan. Tetapi sebagai sebuah koperasi yang kecil itu, telah berjaya mengutip keuntungan dari Skim Pembiayaan al-Murābahah yang sangat menggalakkan, seperti dalam jadual berikut:

Jadual (2):

KEUNTUNGAN SKIM AL-MURĀBAHAH KOHILAL



Sumber: Laporan Tahunan Kohilal (1990 - 1994)

Carta Keuntungan al-Murābahah Kohilal tersebut, hanya sebagai contoh untuk membuktikan keupayaan Skim Pembiayaan al-Murābahah dalam sistem Mu'amalat Islam di Malaysia, sekalipun ia dilaksanakan oleh sebuah koperasi yang kecil dan terhad, yang membataskan aktivitinya dalam urusniaga kewangan Islam. Carta dan Jadual sebelumnya itu bukan bertujuan untuk mencari perbandingan, tetapi sekadar menyatakan bahawa sistem Mu'amalat Islam juga mempunyai potensi yang besar dalam menangani keperluan umat Islam, sekalipun ianya dilaksanakan oleh sebuah institusi yang kecil.

Sekiranya Bank Islam Malaysia Berhad, bank-bank konvensional yang menjalankan Skim Perbankan Tanpa Faedah (SPTF), dan syarikat pinjaman kewangan Islam seperti Abrar Finance Berhad, menetapkan keuntungan Murabahah yang rendah dan menawarkan perkhidmatan yang mudah, pasti akan mendapat sambutan yang lebih menggalakkan, kerana daerah operasinya luas, dana yang dimilikinya besar, sekalipun kos pengurusannya tinggi, tetapi oleh kerana pergerakan tidak terhad di satu tempat, bahkan sudah sedia ada di merata tempat di seluruh Malaysia. Tetapi sekiranya keuntungan besar yang menjadi ukuran, maka ia merupakan penyumbang kepada halangan terlaksananya Skim Pembiayaan al-Murābahah bagi keperluan hidup masyarakat Islam yang bertarap sederhana.

Dari sudut perlaksanaannya, melalui tinjauan dan pemerhatian yang dibuat secara langsung di kedai pemeran dan di bilik pengurusan, pelanggan ditunjukkan dengan pelbagai barang yang mempunyai banyak pilihan. Pada setiap barang telah diletakkan tanda harga sebagai harga kos yang belum ditambah dengan keuntungan al-Murābahah. Kadar keuntungan al-Murābahah sudah ditetapkan ke atas setiap jenis barang dan dimaklumkan kepada pelanggan. Sekiranya pelanggan bersetuju untuk menentukan pembelian barang tersebut, penyelia jualan

akan memperoses permohonan dan seterusnya meminta pelanggan menandatangani surat aqad perjanjian jual beli al-Murābahah.²⁴

Penulis membuat kesimpulan, bahawa operasi jual beli al-Murābahah seperti itu, sudah memadai bagi memenuhi syarat jual beli al-Murābahah yang mesti menyatakan kos barang dan keuntungannya kepada pelanggan. Kerana meletakkan tanda harga, kemudian menetapkan kadar keuntungan, serta menandatangani surat perjanjian yang dilengkapkan dengan *sighah* aqad al-Murābahah adalah sudah memenuhi kehendak hukum jual beli al-Murābahah mengikut Shara^c.

Tetapi jika sekiranya urusniaga al-Murābahah dalam bilik pameran atau kedai itu tidak menunjukkan tanda harga barang,, atau ada diletakkan tanda harga, tetapi bukan harga kos yang sebenar, kemudian tidak ada penjelasan lisan atau keterangan berhubung dengan harga kos barang dan kadar keuntungan,, maka terbatallah jual beli al-Murābahah tersebut, kerana tidak menepati tuntutan rukun dan syarat jual beli al-Murābahah mengikut hukum Shara^c seperti yang telah dibincangkan dalam Rukun al-Murābahah di awal tajuk ini.

Walaubagaimanapun, buat masa ini beberapa produk telah wujud dan berjalan berasaskan prinsip al-Murābahah seperti:

- (1) Pembiayaan Modal Kerja (Mu'amalah Working Capital), menggunakan prinsip al-Murābahah sahaja.

²⁴ Lampiran (37): Salinan Surat Perjanjian al-Murābahah KOHILAL

(2) Pembiayaan Semula Kredit Eksport IECR Islam dengan Pra-Hantaran, telah menggunakan prinsip *al-Murābahah* dan *Baī' al-Dayn*.

(3) Bil Penerimaan Tanpa Faedah (Import / Belian), telah menggunakan prinsip *al-Murābahah* dan *Baī' al-Dayn*.

(4) Kemudahan Surat Kredit, telah menggunakan prinsip *al-Murābahah* dan prinsip *al-Wakālah* serta *al-Mushārakah*.

6. KEUNTUNGAN JUAL BELI AL-MURĀBAHAH

(1) Menentukan Keuntungan:

Keuntungan dalam jual beli *al-Murābahah* ditetapkan oleh penjual, terpulang kepada penjual untuk mengambil keuntungan yang dikehendakinya. Walaubagaimanapun, pembeli mempunyai pilihan di atas keuntungan barang beliannya itu, pembeli boleh menerima atau menolaknya atau mencadangkan kadar yang lain. Penentuan hanya berlaku setelah kedua belah pihak telah sepakat dengan kadar yang dipersetujui.

Islam mengharuskan penjual mengambil keuntungan melalui perniagaan atau jual beli yang mengikut hukum Shara'. Lebih-lebih lagi kalau penjual terpaksa mengeluarkan bukan sahaja kos belian, bahkan kos perbelanjaan mengurus barang yang hendak dijual. Seperti kos penjagaan, kos pemuliharaan, kos upah memotong, mencelup, membasuh, menjahit, mengangkat, membungkus,

menghantar dan sebagainya. Maka semuanya itu boleh diambil kira dalam menentukan keuntungan sebagai tambahan daripada harga kos asal belian.²⁵

(2) Mengira Harga Pembiayaan *al-Murābahah*:

Harga jualan dalam Skim Pembiayaan *al-Murābahah* mengambil kira semua perbelanjaan untuk pembiayaan. Harga Skim Pembiayaan ialah harga yang mencampurkan:

- 1) Harga kos barang,
- 2) Kadar keuntungan,
- 3) Insurans Takaful pembiayaan,
- 4) Stem cukai memetra surat perjanjian.

Walaubagaimanapun, insurans Takaful dan stem cukai kadang-kadang pelanggan diminta membayarnya diluar daripada jumlah pembiayaan, maka aqad pembiayaan hanyalah di atas kos harga asal barang, dicampur dengan kadar keuntungan.

(3) Kadar Keuntungan:

kadar keuntungan *al-Murābahah* tidak sama antara sebuah institusi dengan sebuah institusi yang lain, iaitu antara yang paling rendah ialah 4% setahun dan yang paling tinggi ialah 10% setahun. Institusi bank dan institusi kewangan meletakkan antara 7% hingga 10% setahun, kerajaan melalui majikan masing-

^{25.} al-Zuhailī Dr., op.cit, jld.4, hlm.708

masing menetapkan 4% setahun dan Koperasi al-Hilal Berhad (Kohilal) meletakkan 5%.

sebagai contoh; seorang pelanggan yang memohon Skim Bai^c al-Murābahah Bi al-Taqsīt (Jual beli al-Murābahah Dengan Bayaran Tangguh) daripada Kerajaan, telah membeli sebuah kereta terpakai dengan harga kos RM21,000.00. Kerajaan telah mengambil keuntungan sebanyak 4% setahun untuk tempoh 5 tahun (60 bulan), kemudian pelanggan juga diminta membayar stem cukai sebanyak RM104.76. Maka pelanggan akan membayar Pembiayaan al-Murābahah dengan harga sebanyak RM23,204.76.²⁶

Seorang pelanggan Kohilal pula telah mendapat pembiayaan al-Murābahah Bi al-Taqsīt sebanyak RM10,000.00, untuk membiayai sebahagian dari rumah yang dibelinya. Pelanggan dikehendakki membayar balik sebanyak RM12,000.00 sahaja selama 4 tahun (48 bulan). Ini bermakna Kohilal hanya mengenakan 20% (5% setahun) sahaja ke atas seluruh pembiayaan yang diberikannya. ditanya adakah pelanggan mengetahui kadar keuntungan yang dibayarnya kepada Kohilal?, jawabnya, "yang lebih dari yang dia mohon itulah keuntungan".²⁷

Maka pengetahuan seperti itu dianggap memadai syarat jual beli al-Murābahah yang disebut sebagai keuntungan dalam "ribhun musamma calā jumlah al-thaman" iaitu keuntungan yang disebut mengikut jumlah harga, seperti tambahan RM2,000,00 lebih dari kos asal, bukan mengikut kadar nisbah peratusan, seperti untung RM5 tiap-tiap kos RM100, bahkan pelanggan sebenarnya telah mengetahui jumlah asal permohonannya itu adalah kos harga pokok.²⁸

^{26.} Lampiran (38): Salinan Contoh Perjanjian Bai^c al-Murābahah Bi al-Taqsīt dengan Kerajaan.

^{27.} Lampiran (39): Salinan Contoh Perjanjian Murābahah Kohilal.

^{28.} Malik, op.cit, jld.3, hlm.325

Walaubagaimanapun, jika jumlah tambahan untung yang dikenakan ke atas harga kos asal itu tidak dikawal, digunakan secara meluas dan sewenang-wenangnya, ia pasti akan melahirkan amalan riba secara tidak langsung. Kerana ia akan melahirkan satu sistem kredit berdasarkan kadar bunga atau riba, di bawah nama yang berbeza-beza.²⁹

Kebanyakan apa yang berlaku sekarang, institusi kewangan Islam, samada bank Islam, SPTF bank-bank konvensional, syarikat kewangan Islam dan koperasi-kopersi Islam, tidak begitu minat untuk mengadakan *sighah* aqad melalui lisan yang dilafazkan secara langsung oleh pembiaya dan pelanggan. Majlis aqad yang berlaku hanya merupakan majlis upacara menandatangani surat-surat perjanjian yang hening tanpa pengucapan *sighah* aqad. Alangkah murninya majlis seperti itu, diserikan lagi dengan *sighah* aqad jual beli, yang lahir dari isi hati dan perasaan redha kedua belah pihak pembiaya dan pelanggan.

Jika sekiranya pelanggan yang menandatangani perjanjian itu, benar-benar mengetahui isi kandungan perjanjian tersebut, lalu menurunkan tandatangan sebagai persetujuannya, maka terlaksanalah aqad jual beli *al-Murabahah* mengikut Shara^e. Tetapi jika sekiranya pelanggannya itu, tidak melihat atau tidak mengetahui samasekali isi surat perjanjian dan tidak ada apa-apa kenyataan tentang harga kos dan keuntungan dari pembiaya, maka majlis menandatangani hanyalah sia-sia sahaja, kerana aqadnya tidak sah mengikut hukum *al-Murabahah* dalam Islam. Jelaslah pelanggan tidak mengetahui butiran aqad perjanjian yang

^{29.} Muhammad Abdul Mannan, Prof., *Ekonomi Islam Teori dan Praktis*, (Terjemahan Radiah Abd Kadir), KL: A. S. Noordeen, 1992, jld.2 (Bhg. 3), hlm. 150.

dipersetujuinya, sekalipun butiran harga kos modal barang yang dibeli, serta tambahan jumlah keuntungan dicatatkan dalam surat perjanjian.

Tetapi jika butiran penting itu tidak dicatatkan dalam surat perjanjian aqad jual beli *al-Murābahah*, sekalipun ianya dibaca oleh pelanggan, dan tidak ada apa-apa keterangan dari pembiaya, maka majlis tersebut tetap tidak sah, kerana membelakangkan rukun dan syarat sah jual beli *al-Murābahah*. Dengan sebab itu, keuntungan *al-Murābahah* mestilah dijelaskan, kerana ia merupakan ciri yang sangat penting dalam jual beli *al-Murābahah*, di sinilah yang membezakan jual beli *al-Murābahah* yang mesti memberitahu kos dan keuntungan, tetapi tidak dengan jual beli yang lain.³⁰

7. PROSEDUR PEMBIAYAAN *AL-MURĀBAHAH*

(1) Peringkat Permohonan:

Langkah pertama ialah pelanggan akan datang menemui bank, syarikat kewangan atau koperasi untuk memohon pembiayaan dengan mengemukakan jenis barang dan sebut harganya. Pembiaya akan berbincang dengan pelanggan mengenai harga dan keuntungan serta syarat-syarat pembiayaan dan pembayaran. Jika sekiranya pelanggan bersetuju dengan keuntungan yang dikenakan dan bersedia mematuhi syarat pembiayaan dan prosedur bayaran balik, maka pembiaya akan membeli barang pesanan pelanggan itu, kemudian menjualnya semula kepada pelanggan.

^{30.} al-Khaṭīb, op.cit, jld.3, hlm.78; Ibn al-Humār, op.cit, jld.5, hlm.252; Mālik, op.cit, jld.3, hlm.325; Ibn Qudamah, op.cit, jld.4, hlm.100.

Jika kelayakan pelanggan pembiayaan tidak sampai kepada tahap harga kos barang pesanan, maka pelanggan diminta menambah sendiri harga baki beza kos barang belian tersebut. Pelanggan juga boleh membeli terlebih dahulu barang pesanan itu samada secara tunai atau hutang, lalu menjualnya kepada pembiaya. Dalam kes seperti ini, pelanggan mestilah menunjukkan surat perakuan pembeliannya sebagai tanda pembeliannya atau hakmiliknya kepada pembiaya, supaya urusan pembelian dapat ditentukan dan diselesaikan terlebih dahulu oleh pembiaya

Pembiaya hanya boleh menjual barang pesanan pelanggan tersebut setelah pembiaya memilikinya, samada diperolehi melalui pembekal, atau melalui tempat yang telah ditunjuk oleh pelanggan seperti yang ada pada surat sebut harga atau melalui pelanggan sendiri. Menjadikan hakmilik sebelum pembiaya menjualnya kepada pelanggan adalah penting sebagai salah satu rukun sah jual beli dalam Islam, iaitu menjual barang hendaklah miliknya yang sah mengikut Shara^c, seperti yang telah dibincangkan dalam Rukun Ketiga Jual beli *al-Murābahah*.

Keuntungan pembiayaan mestilah sama-sama mendapat persetujuan terlebih dahulu dengan pelanggan. Jumlah kadar keuntungan akan dikira samada secara jumlah bulat (lump sum) atau yang disebut sebagai "*ribhūn musamma qalā jumlah al-thaman*" atau secara nisbah peratusan yang telah ditentukan seperti 10% atau 20% dari harga kos barang. Ini diharuskan mengikut hukum Mu'amalat Islam.³¹

^{31.} al-Khaṭīb, op.cit., jld.2, hlm.78; Ibn al-Huṇām, op.cit, jld.5, hlm.252; Maṭlik, op.cit,jld.3, hlm.325; Ibn Qudamah, op.cit, jld.4, hlm.102.

(2) Peringkat Menandatangani Perjanjian:

Apabila persetujuan telah dicapai antara pembiaya dengan pelanggan, maka pelanggan akan diberikan dua set surat perjanjian aqad jual beli barang dan aqad jual beli pembiayaan. Mula-mula pembiaya akan membuat aqad membeli barang dengan harga kos atau modal, kemudian pembiaya akan menjual barang tersebut dengan harga kos asal serta dengan tambahan untung, secara bayaran tangguh (*Baī' al-Murābahah Bi al-Taqṣīt*). Surat perjanjian mestilah memuatkan segala terma-terma dan syarat-syarat yang telah dipersetujui terutama dalam Butiran Harta atau barang, seperti dalam contoh berikut ini:³²

Jadual (1) Butiran Harta/Barang:

Bahagian 1: Tarikh Perjanjian,

Bahagian 2: Nama dan Alamat Pelanggan,

Bahagian 3: Jenis Kenderaan,

Bahagian 4: Butiran Harta/Barang (antaranya harga belian asal),

Bahagian 5: Jumlah Harga Jualan Pembiaya

Bahagian 6: Jumlah Potongan Bulanan,

Bahagian 7: Tempoh Bayaran Balik.

Butiran harta atau barang yang dicatatkan dengan lengkap dalam surat perjanjian aqad *Baī' al-Murābahah Bi al-Taqṣīt* itu, jelas dapat memenuhi tuntutan rukun dan syarat jual beli *al-Murābahah*, terutama yang paling penting

³². Lampiran (40): Salinan Perjanjian Jual beli *Murābahah Bi al-Taqṣīt*.

iaitu harga kos asal kereta yang dimohon oleh pelanggan ialah RM21,000.00. Keuntungan yang ditambah dari harga asal pula ialah RM2,204.76. Maka jumlah harga jualan *al-Murābahah Bi al-Taqsīt* ialah sebanyak RM23,204.76 yang akan dibayar pada tiap-tiap bulan selama tempoh 60 bulan.

Surat Perjanjian tersebut juga membuat catatan yang meminta pelanggan supaya membacanya, kemudian barulah membuat pengakuan di atas persetujuan jualbeli dengan menurunkan tandatangan di hadapan saksi masing-masing. Kaedah tersebut merupakan kaedah aqad bertulis yang lengkap dan sah sesuai dengan kehendak Shara^c.

8. BAYARAN BALIK PEMBIAYAAN AL-MURĀBAHAH

Pembiayaan *al-Murābahah*, bukan suatu skim yang menggunakan konsep kongsisama keuntungan atau kerugian seperti dalam konsep *al-Mudārabah* dan *al-Mushārakah*. Bahkan *al-Murābahah* merupakan entiti perniagaan biasa iaitu terlibat dalam urusan jual beli barangniaga, di mana sesuatu barang akan dijual kepada pengguna dengan harga yang sudah dicampur dengan keuntungan melebihi dari harga belian asal. Maka pelanggan yang hakikatnya sebagai pembeli wajiblah membayar harga barang mengikut harga yang telah dinaikkan itu (mark-up price).

Sekiranya pengguna mengambil Skim Pembiayaan *al-Murābahah*, maka pelanggan sebenarnya ingin memiliki barang dengan membayarnya secara tangguh. Maka pelanggan dan pembiaya mestilah mematuhi beberapa syarat seperti berikut:

- 1) Mereka mestilah bersetuju supaya pembiaya menyediakan barang atau harta yang dipesan, dan bersetuju agar penjualannya kepada pelanggan.
- 2) Mereka mestilah sama-sama bersetuju dengan bayaran tangguh oleh pelanggan, serta cara bayaran ansuran kepada pembiaya.
- 3) Masing-masing sama-sama bersetuju dengan terma-terma dan syarat-syarat lain yang bersangkutan dengan pembiayaan.

Persetujuan di atas bermakna, tanggungjawab pembiaya ialah mengadakan barang yang dikehendakki oleh pelanggan. Tanggungjawab pelanggan pula ialah wajib membayar barang yang telah diterimanya dri pada pembiaya samada sekali gus atau dengan cara ansuran bulanan. Maka selama tempoh pembayaran, tidak harus ada fenalty atau intrest dikenakan sekiranya berlaku kelewatan membayar. Terdapat pelanggan yang mendapat pembiayaan daripada majikan (Kerajaan), dikenakan bayaran perkhidmatan 10% setahun jika berlaku bayaran tertungggak sehingga diselesaikan.³³

^{33.} **Lampiran (41):** Sebahagian Salinan Perjanjian *Bat' al-Murābahah Bi al-Taqṣīt* (Lihat 4.0 C. Bayaran Perkhidmatan 10%)

Atas apa alasan, setiap bayaran yang dikenakan kerana tertangguh atau tertunggak, tidak boleh dikenakan bayaran sekalipun atas nama Bayaran Perkhidmatan (service charge). Kerana apapun bentuk bayaran (charge) atas sebab hutang atau pembiayaan yang tertunggak adalah dikira riba. Sabda RasūluLlāh s.a.w. yang bermaksud;

"Sesungguhnya riba itu hanya berlaku pada bayaran hutang yang tertangguh sahaja".
(Hadith riwayat Muslim)³⁴

Jika barang yang dibiayai itu telah dibeli oleh pelanggan dari pembekal dengan bayaran tangguh melalui pinjaman riba (Hire Purchase Agreement), maka pembiaya tidak boleh mengambil alih pinjaman itu dengan hanya terus menyambung pinjaman tersebut kepada pembiayaan Islam di bawah Skim al-Murābahah. Kerana pembelian pelanggan di atas perjanjian riba, insuransnya juga riba. Maka kerana itu pelanggan mestilah menyelesaikan terlebih dahulu kontrak perjanjian riba tersebut dengan menamatkannya, atau pun pembiaya hendaklah membelinya dengan belian yang bersih dari riba. Sekiranya pembiaya membeli harta tersebut atas dasar belian riba, maka kos jualan al-Murābahah tidak boleh berdasarkan kepada kos barang riba seperti yang dituntut dalam rukun dan syarat jual beli barang atau harta al-Murābahah. Maka kerana itu, pelanggan juga tidak harus membayar pembiayaan barang al-Murābahah yang kos harga asalnya bercampur riba, kerana ia akan melibatkan keuntungan dari harga kos yang bercampur riba.³⁵

^{34.} Muslim, op.cit., jld.3, hlm.1218 (Hadith 102 & 105).

^{35.} al-Zuhaili, Dr., op.cit, jld.4, hlm.706.

Jika pembiaya mendapat bekalan barang dari pembekal dengan uruniaga riba, maka jumlah wang riba itu mestilah ditanggung oleh pembiaya sendiri. Harga kos untuk dijual dengan urusniaga *al-Murābahah* tidak boleh dicampur dengan bunga riba. Pelanggan hanya sah dan boleh diwajibkan membayar harga kos asal yang bersih dari riba, dan tambahan keuntungan yang halal sahaja.

9. KESIMPULAN

Pembiayaan *al-Murābahah* adalah suatu mekanisme yang menjadi dasar urusniaga koperasi KOHILAL, walaubagaimanapun ia turut dilaksanakan oleh koperasi-koperasi lain dan Bank Islam, tetapi KOHILAL dianggap mengambil kaedah urusniaga *al-Murābahah* ke atas hampir semua urusniaganya. Jual beli *al-Murābahah* biasa dilakukan oleh Rasulullah s.a.w., ia merupakan seuatu kaedah jual beli yang mudah, tetapi *sīghah ijāh* yang diucapkan oleh penjual diwajibkan supaya menyatakan dengan jelas, harga kos jualan serta menyatakan sekali jumlah keuntungan kepada pembeli, tanpanya maka aqad jual beli *al-Murābahah* akan terbatal.

Terdapat riba yang tersembunyi dilakukan oleh sesetengah bank, iaitu pada waktu bank mengikat perjanjian dengan pelanggannya supaya mesti membeli barang yang ditempah oleh bank dengan kadar harga dan keuntungan yang tidak terkawal, jika keuntungan tersebut bertambah dari asal perjanjian, maka ia pasti akan menjadi amalan riba secara tidak langsung, kerana ia akan melahirkan satu sistem kredit berdasarkan kadar bunga di bawah nama yang berbeza-beza.

Pembiayaan melalui mekanisme *al-Murābahah* sebenarnya dapat menyelamatkan pelanggan daripada tertipu dengan harga kos sebenar ke atas barang yang hendak dibeli dan keuntungan yang dikenakan , kerana penjual mesti menyatakan dengan terang kos serta keuntungan barang yang dibeli itu, dengan itu ia akan memberi kepuasan dan kepercayaan kepada pelanggan.

Oleh itu disarankan, mana-mana institusi kewangan, bank dan koperasi yang menjalankan mekanisme pembiayaan *al-Murābahah*, mestilah menyediakan *sīghah* aqad yang secara jujur dan ikhlas menyatakan harga kos barang yang hendak dijual, serta menerangkan jumlah atau kadar keuntungan yang jelas ke atas barang yang dibiayai dalam *sīghah ijabnya*.

Kadar atau jumlah keuntungan hendaklah ditentukan dengan tetap tanpa berubah mengikut perubahan naik turun nilai wang. Institusi kewangan bank dan koperasi hendaklah mempastikan bahawa keuntungan *al-Murābahah* adalah tetap. Sekiranya pelanggan membayar pembiayaan *al-Murābahah* lebih awal, maka di sana institusi mestilah memastikan tidak ada janji yang dibuatnya kepada pelanggan untuk memberi potongan atau rebet, setiap potongan atau rebet yang diberi atas dasar janji di awal ikatan perjanjian akan menjadikan pembiayaan *al-Murābahah* itu menjadi pembiayaan riba.