

BAB II

KONSEP *INDIRECT COMPETITORS MARKET RATE* (ICMR) DALAM PENETAPAN *MARGIN MURABAHAH*

2.1 *Indirect Competitors Market Rate* (ICMR)

2.1.1 Pengertian *Indirect Competitors Market Rate* (ICMR)

Dalam penetapan *margin* pada bank syariah ditetapkan atas suatu referensi *margin* keuntungan. Referensi *margin* keuntungan adalah *margin* keuntungan yang penetapan *margin* keuntungan pembiayaannya berdasarkan rekomendasi, usul dan saran Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal yang salah satunya adalah *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR).³⁴

Indirect Competitor's Market Rate (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat perusahaan ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung terdekat.³⁵

Pengertian lain mengatakan bahwa *Indirect Competitors Market Rate* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok pesaing tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank

³⁴Ahmad, Ifhami Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, PT.Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm.493

³⁵Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, Rajawali Press, 2004, hlm.280-281

konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.³⁶

Asset Liability Management Committee (ALCO) merupakan organisasi dari fungsi di bank yang terdiri dari Direktur Utama dan beberapa manajer kunci yang aktif dalam keputusan-keputusan kredit, investasi dan pasar uang. Di dalam bank yang lebih besar, ALCO dapat terdiri dari para manajer pos-pos utama dari neraca, Direktur Utama, Kepala Bagian Keuangan dan Akunting, Kepala Divisi Kredit, Manajer Investasi, Kepala Bagian Deposit dan fungsi *liabilitas*, ekonom dan supervisi kebijakan kredit. Tanggung jawab ALCO biasanya meliputi pemberian arahan umum mengenai penguasaan dan pengalokasian dana-dana untuk memaksimalkan pendapatan, dan memastikan permintaan dan sumber dana.³⁷

Dengan demikian ALCO mempunyai akses kepada *liabilitas* dan strategi *pricing* atas pinjaman, membangun praktek penguasaan dana-dana dan pilihan untuk pengalokasian pinjaman, memantau *spread*, distribusi *asset/liabilitas*, jangka waktu, bagaimana *dealing* dengan *secondary reserve* untuk kegiatan Pasar Uang, me-review variasi anggaran, dan yang paling penting adalah menyusun *action plan* berdasarkan sebab-sebab terjadinya variasi. Secara umum, tanggung jawab ALCO adalah mengelola posisi dan alokasi dana-dana bank agar tersedia likuiditas yang cukup, memaksimalkan *profitabilitas* dan meminimalkan resiko.

³⁶Ahmad, Ifhami Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, PT.Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm.493

³⁷Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, Rajawali Press, 2004, hlm.281

Indirect Competitor Market Rate (ICMR) merupakan rasio tingkat suku bunga bank konvensional dimana hal ini akan mempengaruhi jumlah pendapatan bank syariah. Semakin tinggi ICMR maka pendapatan bank syariah akan meningkat, dan sebaliknya jika tingkat suku bunga bank konvensional lebih kecil maka jumlah pendapatan bank syariah akan meningkat. Hal ini terjadi karena saat tingkat suku bunga kredit bank konvensional tinggi dibanding *margin* pembiayaan bank syariah maka bank syariah akan mendapat keuntungan yang lebih besar karena nasabah akan lebih memilih pembiayaan di bank syariah yang lebih kecil tingkat *margin*-nya.³⁸

2.1.2 **Indirect Competitors Market Rate (ICMR) Dalam Islam**

Indirect Competitors Market Rate (ICMR) yaitu tingkat suku bunga rata-rata bank konvensional yang dijadikan acuan oleh kebanyakan Bank Syariah dalam menetapkan *margin murabahah*. Tingginya *margin* yang ditetapkan oleh bank syariah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi, maka *margin murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga.

Dari penjelasan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dalam penentuan margin suatu pembiayaan terdapat unsur bunga. Sesuai dengan prinsip Islam yang melarang sistem bunga atau riba yang memberatkan, maka seharusnya bank syariah tidak mengutamakan suku bunga sebagai acuannya dalam menetapkan keuntungan atau persentase keuntungan yang mereka tetapkan.³⁹ *Allah Subhanahu Wa Ta'ala* berfirman dalam QS. Ali Imron: 130

³⁸<https://jurusanmanajemenfeum.files.wordpress.com/2014/09/2-maret13-heri-faris.pdf>, hlm.11

³⁹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2002, 98

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda, dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”

Yang dimaksud Riba di sini ialah Riba *nasi'ah*. menurut sebagian besar ulama bahwa Riba *nasi'ah* itu selamanya haram, walaupun tidak berlipat ganda. Riba itu ada dua macam: nasiah dan *fadhl*. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba *fadhl* ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliah.

2.1.3 Faktor-faktor Penentu Suku Bunga Bank

Suku bunga adalah pembayaran bunga tahunan dari suatu pinjaman, dalam bentuk persentase dari pinjaman yang diperoleh dari jumlah bunga yang diterima tiap tahun dibagi dengan jumlah pinjaman.⁴⁰ Bunga merupakan suatu ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur.

⁴⁰Karl, Fair. *Pengantar Ilmu Ekonomi*, Edisi revisi. Bina Grafika, Jakarta, . 2001, hlm.635

Banyak faktor yang mempengaruhi tingkat bunga misalnya penentuan tingkat bunga sangat tergantung kepada berapa besar pasar uang domestik mengalami keterbukaan sistem dana suatu negara dalam artian penentuan *financial* suatu negara yang cenderung berbeda. Faktor yang mempengaruhi tingkat bunga global suatu negara adalah tingkat bunga diluar negeri dan depresiasi mata uang dalam negeri terhadap mata uang asing yang diperkirakan akan terjadi. Namun demikian, dalam sebuah bank menentukan tingkat bunga bergantung hasil interaksi antara bunga simpanan dengan bunga pinjaman yang keduanya saling mempengaruhi satu sama lain.

Ada beberapa faktor yang dapat menentukan besar kecilnya suku bunga simpanan dan pinjaman, dimana faktor-faktor tersebut antara lain :⁴¹

1) Kebutuhan dana

Apabila permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Otomatis bila hal tersebut dilakukan maka suku bunga pinjaman juga akan mengalami peningkatan.

2) Persaingan

Dalam menarik konsumen agar menyimpan uang dan melakukan pinjaman kepada sebuah bank, maka yang seharusnya dilakukan bank tersebut adalah memperhatikan bunga simpanan dan bunga pinjaman yang ditawarkan oleh pesaing. Dimana bila pesaing memberi harga untuk bunga simpanan sebesar 12% pertahun maka hendaknya bank yang bersangkutan

⁴¹Sunariyah, *Pengetahuan tentang Pasar Modal Bank dan Lembaga Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat, 2004, hlm.80-81

memberikan harga diatas harga pesaing, namun dengan tetap memperhatikan harga bunga simpanan yang telah ditetapkan oleh BI.

3) Target Laba Yang Inginan

Harga bunga yang akan ditetapkan didalamnya telah terkandung target laba yang diharapkan oleh pihak bank.

4) Kualitas Jaminan

Nilai jaminan yang dapat segera dicairkan, misalnya seperti sertifikat deposito harganya juga akan lebih tinggi bila dibandingkan dengan nilai jaminan yang tidak dapat segera dicairkan.

Pendapat lain bahwa faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga adalah sebagai berikut:⁴²

1) Kebutuhan Dana.

Apabila bank kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan.

2) Persaingan.

Dalam memperebutkan bunga simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memerhatikan pesaing.

3) Kebijakan Pemerintah.

Dalam arti baik untuk bunga simpanan maupun bunga pinjaman kita tidak boleh melebihi harga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

4) Target Laba Yang Diinginkan.

⁴²Kasmir, *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana, 2004, hlm.122-124

Sesuai dengan target laba yang diinginkan, jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan sebaliknya.

5) Jangka Waktu.

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relative lebih rendah.

6) Kualitas Jaminan.

Semakin likuid jaminan yang diberikan, semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh jaminan sertifikat deposito berbeda dengan jaminan sertifikat tanah.

7) Reputasi Perusahaan.

Bonafitfiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan diberikan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafit kemungkinan resiko kredit macet di masa mendatang relative lebih kecil dan sebaliknya.

8) Produk Yang Kompetitif.

Maksudnya adalah produk yang dibiayai tersebut laku di pasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relative lebih rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif.

9) Hubungan Baik.

Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan

nasabah biasa, ini berdasarkan keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank.

10) Jaminan Pihak Ketiga.

Pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan yang berbeda. Jika penjamin pihak ketiga tidak dapat dipercaya maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

Komponen yang digunakan dalam menentukan tingkat suku bunga kredit antara lain:⁴³

1. *Cost of Fund (CoF)*

Cost of Fund (CoF) atau total biaya dana adalah biaya yang dikeluarkan bank untuk memperoleh dana simpanan baik dalam bentuk simpanan giro, tabungan ataupun deposito. Total biaya dana ini tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan.

2. *Overhead Cost*

Overhead Cost (OHC) merupakan biaya operasional yang harus ditanggung oleh bank untuk melakukan setiap kegiatannya. Biaya operasional untuk sarana dan prasarana ini dapat berupa manusia maupun

⁴³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Baru*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2012, hlm. 157-158

alat. Biaya ini terdiri dari biaya administrasi, biaya gaji pegawai, biaya pemeliharaan, dan biaya-biaya lainnya.

3. *Risk Allowance*

Bank perlu mencadangkan *risk allowance* atau cadangan resiko kredit macet karena setiap kredit yang diberikan kepada nasabah tentunya memiliki resiko tidak terbayar baik yang timbul karena disengaja atau tidak disengaja. Bank harus siap menghadapi hal tersebut dengan cara membebankan sejumlah presentase tertentu terhadap kredit yang diberikan ke nasabahnya.

4. *Spread Margin*

Bank sebagai lembaga keuangan baik yang konvensional maupun yang syariah tentunya mempertimbangkan laba yang diinginkan atau *spread margin* dengan seksama karena besarnya laba yang diinginkan ini akan mempengaruhi besarnya bunga kredit. Pada umumnya, disamping bank melihat tingkat bunga bank lain sebagai kompetitornya, ia juga melihat sektor-sektor yang dibiayai, misalnya jika proyek yang dibiayai adalah proyek milik pemerintah maka labanya pun berbeda jika membiayai proyek pengusaha kecil.

5. Pajak

Pajak menurut Undang-Undang Republik Indonesia nomor 28 tahun 2007 adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk

keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. ALCO hanya tidak mempertimbangkan pajak dalam menentukan margin murabahah pada bank syariah.

2.2 *Margin*

2.2.1 *Pengertian Margin*

Margin keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan per tahun. Jika perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan sebanyak 360 hari. Jika perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.⁴⁴ Pendapat lain bahwa *margin* yaitu selisih antara harga beli dan harga jual yang merupakan keuntungan kotor dalam transaksi jual beli barang, *margin* tidak sama dengan bunga karena *margin* harus sudah ditentukan pada awal perjanjian dan tidak dapat berubah ditengah jalan.⁴⁵

Margin keuntungan adalah perbandingan antara *net operating income* dengan *net sales*.⁴⁶ Dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa rasio *profit margin* adalah selisih antara net sales dengan *operating expenses* (harga pokok penjualan + biaya administrasi ditambah biaya umum), selisih mana dinyatakan dalam persentase dari *net sales*.⁴⁷

Istilah *margin* dalam hal ini adalah sinonim dengan istilah laba atau keuntungan yang dalam bahasa arab adalah *ribh*. Di dalam Al-Qur'an, ayat yang

⁴⁴Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, Rajawali Press, 2006, hlm.280

⁴⁵Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syariah. Jangan Ada Bunga diantara Kita*. Jakarta: PT. Elex Komputindo, 2005, hlm. 280

⁴⁶Riyanto, Bambang, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta, BPFE, Edisi Lima, 1999, hlm.37

⁴⁷<http://www.kajianpustaka.com/2012/11/rasio-profit-margin.html>, diakses tanggal 3 September 2015

berbicara tentang *rihb* hanya ada 1, yaitu surat Al-Baqarah ayat ke-16, yang isinya:

أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا
مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

“Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”

Dikatakan bahwa laba itu ialah kelebihan dari modal pokok dan perdagangan itu ialah pekerjaan yang menjual. Penjual ialah orang yang membeli dan menjual untuk mencari laba. Jelasnya, tujuan para pedagang ialah menyelamatkan modal pokok dan meraih laba. Sementara itu, orang-orang yang dicontohkan dalam ayat di atas menyia-nyiakan semua itu, yaitu modal utama mereka *al huda* (petunjuk), tetapi petunjuk itu tidak tersisa pada mereka karena adanya *dhalala* (penyelewengan) atau kesesatan dan dan tujuan-tujuan duniawi. Jadi, yang dimaksud dengan *ad-dhall* ialah orang yang merugi karena orang tersebut tidak dapat menyelamatkan modal utamanya, maka orang seperti ini tidak bisa dikatakan orang yang beruntung.⁴⁸

Dari berbagai pengertian *margin* di atas dapat disimpulkan bahwa *margin* adalah selisih antara harga jual dan harga beli (perolehan), yang selisih ini dinyatakan dalam bentuk persentase.

⁴⁸Husein Syahatah, *Lihat, al-Jami' li Ahkami Al Qur'an*, kitab as-Syu'ab, hlm.145-146

2.2.2 Metode-metode Penentuan Margin

Metode penentuan margin menurut Muhammad adalah sebagai berikut:⁴⁹

1) *Mark-uppricing*

Mark-uppricing adalah penentuan tingkat harga dengan me-*markup* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

2) *Target-return pricing*

Target-return pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarna modal yang diinvestasikan dalam bahasan keuangan dikenal dengan *return on investment* (ROI), dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *return* yang akan diharapkan atas modal yang diinvestasikan

3) *Received-value pricing*

Received-value pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

4) *Value pricing*

Value pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan *ono rego ono rupo*, artinya barang yang baik pasti harganya mahal. Cara yang dilakukan Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah/BMT dalam menentukan harga jual produk *murabahah*.

⁴⁹Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir, Jakarta: Darul Haq, 2004, hlm. 198.

Penetapan harga jual *murabahah*, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syari'ah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*. Cara Rasulullah dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost* ditambah *mark-up*.⁵⁰

Para ulama fiqh sangat kosen pada bahasan keuntungan atau *margin* dari segi pengertian dan ukurannya, terutama pada studi *syirkah* (kerjasama), fiqh *murabahah* (pembagian hasil), dan fiqh zakat. Berkata Ibnu Quddamah, laba dari harta dagangan ialah pertumbuhan pada modal, yaitu penambahan nilai barang dagang. Dari pendapat ini bisadipahami bahwa laba itu ada karena adanya penambahan (kelebihan) pada nilaiharta yang telah ditetapkan untuk dagang.⁵¹

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa konsep margin itu ialah konsep penambahan pada modal pokok yang dikhususkan untuk perdagangan. Dengan kata lain, konsep penetapan margin ialah dimana suatu konsep untuk menambah nilai yang terdapat antara harga beli dan harga jual.

⁵⁰Slamet Wiyono. 2005. Akuntansi Perbankan Syari'ah. Jakarta: PT. Grasindo. hlm. 89

⁵¹Husein Hasyatah, *al-Mughni Ibn Quddamah*, hlm.148

2.2.3 Konsep Margin dalam Islam

Pengertian laba secara bahasa atau menurut Al –Qur’ an, As – Sunnah, dan pendapat ulama – ulama fiqih dapat kita simpulkan bahwa laba ialah penambahan pada modal pokok perdagangan atau dapatjuga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang.

Tujuan dalam perdagangan dalam arti sederhana adalah memperoleh laba atau keuntungan, secara ilmu ekonomi murni asumsi yang sederhana menyatakan bahwa sebuah industry dalam menjalankan produksinya adalah bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan (laba/profit) dengan cara dan sumber-sumber yang halal. Demikian pula dengan transaksi bisnis dalam skala mikro, artinya seorang pengusaha atau industri dapat memilih dan menentukan komposisi tenaga kerja, modal, barang-barang pendukung proses produksi, dan penentuan jumlah output. Yang kesemua itu akan dipengaruhi oleh harga, tingkat upah, capital, maupun barang baku, dimana keseluruhan kebutuhan input ini akan diselaraskan oleh besarnya pendapatan dari perolehan output.

Untuk mengetahui konsep Islam tentang keuntungan, perlu diketahui terlebih dahulu tentang perspektif Al-Qur’an. *Allah Subhanahu Wa Ta’ala* berfirman dalam QS. Al-Baqarah: 16

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجْرَتُهُمْ وَمَا كَانُوا

مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

“Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”

Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam :

1. Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan).
2. Mengoperasikan modal tersebut secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber –sumber alam.
3. Memposisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan –kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlahnya.
4. Sehatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.

Muhammad Syattha al-Dimyati dalam kitabnya, *I'arah al-Thalibin*, mencoba mengurai alasan perniagaan masuk dalam usaha yang baik. Menurut beliau, tidak sedikit dari kalangan sahabat yang melakukan praktek jual beli dan dari hasil perniagaan itulah mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka.⁵²

Berbicara tentang laba atau keuntungan, tentu yang dimaksud adalah hasil yang diusahakan melebihi dari nilai harga barang. Dalam pandangan Wahbah al-Zuhaili, pada dasarnya, Islam tidak memiliki batasan atau standar yang jelas tentang laba atau keuntungan. Sehingga, pedagang bebas menentukan laba yang diinginkan dari suatu barang. Hanya saja, menurut beliau keuntungan yang berkah (baik) adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga harga modal.⁵³

Beliau juga mengatakan, bahwa tidak boleh mengambil keuntungan terlalu besar. Beliau mengategorikan hal tersebut dengan orang yang makan harta orang

⁵²Muhammad Syattha al-Dimyati, *I'arah al-Thalibin*, Bairut: Dar al-Fikr, juz II, h. 355

⁵³Wahbah al-Zuhaili, *Al-Mu'amalat al-Mu'ashirah*, Bairut: Dar al-Fikr, h. 139

lain dengan jalan yang tidak benar, di samping itu juga masuk dalam kategori penipuan. Karena dalam pandangan beliau, hal itu bukanlah *tabarru'* (pemberian sukarela) juga bukan *mu'awadhah* (tukar-menukar), karena pada biasanya dalam *mu'awadhah* tidak sampai mengambil laba terlalu besar.⁵⁴

Pendapat Ibnu Arabi ini sama dengan pendapat yang dikemukakan Imam Malik bin Anas. Dalam pandangan Imam Malik, pelaku usaha atau pedagang pasar tidak boleh menjual barangnya di atas harga pasaran. Mengingat, mereka juga harus memperhatikan kemaslahatan para pembeli. Sedangkan menjual barang dengan harga di atas harga pasaran (normal) akan mengabaikan kemaslahatan pembeli. Bahkan, dalam hal ini beliau memberikan peringatan dengan sangat tegas. Kalau sekiranya ada pedagang (di pasar) menjual di luar harga pasaran, maka harus dikeluarkan dari pasar tersebut.⁵⁵

Dalam teori akuntansi konvensional tidak satupun pendapat yang tegas yang dapat diterima tentang batasan-batasan dan kriteria penentuan laba. Menurut konsep Islam, nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah laku seorang pedagang muslim memegang peranan utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi atau muamalah.

Sedangkan menurut sebagian ulama dari kalangan Malikiyyah membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, di mana Syari' membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat yang melebihi batas tersebut akan merugikan ahli

⁵⁴Ibnu Arabi, *Ahkam al-Qur'an*, Bairut: Dar al-Fikr, juz I, h. 408-409

⁵⁵An-Nawawi, *Al-Majmu'*, Maktabah Syamilah, juz XIII, h. 34-35

waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para konsumen (pembeli). Oleh sebab itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga.⁵⁶

Kriteria–kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba yaitu:

1. Kelayakan dalam Penetapan Laba. Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ali bin Thalib r.a. berkata, “ Wahai para saudagar! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba) yang banyak. ”Pernyataan ini menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambah jumlah barang dan meningkatnya peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada pertambahan laba.
2. Keseimbangan antara tingkat kesulitan dan laba. Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan pedagang. Pendapat para ulama fiqih, ahli tafsir, dan para pakar akuntansi Islam di atas menjelaskan bahwa ada hubungan sebab akibat (kausal) antara tingkat bahaya serta resiko dan standar laba yang diinginkan oleh si pedagang. Karenanya, semakin jauh perjalanan, semakin tinggi resikonya, maka semakin tinggi pula tuntutan pedagang terhadap standar labanya. Begitu pula sebaliknya, akan tetapi semua ini dalam

⁵⁶Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Bairut: Dar al-Fikr, juz V, h. 307

kaitannya dengan pasar islami yang dicirikan kebebasan bermuamalah hingga berfungsinya unsur penawaran dan unsur permintaan.

3. Masa Perputaran Modal. Peranan modal berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedagang, yaitu dengan semakin pajangnya masa perputaran dan bertambahannya tingkat resiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan oleh pedagang atau seorang pengusaha. Begitu juga dengan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang dan pengusaha pun akan menurunkan standarisasi labanya. Setiap standarisasi laba yang sedikit akan membantu penurunan harga, hal ini juga akan menambah peranan modal dan memperbesar laba.
4. Cara Menutupi Harga Penjualan. Jual beli boleh dengan harga tunai sebagaimana juga boleh dengan harga kredit. Juga boleh dengan tunai sebagiannya saja dan sisanya dibayar dengan cara kredit (cicilan), dengan syarat adanya keridhoan keduanya (pedagang dan pembeli). Jika harga dinaikkan dan si penjual memberi tempo waktu pembayaran, itu juga boleh karena penundaan waktu pembayaran itu adalah termasuk harga yang merupakan bagian si penjual.
5. Unsur-Unsur Pendukung. Di samping unsur-unsur yang dapat memberikan pengaruh pada standarisasi laba, seperti unsur-unsur yang berbeda dari waktu ke waktu, atau keadaan ekonomi, baik yang *marketable* maupun yang *non marketable*, bagaimanapun juga unsur-unsur itu tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum Islam.

2.3 *Margin Murabahah*

2.3.1 *Pengertian Murabahah*

Kata *murabahah* secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna: saling) yang diambil dari bahasa Arab, yaitu *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).⁵⁷ Jadi, *murabahah* diartikan dengan saling menambah (menguntungkan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Hakikatnya adalah menjual barang dengan harga (modal) yang diketahui penjual dan pembeli dengan tambahan keuntungan yang jelas. Jadi, *murabahah* artinya saling mendapatkan keuntungan. Dalam ilmu fiqih, *murabahah* diartikan menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.⁵⁸

Secara terminologi, yang dimaksud dengan *murabahah* adalah pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan (1 bulan, 2 bulan, 3 bulan dan seterusnya tergantung kesepakatan). Pembiayaan *murabahah* diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*).⁵⁹

Muhammad Syafi'i Antonio mengutip Ibnu Rusyd, mengatakan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam akad ini, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁶⁰

⁵⁷ Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir, Jakarta: Darul Haq, 2004, hlm. 198.

⁵⁸ *Ibid*

⁵⁹ Karanaen A. Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana*

⁶⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 101.

Ulama Hanafiyah mendefinisikannya dengan mengatakan, pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan harga awal disertai tambahan keuntungan. Menurut Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, *murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu dirham pada setiap sepuluh dinar atau semisalnya, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok.

Ivan Rahmawan A. mendefinisikan *murabahah* sebagai suatu kontrak usaha yang didasarkan atas kerelaan antara kedua belah pihak atau lebih dimana keuntungan dari kontrak usaha tersebut didapat dari *mark-up* harga sebagaimana yang terjadi dalam akad jual beli biasa.⁶¹

Heri Sudarsono mendefinisikan *murabahah* sebagai jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.⁶²

Penulis menyimpulkan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang dengan harga pokok penjual ditambah margin keuntungan yang telah disepakati antar penjual dengan pembeli. Dari berbagai definisi tersebut dapat disimpulkan beberapa hal pokok bahwa akad *murabahah* terdapat:

- 1) Pembelian barang dengan pembayaran yang ditangguhkan. Dengan definisi ini, maka *murabahah* identik dengan *ba'i bitsaman ajil*.

⁶¹Ivan Rahmawan A., *Kamus Istilah Akuntansi Syariah*, Yogyakarta: Pilar Media, 2005, hlm. 112-113.

⁶²Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, hlm. 62.

- 2) Dapat tambahan keuntungan (komisi, *mark-up* harga, laba) dari harga asal yang telah disepakati.
- 3) Terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak (pihak bank dan nasabah) atau dengan kata lain, adanya kerelaan di antara keduanya.
- 4) Penjual harus menyebutkan harga barang kepada pembeli (memberi tahu harga produk).

Pada pelaksanaan *murabahah* banyak pihak yang mengatakan *murabahah* tidak berbeda dengan pembiayaan konsumen (*customer financing*) yang diberikan dalam bentuk uang bahkan dalam melakukan perhitungan keuntungan, lebih mahal dibandingkan konvensional. Jika ditelaah lebih lanjut pengertian *murabahah* adalah menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba. Bank syariah harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang tersebut, atas besarnya biaya yang dikeluarkan.

Jenis *Murabahah* dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:⁶³

- 1) *Murabahah* tanpa pesanan
- 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan.

⁶³Wirosa, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta, UII Press, 2005, hlm.37

Adapun penjelasan dari kedua jenis *murabahah* diatas adalah sebagai berikut;⁶⁴

1. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan maksudnya, ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pembeli.

2. *Murabahah* berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung pada atau terkait langsung atau pembelian barang tersebut. Dasar hukum penjualan *murabahah* berdasarkan pesanan adalah jenis penjualan ini dan aturan-aturannya sah berdasarkan dasar-dasar umum penjualan secara syariah Islam yang tercantum dalam Al-Quran, Al-Hadits dan bermu'amalah dengan orang. Janji pemesanan di dalam *Murabahah* berdasarkan pesanan, bisa bersifat mengikat dan bisa bersifat tidak mengikat. Para *Fuqaha salaf* menyepakati mengenai bolehnya penjualan ini, dan mengatakan bahwa pemesanan tidak mesti terikat untuk memenuhi janjinya.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua yaitu;

a. Penjualan bersifat mengikat, maksudnya apabila telah pesan maka harus dibeli.

⁶⁴*Ibid*, hlm.38

b. Penjualan bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

2.3.2 Landasan Hukum Akad *Murabahah*

Murabahah tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari al-Qur'an dan Hadist, yang ada hanyalah referensi tentang jual beli atau perdagangan. Untuk itu referensi yang dirujuk untuk *murabahah* adalah nash al-Qur'an, Hadist maupun *Ijma'* yang berkaitan dengan jual-beli karena pada dasarnya *murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli. Adapun referensinya antara lain sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

Firman Allah Q.S al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ
 عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu[176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”

Firman Allah Q.S an-Nisa: 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

2) Al-Hadits

عَنْ جَابِرٍ قَالَ لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلَ الرِّبَا وَمُؤَكِّلَهُ وَكَاتِبَهُ وَشَاهِدِيهِ
وَقَالَ هُمْ سَوَاءٌ (رواه مسلم)

“Dari Jabir dia berkata, “Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam melaknat pemakan riba, orang yang menyuruh makan riba, juru tulisnya dan saksi-saksinya.” Dia berkata, “Mereka semua sama.” (HR. Muslim).⁶⁵

3) Himpunan Fatwa Dewan Syari’ah Nasional

Dewan Syari’ah Nasional menetapkan aturan tentang *murabahah* sebagaimana tercantum dalam Fatwa DSN MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000.⁶⁶

Bahwa dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, bank syariah perlu memiliki fasilitas pembiayaan *murabahah* bagi nasabah yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya

⁶⁵Ahmad Hassan, *Bulughul Maram*, Versi 2.0, Pustaka Al-Hidayah, 1429 H / 2008, Bab Riba, hds no.850

⁶⁶Husein Umar, *Himpunan Fatwa Dewan Syari’ah Nasional MUI*, Edisi Revisi Dewan Syari’ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2006

kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

2.3.3 Rukun dan Syarat Akad *Murabahah*

Rukun *murabahah* mempunyai beberapa rukun yaitu:⁶⁷

1. Para pihak (*al-'aqidaen*) yaitu penjual dan pembeli.

Pihak yang berakad harus:

- a. Penjual; Pihak yang berakad haruslah cakap hukum
- b. Sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan terpaksa atau berada dibawah tekanan atau ancaman

2. Pernyataan kehendak (*sigat al-'aqd*) yang terdiri dari *ijab* dan *qobul*

- a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad
- b. Antara *ijab* dan *qobul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati
- c. Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang.

3. Obyek akad (*mahall al-'aqd*)

- a. Tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang.
- b. Memberikan manfaat atau sesuatu yang bermanfaat.
- c. Penyerahan obyek *murabahah* dari penjual kepada pembeli dapat dilakukan.
- d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.

⁶⁷Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, hlm. 13

- e. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.

Wahbah az-Zuhaili mengatakan bahwa dalam jual beli *murabahah* itu disyaratkan beberapa hal, yaitu:⁶⁸

1. Mengetahui harga pokok

Dalam jual beli *murabahah* disyaratkan agar pembeli mengetahui harga pokok atau harga asal, karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli. Syarat ini juga diperuntukkan bagi jual beli *attauiyyah* dan *al-wadhi'ah*.

2. Mengetahui keuntungan

Hendaknya margin keuntungan juga diketahui oleh pembeli, karena margin keuntungan tersebut termasuk bagian dari harga, sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.

3. Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu terjadi jual beli dengan penjual dengan penjual yang pertama atau setelahnya.

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, syarat *murabahah* adalah:⁶⁹

1. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah;
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan;
3. Kontrak harus bebas riba;
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian;

⁶⁸Wahbah az-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islam wa Adillatuh*, Jilid IV, Beirut: Dar al-Fikr, 1989, hlm. 705

⁶⁹Muhammad Syafii Antonio, *Op. cit*, hlm.101

5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

2.3.4 Skema dan Penjelasan Skema Akad *Murabahah*

Gambar 2.1

Skema Akad *Murabahah*⁷⁰



Dari skema transaksi pembiayaan *murabahah* diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* kemudian nasabah diberikan persyaratan oleh pihak bank, setelah persyaratan tersebut dipenuhi, pihak bank mengajukan harga kepada nasabah dan terjadi negosiasi antara bank dengan nasabah baik dari segi harga, uang muka, cara pembayaran, produk dan waktu pengiriman.
- 2) Setelah negosiasi selesai terjadi kesepakatan antara bank dan nasabah maka terjadilah akad jual beli.
- 3) Dalam akad jual beli ini bank tidak memproduksi sendiri barang tersebut melainkan membeli barang pesanan tersebut kepada supplier atau penjual.

⁷⁰Muhammad, Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Kepraktik*, Jakarta: Gema Insani, 2005, hlm.103

- 4) Setelah barang pesanan tersebut dibeli maka bank langsung mengirimkannya kepada nasabah.

2.3.5 Pengertian *Margin Murabahah*

Margin dalam dunia perbankan syariah adalah sebuah istilah yang digunakan untuk menunjukkan pendapatan yang diperoleh dari selisih antara harga jual dan harga beli atas sebuah akad jual beli.⁷¹ Sedangkan *margin murabahah* merupakan pendapatan margin yang ditanggungkan yang telah dapat diakui karena telah jatuh tempo atau telah dilunasi piutang *murabahahnya*.⁷²

Definisi lain menyatakan bahwa *margin murabahah* merupakan prosentase *margin* yang dibebankan kepada *debitur* (nasabah pembiayaan). *Margin* ini diperlakukan sama dengan bunga pinjaman pada bank konvensional.⁷³

Unsur-unsur yang terkandung dalam besaran keuntungan *murabahah* adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1

Unsur-unsur *Margin Murabahah*

No	Komponen	Data yang Digunakan
1	Ekspektasi bagi hasil	- Rata-rata bagi hasil yang lalu, yang diberikan oleh bank syariah kepada pemilik dana ditambah dengan kenaikan yang akan diharapkan - Lebih akurat apabila data ini merupakan gabungan dari rata-rata bagi hasil dari beberapa bank
2	Overhead Cost	- Merupakan rata-rata beban overhead riil yang lalu,

⁷¹Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syariah; Jangan Ada Bunga Di Antara Kita*, Jakarta: PT elex Media Komputindo, 2005, hlm.280

⁷²Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta, UII Press, 2005, hlm.100

⁷³Amad Chumsoni, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah*. Tesis tidak Diterbitkan, Jakarta. Program Pasca Sarjana Universitas Indonesia, 2006, hlm.36

		<p>meliputi antara lain beban promosi, beban administrasi, beban personalia, dsb.</p> <p>- Beban ini termasuk bagi hasil yang dibayar kepada nasabah (bagi hasil yang dibayar bukan beban bank syariah)</p>
3	Keuntungan	<p>- Merupakan keuntungan normal yang layak yang diharapkan oleh bank syariah</p> <p>- Keuntungan ini bukan <i>spread</i> seperti yang dilakukan bank konvensional.</p>
	Premi Resiko	<p>- Jika <i>risk cost</i> ini untuk menutup kegagalan nasabah yang tidak membayar (PPAP), maka nasabah yang lancar harus dikembalikan (bukan sebagai pendapatan bank syariah)</p>

Sumber: Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hlm.92

Akad pembiayaan yang menggunakan skim *ba'i al-murabahah* pada bank Syari'ah yakni prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan yang disepakati dari awal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan, sehingga nasabah tinggal mencicil dengan cicilan tetap sesuai dengan harga akhir yang telah disepakati.

Skim *murabahah* sangat berguna bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana. Ia kemudian meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menembusnya pada saat barang diterima. Harga jual pada pemesanan adalah harga pokok ditambah *margin* keuntungan yang disepakati dalam hal ini nasabah dan bank. *Margin* keuntungan ini dapat berupa jumlah nominal tertentu, atau sebesar persentase tertentu dari harga pokok.

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

Jadi pendapatan *margin murabahah* adalah penerimaan dana (arus masuk bruto) baik tunai maupun bukan tunai yang merupakan hasil dari perhitungan persentase keuntungan yang timbul dari transaksi *murabahah* yang besarnya telah ditentukan pada awal akad sesuai dengan kesepakatan yang tercantum didalam perjanjian pembiayaan.

2.3.6 Faktor-faktor Penentu Tingkat *Margin Murabahah*

Dalam penetapan margin pada bank syariah ditetapkan atas suatu referensi *margin* keuntungan. Referensi *margin* keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Untuk menentukan *margin* keuntungan, Bank Syaria⁷⁴ mempertimbangkan hal-hal berikut :

a. *Direct Competitor's Marker Rate* (DCMR)

Direct Competitor's Marker 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.

b. *Indirect Competitor's Marcet Rate* (ICMR)

Indirect Competitor's Marcet Rate (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung.

c. *Expected Competitive Return For Investor* (ECRI)

Expected Competitive Return For Investor (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberika kepada dana pihak ketiga.

⁷⁴Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, Rajawali Press, 2004, hlm. 280-281

d. *Acquiring cost*

Acquiring cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *Overhead Cost*

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

Perhitungan keuntungan *murabahah* dapat dilakukan dengan beberapa pendekatan antara lain :⁷⁵

1. Pendekatan Tukang Sayur

Bank syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah diberitahukan dengan jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli.

2. Pendekatan *Lending Rate* Bank konvensional (menggunakan persentase)

Pada saat ini bank syariah menentukan keuntungan *murabahah* menggunakan pendekatan “*Base Lending Rate*” bank konvensional (yang dinyatakan dalam bentuk persentase).”

Dalam menetapkan harga jual bank, Nabi Muhammad secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*. Dengan demikian, secara

⁷⁵Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta, UII Press, 2005, hlm. 78-79

matematis harga jual oleh bank kepada calon nasabah pembiayaan *murabahah* yang dijelaskan oleh Budi Sulistiyo dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \text{Proyeksi Biaya Operasi} : \text{Target Volume Pembiayaan}$$

$$\text{Margin dalam persentase} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \times 100\%}{\text{Harga Beli Bank}}$$

Setelah angka-angka tersebut didapat, barulah persentase *margin* ini dibandingkan dengan suku bunga. Jadi, suku bunga hanya dijadikan *benchmark*, agar pembiayaan *murabahah* kompetitif.

Dalam menentukan *margin* terdapat beberapa persyaratan. Persyaratan untuk perhitungan *margin* keuntungan dijelaskan sebagai berikut:⁷⁶

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 atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun *margin* keuntungan).

⁷⁶Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, Rajawali Press, 2004, hlm. 282-283

Perhitungan cicilan/angsuran dapat dilakukan dengan menggunakan empat metode, yaitu :⁷⁷

1. Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*Sliding*)

Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*Sliding*) ialah perhitungan *margin* keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok yang dibayar nasabah setiap bulan menurun.

2. *Margin* keuntungan rata-rata

Margin keuntungan rata-rata ialah *margin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran dibayar nasabah tetap setiap bulan.

3. *Margin* keuntungan *flat*

Margin keuntungan *flat* ialah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya.

4. *Margin* keuntungan annuitas

Margin keuntungan annuitas ialah suatu cara pengembalian pembiayaan 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.

Dalam perhitungan pembayaran pembiayaan, bank syari'ah menggunakan

⁷⁷Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta, Rajawali Press, 2004, hlm. 253

metode *margin* keuntungan *flat* dan atau metode *margin* keuntungan annuitas dimana *margin* diperhitungkan terhadap nilai harga pokok, sehingga dari awal sampai akhir periode angsuran, angsuran bulanan pada dasarnya akan tetap. Dengan demikian margin untuk pinjaman satu tahun akan berbeda dengan margin untuk pinjaman dua tahun dan seterusnya.

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian lainnya dilakukan oleh Firmansyah yang berjudul Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah pada BMT Berkah Madani. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa BMT Berkah Madani belum sempurna secara aturan syariah karena masih menggunakan prinsip-prinsip yang ada di perbankan konvensional, yaitu masih menyandarkan kepada suku bunga yang berlaku di pasar. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif.⁷⁸

Penelitian oleh Septian Ambarwati disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* pada bank umum syariah dipengaruhi secara signifikan oleh *Non Performing Loan* (negatif), bonus SWBI (positif), tingkat suku bunga pinjaman (positif). Dalam penelitian ini, analisis yang digunakan adalah analisis data panel dengan metode Pooled EGLS (*period random effect*), selama periode kuartal keempat 2004 sampai kuartal pertama 2008.⁷⁹

⁷⁸ Firmansyah, "Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah : Studi Kasus Pada BMT Berkah Madani", STEI SEBI, Jakarta, 2007

⁷⁹Septian Ambarwati, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi pembiayaan *Murabahah* dan *Mudharabah* pada Bank Umum Syariah di Indonesia", PSKTTI-UI, Jakarta, 2008

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Salman Alfandi yang berjudul *Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Murabahah Pada Bank “X” syariah*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan diuji dengan pengujian asumsi klasik. Hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa Dana Pihak Ketiga (DPK), Biaya *Overhead*, *Non Performing Financing* (NPF), *BI Rate*, dan Inflasi berpengaruh secara simultan terhadap *margin pembiayaan murabahah*.⁸⁰

⁸⁰Salman Alfandi, “Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Murabahah Pada Bank “X” Syariah”, UIN SyarifHidayatullah, Tangerang, 2007