

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah* pada Lembaga Keuangan *Syariah* Bank dan Non Bank

Lailatul Sikrillah

Accounting Department, Faculty of Economy
Maulana Malik Ibrahim, State Islamic University of Malang,
Indonesia

Abstract: *This study aims to determine the selling price of murabaha financing application and calculation of profit margins on BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani and UJKS El-Dinar. The research method used is a qualitative research method with a descriptive approach. Where data is the primary data obtained in the form of interviews with the parties concerned and secondary data in the form of data processing can be accounted for from a reliable source to conduct library research, interviews and internet. The results of this study found that setting the selling price on BRISyariah murabahah financing, BPRS Bumi Rinjani and UJKS El-Dinar that use the same basic price plus a profit margin. As for determining the profit margin that the bank sets its own and equally consider five factors determining the margin is the profit margin on average Islamic bank (Direct Competitor's Market Rate/DCMR), the interest rate the average conventional banks (Indirect Competitor's Market Rate/ICMR), the results of third-party funds (Competitive Expected Return for Investors/ECRI), Overhead Cost, profit targets taking into account inflation and interest rate markets. In a benefit margin calculations using a flat (fixed).*

Keywords: Murabahah, Determination of Selling Price, Margin Calculation System Advantage.

PENDAHULUAN

Menurut Andri (2009:72) Bank *syariah* yang terdiri dari BUS, UUS serta BPRS, pada dasarnya melakukan kegiatan usaha yang sama dengan bank konvensional, yaitu melakukan penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat disamping penyediaan jasa keuangan lainnya. Perbedaannya adalah seluruh kegiatan Bank Umum *Syariah* (BUS), Unit Usaha *Syariah* (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) didasarkan pada prinsip

syariah. Implikasinya, jasa keuangan tersebut sesuai dengan prinsip hukum *Islam* dan memiliki berbagai variasi akad yang akan menimbulkan variasi produk yang lebih banyak dibandingkan produk bank konvensional.

Bank *syariah* di Indonesia sejak tahun 2000 telah menjadi satu industri keuangan yang sedang tumbuh berkembang dan menarik perhatian *investor* dan masyarakat. Perkembangan bank *syariah* untuk saat ini di Indonesia hanya sebatas pada bertambahnya Bank Umum *Syariah* (BUS) dan Unit Usaha *Syariah* (UUS), tidak diimbangi dengan berkembangnya *market share*-nya. (Suprayogi :2013)

Bank *syariah* di Indonesia mulai berdiri pada tahun 1992. Dari jumlah entitas usaha, berdasarkan data Bank Indonesia, saat ini terdapat 11 Bank Umum *Syariah* (BUS), 24 bank *syariah* dalam bentuk Unit Usaha *Syariah* (UUS), dan 156 Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS). Data pertumbuhan dan struktur perbankan *syariah* memperlihatkan daya tahan di tengah gejolak pasar keuangan global. Hingga Juni 2013 pertumbuhan aset perbankan *syariah* mencapai 40,64 persen, meningkat dari Rp155,41 triliun pada 2012 menjadi Rp218,57 triliun pada 2013. (Firmanzah : 2013).

Secara kuantitas, pencapaian perbankan *syariah* sungguh membanggakan dan terus mengalami peningkatan dalam jumlah bank. Jika pada tahun 2005 hanya ada tiga Bank Umum *Syariah* (BUS) dan 95 Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS), maka pada Januari 2012 (berdasarkan data Statistik Perbankan *Syariah* yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia) jumlah bank *syariah* telah mencapai 35 unit yang terdiri atas 11 Bank Umum *Syariah* (BUS) dan 24 Unit Usaha *Syariah* (UUS). Selain itu, jumlah Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) telah mencapai 155 unit pada periode yang sama.

Salah satu produk perbankan *syariah* adalah pembiayaan. Seperti yang dikatakan oleh Muhammad (2005:16-17) bahwasanya dalam aktivitasnya bank *syariah* akan menjalankan beberapa teknik dan metode yang penerapannya tergantung pada tujuan dan aktivitas. Pertumbuhan setiap bank menurut Zainul (2002) pasti akan dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya dalam menghimpun dana masyarakat dengan memberlakukan sistem nilai dan etika *Islam* kedalam lingkungan ekonomi. Selanjutnya, untuk mencapai sebuah tujuan tersebut, bank harus bisa mengarahkan pengalokasian dana sedemikian rupa agar semua kepentingan nasabah dapat terpenuhi. Tingkat penghasilan

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah

tertinggi bank adalah melalui pembiayaan, maka dari itu portofolio pembiayaan menempati porsi terbesar sekitar 50-60% dari total *aktiva*.

Pembiayaan yang paling dominan dalam perbankan *syariah* adalah pembiayaan *murabahah*. Karim (2006:113) dan Makhalul (2002:38-39) menyimpulkan bahwasanya *murabahah* merupakan salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari oleh masyarakat.

Perbankan *syariah* dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing (*competitor*) dan sebagainya. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Apabila terdapat kesalahan dalam menentukan harga maka akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan. Dengan mempertimbangkan hal-hal tersebut, maka dalam penentuan harga jual *murabahah* adalah penjumlahan harga beli/harga perolehan/harga pokok ditambah dengan *margin* keuntungan.

Berbicara masalah *margin* keuntungan dalam pembiayaan *murabahah*, kita sebagai umat Islam masih sering bertanya-tanya. Tetapi satu hal yang harus kita ingat bahwa *murabahah* merupakan jual beli, dimana jual beli memang dianjurkan dalam Islam dan jika melakukan transaksi jual beli sudah pasti pihak penjual akan mengambil keuntungan dari transaksi tersebut. Walaupun dibolehkan, dalam pengambilan keuntungan tersebut tidak boleh melebihi batas yang telah disyariatkan oleh Islam. Sedangkan menurut beberapa ulama menyimpulkan bahwa jual beli *murabahah* sah menurut hukum walaupun tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari *Al-Qur'an* maupun *Sunnah*. Jual beli *murabahah* merupakan jual beli amanah, karena pembeli memberikan amanah kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang tanpa bukti tertulis. (Ubay Harun, 2006).

Dalam menentukan target konsumen di Bank Umum *Syariah* (BUS), Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) dan Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) tentunya berbeda karena disetiap lembaga keuangan *syariah* memiliki aturan dan penentuan target yang tidak sama, mungkin jika di Bank Umum *Syariah* (BUS) target konsumen lebih besar dari pada Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) dan Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS). Perbedaan tersebut

juga dapat dilihat dalam organisasi dan modal yang digunakan, jika semakin besar organisasi dan modalnya maka semakin besar pula target konsumennya. Tetapi dalam menentukan penerapan akad *murabahah* pada produk-produk yang ditawarkan tidak ada bedanya, karena sama-sama menerapkan penjanjian antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja yang dibutuhkan nasabah serta yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus *margin* keuntungan saat jatuh tempo). (Icanende :2010)

Penelitian dengan topik *murabahah* telah banyak dilakukan, namun yang memfokuskan pada penerapan pembiayaan *murabahah* adalah Adi (2005) yang meneliti tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Margin* Keuntungan Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Muamalat Indonesia didapati bahwa biaya overhead dan bagi hasil Dana Pihak Ketiga (DPK) mempengaruhi *margin* pembiayaan *murabahah* serta volume pembiayaan dan *profit* target tidak sesuai terhadap *margin* pembiayaan *murabahah*. Sedangkan penelitian yang meneliti dari sisi penetapan harga jual *murabahah* adalah Firmansyah (2007) yang meneliti tentang Evaluasi Penetapan Metode Penentuan Harga Jual Beli *Murabahah* pada BMT Berkah Madani didapati bahwa dalam menentukan harga jual belum sempurna dengan aturan *syariah* karena masih menggunakan prinsip konvensional. Nurul (2008) juga mengungkap bahwa Penerapan Pembiayaan pada BPRS Bumi Rinjani Batu telah sesuai dengan *standart* yang ada dalam teori serta fatwa MUI, namun masih ada kendala pada penggunaan akad. Selanjutnya Achmad (2011) yang meneliti tentang Evaluasi Penetapan Metode Penentuan Harga Jual Beli *Murabahah* pada BMT Prima *Murabahah Syariah* telah didapati bahwa penentuan harga jual beli pembiayaan *murabahah* dengan memasukkan variabel-variabel yang seharusnya secara *syariat* tidak diperbolehkan, karena menimbulkan efek tingginya harga jual beli pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan penelitian sebelumnya, belum ada yang meneliti tentang penetapan harga jual *murabahah* pada BUS, BPRS dan BMT. Maka peneliti memfokuskan pada Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah* Pada Lembaga Keuangan Syariah Bank dan Non Bank, Studi pada PT Bank BRISyariah Cabang Pembantu Kepanjen-Malang, PT BPRS Bumi Rinjani Kepanjen dan UJKS El-Dinar Malang.

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi Bank *Syariah*, Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) dan Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS)

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain memindahkan uang, menerima dan membayarkan kembali uang nasabah, membeli dan menjual surat-surat berharga, dan memberi jaminan bank. (Muhammad, 2005:1)

Bank syariah adalah bank yang dalam menjalankan usahanya berdasarkan pada prinsip-prinsip *syariah* Islam. Bank *syariah* yang disebut pula dengan bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan *Al-Qur'an dan hadist*.

Antonio dan Perwatmadja dalam Sulhan (2008:125) menyatakan bahwa ada dua pengertian, yaitu Bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip *syariah*. Bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan prinsip *syariah* Islam dan bank tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan *Al-Qur'an dan Al-Hadist*. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip *syariah* Islam adalah bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan *syariah* Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islami.

Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan (*financing*) yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Tujuan dari pembiayaan adalah untuk meningkatkan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru, dan distribusi pendapatan. Pembiayaan dalam kategori *mikro* adalah untuk upaya memaksimalkan laba, meminimalkan risiko,

pendayagunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana. Jadi, tujuan utama adalah memenuhi kepentingan *stakeholder*.

Fungsi dari pembiayaan adalah meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran uang, menimbulkan kegairahan berusaha, stabilitas ekonomi, sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional. (Muhammad, 2005 : 17-21)

Menurut Al-muslih dan Ash-shawi (2004) *Murabahah* secara bahasa adalah bentuk *mutual* (bermakna saling) dari kata *Ribh* yang artinya keuntungan, yakni pertambahan nilai modal (jadi artinya saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminology ilmu *fiqih* artinya *murabahah* adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dimana penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Tinjauan Penentuan Harga Jual Menurut *Syariah*

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, bank *syariah* harus dapat menghitung dan memisahkan "*real costs*" dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan *margin*. Demikian pula pada transaksi investasi, suatu bank *syariah* harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan. Namun demikian, pada kenyataannya *margin* keuntungan pada transaksi jual beli masih di *benchmark* terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang *benchmark* biaya perolehan dan *handling* kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan *margin* keuntungan. Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya *benchmark* yang dapat menggambarkan proyeksi profitabilitas bidang usaha serta belum tersedianya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat diperhitungkan dalam penentuan bagi hasil, mengakibatkan bank mengambil *benchmark* yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha. (Buchori : 2004)

Penetapan *Margin* Keuntungan

Bank *syariah* menetapkan *margin* keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts (NCC)*, yakni akad bisnis yang memberikan kepastian

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah

pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam* dan *istishna'*.

Secara teknis, yang di maksud dengan *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *akad murabahah*, *salam*, *istishna'* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan. (karim : 2004)

Referensi Margin Keuntungan

Menurut Karim (2004) yang dimaksud dengan Referensi *Margin* Keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*Assets Liabilities Management Committee*) Bank Syariah. Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal:

- 1) *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*
- 2) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*
- 3) *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*
- 4) *Acquiring Cost*
- 5) *Overhead Cost*
- 6) *Cost of Loanable Fund* (biaya peminjaman dana atau biaya yang dikeluarkan).
- 7) Keuntungan yang diinginkan (*Profit Target*)

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian *kualitatif* yaitu berupa suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data *deskriptif* berupa ucapan atau tulisan dari perilaku yang dapat diamati dari subjek itu sendiri. (Furhan, 1992:21).

Dengan pendekatan ini diharapkan dapat dilakukan suatu pengujian secara rinci terhadap suatu latar, suatu tempat penyimpanan dokumen atau satu peristiwa tertentu karena merupakan penelitian studi kasus. Dalam penelitian ini, studi kasus dilakukan untuk meneliti tentang penetapan harga jual

murabahah beserta perhitungan *margin* keuntungan pada BRISyariah Cabang Pembantu Kepanjen-Malang, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani Kepanjen-Malang dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar Malang.

HASIL PENELITIAN

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kepanjen-Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Dita (*Account Officer*) tentang harga jual pembiayaan *murabahah* menyatakan bahwa: "Di BRISyariah harga jual pembiayaan di tentukan oleh bank yaitu dengan menentukan harga beli ditambah dengan margin yang ditentukan oleh pihak bank". Adapun rumus untuk menentukan harga jual yang ada di BRISyariah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Margin}$$

Sumber: Data hasil wawancara dengan Dita *Account Officer* BRIS (4 Maret 2014
pukul 09.00 wib)

Metode penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh BRISyariah adalah menggunakan metode keuntungan *flat* (tetap) dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya, walaupun baki debetnya (saldo pokok dari *plafond* pinjaman yang telah disepakati dalam perjanjian kredit) menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Adapun metode *flat* (tetap) perhitungan angsuran pokok per bulan sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Plafond} + \text{Margin} \times \text{Jangka Waktu Per Tahun}}{\text{Jangka Waktu Per Bulan}}$$

Sumber: Data hasil wawancara dengan Dita *Account Officer* BRIS (4 Maret 2014 pukul 09.00 wib)

Berikut ini perhitungan untuk penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang ada di BRISyariah:

Jenis pembiayaan	pembiayaan apa yang mau di ajukan oleh nasabah kepada BRISyariah
Harga beli	Harga yang di keluarkan oleh pihak penjual (<i>developer</i>)
Margin	Keuntungan bank (selisih antara harga jual dikurangi <i>margin</i>)
Harga jual	Harga beli ditambah <i>margin</i> yang ditentukan pihak bank
Uang muka	Uang yang di bayarkan oleh nasabah kepada pihak penjual

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah

	(<i>developer</i>)
Harga jual yg diangsur	Total dari porsi pembiayaan bank di tambah <i>margin</i> yang diangsur oleh nasabah
Plafon	Besarnya jumlah pembiayaan yang di setuju / ACC oleh bank
Angsuran perbulan	Angsuran yang wajib dibayarkan oleh nasabah tiap bulannya
Administrasi	Biaya 1% dari <i>plafond</i> yang disetujui / ACC oleh bank
Biaya Notaris	Biaya yang di dikeluarkan untuk notaris yang meliputi biaya legalitas akad, cek sertifikat di BPN (Badan Pengawas Nasional), SKMHT (Surat Kuasa Membebaskan Hak Tangguhan) / APHT (Akta Pemasaran Hak Tangguhan)
Akta Pemasaran Hak Tanggungan (APHT)	Untuk \geq 50 juta SKMHT (Surat Kuasa Pembeban Hak Tanggungan) 5maksudnya tarif yang digunakan sesuai dengan <i>plafond</i> pembiayaan
Biaya materai	Biaya untuk pembelian materai sebanyak 6 buah @ Rp.6000,-
Buka Rekening Tabungan	Biaya untuk membuka rekening baru sebesar Rp. 50.000,-
Premi Asuransi Jiwa	Biaya yang dikeluarkan berdasarkan umur nasabah dan ditentukan dengan menggunakan rumus yang ditetapkan oleh perusahaan
Premi Asuransi Kebakaran	Biaya yang dikeluarkan berdasarkan rumah nasabah dan ditentukan dengan menggunakan rumus yang ditetapkan oleh perusahaan
Dana mengendap (Blokir 1x Angsuran)	Sesuai dengan jumlah angsuran setiap bulannya

Berdasarkan penjelasan analisis tentang penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRISyariah) ini ada pendapat yang menjelaskan tentang teori harga jual. Menurut ilmu ekonomi harga jual merupakan jumlah tertentu yang dibayarkan oleh konsumen (nasabah) terhadap barang atau jasa yang diterima. Sedangkan di BRISyariah sendiri menerapkan harga jual dari perhitungan harga beli atau pokok ditambahkan oleh *margin* keuntungan yang ditentukan oleh pihak bank.

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani Kepanjen-Malang

Dari hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tentang harga jual pembiayaan *murabahah* menyatakan bahwa: "Di BPRS Bumi Rinjani ini penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* itu ditentukan dari harga pokok ditambah dengan *margin* yang ditetapkan oleh pihak BPRS Bumi Rinjani... kemudian akan ditemukan sisa piutang dari harga jual tersebut yang dikurangi dengan uang muka (*urbun*)". Adapun rumus untuk

menentukan harga jual yang ada di BPRS Bumi Rinjani sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Pokok} + \text{Margin}$$

$$\text{Sisa Piutang} = \text{Harga Jual} - \text{Uang Muka (Urbun)}$$

Sumber : Dari hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tanggal 4 maret 2014 (pukul 08.30 wib)

Metode penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Bumi Rinjani adalah menggunakan metode keuntungan *flat* (tetap) dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya, walaupun baki debetnya (saldo pokok dari plafon pinjaman yang telah disepakati harga pokok.

Adapun metode *flat* (tetap) perhitungan angsuran pokok per bulan sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Plafond} \times \text{Margin} \times \text{Jangka Waktu}$$

Sumber : Dari hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tanggal 4 maret 2014 (pukul 08.30 wib)

Berikut ini perhitungan untuk penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang ada di BPRS Bumi Rinjani:

Jenis Pembiayaan	Pembiayaan apa yang mau di ajukan oleh nasabah kepada BPRS Bumi Rinjani
Harga Pembelian	Harga yang dikeluarkan oleh pihak penjual
Margin Bank	Jumlah harga pembelian yang dikalikan dengan 40% dari harga beli
Harga Jual	Harga pokok yang ditambah dengan margin
Uang Muka (<i>urbun</i>)	Uang yang akan dibayarkan nasabah ke pihak penjual
Saldo Hutang	Nilai dari harga jual yang dikurangi dengan uang muka
Jangka Waktu	Jumlah hari yang ditentukan untuk penentuan pembiayaan
Angsuran Per bulan	Angsuran yang wajib dibayarkan oleh nasabah
Biaya Administrasi	Biaya 1% dari <i>plafond</i> pembiayaan
Biaya Notaris	Biaya yang dikeluarkan untuk notaris
Premi Asuransi	Biaya yang dikeluarkan untuk asuransi jiwa
Biaya Materai	Biaya yang dikeluarkan untuk pembelian materai

Berdasarkan penjelasan analisis tentang penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* pada BPRS Bumi Rinjani ini ada pendapat

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah

yang menjelaskan tentang teori harga jual. Menurut mulyadi (2001) harga jual pada prinsipnya harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Sedangkan di BPRS Bumi Rinjani sendiri menetapkan harga jual sebagai harga yang didapati dari harga pokok ditambah *margin* yang ditentukan oleh pihak bank.

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah pada Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Yuke (*Account Officer*) tentang harga jual pembiayaan *murabahah* menyatakan bahwa: "Di UJKS El-Dinar harga jual pembiayaan di tentukan oleh bank yaitu dengan menentukan *plafond* (harga pokok) ditambah dengan *margin* dibagi dengan jangka waktu per bulannya". Adapun rumus untuk menentukan harga jual yang ada di UJKS El-Dinar sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Plafond (Harga Pokok)} + \text{margin}}{\text{Jangka Waktu (bulan)}}$$

Sumber: Dari hasil wawancara Yuke (*Account Officer*) UJKS El-Dinar tanggal 27 feb 2014 (pukul 11.00 wib)

Metode penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh UJKS El-Dinar Malang adalah menggunakan metode keuntungan *flat* (tetap) dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya, walaupun baki debetnya (saldo pokok dari *plafond* pinjaman yang telah disepakati dalam perjanjian kredit) menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok. Adapun metode *flat* (tetap) perhitungan angsuran pokok per bulan sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Margin} \times \text{Jangka Waktu} \times \text{Jumlah Pembiayaan}}{100}$$

Sumber: Dari hasil wawancara Yuke (*Account Officer*) UJKS El-Dinar tanggal 27 feb 2014 (pukul 11.00 wib)

Berikut ini perhitungan untuk penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang ada di UJKS El-Dinar:

Jenis Pembiayaan	Pembiayaan apa yang mau di ajukan oleh nasabal kepada UJKS El-Dinar
Harga Beli	Harga yang dikeluarkan oleh pihak penjual (<i>developer</i>)
Margin	Keuntungan bank (selisih antara harga jual dikurangi margin)
Harga Jual	Harga pokok ditambah dengan margin kemudian dibagi jangka waktu per bulannya
Jangka Waktu	Jumlah hari yang ditentukan untuk penentuan pembiayaan
Grace Periode	Kelonggaran waktu dalam pembayaran kembali angsuran pinjaman pokok dan atau bunga yang disepakati oleh kedua pihak
Dropping	Pencairan (<i>Realisasi</i>) pembiayaan yang telah disetujui dalam kesepakatan oleh kedua pihak
Margin Flat	Selisih tetap yang ditetapkan oleh UJKS El-Dinar yaitu 21% per tahunnya
Biaya Administrasi	Biaya 1% dari <i>plafond</i> pembiayaan
Biaya Materai	Biaya yang dikeluarkan untuk pembelian materai
Biaya Notaris	Biaya yang dikeluarkan untuk notaris

Berdasarkan penjelasan analisis tentang penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* pada UJKS El-Dinar ini ada beberapa pendapat yang menjelaskan tentang teori harga jual. Menurut Mulyadi (2005) harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan. Tapi menurut yang diterapkan di UJKS El-Dinar harga jual tersebut harga akan dibebankan kepada nasabah yang diperoleh dari pembiayaan.

KESIMPULAN

Dalam penetapan harga jual pembiayaan *murabahah*, pihak bank BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar belum sesuai dengan prinsip *syariah*. Karena dalam penerapannya belum memenuhi persyaratan dan masih menggunakan rumus penetapan harga jual yang diterapkan pada bank konvensional. BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar sama-sama menetapkan harga beli ditambah *margin* keuntungan yang ditentukan oleh pihak bank. Adapun metode penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang digunakan oleh bank BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar dengan metode *flat* (tetap) yaitu *margin*

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah

keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari periode 1 ke periode lainnya, walau baki debit menurun yang disebabkan oleh angsuran harga pokok.

Dalam proses merumuskan penetapan *margin* keuntungan, pihak bank BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar mempertimbangkan beberapa hal yaitu seperti *margin* keuntungan bank syariah lain (*Direct Competitor's Market Rate / DCMR*), suku bunga bank konvensional (*Indirect Competitor's Market Rate / ICMR*), bagi hasil dana pihak ketiga (*Expected Competitive Return for Investors / ECRI*), biaya *overhead* yang meliputi biaya administrasi, biaya asuransi kebakaran dan asuransi jiwa, keuntungan yang diinginkan dengan mempertimbangkan tingkat *inflasi* dan suku bunga pasar. Tetapi semua pertimbangan tersebut tetap berpegang teguh pada ketentuan yang ditetapkan oleh kantor pusat dan tidak boleh keluar dari ketentuan yang telah ditetapkan. Dalam penerapannya pihak bank akan selalu menyeimbangkan dengan keadaan perbankan di Indonesia. Maka bank BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar mempertimbangkan beberapa hal yaitu, *margin* keuntungan bank semaksimal mungkin menerapkan produk yang benar-benar memenuhi kebutuhan masyarakat kalangan menengah ke bawah dengan produk sistem jual beli *murabahah*. Penentuan *margin* keuntungan didasarkan pada besarnya *plafond* pembiayaan dan jangka waktu yang ditetapkan pada awal akad. Semakin besar *plafond* yang diberikan maka semakin kecil *margin* keuntungan yang ditetapkan, dan sebaliknya jika semakin kecil *plafond* pembiayaan maka semakin besar *margin* keuntungan yang ditetapkan. *Margin* keuntungan yang biasanya dinyatakan dalam persentase tersebut memang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Akan tetapi, pada Bank BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar yang berwenang menetapkan *margin* keuntungan adalah *manajer* dengan berdasarkan besarnya *plafond* pembiayaan yang diberikan kepada nasabah.

SARAN

Bank BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar tidak membebankan biaya *overhead*, *cost of loanable fund* dan *profit target* dalam menentukan harga jual *murabahah*. Dalam penetapan *margin* keuntungan, diharapkan bank BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar berlandaskan pada tiga faktor utama yang sesuai dengan prinsip syariah, yaitu harga dasar pembelian dari penyalur utama, biaya yang harus tertutupi dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah.

Mengembangkan transaksi sesuai kebutuhan nasabah tetapi tetap berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah fokus penelitian penetapan *margin* keuntungan pada transaksi *syariah* lainnya, misalnya pada akad *musyarakah* dan *mudharabah*, dan melakukan komparasi penetapan *margin* keuntungan pada akad *syariah* yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Muslih, Abdullah, dan Ash-Shawi, Shalah. 2004. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta : Darul-Haq.
- Al-Qur'an dan Al-Hadist.
- Anam, Khoirul. 2009. *Analisis Praktek Pembiayaan Murabahah*. Skripsi. Semarang : FE IAIN Semarang.
- Antonio, Syafi'I, Muhammad. 1999. *Bank Syariah Bagi Bankir dan Praktek Keuangan*. Cetakan Pertama. Jakarta : Bank Indonesia-Tazkia.
- Buchori, Ahmad, dkk. 2004. *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*. Jakarta : Bank Indonesia.
- Fauzan, Achmad. 2011. *Pembiayaan Bermasalah Evaluasi Penetapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah*. Skripsi. Jakarta : FE UIN Jakarta.
- Firmansyah. 2007. *Evaluasi Penetapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah*. Skripsi. Jakarta : STEI SEBI.
- Firmanzah. Pada 18 November 2013. Dalam <http://www.economy.okezone.com>. Diunduh pada 10 Januari 2014
- Hadad, Muliaman. Pada 27 Juni 2013. Dalam <http://www.kompas.com>. Diunduh pada 10 Januari 2014.
- Harun, Ubay. 2006. *Murabahah Dalam Perspektif Fiqh dan Sistem Perbankan Islam Hukum Islam*, Vol. 5 (3): 347-349.
- Hidayati, Nurul. 2008. *Evaluasi Penerapan Pembiayaan Murabahah*. Skripsi. Malang : FE UIN Malang.
- Icanende. Pada 28 November 2010. Dalam <http://acankende.wordpress.com>. Diunduh pada 11 Desember 2013
- Idrus, Muhammad. 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Edisi kedua. Yogyakarta: Penerbit Erlangga.
- Ilmi, Makhalul. 2002. *Teoridan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*. Yogyakarta : UII Press.

Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah

- Karim, Adiwarmarman. 2004. *Bank Islam :Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi kedua, Jakarta: Kharisma Putra Utama Offset.
- Karim, Adiwarmarman. 2008. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Edisi kedua, Jakarta : Darul-Haq.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan*. Cetakan Keempat. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan YKPN.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi lima. Yogyakarta : UPP STIM YPKN.
- Nugroho, Adi. 2005. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah*. Thesis. Jakarta :EkonomiKeuanganSyariah UI.
- Riza , Abdah.2009. *Aplikasi Pembiayaan Murabahah*. Skripsi. Malang : FE UIN Malang.
- Soedrajat, Setyo. 2004. *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*. Cetakan Pertama. Jakarta : PT. Ikral Mandiri Abadi.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sulhan dan Ely. 2008. *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*. Edisi Pertama, Malang : UIN Malang Press.
- Sutojo, Siswanto. 1997. *Manajemen Terapan Bank*. Cetakan Pertama. Jakarta : PT. Pustaka Binaman.
- Tantowi, Ahmad. Pada 1 April 2012. Dalam <http://kawansekawan.blogspot.com>. Diunduh pada 12 Desember 2013.
- Veithzal,Rivai, dkk. 2010. *Islamic Financial Management*. Edisi Pertama. Bogor :Penerbit Ghalia Indonesia.
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta : UII Press