

ANALISA KEBIJAKAN DALAM PENETAPAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH Di PT. BPRS AMANAH UMMAH

Nurtantia Rosyida

Alumni Program Studi Ekonomi Syari'ah FAI-UIKA Bogor

Abstrak

Dewasa ini perkembangan pasar keuangan syari'ah (*financial market sharia*) sedang marak di dunia. Bank syari'ah lahir dengan konsep dan filosofi *interest free*, yang melarang penerapan bunga dalam semua transaksi perbankan karena termasuk kedalam kategori riba. Bank syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*ammount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam, dan istishna'.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Amanah Ummah atau disingkat dengan BPR Syariah Amanah Ummah adalah salah satu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang tumbuh di Indonesia khususnya wilayah Bogor Barat. PT. BPRS Amanah Ummah sebagai bank syariah juga menerapkan manajemen pembiayaan, dimana peranannya menjadi salah satu alternatif pemenuhan kebutuhan pembiayaan bagi masyarakat dan diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan ekonomi lemah. Salah satu jenis pembiayaan yang di tawarkan oleh BPRS Amanah Ummah adalah Pembiayaan Murabahah, yaitu suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang di butuhkan nasabah dan akan di bayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank di tambah dengan margin keuntungan pada saat jatuh tempo).

Penelitian ini dibatasi hanya untuk menganalisis kebijakan dalam penetapan margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Amanah Ummah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisa dan hasil dari kebijakan dalam penetapan margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Amanah Ummah.

Kata kunci: pasar keuangan syari'ah, bank syariah, murabahah, BPRS Amanah Ummah, pembiayaan, kebijakan, margin, deskriptif kualitatif, plafond, karakter nasabah

Abstract

Nowadays, the development of financial markets Shari'ah (financial market sharia) are rampant in the world. Bank Shariah born with the concept and philosophy interest free, which prohibits the application of interest in all banking transactions as belonging to the category of riba. Islamic banks apply the profit margin financing products based Natural Certainty Contracts (NCC), which is a business agreement that provides certainty of payment, both in terms of number (ammount) and time (timing), such as financing murabaha, ijara, ijara Muntahia bit Tamlik, greetings, and istishna'.

BPRS Amanah Ummah is one of Islamic rural banks that grow in Indonesia, particularly West Bogor. PT. BPRS Amanah Ummah becomes one of the alternatives to meet the needs for public financing and is expected to improve the welfare of society economically weak.

One type of financing offered by the BPRS Amanah Ummah is Murabaha, which is an agreement concluded between the bank and its customers, which the bank provides financing for the purchase of raw materials or other working capital is needed and the customer will be paid back by the customer at the price selling banks (banks purchase price plus the profit margin at maturity).

This study is limited only to analyze policies in setting margin murabaha financing at PT. BPRS Amanah Ummah. The purpose of this study was to determine the outcome of policy analysis and the determination of margin financing murabaha at PT. BPRS Amanah Ummah.

Key Words: *islamic financial market, islamic bank, murabaha, BPRS Amanah Ummah, financing, policy, margin, qualitative-descriptive, plafond, customer's character*

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penulisan

Dewasa ini perkembangan pasar keuangan syari'ah (*financial market sharia*) sedang marak di dunia, yang mayoritas berpenduduk Muslim. Bank syari'ah lahir dengan konsep dan filosofi *interest free*, yang melarang penerapan bunga dalam semua transaksi perbankan karena termasuk kedalam kategori riba.¹

Adapun perkembangan perbankan syariah saat ini dibuktikan dengan adanya lembaga keuangan syariah lainnya, seperti Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), Baitul Maal Watamwil (BMT), Koperasi Syariah, Asuransi Syariah dan Pegadaian Syariah.

Melihat perkembangan perbankan syariah yang cukup signifikan, hal ini menunjukkan peranan masyarakat yang penting dalam pengembangannya, secara tidak langsung masyarakat memiliki ketergantungan pada perbankan karena peranan bank yang dapat menyimpan dan mengelola uang serta dapat memberikan pembiayaan.

Dalam Bank Syariah ada yang disebut dengan akad Tijarah/Mu'awadah (*conventional contract*), yaitu segala macam perjanjian yang menyangkut *for profit transaction*. Akad-akad ini dilakukan dengan tujuan mencari keuntungan, karena itu bersifat komersil. Contoh akad tijarah adalah akad-akad investasi, jual beli, sewa-menyewa.²

Kemudian, berdasarkan tingkat kepastian dari hasil yang diperolehnya, akad tijarah pun dapat dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu:

1. *Natural Certainty contracts* (NCC)

¹ Ahmad Rodhoni-Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, Jakarta: Zikrul Hakim IKAPI, 2003, h. 46.

² Adiwirman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi Keempat*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004, h. 70.

Kontrak-kontrak ini secara "sunnatullah" (*by their nature*) menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Yang termasuk kedalam kategori ini adalah kontrak-kontrak yang berbasis jual-beli, upah-mengupah dan sewa-menyewa.³

2. *Natural Uncertainty Contracts* (NUC)

Yang termasuk dalam kontrak ini adalah kontrak-kontrak investasi. Kontrak investasi ini secara "sunnatullah" (*by their nature*) tidak menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Jadi sifatnya tidak *fixed and predetermined*.⁴

Dalam menjalankan usaha komersialnya Bank Syariah ada yang disebut dengan Prinsip Jual Beli dengan Margin Keuntungan, yaitu suatu prinsip yang menerapkan tata cara jual beli. Prinsip ini pun biasa disebut dengan sistem *mark up*, yakni semacam biaya bank yang diperhitungkan dalam bentuk nominal diatas nilai kredit yang diterima nasabah penerima kredit dari bank.⁵

Bank syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*ammount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam, dan istishna'.⁶

Penyaluran dana di bank syariah salah satunya dilakukan melalui akad pembiayaan. Ada empat (4) teknik yang perlu dilakukan untuk mendesain suatu akad pembiayaan syariah, yaitu:

- 1). Memahami karakteristik kebutuhan nasabah,
- 2). Memahami kemampuan nasabah,
- 3). Memahami karakteristik sumber dana pihak ketiga bagi bank, dan
- 4). Memahami akad fiqh yang tepat.⁷

Bentuk-bentuk akad komersial islami yang paling luas diterima seringkali dikelompokkan menjadi tiga kategori, yaitu :

- a) Akad pertukaran, dimana kedua pihak menerima *countervalue* (nilai pertukaran).
- b) Akad *Charity* (kedermawanan), dimana donor tidak diatur akan menerima nilai pertukaran.

³ *Ibid. h. 72*

⁴ *Ibid. h. 75*

⁵ A. Djazuli, Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat*, Jakarta: PT. RajaGrafindo

Persada, 2002, h. 108.

⁶ *Ibid. h. 279*

⁷ *Ibid. h. 83*

- c) Akad investasi dimana aset (upaya) diinvestasikan kedalam suatu proyek atas dasar bagi hasil.

Sebagai perantara keuangan, bank syari'ah, harus memperhatikan atau membuat kebijakan-kebijakan yang akan diikuti dalam operasionalnya. Sehubungan dengan pelaksanaan pembiayaan di bank syari'ah, maka ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, yaitu:⁸

- 1) Kebijakan Umum Pembiayaan Bank Syari'ah
- 2) Pengambil Keputusan Pembiayaan

BPRS merupakan salah satu bentuk dari Lembaga Keuangan Syariah (LKS), Berdirinya BPRS dilatarbelakangi oleh kondisi ekonomi Indonesia yang tengah mengalami *restrukturisasi* ekonomi, yang terwujud dalam berbagai kebijakan, baik di bidang keuangan, moneter, termasuk dalam bidang perbankan.

Selain itu, berdirinya BPRS dilatar belakangi pula oleh peluang bagi pengembangan Bank Islam dalam undang-undang perbankan yang membolehkan menggunakan prinsip bagi hasil.

PT. BPRS Amanah Ummah sebagai bank syariah juga menerapkan manajemen pembiayaan, dimana peranannya menjadi salah satu alternatif pemenuhan kebutuhan pembiayaan bagi masyarakat dan diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan ekonomi lemah.⁹

Dengan adanya penyaluran dana dari PT. BPRS Amanah Ummah melalui pembiayaan, masyarakat dapat dengan mudah memperoleh pertambahan modal usaha, bahkan untuk mencukupi kebutuhan hidup dari sumber yang halal dan terhindar dari riba.

Salah satu jenis pembiayaan yang di tawarkan oleh BPRS Amanah Ummah adalah Pembiayaan Murabahah. Pada zaman Rosulullah saw., murabahah melibatkan pengangkatan seorang pedagang oleh seseorang, yaitu pedagang menyetujui untuk membeli barang atas nama orang tersebut dan menyerahkannya pada suatu tempat tertentu.¹⁰

Dalam perbankan Islam, murabahah serngkali disebut sebagai "*cost plus financing*" dan seringkali diterapkan pada pembelian bahan baku sebagai suatu bentuk kredit perdagangan jangka pendek. Biasanya bank akan membeli barang yang diminta oleh nasabah dan menjualnya kembali sesegera mungkin kepada nasabah tersebut dengan harga yang lebih tinggi.¹¹

Adapun pengertian Pembiayaan Murabahah secara umum adalah suatu perjanjian yang disepakati antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang di butuhkan nasabah dan akan

⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen dan Perusahaan YKPN, 2002, h. 37.

⁹ Meisya Quamilla, *Optimalisasi Faktor-faktor Penyaluran Pembiayaan Murabahah Terhadap Tingkat Pengembalian Pembiayaan Pada PT. BPRS Amanah Ummah: Sikripsi*, 2011, h.2.

¹⁰ Tarek, El-Diwani, *The Problem With Interest*, Jakarta : Media Eka Aksara, 2005, h.181.

¹¹ *Ibid*, h. 182.

di bayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank di tambah dengan margin keuntungan pada saat jatuh tempo).¹²

Dalam transaksi murabahah ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh. Selain itu, penjual (dalam hal ini bank) juga harus memberitahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹³

Landasan Syariah terkait Murabahah terdapat dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275,

"...dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba".

Dalam produk murabahah ini, bank tidak melakukan perdagangan baik dengan pemasuk maupun dengan penerima kredit, karena barang yang dibeli langsung diatas namakan penerima kredit, sekalipun barang yang dibeli diatas namakan penerima kredit, tetapi surat tanda bukti pemilikan tetap dipegang bank selama harga pembelian belum dilunasi.¹⁴

Disamping adanya produk-produk tersebut, ada faktor yang memiliki hubungan yang sangat erat dengan perbankan yaitu nasabah. Ini merupakan faktor yang sangat menentukan perkembangan perbankan berhasil atau tidak dilihat dari jumlah nasabah perbankan tersebut.

Tugas utama perbankan adalah mengelola dan menyalurkan Dana Pihak Ketiga (DPK) dalam hal ini adalah nasabah. Peningkatan jumlah nasabah sangat dipengaruhi oleh kreativitas perbankan dalam mengolah DPK menjadi produk-produk yang diminati oleh masyarakat.

Selain itu juga, faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah adalah Manajemen yang di jalankan oleh perbankan sehingga nasabah merasa aman dan di bantu baik dalam penitipan dana maupun penyaluran dana oleh pihak perbankan, karena secara mutlak perbankan dan nasabah saling membutuhkan satu sama lain. Pihak manajemen BPRS Amanah Ummah telah melakukan analisis dalam prosedur penyaluran pembiayaan kredit, dengan memperhatikan faktor – faktor penyaluran pembiayaan yang terdiri dari faktor intern dan faktor ekstern, yaitu :

¹² Perwataatmadja Karnaen, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*,

Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1992, h.105.

¹³ Firdaus. Muhammad, *Cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah*, Jakarta : Renaisan Anggota IKAPI, 2005, h. 26.

¹⁴ *Ibid*, h. 76.

Tabel 1. Faktor – faktor penyaluran pembiayaan¹⁵

Faktor Intern	Faktor Ekstern
Dari pihak bank meliputi : a. Petugas (Character dan Capacity) b. Sistem (Penyaluran, Monitoring dan pelunasan) c. Manajemen (Komite, pengurus /pejabat dan aplikasi sistem)	Dari pihak nasabah meliputi : a. Character (Jenis Nasabah) b. Capacity (Kemampuan) c. Capital (Modal) d. Collateral (Jaminan) e. Condition (Kondisi)

Dengan berasaskan faktor–faktor tersebut, maka dapat di ketahui kemampuan nasabah untuk melunasi pembayaran. Kebijakan dalam penentuan profit margin dan nisbah (bagi hasil) ditentukan pada acuan beberapa faktor, antara lain :¹⁶

- a) Komposisi Pendanaan
- b) Tingkat persaingan
- c) Resiko Pembiayaan
- d) Jenis nasabah
- e) Kondisi perekonomian
- f) Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

B. Perumusan dan Pembatasan Masalah

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas untuk memudahkan dan menjelaskan arah penelitian maka penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana analisa kebijakan dalam penetapan margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Amanah Ummah?
2. Bagaimana hasil kebijakan dalam penetapan margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Amanah Ummah?

2. Pembatasan Masalah

Penulis membatasi ruang lingkup penelitian agar tidak memperluas permasalahan, yaitu menganalisis kebijakan dalam penetapan margin pembiayaan murabahah.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui analisa kebijakan dalam penetapan margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Amanah Ummah.
2. Untuk mengetahui hasil kebijakan dalam penetapan margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Amanah Ummah.

¹⁵ BPRS Amanah Ummah 2011 (Meisya Quamilla, *Optimalisasi Faktor-faktor Penyaluran*

Pembiayaan Murabahah Terhadap Tingkat Pengembalian Pembiayaan Pada PT. BPRS Amanah Ummah: , Sikripsi, 2011, h. 4.)

¹⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005, h. 56.

D. Metode, Jenis dan Teknik Penelitian

1. Metode penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan analisa terhadap data yang di kumpulkan dengan menggunakan analisa deskriptif kualitatif. Yang meliputi pengumpulan data, analisa data, *interpretasi* data serta di akhiri dengan kesimpulan yang didasarkan pada analisa tersebut.

Dengan cara menganalisa kebijakan dan faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin pembiayaan murabahah.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Penelitian Kepustakaan

Merupakan penelitian yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari teori-teori, literatur-literatur dan bahan lainnya yang berhubungan dengan pokok pembahasan ini.

b. Penelitian Lapangan

Penelitian yang dilakukan secara langsung pada objek yang sedang diteliti untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dan berhubungan dengan masalah yang di teliti.

3. Teknik Penelitian

a. Wawancara

Merupakan teknik penelitian dengan pengumpulan data melalui tanya jawab langsung dengan pihak *intern* maupun *ekstern* perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti penulis.¹⁷

b. Observasi

Observasi diartikan sebagai suatu pengamatan terhadap objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan langsung terjun ke lapangan untuk mengetahui informasi terkait penelitian yang akan di lakukan penulis.

II. LANDASAN TEORI

A. Kebijakan Pembiayaan

1. Pengertian Kebijakan

Kebijakan merupakan terjemahan dari kata *policy* yang berasal dari bahas Inggris. Kata *policy* diartikan sebagai sebuah rencana kegiatan atau pernyataan mengenai tujuan-tujuan. Kebijakan juga diartikan sebagai pernyataan-pernyataan mengenai kontrak penjaminan atau pernyataan tertulis.

¹⁷ Hendri Tanjung, *Metode Penelitian*: UIKA Press, 2012, h. 32.

James E. Anderson memberikan pengertian kebijakan sebagai serangkaian tindakan yang mempunyai tujuan tertentu yang diikuti dan dilaksanakan oleh seorang pelaku atau sekelompok pelaku guna memecahkan suatu masalah tertentu.

Pengertian lain mengenai kebijakan dikemukakan oleh M. Irfan Islamy, yang memberikan pengertian kebijakan sebagai serangkaian tindakan yang ditetapkan dan dilaksanakan atau tidak dilaksanakan oleh pemerintah yang mempunyai tujuan atau berorientasi pada tujuan tertentu demi kepentingan seluruh masyarakat.¹⁸

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kebijakan merupakan serangkaian tindakan yang menjadi keputusan pemerintah untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu yang bertujuan untuk memecahkan masalah demi kepentingan masyarakat.

2. Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah sebuah lembaga pengawasan jasa keuangan seperti industri perbankan, pasar modal, reksadana, perusahaan pembiayaan, dana pensiun dan asuransi, sudah harus terbentuk pada tahun 2010. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merupakan lembaga negara yang didirikan dengan didasarkan UU Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.

Keberadaan OJK tersebut sebagai suatu lembaga pengawasan sektor keuangan di Indonesia yang perlu diperhatikan, karena itulah harus dipersiapkan dengan baik segala hal untuk mendukung keberadaan OJK tersebut.

Undang-Undang tentang Otoritas Jasa Keuangan pada dasarnya memuat ketentuan tentang organisasi dan tata kelola (*governance*) dari lembaga yang memiliki otoritas pengaturan dan pengawasan terhadap sektor jasa keuangan.¹⁹

OJK mempunyai fungsi untuk menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan disektor keuangan. OJK dibentuk dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan didalam sektor jasa keuangan :

1. Terselenggara secara teratur, adil, transparan dan akuntabel.
2. Mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil.
3. Mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat.²⁰

3. Penentuan Kebijakan Perkreditan Bank Konvensional

Penentuan suatu kebijakan umum untuk operasi perbankan merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan oleh pimpinan bank. Tiap bank mempunyai faktor-faktor pertimbangan sendiri dalam penentuan kebijaksanaan perkreditannya.

Pada umumnya dalam penentuan kebijakan umum perkreditannya beberapa faktor penting haruslah di perhatikan dengan seksama :

¹⁸ Winarno, *Kebijakan Publik: Teori dan Proses*, Yogyakarta: Media Presindo, 2007 , h. 19-21.

¹⁹ *dwisetiati.wordpress.com*. diakses rabu 19 juni 2013.

²⁰ *9triliun.com, posted 09 june 2013*. Di akses rabu 19 juni 2013.

1. Bagaimana keadaan keuangan bank saat ini

Manajemen melihatnya dari kekuatan keuangan bank antara lain jumlah deposito, tabungan, giro dan jumlah kredit.

2. Pengalaman bank dalam beberapa tahun

Di perhatikan bagaimana frekuensinya, terutama mengenai jumlah dan lama pengendapan, kelancaran kredit yang diberikan, dan sebagainya.

3. Keadaan perekonomian

Harus dipelajari dengan seksama dan dihubungkan dengan pengalaman serta kestabilan, Bank-bank di masa-masa lalu serta perkiraan keadaan yang akan datang.

4. Kemampuan dan pengalaman organisasi perkreditan bank

Di maksudkan disini apakah dalam proses pengelolaan kredit, bank tetap *survive* dan bahkan meningkat terus atau tidak. Apakah pula, organisasi kredit yang ada telah benar-benar efektif dan dalam pelaksanaannya terdapat efisiensi. Apakah pejabat-pejabat kredit adalah tenaga-tenaga *qualified*, mempunyai *skill* (kemampuan) yang baik, dsb.

5. Bagaimana hubungan yang dijalin dengan bank-bank lain yang sejenis

Dimaksudkan disini adalah bank-bank yang mempunyai *line of business* yang sama dan bagaimana hubungannya. Hal ini perlu di adakan evaluasi terus menerus. Bagaimana tentang *join financing atau merger* dalam kredit bagaimana pelaksanaannya selama ini.²¹

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan kebijakan perkreditan pada Bank Konvensional tidak mudah. Kebijakan tersebut lahir dari berbagai pertimbangan, mulai dari mempertimbangkan keadaan internal bank, keadaan ekonomi serta hubungan dengan bank-bank lainnya.

4. Ketentuan Kebijakan Pembiayaan di Bank Syariah

Sebagai lembaga perantara keuangan, Bank syariah, harus memperhatikan atau membuat kebijakan-kebijakan yang akan diikuti dalam operasionalnya. Sehubungan dengan pelaksanaan pembiayaan di bank syariah, maka ada beberapa hal yang perlu di perhatikan, yaitu:

1. Kebijakan Umum Pembiayaan Bank Syariah

Untuk pemilihan/penentuan sektor-sektor sebagaimana diuraikan berikut, seyogyanya ditetapkan secara bersama oleh Dewan Komisaris, Direksi, serta Dewan Pengawas Syariah, baik mengenai jenis maupun besarnya (nilai rupiahnya) sehingga atas pilihan-pilihan yang akan ditentukan diharapkan dapat memenuhi aspek syar'i disamping aspek ekonomisnya.

Sektor-sektor pembiayaan dimaksud adalah:

a. Golongan Nasabah

²¹ M. Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, Jakarta: Rineka Cipta, 1990

Golongan nasabah bank syariah dapat diklasifikasikan menjadi golongan nasabah:

1) *Wholesale*

Yaitu untuk kelompok nasabah yang memiliki usaha dalam bentuk korporasi dan menengah.

2) *Retail*

Adalah kelompok nasabah yang di klasifikasikan sebagai pengusaha kecil.

b. Valuta, meliputi:

Pembiayaan yang berkaitan dengan aktivitas valuta domestik maupun asing, seperti rupiah dan mata uang asing.

c. Penggunaan

Dilihat dari penggunaan pembiayaan, maka pembiayaan dapat digunakan untuk Modal Kerja, Investasi, dan Konsumtif.

d. Skala Prioritas

Skala prioritas pembiayaan dapat dilakukan oleh bank syariah dalam bentuk Pembiayaan Program (Pemerintah) dan Pembiayaan Komersil.

e. Sektoral

Dilihat dari sektor yang dibiayai oleh bank syariah, maka pembiayaan bank syariah dapat dialokasikan untuk sektor ekonomi.

f. Jenis Pembiayaan

Bank syariah merupakan institusi keuangan yang sangat berbeda dengan bank konvensional. Bank syariah mengembangkan produknya sangat bervariasi. Dalam produk pembiayaan, bank syariah akan menawarkan produk-produk sebagai berikut: Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah, Murabahah, Istishna, Ijarah, dll.²²

2. Pengambil Keputusan Pembiayaan

Dalam realisasi pembiayaan secara *inherent* terdapat risiko yang melekat, yakni pembiayaan bermasalah hingga kondisi terburuknya menjadi macet.

Guna menghindari risiko demikian, kiranya dalam setiap pengambilan keputusan suatu permohonan pembiayaan, baik di kantor pusat maupun kantor-kantor cabang/cabang pembantu, dapat dihasilkan keputusan yang "Obyektif".

²² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan

Keputusan mana hanya dapat diperoleh jika prosesnya melibatkan suatu tim pemutus – Komite pembiayaan, berapapun besar *plafond/limit* pembiayaan yang dinilai/diputus.²³

3. Penyusunan Rencana Pembiayaan

Perjanjian pembiayaan di bank syari'ah pada dasarnya melibatkan empat hal, yaitu:

- a. Bank sebagai pemberi pembiayaan
- b. Nasabah sebagai pihak penerima pembiayaan
- c. Objek yang dituju untuk dibiayai
- d. Jaminan-jaminan yang diberikan nasabah kepada bank.²⁴

Dalam pelaksanaan pembiayaan Bank Syariah memiliki kebijakan untuk menentukan pembiayaan yang akan diberikan, namun ada beberapa hal yang harus diperhatikan terlebih dahulu, diantaranya adalah Kebijakan Umum Pembiayaan Bank Syariah, yang bertujuan untuk mengetahui sektor-sektor apa saja yang layak mendapatkan pembiayaan Bank Syariah.

Selain itu terdapat pula Pengambil Keputusan Pembiayaan, setelah ditetapkan Kebijakan Umum maka Pengambil keputusan pembiayaan akan dilakukan guna menghindari pembiayaan bermasalah hingga kondisi terburuknya menjadi macet. Hasil dari keputusan tersebut harus bersifat Obyektif.

Hal lain yang harus diperhatikan adalah Penyusunan Rencana Pembiayaan. Penyusun rencana Pembiayaan ini dilakukan setelah terjadinya transaksi pembiayaan antara bank dengan nasabah.

5. Kebijakan dalam Penentuan Profit Margin

Pada bab sebelumnya telah disebutkan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin di bank syariah, selanjutnya pada bab ini akan dijelaskan faktor-faktor tersebut, yaitu:

1. Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang *notabene* nisbah nasabah tidak setinggi pada deposito, maka penentuan keuntungan (margin bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar dari deposito.

2. Tingkat Persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat kompetisi masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

3. Risiko Pembiayaan

Untuk pembiayaan pada sektor yang berisiko tinggi, bank dapat mengambil keputusan lebih tinggi dibanding yang berisiko sedang apalagi kecil.

4. Jenis Nasabah

Yang dimaksudkan adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, misalkan usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis.

²³ Ibid, h. 39

²⁴ Ibid, h. 39

Sedangkan untuk pembiayaan kepada para nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

5. Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: *revival*, *boom/peak*-puncak, *resesi* dan *depresi*. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (*resesi* dan *depresi*) bank tidak merugi pun sudah bagus keuntungan sangat tipis.

6. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Secara kondisional, hal ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berepengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin untuk bank.²⁵

B. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara etimologi, kata murabahah (مرا بحة) adalah wazan mufa'alah berasal dari kata ar-rihb (الريح) yang berarti "pertumbuhan yang terjadi karena perdagangan". Secara terminologi fuqaha, akad murabahah berarti :

مَعْلُودِيحٌ رَوَيْحٌ لَا يَلْوَلُ الذَّمَّنَ بِمَثَلٍ

"Menjual dengan harga yang sama dengan harga beli ditambah dengan suatu laba yang diketahui".

Pengertian tersebut disepakati oleh semua definisi fuqaha, meskipun ungkapan mereka berbeda.²⁶

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. (PSAK No. 59: paragraph 52).

Murabahah adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli. (PSAK No. 102).

Secara sederhana, murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu.

Jadi singkatnya, murabahah adalah akad jual beli barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

²⁵ Ibid, h. 56-57

²⁶ Muhammad Shalah Muhammad Ash-Shawi, *Problematika Investasi Pada Bank Islam Solusi*

Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang telah disepakati”, karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.²⁷

Dalam akad murabahah, Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok yang ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad dan pembayaran dilakukan secara tangguh.²⁸

Bai' al-murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai murabahah kepada pemesan pembelian (KPP). Dalam kitab al-Umm, Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini dengan istilah *al-aamir bisy-syira*.²⁹

Pembiayaan murabahah yang umumnya dipraktikkan oleh perbankan syariah di Indonesia juga memiliki perbedaan dengan konsep klasik murabahah. Perbedaan karakteristik pokok pembiayaan murabahah dalam literatur klasik dan praktik di Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut:

²⁷ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi Keempat*, Jakarta: PT

RajaGrafindo Persada, 2010, hal. 113

²⁸ Ahmad Rodoni-Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim IKAPI, 2007, h.24

²⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h.102

Tabel 2.
Perbandingan Karakteristik Pokok Pembiayaan Murabahah dalam Literatur Klasik dan Praktik di Indonesia

<i>Karakteristik Pokok</i>	<i>Praktik Klasik</i>	<i>Praktik di Indonesia</i>
Tujuan Transaksi	Kegiatan Jual beli	Penyediaan dalam rangka penyediaan fasilitas/barang.
Tahapan Transaksi	Dua tahap	Satu Tahap
Proses Transaksi	<ul style="list-style-type: none"> a. Penjual membeli barang dari produsen. b. Penjual menjual barang kepada pembeli 	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tersebut
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan.	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan.
Perhitungan tingkat margin	<ul style="list-style-type: none"> (i) Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil (<i>real transactionary cost</i>) (ii) Perhitungan laba merupakan lumpsum dan wholesale 	<ul style="list-style-type: none"> (i) Perhitungan menggunakan <i>benchmark</i> atas <i>rate</i> yang berlaku dalam pasar uang (ii) Perhitungan laba menggunakan persentase per annum dan dihitung berdasarkan baki debit (<i>Outstanding</i>) pembiayaan
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak tertulis b. Dua pendapat : Mengikat dan Tidak Mengikat 	Tertulis dan Mengikat
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat Pendek	Jangka Panjang (1-5 tahun)
Cara pembayaran transaksi jual beli	Cash and Carry	Dengan cicilan (ta'jil)
Kolateral	Tanpa kolateral	Ada koleteral

Sumber : Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah

Beberapa kendala yang dihadapi perbankan syariah indonesia dalam menetapkan murabahah dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3.
Kendala Penerapan Pembiayaan Murabahah dan Alternatif Solusi

Kendala	Alternatif Solusi
1. Terkena pajak karena termasuk jenis "jual beli"	Menggunakan seminimal mungkin kata "jual beli" dan mengaitkannya dengan ketentuan perbankan (<i>Lex specialiste</i>)
2. Terkena pajak berganda karena 2 tahap transaksi	Melakukan 1 tahap transaksi; nasabah menerima barang langsung dari pemasok/penjual
3. Klaim nasabah bahwa ia tidak berutang kepada bank	Memasukkan klausul dalam perjanjian yang berkaitan dengan undang-undang khusus perbankan (<i>Lex specialiste</i>) Mengkredit rekening nasabah dan mendebetnya kembali untuk membayar kepada penjual pertama setelah nasabah memberikan surat kuasa mendebet rekening
4. Tidak ada referensi biaya	a. Menggunakan tingkat rata-rata bagi hasil PUAS b. Menghitung indeks harga berbagai industri

Sumber : Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah

Beberapa deviasi pembiayaan murabahah yang perlu digaris bawahi adalah sebagai berikut :

- a) Kurangnya informasi dari pihak bank untuk menjelaskan secara penuh esensi dari pembiayaan murabahah dan keterangan lain yang berkaitan dengan keberadaan produk tersebut.
- b) Dalam pembiayaan murabahah, pengikatan akad jual beli umumnya dilakukan mendahului kepemilikan barang oleh bank. Hal ini jelas telah menyalahi baik prinsip fiqh itu sendiri maupun hukum universal bahwa hak menjual merupakan hak turunan dari kepemilikan.
- c) Dalam pembiayaan murabahah terdapat praktik perwakilan/wakalah yang secara esensi telah menyalahi dua prinsip, yaitu *pertama*, esensi penjual yang memiliki kewajiban dan kesanggupan untuk menyediakan barang; dan *kedua*, esensi murabahah itu sendiri (Murabahah: kesepakatan untuk membelikan barang untuk pihak ketiga yang memesan, dengan transparansi harga pokok dan margin).
- d) Dalam pembiayaan murabahah terdapat praktik pencairan dana pembiayaan ke rekening nasabah yang selanjutnya nasabah diminta untuk melakukan pembayaran kepada supplier. Hal ini akan menimbulkan kesan adanya transaksi utang piutang antara bank dan nasabah, dan bukan transaksi jual beli.

Hal-hal tersebut menjadi perhatian utama dalam standarisasi akad murabahah yang dikeluarkan Bank Indonesia dalam rangka pemurnian ketentuan syariah dengan memperhatikan syarat minimum menurut ketentuan fiqh.³⁰

2. Landasan Syariah dan Landasan Hukum Murabahah

a. Landasan Syariah Murabahah

Murabahah adalah satu jenis jual beli, sedang jual beli dibolehkan syariat secara umum, demikian juga halnya dengan murabahah. Ini pendapat hampir semua ulama kecuali satu pendapat terisolir yang dinukilkan dari Ibnu Hazm (Mazhab Zhahiriyyah).

Dalil tentang kebolehan akad murabahah adalah sebagai berikut:

1. Al-Qur'an membolehkan akad jual beli secara umum dan tidak terdapat larangan ayat tentang jual beli murabahah. Ayat tentang kebolehan akad jual beli adalah:
"...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..."

(QS Al-Baqarah:275).

2. Al-Hadist

اجل, و المقارضة,) عن صهيب رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم قال: ثلاث فيهن البركة البيع الى و خلط البر بالشعير لا للبيع. (رواه ابن ماجه باسناد ضعيف

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rosulullah SAW bersabda, "Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR Ibnu Majah).³¹

3. Ijma' umat atau konsensus umat Islam karena masyarakat Islam sudah melaksanakan praktek jual beli murabahah sejak zaman Rosulullah SAW sampai zaman ini dan tidak ada ulama yang mengingkari keabsahannya. Sedangkan Ijma' merupakan salah satu dalil yang diakui terhadap suatu amal dalam hukum Islam.
4. Dalil Aqli (akal) : Dalam praktek kehidupan sehari-hari, masyarakat sangat memerlukan model akad seperti murabahah ini karena orang awam yang tidak mengerti harga dan dunia bisnis memerlukan jasa orang yang tahu kualitas dan harga suatu produk,

agar ia dapat menjual barangnya dengan penjelasan harga dan pemberian keuntungan yang wajar atau disepakati. Dalam prinsip hukum Islam, kedudukan suatu kebutuhan sama dengan keadaan dharurah terutama jika tidak bertentangan dengan dalil umum pembolehan.

³⁰ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007, h.221.

³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001, h.102

5. Dalil kebolehan akad murabahah sama dengan dalil kebolehan akad jual beli itu sendiri karena murabahah salah satu jenis jual beli, terutama karena murabahah memenuhi semua syarat boleh dan syarat sah jual beli.

Asy-Syarbaini asy-Syafi'i berkata tentang legalitas jual beli murabahah:

"jual beli murabahah adalah bentuk jual beli yang sah tanpa ada kemakruhan berdasarkan ayat tentang bolehnya jual beli secara umum: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba". (QS. Al-Baqarah: 275).³²

b. *Landasan Hukum Murabahah*

1. *Undang-Undang*

Undang-Undang Pasal 19 ayat 2 huruf c, menyalurkan pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad Murabahah, mudharabah, musyarakah, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Pasal 36 huruf b poin kedua PBI (Peraturan Bank Indonesia) No. 6/24/PBI/2004 berisikan tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang intinya menyatakan bahwa bank wajib melaksanakan prinsip syariah dan prinsip kehati-hatian dalam melakukan kegiatan usahanya yang meliputi penyaluran dana melalui prinsip bagi hasil berdasarkan prinsip mudharabah.

2. *Fatwa DSN*

Fatwa DSN 04/DSN-MUI/IV/2000: Murabahah

Pertama: Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

³² Muhammad Shalah Muhammad Ash-Shawi, *Problematika Investasi Pada Bank Islam Solusi*

Kedua: Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kewajibannya.

Ketiga: Jaminan dalam Murabahah:

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Hutang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.³³

³³ Sumber; sharialearn.wikidot.com/fatwa-dsn,) Diakses ,Senin 12Agustus 2013)

(Ditetapkan di: Jakarta, Tanggal: 26 dzulhijjah 1420 H/1 April 2000 M)

3. Pendapat Para Ulama Tentang Murabahah

1) *Murabahah yang Makruh Menurut Ulama Hanbali*

Ulama Hanbali membedakan antara dua bentuk akad jual beli Murabahah berikut ini :

- a. Jaiz : jika laba disebutkan atau ditentukan terpisah dari atau tidak dihubungkan dengan besarnya modal. Misalnya ucapan penjual : "Modal saya pada barang ini adalah satu juta rupiah, dan saya meminta dari laba 100 ribu rupiah". Bentuk akad seperti ini boleh tanpa ada perbedaan pendapat dikalangan ulama Hanbali.
- b. Makruh : jika laba disebutkan atau ditentukan sebagai bagian dari besarnya modal (nisbah dari modal). Misalnya ucapan penjual : "Modal saya pada barang ini adalah satu juta rupiah, dan saya meminta darinya laba sepuluh ribu rupiah dari setiap 100 ribu rupiah modal. Bentuk akad seperti ini dinyatakan makruh oleh mayoritas ulama Hanbali.

Dalil kemakruhan akad seperti ini adalah pernyataan makruh dari Ibnu Umar, Ibnu 'Abbas dan sebagian kaum salaf karena padanya terdapat suatu ketidakjelasan (*al-jahalah*) harga jual (kecuali jika pembeli atau penjual melakukan perhitungan terlebih dahulu), maka lebih baik menghindarinya. Akan tetapi, hukum makruh ini tidak terpengaruh pada sahnya akad, karena ketidakjelasan dapat diatasi dengan melakukan perhitungan oleh para pihak.

2) *Pendapat Terisolir (Syadz) Ibnu Hazm tentang Ilegalitas Murabahah*

Ibnu Hazm rahimahullah telah melontarkan suatu pendapat tentang tidak halalnya akad jual beli murabahah karena "pensyaratan suatu laba tertentu merupakan suatu syarat yang tidak terdapat dalam ayat al-Qur'an dan karena ia jual beli dengan harga yang tidak diketahui". Namun beliau membolehkan akad murabahah jika seorang muslim tinggal pada suatu negeri yang tidak ada bentuk akad jual beli padanya kecuali secara murabahah.³⁴

4. Syarat-syarat Sah dan Rukun Jual Beli Murabahah

1) Syarat-syarat sah Jual beli Murabahah

Sebagai sebuah bentuk jual beli, murabahah mempunyai berbagai syarat agar menjadi akad yang sah secara syaria'. Untuk sahnya suatu akad jual beli murabahah, syarat-syarat berikut ini yang harus dipenuhi, yaitu:

1. Harga beli atau modal komoditi murabahah harus diketahui oleh pembeli, karena murabahah itu sendiri adalah penjualan dengan harga pokok disertai penambahan keuntungan.
2. Laba (*ar-ribh*) hendaklah diketahui karena ia bagian dari harga komoditi dan informasi tentang harga harus diketahui dalam semua bentuk jual beli.
3. Yang menjadi harga komoditi (*al-mabi'*) dalam jual beli murabahah bukan barang qimiy tapi harus barang-barang mitsliy (barang serupa terukur), seperti emas, perak, gula, beras, dan lain sebagainya.
4. Yang menjadi harga pertama komoditi (*al-mabi'*) dalam jual beli murabahah bukan barang ribawi sejenis dengan komoditinya.

³⁴ Ibid, h. 137

5. Akad awal adalah akad sah.³⁵

Dalam sumber lain disebutkan syarat-syarat murabahah adalah sebagai berikut:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip jika syarat dalam (1), (4) atau (5) tidak terpenuhi, maka pembelian memiliki pilihan, yaitu:

1. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
2. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
3. Membatalkan kontrak.³⁶
 - 2) Rukun Jual beli Murabahah
 1. Penjual dan pembeli, sebagai Transaktor atau pihak yang bertransaksi
 2. Barang yang diperjualbelikan, sebagai objek murabahah
 3. Ijab Qabul

5. Praktik Murabahah dalam Perbankan Syariah

Bank syariah pada umumnya telah menggunakan murabahah sebagai metode pembiayaan mereka yang utama, meliputi 75% dari kekayaan bank syariah. Angka presentase ini sesuai dengan banyaknya bank-bank Islam, pada umumnya bank syariah mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah.

Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya terkait, dan kesepakatan atas *mark-up* (laba).

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan Islam, diantaranya:

1. Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dibandingkan dengan sistem Profit and Loss Sharring.
2. Mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank syariah.
3. Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem Profit and Loss Sharring.

³⁵ Ibid, h. 140

³⁶ Muhammad Firdaus NH-Sofiniyah Ghufron, *Cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah*, Jakarta:

4. Murabahah tidak memungkinkan bank-bank syariah mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukan lah mitra nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara debitur dan kreditur.³⁷

C. Margin Murabahah

1. Pengertian Margin

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

2. Prinsip Menentukan Margin

1. Keadilan

Yaitu keadilan dalam menentukan margin keuntungan, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

2. Kejujuran

Yaitu adanya kejujuran dalam pembagian dan penentuan margin keuntungan , jadi tidak ada yang ditutup-tutupi dan tidak adanya penipuan.

3. Kejelasan

Yaitu kejelasan menyampaikan presentase margin keuntungan kepada nasabah, hal ini untuk menghindari adanya gharar.

3. Tujuan Menentukan Margin

Untuk mengetahui besar kecilnya pendapatan (keuntungan) yang diperoleh bank dan besarnya pembagian keuntungan, serta untuk mengantisipasi risiko yang terjadi.³⁸

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin

1. Biaya *overhead*

Biaya *overhead* meliputi biaya tenaga kerja, biaya administrasi dan umum, biaya penyusutan, biaya pencadangan penghapusan aktiva produktif, dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional bank.

³⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005, hal. 120

³⁸ Abdul Qadir Zaelani-Mekka Tri Primandyka, *Penetapan Margin Keuntungan dan Nisbah Bagi Hasil Perbankan Syariah*, Makalah Pengantar Perbankan Syariah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta: 2009

2. *Cost of loanable fund*
3. Profit target

Profit target mempertimbangkan tingkat inflasi, tingkat suku bunga pasar, premi risiko, *spread*, cadangan piutang tertagih.

Penentuan margin murabahah Bank Syariah mirip dengan penentuan tingkat kredit Bank Konvensional. Ketiga variabel tersebut merupakan aspek penentu bagi bank konvensional untuk mengambil tingkat bunga yang akan dibebankan pada suatu pinjaman.

5. Penetapan Margin Keuntungan

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli berdasarkan asas murabahah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum dalam perjanjian pembiayaan.

Referensi Margin Keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

1. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

2. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Yang dimaksud dengan *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

3. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diberikan kepada dana pihak ketiga.

4. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5. *Overhead Cost*

Yang dimaksud dengan *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.³⁹

6. Metode Penentuan Harga Jual (Profit Margin) di Bank Syariah

Penentuan harga dalam pembiayaan di bank syariah dapat menggunakan salah satu diantara empat model tersebut di atas. Namun yang lazim digunakan oleh bank syariah saat ini adalah dengan menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*).

Mengapa diterapkan? Karena bank syariah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu bank syariah juga berkeinginan untuk mendapatkan customer yang bersifat *floating customer*.

Meskipun demikian, penentuan harga jual produk pada bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasar *mark-up pricing* maupun target *return pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.

Bank Syariah harus tidak hanya menjadikan suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin) produk murabahah. Cara penetapan margin yang mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah.

Dalam praktiknya, tingginya margin yang diambil oleh pihak bank syariah mungkin untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi. Sehingga bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil jika terjadi kenaikan suku bunga, namun jika suku bunga stabil maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan tingkat bunga pada bank konvensional.⁴⁰

1. Penerapan Mark-up Pricing untuk Pembiayaan Syariah

Jika Bank Syariah hendak menerapkan metode *Mark-up pricing*, metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang bersumber dananya dari *Restricted Investment Account* (RIA) atau Mudharabah Muqayyadah, yaitu akad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

2. Penerapan Target Return Pricing untuk Pembiayaan Syariah

³⁹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi Keempat*, Jakarta: PT

RajaGrafindo Persada, 2010, h. 279

⁴⁰ Ibid, h. 142

Mekanisme operasional Bank syariah dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti (*natural certainty contracts*), dan akad yang menghasilkan keuntungan tidak pasti, (*natural uncertainty contracts*).

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate* (rpr).

$$rpr = n.v$$

Dimana n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate* (epr). epr diperoleh berdasarkan:

- 1) Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
- 2) Pertumbuhan ekonomi
- 3) Dihitung dari nilai rpr yang berlaku di bank yang bersangkutan

Perhitungannya:

Nisbah bank = epr/expected return bisnis yang dibiayai *100%

Actual return bank = nisbah bank + aktual return bisnis.⁴¹

3. Persyaratan Untuk Margin Keuntungan

Margin keuntungan = f (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:

1. Jenis perhitungan margin keuntungan.
 2. *Plafond* pembiayaan sesuai jenis.
 3. Jangka waktu pembiayaan.
 4. Tingkat margin keuntungan pembiayaan.
 5. Pola tagihan tau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan). Tanggal jatuh tempo tagihan merupakan tanggal yang tidak termasuk dalam perhitungan hari margin keuntungan.
- ### 4. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:

1. *Metode Margin Keuntungan Menurun (Sliding)*

Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai

⁴¹ Ibid, hal. 137

akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

Maka Rumusnya sebagai berikut:

1. Angsuran harga pokok perbulan, APPB = $(PLFN/JWK)$
2. Margin Keuntungan : $((PLFN - ((No-1) * APPB)) * MRJ) / JWK$

Contoh:

Pencairan 05-03-2012 sejumlah Rp. 100.000.000,-

Tabel 4. Contoh Metode Margin Keuntungan Menurun (Sliding)

No. (Angsuran Ke-...)	Pokok	Tanggal	Margin Keuntungan
1.	APPB	05-04-2012	$((PLFN - ((No-1) * APPB)) * MRJ) / JWK$
2.	APPB	05-05-2012	$((PLFN - ((No-1) * APPB)) * MRJ) / JWK$

Keterangan :

- 1) PLFN → *Plafond* (Jumlah pembiayaan)
- 2) No → Angsuran Ke-...
- 3) APPB → Angsuran Harga Pokok
- 4) MRJ → Persentase Jumlah Margin
- 5) JWK → Jangka Waktu Pembiayaan (dalam bulan)

2. Metode Margin Keuntungan Rata-rata

Margin keuntungan rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

Rumusnya Sebagai berikut:

1. Angsuran Harga Pokok (i) = $APPB = PLFN / JWK$
2. Margin Keuntungan (i) = $((JWK + 1) / (2 * JWK)) * PLFN * (MRJ / JWK)$

Angsuran (i) = Harga Pokok (i) + Margin Keuntungan (i)

Untuk (i) = 1 s/d JWK (Jangka Waktu Pembiayaan dalam bulan)

3. Metode Margin Keuntungan Flat

Margin keuntungan *flat* adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

1. $APPB(k) = \text{Harga Pokok}(k) = PLFN / JWK$
2. $APMB(k) = \text{Margin Keuntungan}(k) = (PLFN / JWK) * (MRJ / JWK)$

3. k = Angsuran ke 1,2,3..., ...dan seterusnya

4. Metode Margin Keuntungan Anuitas

Margin keuntungan *annuitas* adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap.

Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.⁴²

Sebaiknya, penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjuamlan, Rosul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan.

Cara yang dilakukan oleh Rosul ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah. Secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Bank} &= \text{harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \\ \text{Cost Recovery} &= \frac{\text{Proyeksi Biaya Operasional}}{\text{Target Volume Pembiayaan}} \\ \text{Margin dalam Persentase} &= \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\% \end{aligned}$$

Keterangan :

Cost Recovery = Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan

Setelah hasil perhitungan tersebut didapat, barulah prosentase margin ini dibandingkan dengan suku bunga. Agar pembiayaan murabahah kompetitif, margin murabahah tersebut harus lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar, maka yang harus dimainkan adalah dengan memperkecil *cost recovery* dan keuntungan yang diharapkan.⁴³

Contoh Kasus :

Tuan Ali berkeinginan membeli sebuah mobil untuk kepentingan usaha antar jemput anak sekolah. Harga beli mobil sebesar Rp. 150.000.000. Pada saat ini tuan Ali hanya memiliki dana Rp. 50.000.000, untuk mengatasi kekurangan dana tersebut tuan Ali menghubungi bank syariah IKHLAS untuk mendapatkan pemecahan masalah akibat kekurangan dan tersebut bank syariah menawarkan

⁴² Adiwarmann A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi Keempat*, Jakarta: PT

RajaGrafindo Persada, 2010, h. 281

⁴³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan

YKPN 2005, h.143

solusi dengan akas al-Murabahah. Bila bank syariah memperkirakan Biaya Operasi Rp. 200.000.000 dalam 1 tahun, perkiraan jumlah pembiayaan Rp. 5 miliar dan *Markup* yang ditentukan (hanya sekali saja) 10% dari pembiayaan murabahah, lama pembiayaan (JWK) 2 tahun. Bagaimana cara penyelesaiannya.

Jawab (penyelesaian dengan Rumus Harga Jual Efisien)

Data pembiayaan :

Harga Pokok Mobil = Rp. 150.000.000

Dibayar nasabah (uang muka) = Rp. 50.000.000

Kekurangan dibayar bank = Rp. 100.000.000

1. Hitunglah *Cost recovery* :

$$\begin{aligned} \text{Cost recovery} &= (\text{Pembiayaan Murabahah} \div \text{Estimasi Total} \\ &\quad \text{Pembiayaan}) \times \text{Estimasi Biaya Operasi 1 tahun} \\ &= (\text{Rp } 100\text{juta} \div \text{Rp } 5 \text{ Miliar}) \times \text{Rp } 200 \text{ juta} \\ &= \text{Rp } 4 \text{ juta} \end{aligned}$$

2. Hitung *Markup* = 10% x pembiayaan

$$= 10\% \times \text{Rp } 100 \text{ juta}$$

$$= \text{Rp. } 10.000.000$$

3. Hitung Harga Jual Bank

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Bank} &= \text{pembiayaan} + (\text{JWK} \times \text{cost recovery}) + \text{Markup} \\ &= 100 \text{ juta} + (2 \times \text{Rp}4 \text{ juta}) + \text{Rp } 10 \text{ juta} \\ &= \text{Rp. } 118.000.000 \end{aligned}$$

4. Hitung Angsuran Pembiayaan

$$\begin{aligned} \text{Angsuran Pembiayaan} &= \text{Rp } 118 \text{ juta} \div 24 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp } 4.916.667 \end{aligned}$$

5. Hitung Total Harga Jual

$$\begin{aligned} \text{Total Harga Jual} &= \text{Rp } 150 \text{ juta} + \text{Rp } 18 \text{ juta} \\ &= \text{Rp } 168 \text{ juta} \end{aligned}$$

6. Hitung Margin dalam Persentase

$$\begin{aligned} \text{Hitung Margin dalam \%} &= (\text{JWK} \times \text{Cost Recovery}) + \text{Markup} \div \text{Harga beli} \\ &= [(2 \times \text{Rp}4\text{juta}) + \text{Rp}10\text{juta} \div \text{Rp}150 \text{ juta}] \times 100\% \end{aligned}$$

$$= [8 \text{ juta} + 10 \text{ juta}] \div 150 \text{ juta} \times 100\%$$

$$= 1,2\%$$

7. Batas Maksimal Penentuan Keuntungan (Margin) Menurut Syariah.

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Ada beberapa hikmah dari ketentuan tersebut, diantaranya:

1. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar terkadang lambat. Menurut kebiasaan, jika perputarannya cepat maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara jika perputarannya lambat keuntungannya banyak.
2. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.
3. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, yang keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luas yang keuntungannya diletakkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan dalam suatu hadits yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu atau bahkan lebih.⁴⁴

D. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

BPR Syariah didirikan sebagai langkah aktif dalam rangka restrukturisasi perekonomian Indonesia yang dituangkan dalam berbagai paket kebijaksanaan keuangan, moneter dan perbankan secara umum, dan secara khusus mengisi peluang terhadap kebijaksanaan bank konvensional dalam penetapan tingkat suku bunga (*rate of interest*), yang selanjutnya BPRS secara luas dikenal sebagai sistem perbankan bag hasil atau sistem perbankan syariah.

BPRS berdiri berdasarkan UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank berdasarkan prinsip bagi hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, disebutkan bahwa BPRS adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Keberadaan BPRS secara khusus dijabarkan dalam bentuk Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/34/Kep/dir, tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah, dan Surat Keputusan Direksi Bank

⁴⁴ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan

Indonesia No. 32/36/Kep/Dir, tertanggal 12 Mei 1999 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 32/4/KPPB tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Pembiayaan Rakyat berdasarkan prinsip Syariah.

Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah (UU RI NO: 21 Tahun 2008), Bank Pembiayaan rakyat Syariah (BPRS) adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Adapun yang dimaksud dengan pembiayaan dalam UU RI No 21 Tahun 2008, yaitu penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk Ijarah Muntahiya bittamlik
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan atau bagi hasil.⁴⁵

Pada saat ini kehadirannya telah mulai dirasakan manfaatnya oleh masyarakat, khususnya masyarakat pedesaan terutama bagi pengusaha kecil dan mikro dalam rangka membantu pengembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Pengusaha kecil dan mikro yang selama ini terbiasa memperoleh pinjaman modal kerja dari perorangan maupun lembaga simpan pinjam lainnya, saat ini mulai melirik BPRS sebagai salah satu lembaga keuangan yang dapat membantu usaha mereka dan diharapkan sesuai dengan harapan masyarakat.

Faktor *internal* dan *eksternal* dalam pelaksanaan operasic PRS juga turut menentukan keberhasilan dan bermanfaatnya BPRS ditengah masyarakat. Dukungan dan kepercayaan seluruh masyarakat, regulasi yang kondusif bagi pelaksanaan operasional BPRS, dan peran aktif semua pihak sangat diharapkan dalam memajukan BPRS.⁴⁶

III. PEMBAHASAN

A. Profil PT. BPRS Amanah Ummah

1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. BPRS Amanah Ummah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Amanah Ummah atau disingkat dengan BPR Syariah Amanah Ummah adalah salah satu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang tumbuh di Indonesia khususnya wilayah Bogor Barat yang beroperasi

⁴⁵ Undang-undang Perbankan Syariah: Armas Duta Jaya, h.7

⁴⁶ Ahmad Rodoni-Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim IKAPI, 2007, h.

berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam yang bertujuan diantaranya menumbuhkan ekonomi masyarakat atas dasar syariah islam sebagaimana telah diatur dalam Undang-Undang nomor 21 tahun 2008.

Sebagai bangsa yang mayoritas penduduknya beragama Islam, maka kehadiran Bank Syariah di Indonesia yang diyakini prinsip-prinsip dan operasionalnya sesuai dengan Syariah Islamiyah adalah suatu kebutuhan sekaligus suatu keharusan.

Hal ini didasarkan pada suatu keyakinan ummat yang kuat bahwa ajaran Islam adalah ajaran yang tidak hanya mengatur masalah aqidah dan akhlaq juga mengatur ibadah dan muamalah dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk kehidupan sosial-ekonomi.

Akan tetapi dilihat dari realitas kehidupan masyarakatnya yang serba tertinggal baik dilihat dari sisi ekonomi maupun yang lainnya tidak mencerminkan nilai-nilai syariah.

Keadaan ini menimbulkan keprihatinan seorang ulama dan cendekiawan muslim Bogor yaitu KH. Sholeh Iskandar (Alm), yang pada saat itu menjabat sebagai ketua Badan Kerjasama Pondok Pesantren (BKSP) Jawa Barat, beliau mulai merintis pembentukan sebuah lembaga keuangan yang mampu menyentuh sekaligus menolong masyarakat muslim yang hidup dibawah garis kemiskinan.

Dalam berbagai kesempatan beliau melontarkan gagasannya dihadapan sejumlah ulama dan cendekiawan muslim dan ternyata mendapatkan tanggapan dan dukungan yang positif, selanjutnya pada awal Januari 1991 secara resmi beliau mengundang sejumlah ulama, cendekiawan dan pengusaha muslim untuk membicarakan pendirian lembaga keuangan yang beroperasi atas dasar syariah Islam.

Dari pertemuan itu tercapai kesepakatan bahwa sudah saatnya dibentuk lembaga keuangan yang beroperasi atas dasar syariah Islam yang nantinya dapat membantu masyarakat muslim khususnya pengusaha muslim yang berekonomi lemah mengingat pada saat itu belum ada peraturan resmi tentang lembaga keuangan islam, maka dibentuk lembaga Swadaya masyarakat yang berupa gerakan simpan pinjam yang diberi nama Koperasi Ikhwanul Muslimin.

Bersamaan dengan hasil evaluasi tersebut pada pertengahan Januari tahun 1991, pemrakarsa mendapatkan informasi bahwa di Indonesia khususnya di Jawa Barat telah lahir BPR yang beroperasi berdasarkan syariah.

Pada awal Februari 1991 dibentuk tim untuk menyusun proposal pendirian Bank Syariah, pada Bulan Juli 1991 proposal diajukan ke Departemen Keuangan Republik Indonesia. Pada tanggal 16 Desember 1991 terbit izin prinsip dari Departemen Keuangan Republik Indonesia dan pada tanggal 18 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 02 Muharram 1431 H terbit izin operasional usaha Bank.

Akhirnya pada tanggal 11 Juli 1992 diadakan soft opening sekaligus mulai melakukan operasionalnya, sedangkan peresmiannya dilaksanakan pada tanggal 8 Agustus 1992 oleh Bupati Kepala Daerah tingkat II Kapupaten Bogor. Dengan demikian BPR Syariah Amanah Ummah lahir dan beroperasi dengan semangat (ghirah) keagamaan dan keinginan yang kuat untuk memperbaiki kehidupan ekonomi ummat Islam.

2. Visi, Misi, Motto dan Budaya Perusahaan

A. Visi

Menjadi BPR Syari'ah Pilihan Ummat

Menjadi BPR Syari'ah yang Amanah dan Profesional.

B. Misi

Membangun Kualitas Kehidupan Ummat melalui perbankan Syari'ah.

C. Moto

Meraih Laba - Menepis Riba - Mengundang Berkah.

D. Budaya Perusahaan

Pelayanan Cepat, Amanah dan Ramah

3. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi PT. BPRS Amanah Ummah Terlampir⁴⁷

4. Fungsi Utama Jabatan

1) Dewan Komisaris

Melakukan pengawasan dan memberikan pengarahan kepada direksi dalam menjalankan perseroan.

2) Dewan Pengawas Syari'ah

Melakukan pengawasan terhadap keseluruhan aspek organisasi dan usaha BPRS Amanah Ummah sehingga benar-benar sesuai dengan syariah.

3) Direksi

- a. Memimpin usaha BPRS Amanah Ummah sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah ditentukan.
- b. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga meliputi penghimpunan dana serta penyaluran dana yang merupakan kegiatan utama lembaga serta kegiatan-kegiatan yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama tersebut dalam upaya mencapai target.
- c. Melindungi dan menjaga asset perusahaan yang berada dalam tanggung jawabnya.
- d. Membina hubungan dengan nasabah, calon nasabah, dan pihak lain yang dilayani dengan tujuan untuk mengembangkan pelayanan yang lebih baik.
- e. Membina hubungan kerjasama eksternal baik dengan organisasi masyarakat dan atau badan usaha lainnya maupun secara internal dengan seluruh aparat pelaksana, demi meningkatkan produktifitas usaha.

4) Internal Audit

Pengawas atau control pelaksanaan operasional BPRS Amanah Ummah agar sesuai dengan standar Operasional dan Prosedur yang telah ditetapkan.

5) Kepala Kantor Cabang

⁴⁷ BPRS Amanah Ummah : *Annual Report 2012*

Merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas di kantor cabang di bidang operasional, umum dan personalia serta marketing.

6) Kepala bidang marketing

- a. Merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi target funding dan financing serta memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
- b. Membuat program kerja dan evaluasi terhadap supervisor, ADMP, Legal Officer, Gadai dan Remedial.

7) Supervisor

- a. Merencanakan, mengarahkan serta mengevaluasi kinerja Account Officer (AO) dan Remedial serta memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam upaya mencapai sasaran pembiayaan termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah (*Non Performance Finance/NPF*)
- b. Bersama kepala bidang marketing membuat program kerja dan evaluasi terhadap Account Officer dan Remedial.

8) Kepala Bidang Operasional

Merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas di bidang operasional baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal bank.

9) Kepala Bagian System Informasi Manajemen (Ka.Bag SIM)

Menjaga kelangsungan data digital agar selalu dalam keadaan terkini dan siap digunakan.

10) Kepala Kantor Kas

Merencanakan, mengarahkan, mengontrol serta mengevaluasi seluruh aktivitas di kantor kas di bidang operasional dan funding dana.

11) Head Teller

Melaksanakan segala transaksi yang sifatnya tunai.

12) Kepala Bidang Umum Dan Personalia

Menyediakan sarana dan prasarana kantor (aktiva tetap, ATK/barang cetakan dan inventaris kantor) dan pemeliharaannya serta memberikan pelayanan kepada pihak internal (pengurus dan karyawan) dan eksternal (BI, Depkeu, Pajak, nasabah dll).

13) Administrasi Pembiayaan (ADMP)

Mengelola administrasi pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan dan membuat dan mengagendakan surat-surat yang berkaitan dengan kegiatan bidang marketing.

14) Account Officer (AO)

Memproses pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan.

15) Legal Officer (LO)

Melakukan taksasi dan pengikatan jaminan pembiayaan.

16) Funding Officer (FO)

Menghimpun dana dari masyarakat berupa tabungan maupun deposito.

17) Remedial

- a. Melakukan penjemputan dana setoran angsuran nasabah pembiayaan dan menyetorkannya kepada Teller.
- b. Menelesaikan pembiayaan bermasalah bersama dengan supervisor dan *Account officer*.

18) Pembukuan

Mengelola pembukuan/administrasi dan pelaporan keuangan.

19) Teller

Melaksanakan segala transaksi yang sifatnya tunai.

20) Deposito

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah deposito mudharabah.
- b. Memberikan informasi yang berkaitan dengan hak dan kewajiban kepada nasabah deposito mudharabah atau produk penghimpunan dana yang lainnya.
- c.

21) Customer Service

- a. Memberikan informasi atau pelayannya kepada nasabah penabung, deposan dan pembiayaan serta informasi lain yang dibutuhkan nasabah.
- b. Memberikan informasi yang berkaitan dengan hak dan kewajiban kepada nasabah dan informasi lain yang dibutuhkan nasabah.

22) Inventaris Dan Personalia

Melakukan pemeliharaan dan pencatatan inventaris kantor serta pengadministrasian data dan informasi yang berkaitan dengan karyawan.

23) Administrasi Dan Keuangan

Mengelola administrasi layanan umum dan proses pengelolaan biaya-biaya bank.

24) Sekretariat

Mengelola aktifitas yang berhubungan dengan direksi, kesekretariatan dan masyarakat.

25) Satuan Pengaman (SATPAM)

Menjaga keamanan dan ketertiban bank dan lingkungannya.

26) Cleaning Service

Memelihara dan menjaga kebersihan kantor dan lingkungan serta peralatan kerja.⁴⁸

3. Produk-produk PT. BPRS Amanah Ummah

a. Produk Penghimpunan Dana

1) Tabungan wadia'ah

Tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada bank, yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat dan cara-cara tertentu. Produk tabungan yang ada di BPRS Amanah Ummah, berupa titipan tabungan wadi'ah dengan akad wadi'ah yadhomanah, berupa titipan nasabah kepada bank.

Bank diberi wewenang untuk mengelola uang dari nasabah tersebut, bila bank mendapatkan keuntungan maka nasabah akan mendapatkan bonus dari keuntungan yang langsung dibukukan pada rekening tabungan penabung setiap bulan. Adapun besarnya bonus dibagikan berdasarkan keuntungan yang didapat dan kebijakan bank.

2) Tabungan Pelajar

Tabungan yang diperuntukan bagi pelajar dan santri dengan setoran awal minimal Rp 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 5.000,- pengambilan dan penyetoran tabungan dapat dilakukan kapan saja pada setiap jam kerja.

3) Tabungan Ummah

Tabungan yang diperuntukan masyarakat umum, berbentuk tabungan biasa dengan setoran biasa dengan setoran awal minimal Rp 10.000,- dan untuk setoran selanjutnya minimal Rp 5.000,- sedangkan untuk tabungan perusahaan / badan usaha, setoran awal minimal Rp 100.000,- dan setoran selanjutnya minimal Rp 50.000,-. Tabungan ini dapat diambil kapan saja pada jam kerja.

4) Tabungan mudharabah

Tabungan yang berfungsi untuk menumpukan dana bagi masyarakat yang akan melaksanakan ibadah haji dan umroh. Setoran awal tabungan haji dan umroh minimal Rp 100.000 dan setoran selanjutnya minimal sebesar Rp 50.000. tabungan ini dapat diambil pada saat nasabah hendak membayar Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) atau sesuai kesepakatan antara bank dengan nasabah.

5) Deposito Mudharabah

⁴⁸ Laporan PPL Terstruktur Ekonomi Syariah UIKA di BPRS Amanah Ummah : UIKA, 2011

Deposito adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang hanya dapat ditarik oleh yang bersangkutan setelah jangka waktu tertentu sesuai perjanjian dengan bank, jangka waktu tersebut adalah satu, tiga, enam dan dua belas bulan. Deposito Mudharabah adalah Bank menerima deposito berjangka baik peribadi maupun lembaga.

Akad penerimaan deposito adalah mudharabah, dimana bank menerima dana dari masyarakat untuk diikutkan sebagai penyertaan sementara pada usaha bank, sehingga menghasilkan keuntungan yang maksimal. Pada deposito mudharabah antara pihak bank dan nasabah ada kesepakatan terlebih dahulu mengenai nisbah bagi hasilnya.

b. Produk Penyaluran Dana

1) Murabahah

Akad jual beli antara Bank dengan nasabah. Bank membiayai (membelikan) kebutuhan investasi, modal kerja atau barang konsumtif nasabah yang dijual dengan harga pokok dan keuntungan yang diketahui dan disepakati bersama. Pembayaran dilakukan dengan cara angsur/cicil dalam jangka waktu yang ditentukan.

2) Istishna

Akad jual beli barang atas dasar pesanan antara nasabah dan bank dengan spesifikasi tertentu yang diminta nasabah. Bank akan meminta produsen/kontaktor untuk membuatkan barang pesanan sesuai permintaan nasabah dan setelah selesai nasabah akan membeli barang tersebut dan bank. Dengan harga yang telah disepakati bersama.

3) Ijarah

Perjanjian dimana bank menyewakan suatu barang atau asset yang dibutuhkan nasabah, harga sewa, jenis barang dan lama waktu sewa ditentukan semasa akad. Nasabah akan membayar sewa barang tersebut kepada Bank dengan cara angsuran dalam jangka waktu yang ditentukan.

4) Mudharabah

Pembiayaan kerjasama antara Bank sebagai Shahibul maal/pemilik dana dengan nasabah sebagai pelaksana usaha (mudharib). Proyek/usaha tersebut adalah suatu usaha yang produktif lagi halal. Pembagian hasil keuntungan dari proyeksi/usaha dilakukan sesuai nisbah yang disepakati bersama

5) Musyarakah

Perjanjian antara Bank dengan nasabah sebagai pengusaha, dimana pihak Bank maupun pengusaha secara bersama-sama membiayai usaha yang dikelola secara bersama maupun salah satu pemilik dana atau pihak yang disepakati bersama.

Dimana pembagaaian keuntungan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama. Sedangkan apabila mengalami kerugian ditanggung sesuai dengan porsi modal penyertaan masing-masing. Dalam pembiayaan ini, pemilik dana boleh melakukan intervensi manajemen dalam usaha tersebut.

6) Rahn (Gadai Emas Syariah)

Akad penyerahan barang (emas) dari nasabah (rahin) kepada bank (murtahin) sebagai jaminan untuk mendapatkan hutang.

7) Qordul hasan

Perjanjian pemberian pinjaman bank kepada pihak kedua atau nasabah dan pinjaman tersebut dikembalikan dengan jumlah yang sama (sebesar yang dipinjam). Pengembalian ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai dengan kesepakatan bersama) dan pembayarannya bisa dilakukan secara angsuran maupun tunai.⁴⁹

B. Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Amanah Ummah

Akad pembiayaan murabahah PT. BPRS Amanah Ummah

Pembiayaan yang diberikan BPRS Amanah Ummah kepada nasabahnya akan berjalan baik, jika proses administrasi dilakukan dengan tertib. Setelah tahapan administratif dilakukan maka nasabah harus membayar biaya administrasi tersebut, adapun biaya administrasi ditentukan tidak berdasarkan prosentase pembiayaan, namun biaya administrasi ditentukan sesuai dengan biaya riil (*cost riil*) untuk terjadinya sebuah akad.

Selain tahapan administrasi yang dilakukan dalam akad pembiayaan, pihak Bank juga telah melakukan pencatatan persediaan barang untuk barang-barang tertentu yang dibutuhkan nasabah dan memasukkan urbun (uang muka) dari nasabah/pembeli dalam neraca sehingga bank yang berhubungan langsung dengan supplier dan nasabah tidak menerima uang tetapi barang dari supplier sesuai pesannya.

Namun jika Bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan nasabah, maka harus disertai dengan bon pembelian yang lengkap. Dalam penentuan margin pembiayaan sesuai dengan kesepakatan Bank dengan nasabah melalui proses tawar menawar, sehingga margin nasabah satu dengan yang lainnya bisa berbeda-beda.⁵⁰

⁴⁹ BPRS Amanah Ummah : *Annual Report 2012*

⁵⁰ BPRS Amanah Ummah : Wawancara dengan Account Officer, Ferry Andhika, SE.I

Proses akad Murabahah BPRS Amanah Ummah, bank sebagai penjual memberikan kuasa kepada nasabah atau pembeli untuk melakukan pembelian barang-barang yang dimaksud dan dikehendaki, menyerahkan uang pembayaran, menerima faktur/kwitansi dan menyerahkan faktur pembelian kepada bank selaku pemberi kuasa.⁵¹

Namun, tidak semua pembelian barang diserahkan kepada nasabah ada juga pembelian barang yang langsung dilakukan oleh bank dan supplier yang telah ditunjuk oleh bank akan mengirimkan barang kepada nasabah sesuai dengan yang dipesan sebelumnya.

Proses akad Murabahah yang dilakukan oleh BPRS Amanah Ummah tersebut sesuai dengan landasan teori yang telah penulis sampaikan pada bab sebelumnya.

Analisa Pembiayaan Murabahah PT. BPRS Amanah Ummah

Analisis pembiayaan merupakan pedoman-pedoman yang harus diperhatikan pejabat pembiayaan bank syariah. Secara umum, analisis pembiayaan yang dilakukan BPRS Amanah Ummah didasarkan pada rumus 5C, yaitu :

- a. *Character*, artinya sifat atau karakter nasabah pembiayaan.
- b. *Capacity*, artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.
- c. *Capital*, artinya besarnya modal yang dibutuhkan oleh nasabah pembiayaan.
- d. *Collateral*, artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan nasabah kepada bank.
- e. *Condition*, artinya keadaan usaha nasabah/prospek masa depan usaha yang dijalankan.

Secara singkatnya, analisa pembiayaan BPRS Amanah Ummah, sebagai berikut :

1. Analisa Pembiayaan Murabahah Kualitatif, yaitu dengan menganalisa karakter dan komitmen nasabah.
2. Analisa Pembiayaan Murabahah Kuantitatif, yaitu dengan menganalisa kemampuan bayar atau kemampuan mengembalikan pinjaman kepada Bank.⁵²

Jaminan dalam Pembiayaan Murabahah BPRS Amanah Ummah

- 1) Jaminan harus lebih tinggi nilainya dari jumlah pembiayaan (*plafond*)
- 2) Nilai jaminan 80% dari harga pasar atau nilai taksasi
- 3) Nilai likuidasi 50% dari harga pasar

Nilai likuidasi merupakan jumlah pembiayaan yang bisa diberikan bank sesuai dengan nilai jaminan.

Contohnya :

Bapak Afkar mengajukan permohonan pembiayaan kepada BPRS Amanah Ummah sebesar Rp. 200.000.000,- yang akan digunakan untuk membeli sebuah mobil. Sebagai jaminan bapak Afkar memberikan tanah dengan luas 1000 m², harga tanah 200.000/meter.

⁵¹ BPRS Amanah Ummah : *Annual Report* 2012

⁵² BPRS Amanah Ummah : Wawancara dengan Account Officer, Ferry Andhika, SE.I

Pihak BPRS Amanah Ummah kemudian melakukan taksasi jaminan untuk menentukan berapa pembiayaan yang akan dikeluarkan, Maka :

Harga pasar /nilai taksasi : $1000 \times \text{Rp. } 200.000 = \text{Rp. } 200.000.000$

Nilai Jaminan oleh bank : $80\% \times \text{Rp. } 200.000.000 = \text{Rp. } 160.000.000$

Nilai Likuidasi : $50\% \times \text{Rp. } 200.000.000 = \text{Rp. } 100.000.000$

Jadi, jumlah pembiayaan/plafond yang diterima nasabah \pm sesuai dengan nilai likuidasi jaminan yaitu Rp. 100.000.000,-.⁵³

C. Teori Dasar Penetapan Margin PT. BPRS Amanah Ummah

Untuk mengetahui persentase Margin pembiayaan murabahah BPRS Amanah Ummah teori dasar yang digunakan adalah dengan menghitung rata-rata dan mengambil nilai yang paling minimum dari :

1. Biaya Operasional Bank

Pembiayaan Murabahah merupakan salah satu produk andalan BPRS Amanah Ummah yang memberikan pengaruh signifikan terhadap pendapatan bank. Karena untuk menutupi semua biaya operasional bank dengan menggunakan pendapatan bank.

Sebagaimana yang telah penulis jelaskan pada bab sebelumnya, bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi margin adalah biaya *overhead* yang diantaranya biaya operasional bank.

2. Dividen Pemegang Saham

Menurut hemat penulis, dividen mempengaruhi penetapan margin yang akan diambil dari setiap transaksi perbankan yang dimaksudkan agar dapat menarik para investor untuk menanamkan modalnya di bank.

Jika pendapatan bank terus meningkat setiap tahunnya maka para pemegang saham pun akan merasa puas dengan kinerja bank karena telah menggunakan modal yang ditanamkan oleh pemegang saham dengan sebaik-baiknya sehingga memberikan hasil yang maksimal.

3. Bagi Hasil Nasabah

Sesuai dengan misinya sebagai institusi syariah yang bergerak dibidang perbankan, BPRS Amanah Ummah senantiasa berperan aktif dalam menjalankan fungsi intermediasi melalui penghimpunan dana dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.

Pendapatan bank melalui margin pembiayaan murabahah mempengaruhi tingkat bagi hasil, karena dalam mekanisme perhitungan bagi hasil harus menghitung total pendapatan yang diterima dalam periode yang

⁵³ BPRS Amanah Ummah : Wawancara dengan Legal Officer, M. Ali Batin, S.Ag

berjalan. Atas dasar keterkaitan itulah tingkat margin pun dipengaruhi oleh beban bagi hasil.

Adapun yang dimaksud dengan beban bagi hasil adalah hak atas pihak ketiga atas pendapatan/hasil pengelolaan dana mereka oleh bank yang didasarkan pada prinsip mudharabah dan wadiah. Pendapatan yang dibagikan adalah pendapatan yang telah diterima (*cash basis*).

Atas dasar itulah bagi hasil memiliki pengaruh yang signifikan terhadap margin pembiayaan. Karena pembiayaan merupakan penyaluran dari Dana Pihak Ketiga (DPK). Yang menjadi sumber pendanaan utama BPRS Amanah Ummah adalah Dana Pihak Ketiga (DPK).⁵⁴

D. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Margin PT. BPRS Amanah Ummah

1. Plafond (Jumlah Pembiayaan)

Jika jumlah pembiayaan besar maka margin pun akan semakin kecil. Begitu juga sebaliknya, jika jumlah pembiayaan kecil maka margin pun akan lebih besar.

BPRS Amanah Ummah menetapkan margin terendah dengan limit 0,8% dan tingkat margin terbesar dengan limit 2,5%. Tingkat margin terbesar ini diberikan kepada nasabah dengan jumlah pembiayaan yang terbilang rendah 1 juta – 10 juta.

2. Jangka Waktu Pembiayaan

Semakin pendek jangka waktu pinjaman maka akan semakin kecil margin yang ditetapkan oleh bank, karena jika jangka waktu pinjaman singkat/pendek dapat mengurangi risiko kredit yang akan terjadi.

Sedangkan jika jangka waktu pembiayaan jangka panjang, maka margin yang ditetapkan oleh bank pun akan semakin besar. Hal ini beralasan untuk mengantisipasi risiko kredit yang mungkin saja terjadi jika jangka waktu pengembalian nya jangka panjang.

3. Jenis/Karakter Nasabah

Yang maksudkan jenis nasabah disini adalah :

1. Nasabah Prima, yaitu nasabah yang memiliki hubungan dengan perusahaan, seperti pemilik saham. Atau nasabah yang sebelumnya pernah diberikan pembiayaan oleh bank dan telah dianggap baik dalam hal angsuran oleh bank dan memiliki loyalitas yang cukup tinggi kepada bank. Maka keuntungan yang diambil bank tidak terlalu besar dan bisa tergolong cukup tipis.

⁵⁴ BPRS Amanah Ummah : Wawancara dengan Direktur, Drs. H.M. Abduh Khalid. M, M.Si.

2. Nasabah biasa, bank mengambil keuntungan yang cukup tinggi. Dengan alasan untuk menghindari terjadinya risiko pembiayaan.⁵⁵

E. Kebijakan Penetapan Margin PT. BPRS Amanah Ummah

Besarnya tingkat margin telah ditentukan oleh pihak manajemen bank seperti Dewan Komisaris dan Dewan Direksi. Setelah pihak bank menetapkan besarnya margin selanjutnya petugas pembiayaan (*Account Officer*) melakukan penawaran kepada nasabah sehingga terjadi tawar menawar antara bank dengan nasabah.

BPR Syariah Amanah ummah telah menetapkan limit terbesar dari margin adalah 2,5% dari jumlah pembiayaan, biasanya jumlah margin ini diberikan pada pembiayaan dengan jumlah plafond yang terbilang rendah, sekitar 1 juta-10 juta.

Sedangkan limit terendah margin pembiayaan murabahah BPRS Amanah Ummah menetapkan 0,8% dari jumlah pembiayaan. Limit terendah ini biasanya diberikan kepada nasabah yang memiliki hubungan dengan BPRS Amanah Ummah seperti pemilik saham atau nasabah yang telah memiliki karakter baik/loyalitas terhadap BPRS Amanah Ummah dan hal ini sesuai dengan penilaian dari BPRS Amanah Ummah.

Dengan kata lain besarnya margin ditentukan melalui kesepakatan bersama antara bank dengan nasabah, walaupun batasannya sudah ditentukan oleh manajemen bank terlebih dahulu. Adapun besarnya margin sangat dipengaruhi juga dengan kondisi pasar, seperti kenaikan suku bunga, inflasi, kebijakan moneter Bank Indonesia.

Secara umum tidak ada keterikatan antara margin dengan bunga secara langsung. Pihak bank menentukan besarnya margin tergantung pada jenis nasabahnya, untuk mengetahui jenis nasabah tersebut maka pihak bank melakukan analisis pembiayaan yang didasarkan pada rumus 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition*).

Meskipun pada dasarnya tingkat suku bunga tidak memiliki dampak secara langsung terhadap margin perbankan syariah, namun naik turunnya suku bunga dapat mempengaruhi marketing strategi perbankan syariah dalam mempertahankan pasar nasabahnya.

Secara teknis, kenaikan suku bunga akan menarik minat nasabah untuk menyimpan uangnya di bank konvensional dari pada di bank syariah. Kenaikan nisbah bagi hasil (yang merupakan akibat dari kenaikan margin) diperlukan agar bank syariah tetap menarik di mata nasabah sebagai tempat menabung dengan return yang menjanjikan.

Hal lain yang harus diperhatikan dalam kebijakan penetapan besarnya margin adalah manajemen risiko pembiayaan. Manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank.

⁵⁵ BPRS Amanah Ummah :Wawancara dengan Account Officer,

Pada analisis risiko pembiayaan, diperlukan penjabaran mengenai kemungkinan jenis dan tingkat risiko yang mungkin terjadi pada usaha nasabah dan sejauh mana risiko tersebut dapat membahayakan prospek pelunasan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank.⁵⁶

Adapun langkah-langkah yang dilakukan BPRS Amanah Ummah dalam mengelola manajemen risiko adalah sebagai berikut:

1. Melakukan ekspansi pembiayaan secara selektif dan fokus kepada target pasar yang telah ditetapkan.
2. Melakukan *monitoring* dan evaluasi pembiayaan secara terus menerus dan berkesinambungan
3. Membentuk cadangan penyisihan aktiva produktif yang memadai
4. Mengasuransikan aktiva tetap dan aktifitas kas (penyetoran dan pengambilan dana) dengan asuransi cash ini transit dan asuransi jaminan gada emas
5. Terus melakukan sosialisasi dan internalisasi manajemen risiko untuk menumbuhkan *risk awareness* pada seluruh karyawan baik melalui pengkinian Standar Operasional Prosedur (SOP) maupun dalam bentuk pelatihan terkait manajemen risiko.
6. Mengoptimalkan peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) dalam pengawasan terhadap produk dan operasional bank agar tetap sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (*syariah compliance*)
7. Menetapkan limit untuk portofolio bank dan limit transaksional, seperti: limit pembiayaan, dan likuiditas.
8. Menerbitkan laporan portofolio pembiayaan setiap bulan untuk memberikan informasi mengenai perkembangan portofolio dan kualitas pembiayaan.⁵⁷

⁵⁶ BPRS Amanah Ummah :Wawancara dengan Account Officer,

⁵⁷ BPRS Amanah Ummah: *Annual Report* 2012

Tabel 5.
Pernyataan proses pembiayaan murabahah antara pihak BPRS Amanah Ummah dan nasabah

<i>Proses Pembiayaan</i>	<i>BPRS Amanah Ummah</i> ⁵⁸	<i>Nasabah</i> ⁵⁹
Pembelian Barang	<p>Ada 2 cara pembelian barang :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Nasabah sendiri yang membeli barang dan memberikan faktur/nota pembelian kepada bank sebagai bukti pembelian. . Bank yang langsung membelikan barang untuk nasabah melalui supplier yang telah bekerjasama dengan bank dan langsung dikirim kepada nasabah 	<p>Penulis menyimpulkan pernyataan dari beberapa nasabah, bahwa proses pembelian barang sama dengan cara yang bank lakukan, yaitu :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nasabah sendiri yang membeli barang dan memberikan faktur/nota pembelian kepada bank sebagai bukti pembelian. 2. Bank yang langsung membelikan barang untuk nasabah melalui supplier yang telah bekerjasama dengan bank dan langsung dikirim kepada nasabah
Penentuan margin/keuntungan bank	<p>Dalam proses penentuan margin pembiayaan murabahah, pihak bank menyatakan bahwa ada tawar menawar antara pihak bank melalui petugas pembiayaan (<i>Account Officer</i>) dengan nasabah dengan tujuan agar ada kesepakatan antara nasabah dengan bank.</p>	<p>Pernyataan nasabah yang berkaitan dengan penentuan margin ini tidak satu pendapat artinya pernyataan nasabah berbeda-beda, diantaranya :</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Tidak ada tawar menawar penetapan margin/keuntungan bank dalam proses akad pembiayaan murabahah. Hal ini dikarenakan nasabah sudah sepakat dengan keuntungan/margin

⁵⁸ BPRS Amanah Ummah : Wawancara dengan Direktur, Drs. H.M. Abduh Khalid, M.M.Si, Account Officer, Ferry Andhika, SE.I & Sobirin, SE.I

⁵⁹ Wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah sesuai dengan data yang diberikan BPRS Amanah Ummah

		<p>yang ditawarkan bank, karena mereka beranggapan margin yang ditawarkan bank masih wajar .</p> <p>6. Ada tawar menawar, biasanya ini terjadi pada nasabah yang baru pertama kali melakukan pembiayaan.</p>
<p>Perbedaan Margin bagi nasabah yang telah melakukan pembiayaan yang lebih dari satu kali</p>	<p>Pihak bank menyatakan ada perbedaan margin bagi nasabah yang telah melakukan pembiayaan lebih dari satu kali, jika nasabah dinilai oleh bank memiliki loyalitas terhadap bank dan karakter nasabah dinilai baik oleh bank.</p>	<p>Ada nasabah yang beranggapan bahwa margin/keuntungan bank sama saja antara pembiayaan yang pertama dengan pembiayaan selanjutnya. Hal ini bisa saja disebabkan oleh nasabah tidak terlalu memperhatikan nilai margin yang ditawarkan bank karena nasabah menganggap r yang ditawarkan masih terbilang wajar.</p>

IV. KESIMPULAN

a. Kesimpulan

1. Untuk mengetahui tingkat margin pembiayaan murabahah, BPRS Amanah Ummah menggunakan teori dasar dalam menetapkan margin, yaitu dengan menghitung rata-rata dari Biaya Operasional, Deviden dan Bagi Hasil Nasabah. Setelah mengetahui rata-rata nya kemudian diambil nilai yang paling minimal, dan hasil akhirnya akan ditetapkan sebagai persentase margin pembiayaan murabahah.

Kebijakan tingkat margin bisa saja berubah, hal ini dipengaruhi oleh karakter nasabah itu sendiri. Jika nasabah memiliki loyalitas baik terhadap bank, sistem angsuran tergolong baik/lancar dan keuntungan dari usaha nasabah mempunyai prospek yang bagus, maka bank bisa jadi akan merubah tingkat margin dari pembiayaan sebelumnya dan tingkat margin pada pembiayaan selanjutnya akan lebih kecil, jika pun keadaan keuangan bank sedang sehat/baik.

Adapun Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya margin adalah :

- a. Jumlah Pembiayaan/*Plafond*
- b. Jangka Waktu pengembalian pembiayaan
- c. Karakter/jenis Nasabah

2. BPRS Amanah Ummah menyatakan bahwa secara langsung tidak ada keterkaitan antar margin dengan bunga. Hal ini sesuai dengan prinsip syariah, dimana dalam menentukan tingkat margin tergantung dengan karakter nasabah dengan menggunakan analisis 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral dan Condition*) terhadap nasabah pembiayaan.

Analisis tersebut dilakukan dengan cara mewajibkan nasabah untuk memberikan identitas kepada pihak bank (merupakan salah satu syarat pembiayaan), wawancara langsung dengan nasabah, melakukan survei terhadap kondisi riil nasabah dan barang jaminan. Analisis tersebut dilakukan oleh petugas pembiayaan (*Account Officer*), dalam kondisi tertentu pihak Direksi pun melakukan *intervensi* dalam survei.

Melalui analisa itulah BPRS Amanah Ummah dapat mengetahui prospek pengembalian pembiayaan. Oleh karena itu BPRS Amanah Ummah memberikan kesempatan kepada nasabah untuk melakukan tawar-menawar dalam margin pembiayaan. Walaupun limit terendahnya telah ditetapkan oleh pihak BPRS Amanah Ummah.

b. Saran

1. Tingkat margin pembiayaan sangat berpengaruh terhadap pendapatan BPRS Amanah Ummah, karena pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk andalan BPRS Amanah Ummah. Untuk itu dalam menetapkan tingkat margin pihak bank harus lebih mempertimbangkan perilaku nasabah yang belum bisa dikendalikan, dan pihak bank harus bisa membangun fleksibilitas dalam rencana operasi nasabah untuk menghadapi perubahan faktor-faktor *eksternal*.
2. BPRS Amanah Ummah harus lebih optimal dalam melakukan analisis pembiayaan. Hal ini dimaksudkan untuk mengantisipasi risiko yang bisa saja terjadi kedepannya yang dapat merugikan pihak bank. Oleh karena itu petugas pembiayaan (*Account Officer*) harus lebih optimal dan teliti dalam melakukan analisa terhadap nasabah, serta tidak terlalu fokus pada target yang diberikan bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Qadir Zaelani-Mekka Tri Primandyka, *Penetapan Margin Keuntungan dan Nisbah Bagi Hasil Perbankan Syariah*, Makalah Pengantar Perbankan Syariah UIN Syarif Hidayatullah Jakarta: 2009.
- A. Djazuli, Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat*, Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2002.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan Edisi Keempat*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- Ahmad Rodhoni-Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, Jakarta: Zikrul Hakim IKAPI, 2003.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.

Ash-Shawi, Muhammad Shalah Muhammad, *Problematika Investasi Pada Bank Islam Solusi Ekonomi Islam*, Jakarta: Mirgunani, 2008.

BPRS Amanah Ummah : *Annual Report 2012*.

BPRS Amanah Ummah :Wawancara dengan Account Officer, Juli 2013.

BPRS Amanah Ummah :Wawancara dengan Legal Officer, September 2013.

BPRS Amanah Ummah :Wawancara dengan Direktur, September 2013.

dwisetiati.wordpress.com. diakses rabu 19 juni 2013.

Firdaus. Muhammad, *Cara Mudah Memahami Akad-akad Syariah*, Jakarta :
Renaissance Anggota IKAPI, 2005.

Laporan PPL Terstruktur Ekonomi Syariah UIKa di BPRS Amanah Ummah :
UIKa, 2011.

Meisya Quamilla, *Optimalisasi Faktor-faktor Penyaluran Pembiayaan*

Murabahah Terhadap Tingkat Pengembalian Pembiayaan Pada PT. BPRS Amanah Ummah: Sikripsi, 2011.

Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Akademi
Manajemen dan Perusahaan YKPN, 2002.

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema
Insani, 2001.

Perwataatmadja Karnaen, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bakti Wakaf, 1992.

sharialearn.wikidot.com/fatwa-dsn, (Diakses Senin 12 Agustus 2013)

Sinungan , M. muchdarsyah, *Manajemen Dana Bank*, jakarta: Rineka Cipta, 1990.

Tanjung, Hendri, *Metode Penelitian: UIKA* , 2012.

Tarek, El-Diwani, *The Problem With Interest*, Jakarta : Media Eka Aksara, 2005.

Undang-undang Perbankan Syariah: Armas Duta Jaya, 2008.

Wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah sesuai dengan data yang
diberikan BPRS Amanah Ummah, September 2013.

Winarno, *Kebijakan Publik: Teori dan Proses*, Yogyakarta: Media Presindo,
2007.

9triliun.com, posted 09 june 2013. Di akses Rabu 19 Juni 2013