

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pendahuluan

Ketika dunia mulai mengenal Islam, di situlah atribut-atribut nilai keislaman dalam bermasyarakat mulai diterapkan. Termasuk sistem ekonomi Islam. Sistem ekonomi Islam dengan konsep profit and loss sharing, mampu memberi warna tersendiri bagi kehidupan social economic masyarakat. Salah satu bentuk dari sistem ekonomi Islam adalah dibentuknya bank Islam. Bank islam telah diatur dan diposisikan sebagai institusi keuangan yang tidak hanya bermain pada pentingnya peran dalam mobilisasi sumber dana, sumber daya alokasi dan kemanfaatan tetapi juga aktif melibatkan proses implementasi kebijakan moneter pemerintah. Sebagian fasilitas yang ditawarkan di bank konvensional, bank Islam menawarkan fasilitas dengan konsepnya yang Islami. Bank Islam pertama, dipelopori oleh Mit Ghamr local saving bank, yang telah ditetapkan pada tahun 1963 dalam pusat desa di Propinsi Nile Delta (Egypt/Turki), lihat (Haron, dan Ahmad, Journal BIS).

Perbankan syariah dalam konsepnya memberikan aturan bagi perjalanan manusia dalam kaitan dengan mu'amalah dalam bidang ekonomi. Antonio mendefinisikan riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam islam, lihat (Antonio, 2001, hal.37). Hal ini dijelaskan dalam firman Allah dalam surat an-Nisaa' ayat 29:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil...” (An-Nisaa';29)

Larangan riba dalam amanat terakhirnya pada tanggal 9 Dzulhijjah tahun 10 Hijriyah, Rasulullah SAW, masih menekankan sikap Islam yang melarang riba, yakni; “Ingatlah bahwa kamu akan menghadap Tuhanmu dan Dia pasti akan menghitung amalanmu. Allah telah melarang kamu mengambil riba. Oleh karena itu, utang akibat riba harus dihapuskan. Modal (uang pokok) kamu adalah hak kamu. Kamu tidak akan menderita ataupun mengalami ketidakadilan”. Tujuann

dari amanah Rasulullah SAW adalah menegakkan keadilan ekonomi dengan perintah penghapusan riba dan kewajiban zakat.

Larangan riba pertama menolak anggapan bahwa pinjaman riba yang pada akhirnya seolah-olah menolong mereka yang memerlukan sebagai suatu perbuatan mendekati atau taqarrub kepada Allah SWT. Diantaranya dalam surat ar-Ruum ayat 39;

“Sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia menambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya). (Ar-Ruum;39)

Larangan riba yang kedua, digambarkan riba sebagai suatu yang buruk. Allah SWT. mengancam akan memberi balasan yang keras kepada orang Yahudi yang memakan riba. Yakni dalam al-Qur'an, surat an-Nisaa'; 160-161

“Maka, disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, kami harapkan atas mereka (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) diharamkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang darinya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih. (an_Nisaa'; 160-161)

Penghimpunan dana dan pembiayaan murabahah perbankan syariah secara yuridis mengacu pada Al-Qur'an dan Sunnah. Diantaranya sebagaimana tercantum dalam uraian di bawah:

Surat Ar-Rum ayat 39

”Sesuai riba (tambahan) yang kamu berikan agar harta manusia bertambah, maka tidak bertambah dalam pandangan Allah, dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk memperoleh keridaan Allah, maka itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya)”. (QS. Ar-Rum:39).

Hadits Nabi Muhammad saw.

Hadits Nabi yang diriwayatkan dari Jabir r.a yang mengatakan bahwa “Rasulullah SAW. mengutuk pemakan riba, yang menyuruh memakan riba, juru tulis pembuat akte riba, dan saksi-saksinya. Sabda beliau, “mereka sama saja dosanya”.

Allah SWT juga menerangkan mengenai bagi hasil usaha dalam Al-Qur’an surat al-Muzammil ayat 20:

“Sesungguhnya Tuhan-mu mengetahui bahwa engkau (Muhammad) berdiri (shalat) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersamamu. Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu tidak dapat menentukan batas-batas waktu itu, maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari al-Qur’an; Dia mengetahui bahwa akan ada diantara kamu orang-orang yang sakit, dan yang lain berjalan di bumi mencari sebagian karunia Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al-Qur’ah dan laksanakanlah shalat, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. Kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya Allah sebagai balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. Sungguh, Allah Maha Pengampun, Maha Penyayang. (QS. Al-Muzammil; 20)

Surat Al-Baqarah ayat 286:

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebajikan) yang dikerjakannya dan dia mendapat (siksa) dari (kejahannya) yang diperbuatnya. (mereka berdoa), “Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami melakukan kesalahan.

Ya Tuhan kami, janganlah Engkau bebani kami dengan beban yang berat sebagaimana Engkau kepada orang-orang sebelum kami. Ya Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tidak sanggup kami memikulnya. Maafkanlah kami, ampunilah kami, dan rahmatilah kami. Engkaulah pelindung kami, maka tolonglah kami menghadapi orang-orang kafir”. (QS. Al-Baqarah;286).

2.2 Pembiayaan Murabahah

2.2.1 Definisi Murabahah

Bai' al-Murabahah adalah suatu perjanjian yang disepakati antara bank dan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank plus margin keuntungan pada saat jatuh tempo) (Perwataatmadja & Antonio, hal. 106; 1992).

Pada perjanjian murabahah, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu mark-up atau keuntungan. (Sjahdeini, hal. 64; 1999).

Menurut beberapa kitab fiqh, murabahah adalah salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah. Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Murabahah terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian si penjual diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjual pun diberitahu kepada pembeli. Dengan kata lain, penjualan barang kepada nasabah dilakukan atas dasar cost-plus profit (Arieff, hal. 52; 1988).

Salah satu skim fikih yang populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli atau bai' al-Murabahah. Vogel dalam bukunya *Islamic Law and Finance* menyatakan bahwa murabahah adalah sebuah kontrak penjualan dengan menentukan harganya dengan mempertimbangkan biaya pejualan

ditambah dengan tingkat persentase markup yang diinginkan (Vogel, hal 140; 1996). Dalam hal ini si penjual harus mengungkapkan semua biaya yang dikeluarkan. Pengertian lainnya murabahah merupakan transformasi dari bentuk pinjaman tradisional ke dalam bentuk perjanjian jual beli dimana sang pemilik dana (lender) membeli barang yang sesuai dengan kebutuhan sang peminjam (borrower) untuk di jual kembali kepada borrower pada level harga yang lebih tinggi yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (Haron, hal 75: 1997).

Chapra mengemukakan bahwa murabahah merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila risiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang (possession) telah dialihkan kepada nasabah. Agar transaksi yang demikian sah secara hukum, bank harus menandatangani 2 (dua) perjanjian yang terpisah. Perjanjian yang satu dengan pemasok barang dan perjanjian yang lain dengan nasabah. Adalah tidak sah apabila bank hanya memiliki satu perjanjian saja, yaitu dengan pemasok saja, dimana bank hanya bertindak sebagai pembayar harga barang kepada pemasok barang untuk dan atas nama pembeli atau nasabah. Bila transaksi dilakukan seperti itu, maka menurut Chapra, transaksi tersebut tidak berbeda dengan suatu transaksi yang didasarkan atas bunga (yang dilarang dalam Islam; fatwa MUI No. 1 tahun 2004).

Menurut bahasa murabahah berasal dari kata ridhu (keuntungan), yaitu transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank ditambah dengan keuntungan (margin) (Karim, hal 84; 2003). Dalam ber-murabahah kedua belah 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. Apabila terjadi perubahan maka akad tersebut menjadi batal. Cara pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama bisa secara lumpsum ataupun secara angsuran. Murabahah dengan pembayaran secara angsuran disebut juga bai' bi tsaman ajil.

Pada pengertian diatas disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberi tahu si

pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Melalui akad murabahah, nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memiliki barang tanpa harus menyediakan uang tunai terlebih dahulu.

Landasan hukum murabahah adalah sebagai berikut:

”Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu....” (QS. 4;29)

”.....Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharmkan riba.....”

(QS. 5; 275)

”Hai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu....” (QS. 5; 1)

”Dan jika (orang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan...” (QS. 2 :280)

Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda,

”Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban)

”Nabi bersabda, ada tiga hal mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muwaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)

”Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman....” (HR. Jama’ah)

”Rasulullah saw. Ditanya tentang ’urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.” (HR. ’Abd al-Raziq)

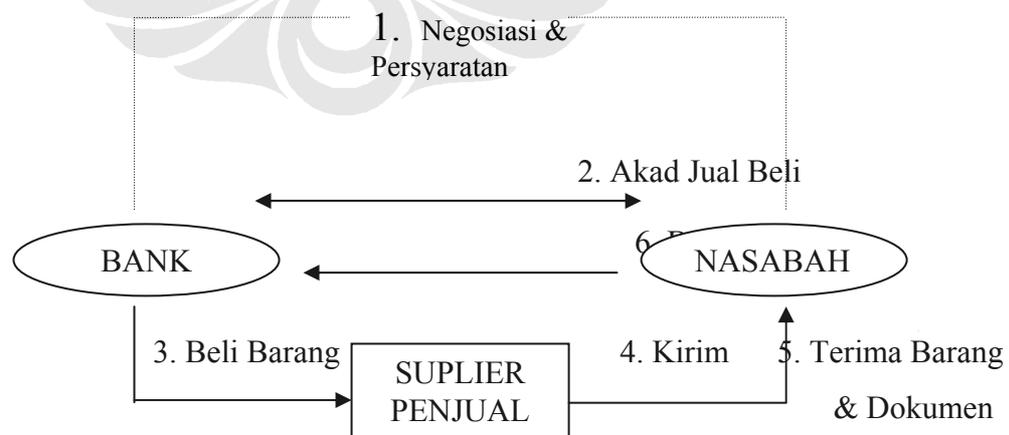
“Pembeli dan penjual berhak untuk membatalkan perjanjian mereka selama mereka tidak terpisah. Apabila mereka itu berbicara benar dan menjalankannya, maka transaksi itu akan diberkahi, tetapi bila mereka saling menyembunyikan dan berdusta, maka berkah atas transaksi mereka itu akan pupus.” (HR. Imam Bukhari)

“Rufa’ah meriwayatkan, bahwa dia telah keluar bersama Nabi Muhammad SAW ke mushalla, kemudian Beliau menyaksikan ada orang saling jual beli. Beliau bersabda:”Hai para pedagang”. Mereka kemudian mengangkat kepala dan pandangan mereka tertuju kepada Beliau, untuk memenuhi panggilannya. Beliau bersabda:”Bahwa para pedagang nanti akan dibangkitkan pada hari kiamat sebagai orang yang durjana, kecuali pedagang yang bertaqwa kepada Allah, taat, dan jujur” (HR. Imam At-Tarmizi)

”Pedagang yang jujur lagi terpercaya, kelak akan bersama-sama para Nabi dan orang-orang yang jujur, serta para syuhada”. (HR. Imam At-Tarmizi)

“Dari Syuhaib ar-Rumi ra., bahwa Rasulullah saw bersabda:”Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan, pertama menjual dengan tempo pembayaran (Murabahah), kedua Muqaradhah (nama lain dari Mudharabah), dan ketiga mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah bukan untuk diperjual belikan”. (HR. Imam Ibnu Majah)

Diagram berikut menggambarkan aplikasi murabahah pada perbankan syariah:



Sumber: Antonio, hal 107; 2001

Dasar pertimbangan penerapan murabahah dalam perbankan syariah tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah menyebutkan:

1. Masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli
2. Membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.
3. DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang murabahah untuk dijadikan pedoman oleh bank syariah.

Secara empiris murabahah memang lebih populer dibandingkan jenis pembiayaan lain, hal ini disebabkan antara lain oleh (Saeed Abdullah, hal 121; 2004) :

- (i) Murabahah adalah suatu mekanisme pembiayaan investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem Profit and Loss Sharing (PLS) cukup memudahkan,
- (ii) Mark-up dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam,
- (iii) Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS, dan
- (iv) Murabahah tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

Dominasi pembiayaan murabahah di perbankan syariah juga disebabkan oleh adanya beberapa masalah pada pembiayaan mudharabah (Hadikoesoemo: 2003):

- (i) Resiko investasi relatif tinggi karena sulitnya memonitor kegiatan investasi.
- (ii) Masalah prinsipal-agen, dimana agen (mudharib) tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan prinsipal (pemilik modal).

- (iii) Kompetensi Sumber Daya Insani perbankan syariah yang masih rendah untuk melakukan investasi pola bagi hasil.
- (iv) Ketidak tersediaan informasi kinerja bisnis yang mendalam untuk setiap sektor industri yang menjadi target investasi.

2.2 Pembebanan Biaya

Para ulama mazhab memiliki pendapat yang berbeda-beda dalam menentukan biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual suatu barang. Karim, hal 158 (2003) memaparkan pendapat para ulama dari beberapa mazhab. Diantaranya, ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi namun memberikan nilai tambah pada barang tersebut.

Haron (1997) dalam bukunya *Islamic Banking*, menjelaskan bahwa mazhab Maliki ini membagi klasifikasi biaya menjadi 3 (tiga), yaitu pertama, biaya-biaya yang dapat ditambahkan pada modal (harga beli), kedua biaya yang boleh ditambahkan pada modal tetapi tidak dapat dicadangkan untuk perhitungan profit, ketiga yaitu biaya-biaya yang tidak boleh dimasukkan dalam modal ataupun dalam perhitungan profit. Misalnya sebuah pabrik sepatu, biaya bahan baku, kebersihan, biaya produksi, biaya jahit boleh masuk dalam harga mark up. Sedangkan biaya penyimpanan, transportasi, atas barang yang telah jadi dapat dipertimbangkan masuk kedalam harga beli. Adapun biaya tidak langsung seperti biaya komisi, iklan tidak dimasukkan dalam perhitungan profit.

Ulama mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual. Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat

dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Ringkasnya, keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab juga sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang semestinya dilakukan oleh penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Selain itu keempat mazhab tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, mazhab Maliki tidak membolehkannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkannya. Mazhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.

Dilihat dari aspek bisnisnya, transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat dan resiko yang menyertainya. Salah satu manfaatnya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Sedangkan resiko yang menyertai dan harus diantisipasi antara lain (Antonio, hal 107; 2001):

- Default atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- Fluktuasi harga komparatif. Hal ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli yang sudah disepakati.
- Penolakan nasabah; dimana barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai resiko untuk menjualnya kepada pihak lain.

- Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk menjualnya kembali.

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan murabahah secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok: (Karim, 2003, hal 160)

1. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan investasi tidak terikat (unrestricted fund)
2. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan investasi terikat (restricted fund)
3. Pembiayaan murabahah yang didanai dengan modal bank.

Ilustrasi pembiayaan murabahah dalam praktek:

PT. Terus Maju perusahaan yang bergerak di bidang percetakan memerlukan mesin cetak seharga Rp. 100.000.000,-. PT. Terus Maju memiliki langganan supplier mesin yaitu PT. Trakanta. PT. Terus Maju mengajukan fasilitas murabahah kepada Bank Muamalat Indonesia.

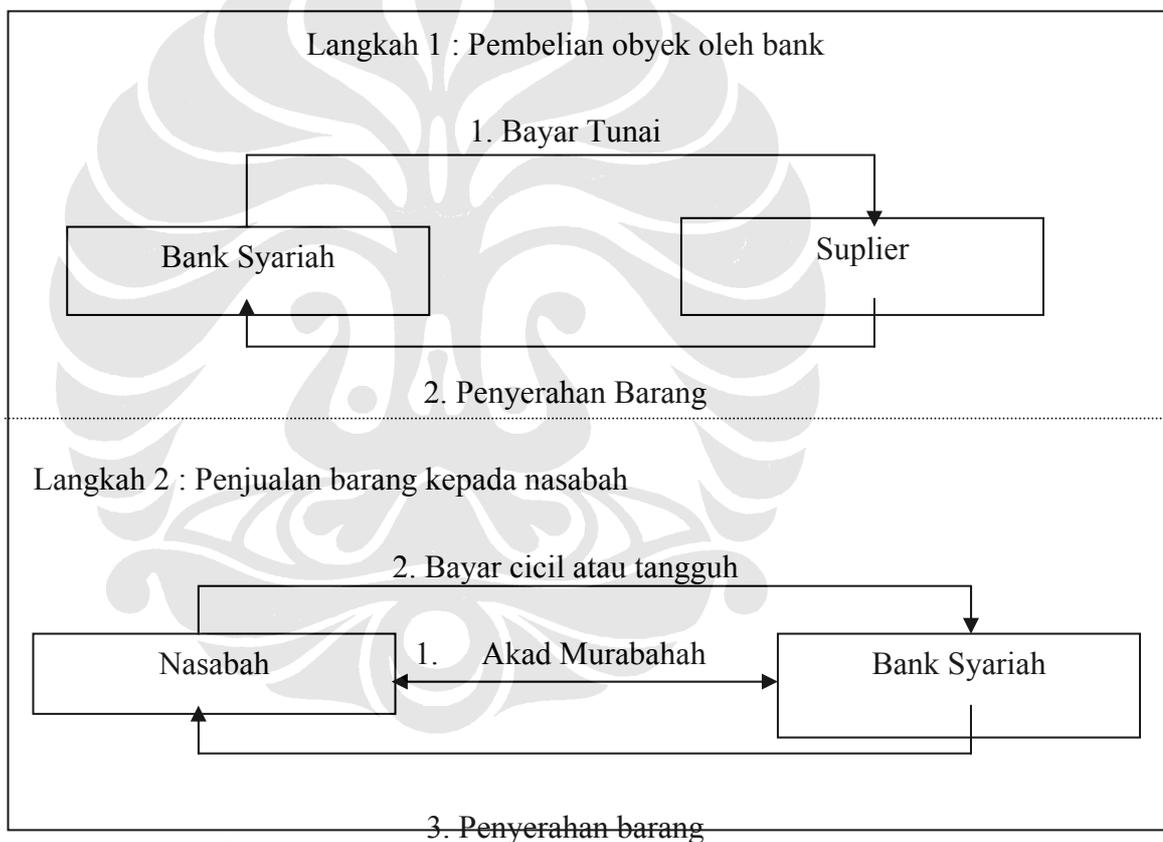
Setelah Account Manager Bank Muamalat mereview neraca dan laporan keuangan serta sumber pengembalian dari PT. Terus Maju, maka telah disetujui permohonan fasilitas murabahah sebagai berikut:

- ❖ Harga Beli Barang dari Supplier Rp. 100.000.000,-
- ❖ Margin Bank Muamalat sebesar Rp. 22.149.950,-
- ❖ Harga Jual pada PT. Terus Maju (Harga Jual = Harga Beli + Margin) sebesar Rp. 122.149.950
- ❖ Biaya Administrasi Rp. 1.000.000,-
- ❖ Supplier yang ditunjuk PT. Trakanta
- ❖ Harga Beli Barang dari Supplier Rp. 100.000.000,-
- ❖ Margin Bank Muamalat sebesar Rp. 22.149.950,-
- ❖ Harga Jual pada PT. Terus Maju (Harga Jual = Harga Beli + Margin) sebesar Rp. 122.149.950

- ❖ Biaya Administrasi Rp. 1.000.000,-
- ❖ Supplier yang ditunjuk PT. Trakanta
- ❖ Jangka Waktu Pelunasan 24 bulan
- ❖ Angsuran/Bulan Rp. 5.089.580,-/bulan

Sumber : www.muamalatbank.com

Gambar 2.3 Skema Skim Bai' al-Murabahah



Keterangan:

Langkah 1 :

Pemasok menjual secara tunai, bank membeli secara tunai dengan harga Rp.100.000.000 (barang diterima)

Langkah 2 :

Bank menjual (menyerahkan barang) kepada nasabah dengan harga Rp. 122.149.950,-, nasabah membayar secara cicilan selama 24 bulan dengan angsuran per bulan Rp. 5.089.580,-.

2.2.3 Penetapan Harga Jual

Menurut Perwataatmadja (2004), praktik dagang Rasulullah ini bisa diterapkan di bank syariah pada pembiayaan murabahah dengan beberapa pendekatan. Biaya yang telah dikeluarkan (cost recovery) bisa didekati dengan membagi proyeksi jumlah biaya operasional bank dengan target volume pembiayaan murabahah. Margin murabahah dalam konteks ini adalah cost recovery ditambah dengan keuntungan yang diinginkan bank. Jadi dapat disimpulkan bahwa harga jual pada skim murabahah merupakan penjumlahan dari harga beli bank ditambah dengan cost recovery dan ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Sedangkan margin merupakan selisih dari harga jual dikurangi dengan harga beli.

Rumus:

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \quad (2.1)$$

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

$$\text{Margin Murabahah} = \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

Sumber: Perwataatmadja, 2004

Rumusan di atas memberikan petunjuk bahwa semakin efisien biaya operasi bank, akan semakin murah harga jual bank atau semakin tinggi peluang memperoleh keuntungan. Semakin besar target volume pembiayaan atau jumlah nasabah pembiayaan, akan semakin murah harga jual bank sehingga semakin tinggi peluang memperoleh keuntungan. Petunjuk lainnya adalah bahwa margin yang dihitung dari formula di atas kemudian dibandingkan (benchmark) dengan bunga pinjaman bank konvensional. Apabila margin harga jual bank syariah lebih

tinggi dari bunga pinjaman bank konvensional maka dapat dilakukan beberapa kali peninjauan, yaitu : pertama, terhadap keuntungan, kedua terhadap proyeksi biaya operasi, dan ketiga terhadap target volume pembiayaan. Dengan kata lain harga jual bank syariah harus selalu diusahakan bersaing (lebih murah) dari bunga pinjaman bank konvensional. Semakin murah harga jual yang ditawarkan bank syariah dapat merupakan suatu petunjuk bahwa bank syariah tersebut beroperasi dengan efisien. Harga jual pembiayaan murabahah yang relatif murah, maka akan mendorong sektor riil untuk lebih berkembang lagi .

Berdasarkan rumusan tersebut, dalam margin bank syariah tidak ada unsur bagi hasil yang diberikan bank untuk nasabah penabung maupun deposan yang diperhitungkan, jadi formula di atas semata-mata menggunakan prinsip dagang Rasulullah SAW. Berbeda dengan tataran praktik kebanyakan perbankan syariah yang saat ini dilakukan, dimana menurut Perwataatmadja (2004), perhitungan margin murabahah misalnya masih mirip dengan perhitungan bunga kredit yang diberikan bank konvensional secara flat rate. Beberapa bank masih memperhitungkan bagi hasil yang diberikan kepada penyimpan dana sebagai cost of fund. Perhitungan bagi hasil masih didasarkan atas revenue sharing. Agar lebih terlihat perbedaan perhitungan margin akan dipaparkan sistem penetapan tingkat bunga yang digunakan bank konvensional.

Penentuan tingkat bunga di bank konvensional, menurut Siamat (2001) dipengaruhi oleh berapa besar biaya dana bank (cost of loanable funds), spread, biaya overhead, pajak dan premi resiko. Teknis perhitungannya adalah sebagai berikut:

Ilustrasi perhitungan:

Cost of Fund	: 10,97%
Overhead Cost	: 4,0%
Cost of money (COM)	: 14,97%
Spread	: 3,5%
COM + Spread	18.47%
Pajak 30%	1,05%
Resiko	4,85%
Base Lending Rate (BLR)	24,37%

Sehingga penetapan harga (pricing) ke debitur menjadi sebesar 124,37% dari nilai kredit awal (pokok)nya.

Apabila hasil perhitungan tingkat bunga kredit bank ternyata lebih tinggi dari market rate antar bank sejenis untuk jenis kredit yang sama, maka bank akan melakukan evaluasi atau penyesuaian untuk biaya yang masih memungkinkan untuk diturunkan, misalnya biaya overhead, spread atau resiko.

Kepala Qatar Islamic Bank mengatakan kaitannya dengan metode perhitungan laba dalam murabahah, bahwa suku bunga ikut diperhitungkan ketika mark-up dalam transaksi murabahah ditetapkan. Hal ini dianggap praktis dan lebih sesuai dengan kenyataan hidup. Inflasi diukur, dan suku bunga dan inflasi saling diperbandingkan. Alasan lainnya adalah kondisi industri perbankan yang masih didominasi oleh bank konvensional dengan sistem bunganya dimana perbankan syariah harus dapat berkompetisi dengan strategi pemasaran yang tepat. Artinya, masih ada bank syariah yang memasukkan suku bunga pasar kedalam perhitungan margin harga jual. Bila seperti ini yang terjadi pada bank syariah, maka bank syariah tidak jauh beda dengan bank konvensional. Sistem ribawi makin berkembang, praktek seperti ini mengabaikan kenyataan bahwa dengan besarnya transaksi murabahah bank syariah bisa memperoleh keuntungan yang besar dari margin dan harga jual bank yang lebih bersaing dengan tingkat bunga pinjaman.

Berbagai penelitian telah membuktikan tentang dampak keburukan sistem bunga. Riba telah menjadi permasalahan serius dalam perspektif agama manusia, semua agama melarang riba. Tetapi seiring perjalanan waktu, larangan riba menjadi hilang ditelan masa, bahkan riba menjadi salah satu instrumen utama dalam aktifitas perekonomian umat manusia.

Menurut Perwataatmadja (2004), bunga adalah konsep biaya (cost concept) dimana bunga yang dibayarkan kepada penyimpan dana merupakan biaya dana (cost of fund), maka sebagaimana lazimnya suatu biaya dia selalu digeserkan kepada orang lain dalam hal ini kepada mereka yang meminjam. Sektor perbankan selain telah melepaskan beban biaya tersebut, juga membebaskan kepada peminjam dana biaya operasional, pajak, dan keuntungan bank, menjadi bunga pinjaman. Bunga pinjaman adalah bunga simpanan ditambah biaya operasional, pajak, dan keuntungan bank, disebut spread. Apabila pada sisi

penghimpunan dana, semua orang (everybody) boleh menyimpan uangnya di bank, maka pada sisi penyaluran dana hanya mereka yang mampu membayar bunga pinjaman dan persyaratan lainnya saja yang dapat meminjam dana ke bank (somebody). Sudah dapat dipastikan bahwa mereka yang mampu (somebody) ini adalah para pengusaha yang masuk kategori golongan ekonomi kuat. Perbankan dengan sistem bunga pada dirinya sebenarnya melekat sifat "diskriminatif" karena aslinya (genuintly) hanya untuk menghimpun dana dari semua orang (everybody) bagi kepentingan beberapa orang yang mampu (somebody) saja. Pada data statistik Bank Indonesia sampai dengan Agustus 2004, somebody inilah yang sudah tentu adalah para konglomerat yang mendapat kucuran dana sebanyak Rp. 547.53 triliun atau 59.56 % dari dana yang dihimpun sebesar Rp. 919.25 triliun; sedang sisa dana sebesar Rp. 371.72 triliun atau 40.44 % nya disimpan oleh perbankan dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI) di Bank Indonesia.

2.3 Dana Pihak Ketiga (DPK) Perbankan Syariah

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan penghimpunan dana masyarakat baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai (Asmita, 2004). Sebagai lembaga keuangan, masalah bank yang utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berfungsi sama sekali. Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip wadiah dan mudharabah.

Perbankan syariah selain mendapatkan sumber dana dalam bentuk modal yang disetor oleh pemilik atau pemegang saham, dapat menghimpun dana pihak ketiga (DPK) dari masyarakat dalam bentuk:

1. Titipan (wadiah) yaitu simpanan yang dijamin keamanan dan pengembaliannya

(guaranteed deposit) tetapi tanpa memperoleh imbalan atau keuntungan. Prinsip yang diterapkan pada rekening giro adalah wadi'ah yad dhamanah yang diperbolehkan untuk dimanfaatkan. Implikasi hukum wadi'ah yad dhamanah ini sama dengan qardh, dimana nasabah sebagai yang meminjamkan uang, dan bank bertindak sebagai yang dipinjami uang (Karim,

hal 94:2003). Berikut ayat al-Quran dan al-Hadits yang berhubungan dengan al-Wadiah:

”Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan) kepada yang berhak menerimanya.” (QS.4:58)

”Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaknya ia bertakwa kepada Allah Tuhannya. (QS.2:283)

Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rasulullah saw bersabda, ”Sampaikanlah (tunaikan) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianati.” (HR. Abu Daud)

2. Partisipasi modal berbagi hasil dan berbagi resiko (non guaranteed account) untuk investasi umum (general investment account) yang dikenal dengan prinsip mudharabah mutlaqah.
3. Investasi khusus (special investment account/mudharabah muqayyadah) dimana bank bertindak sebagai manajer investasi untuk memperoleh fee. Pemilik dana ini dapat menetapkan syarat-syarat tertentu untuk penggunaan dana tersebut. Misalnya digunakan untuk bisnis tertentu dan waktu tertentu. Dalam hal ini bank tidak ikut dalam permodalan, sedangkan investor sepenuhnya mengambil resiko atas investasi itu.

Atas sumber dana yang diterima, bank syariah mempunyai kewajiban yang berbeda-beda sesuai dengan karakteristik dana. Pada sistem konvensional biaya kompensasi atas dana dikelola baik yang berasal dari dana pihak ketiga ataupun dari pinjaman yang diterima disebut dengan biaya dana (cost of fund). Dalam sistem bank syariah, tidak mengenal adanya cost of fund. Bagi bank syariah, bagian yang menjadi hak nasabah penabung ataupun deposan merupakan bagi hasil dari keuntungan ataupun kerugian dari hasil pengelolaan dana untuk jenis dana tabungan dan deposito mudharabah. Sedangkan untuk dana wadi'ah, nasabah mendapatkan bonus.

Secara garis besar produk perbankan syariah dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, terbagi menjadi empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli
2. Pembiayaan dengan prinsip sewa
3. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap

Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Pada prinsip jual beli pembiayaan yang diberikannya dapat berbentuk pembiayaan murabahah, pembiayaan salam maupun pembiayaan istishna tergantung pada bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang. Pada prinsip jual beli, keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Ada tiga jenis jual-beli yang dijadikan dasar dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu bai' al-murabahah, bai' as-salam, dan bai' al-istishna (Antonio, hal 101: 2001).

Sedangkan pembiayaan yang menggunakan prinsip sewa (ijarah) adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (ownership/milkiyyah) atas barang itu sendiri (Qal'aji:1985). Ijarah berarti lease contract dan juga hire contract. Dalam konteks perbankan syariah, ijarah adalah lease contract di mana suatu bank atau lembaga keuangan menyewakan peralatan kepada salah satu nasabahnya berdasarkan pembebanan biaya yang sudah ditentukan secara pasti sebelumnya. Pada prinsipnya ijarah sama saja dengan jual beli namun berbeda objeknya yaitu berbentuk jasa, dan produk yang menggunakan prinsip sewa yaitu ijarah dan ijarah muntahhiyah bittamlik (IMBT). Berikut ayat al-Quran dan al-Hadits yang berhubungan dengan ijarah:

”Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan ” (QS.2:233)

Diriwayatkan oleh Ibnu Abbas bahwa Rasulullah saw bersabda, "Berbekam kamu, kemudian berikanlah olehmu upahnya kepada tukang bekam itu" (HR. Bukhari dan Muslim)

Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah bersabda, "Berikanlah upah pekerja sebelum kering keringatnya" (HR. Ibnu Majah)

Prinsip bagi hasil (syirkah) digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan dana dan jasa sekaligus. Dengan pembiayaan yang berdasarkan prinsip bagi hasil, keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil (profit loss sharing). Dalam hal ini keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk kedalam pembiayaan bagi hasil ini adalah Mudharabah dan Musyarakah.

Pembiayaan dengan akad pelengkap ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip di atas. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Produk akad pelengkap ini antara lain: Hiwalah (alih hutang-piutang), rahn (gadai), qardh (pinjaman uang), wakalah (perwakilan) dan kafalah (garansi bank).

2.4 Konsep Perhitungan Margin Laba dan Bagi hasil

Dana yang telah dikumpulkan oleh bank islam dari titipan dana pihak ketiga atau titipan lainnya perlu dikelola dengan penuh amanah dan istiqomah. Dana tersebut diharapkan dapat mendatangkan keuntungan besar, baik untuk nasabah maupun bank islam. Prinsip utama yang harus dikembangkan bank islam dalam kaitan dengan manajemen dana adalah bahwa, bank islam harus mampu memberikan bagi hasil kepada penyimpan dana minimal sama dengan atau lebih besar dari suku bunga yang berlaku di bank konvensional, dan mampu menarik bagi hasil dari debitur lebih rendah dari pada bunga yang diberlakukan di bank konvensional, lihat (Muhammad, 2002, hal. 107).

Besar kecilnya pendapatan depositan dalam bank Islam bergantung pada pendapatan bank, nisbah bagi hasil antara nasabah dan bank, nominal deposito nasabah, rata-rata deposito untuk jangka waktu yang sama pada bank dan jangka waktu deposito. Sedangkan dalam bank konvensional, pendapatan depositan tergantung kepada tingkat bunga yang berlaku, nominal deposito nasabah dan jangka waktu deposito, lihat (Muhammad, 2002, hal. 110). Berdasarkan hal itu terlihat jelas perbedaan antara bank Islam dengan bank konvensional, dimana pendapatan depositan bank Islam terhindar dari fluktuasi bunga yang tidak menentu keberadaannya.

Agar dapat bersaing dengan bank konvensional, Bank Muamalat Indonesia dapat memberikan spesial nisbah yang kira-kira indikasinya sama dengan special rate pada bank konvensional. Caranya dengan mengurangi porsi bank atau dengan kata lain menambah biaya bagi hasil dana pihak ketiga. Pricing yang diberikan dalam liability product hendaklah memperhatikan hal-hal seperti; nisbah bagi hasil, bobot, pendapatan dan rata-rata saldo produk tertentu, lihat (Muhammad, 2002, hal 111). Dengan demikian bagi hasil tetap menguntungkan dan memberi keuntungan yang adil kepada semua pihak yang terlibat, yaitu nasabah (debitur dan depositan) dan bank (pemegang saham). Keuntungan yang diperoleh bukan berdasarkan bunga yang dihitung terhadap saldo tabungan/deposito/pembiayaan, namun persen dari pendapatan riil nasabah debitur dan bank.

2-5 Risiko dalam Pembiayaan Bank Syariah

Menurut Chapra (2000) jenis-jenis risiko yang dihadapi oleh bank syariah antara lain: risiko likuiditas, risiko pasar, risiko operasional, risiko penyelewengan atau fraud dan risiko kredit. Sedangkan menurut Khan dan Ahmed (2001), secara natural risiko-risiko yang dihadapi oleh bank syariah adalah: credit risk, benchmark risk, liquidity risk, legal risk, withdrawl risk, fiduciary risk, and displaced commercial risk.

Risiko dalam pembiayaan bank syariah tidak sama antara satu dengan lainnya sesuai dengan karakteristik antara satu produk dengan produk lainnya.

Risiko dalam piutang murabahah sebagaimana telah dijelaskan pada bagian sebelumnya bahwa murabahah adalah akad jual beli barang pada harga asal

dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberitahu harga produk yang dibelinya dan menentukan satu tingkat keuntungan tertentu. Dalam prakteknya, bank akan membeli barang atau komoditi khusus, kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga pokok ditambah margin yang disepakati. Khusus untuk transaksi murabahah yang sifatnya mengikat, risiko yang dihadapi bank syariah hampir sama dengan risiko pada bank konvensional sedangkan dalam transaksi tanpa pesanan yang sifatnya tidak mengikat nasabah untuk membeli, menyebabkan bank menghadapi 2 risiko. Pertama, tidak ada jaminan bagi bank syariah seandainya pihak pembeli membatalkan transaksi. Risiko kedua, bank syariah mengalami risiko kerugian karena menurunnya nilai barang tersebut akibat cacat atau rusak selama masa penyimpanan. Risiko lainnya adalah default atas kelalaiannya yang disengaja nasabah dengan tidak membayar atau memperlambat angsuran pelunasan. Kondisi fluktuasi harga dimana harga di pasar naik sedangkan bank tidak dapat merubah harga jual yang sudah disepakati.

2.6 Konsep Pembiayaan Bagi Hasil

Pembiayaan bagi hasil yang diberikan oleh perbankan syariah umumnya dipandang dapat membetikan keseimbangan antara ekonomi makro dan mikro ataupun antara sektor keuangan dan sektor riil, mengingat sistem ini ditopang oleh asas keadilan dan kesetaraan yang terkandung dalam perjanjian bagi hasil yang disepakati oleh pihak yang memberikan pembiayaan (bank) dan pihak penerima pembiayaan (nasabah), (Iljas, 2004:20)

Pengertian pembiayaan (pada bank syariah), menurut Undang-undang No. 10/1998 pasal 1 butir 12, yang dimaksud Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dalam hal ini bank bertindak sebagai intermediasi uang tanpa meminjamkan uang dan membungakan uang tersebut. Sebagai gantinya, pembiayaan usaha nasabah dilakukan dengan cara membelikan barang yang dibutuhkan nasabah, lalu bank menjual kembali pada nasabah, atau dapat pula dengan cara bank mengikutsertakan modal dalam

usaha nasabah. Penyaluran dana hanya diperbolehkan untuk usaha investasi yang halal saja.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan.

Menurut Siamat (1999:), kredit dapat digolongkan kedalam enam bentuk yaitu :

1. Penggolongan kredit berdasarkan jangka waktu (maturity), antara lain :
 - a. Kredit jangka pendek (short-term loan).
 - b. Kredit jangka menengah (medium-term loan)
 - c. Kredit jangka panjang (long-term loan).
2. Penggolongan kredit berdasarkan barang jaminan (collateral), antara lain :
 - a. Kredit dengan jaminan (secured loan).
 - b. Kredit dengan jaminan (unsecured loan).
3. Kredit berdasarkan segmen usaha, seperti otomotif, farmasi, tekstil, makanan, konstruksi dan sebagainya.
4. Penggolongan kredit berdasarkan tujuannya, antara lain :
 - a. kredit komersil (commercial loan), yaitu kredit yang diberikan untuk memperlancar kegiatan usaha nasabah di bidang perdagangan.
 - b. Kredit konsumtif (consumer loan), yaitu kredit yang diberikan untuk memenuhi kebutuhan debitur yang bersifat konsumtif.
 - c. Kredit produktif (productive loan), yaitu kredit yang diberikan dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitur sehingga dapat memperlancar produksi.
5. Penggolongan kredit menurut penggunaannya, antara lain :
 - a. Kredit modal kerja (working capital credit), yaitu kredit yang diberikan oleh bank untuk menambah modal kerja debitur.
 - b. Kredit investasi (Invesment credit), yaitu kredit yang diberikan oleh bank kepada perusahaan untuk digunakan melakukan investasi dengan membeli barang-barang modal.
6. Kredit non kas (non cash loan), yaitu kredit yang diberikan kepada nasabah yang hanya boleh ditarik apabila suatu transaksi yang telah diperjanjikan telah direalisasikan atau efektif.

Bank syariah, disamping menjalankan aktivitas memperoleh laba, juga ditujukan untuk menjalankan usaha dengan tunduk kepada hukum Islam. Oleh karena itu, bank syariah harus menjalankan usahanya dengan: (1) tidak mengandung riba; (2) bisnis dan investasi dijalankan berdasarkan aktivitas yang halal; (3) zakat harus dibayar oleh bank untuk dimanfaatkan masyarakat; dan (4) semua aktivitas harus sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, dengan Dewan Pengawas Syariah bertindak sebagai penyelia dan memberikan nasehat kepada bank syariah mengenai kepatutan suatu transaksi (Algoud dan Lewis, 2003:48).

Terlepas dari berbagai kendala yang dihadapi perbankan syariah, dalam melakukan investasi atau pembiayaan, perbankan syariah perlu memperhatikan beberapa hal penting agar investasi dan pembiayaan tersebut berhasil dengan baik. Dalam konteks pengembangan perbankan syariah secara sehat dan berkelanjutan, strategi investasi khususnya strategi pemberian pembiayaan perbankan syariah perlu berpedoman dan memperhatikan beberapa hal sebagai berikut (Iljas, 2004:13):

1. Memegang teguh prinsip kehati-hatian.

Setiap investasi menginginkan keuntungan, namun bersama dengan itu setiap investasi juga mengandung risiko. Investasi yang tidak direncanakan dan diperhitungkan dengan baik bukan saja tidak akan memberikan keuntungan yang optimal, tetapi dapat mendatangkan kerugian. Dalam hubungan ini UU Perbankan menyebutkan bahwa kredit atau pembiayaan berdasarkan syariah yang diberikan oleh bank mengandung risiko, sehingga dalam pelaksanaannya bank harus memperhatikan asas-asas pembiayaan berdasarkan prinsipsyariah yang sehat. Untuk itu bank harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan modal, agunan dan prospek usaha dari nasabah debitur.

2. Cermati kondisi atau faktor eksternal

Dalam hubungan dengan ini perlu dicermati misalnya kondisi dan prospek ekonomi dan bisnis secara makro, termasuk perkembangan ekonomi internasional yang mempunyai dampak signifikan terhadap ekonomi dan bisnis dalam negeri.

3. Cermati kondisi sektoral dan regional

Dalam banyak hal, kondisi dan prospek suatu sektor ekonomi atau suatu daerah atau wilayah tertentu sangat berbeda dengan kondisi serta prospek secara makro. Oleh karena itu setiap bank pada dasarnya memahami dengan baik kondisi sektoral dan kondisi wilayah yang digelutinya. Pemetaan yang baik secara sektoral dan regional akan sangat membantu dalam menyusun strategi investasi yang baik.

4. Cermati kondisi dan kemampuan internal

Suatu rencana investasi atau pembiayaan perlu benar-benar mempertimbangkan kondisi, kemampuan dan kesiapan internal bank, seperti jaringan kantor, system operasional, pengawasan dan yang terpenting kemampuan dan kesiapan sumber daya manusia atau sumber daya insani.

5. Lakukan Diversifikasi Portofolio

Dalam konteks pemberian pembiayaan oleh perbankan syariah tentu perlu diupayakan agar pembiayaan tersebut terkonsentrasi pada suatu sektor ekonomi atau bidang saja. Untuk itu juga perlu diusahakan agar pembiayaan tidak terkonsentrasi pada satu jenis pembiayaan (misalnya pembiayaan murabahah) saja.

6. Halalan Thayyiban

Bidang usaha atau kegiatan yang dibiayai oleh perbankan syariah tidak saja harus menguntungkan tapi juga harus menghasilkan barang dan jasa yang halal, baik dan bermanfaat bagi masyarakat. Perbankan syariah tidak memberikan pembiayaan untuk memproduksi, memperdagangkan atau menyimpan barang dan jasa yang diharamkan oleh agama, Negara ataupun melanggar norma-norma kesusilaan.

7. Pembiayaan Mudharabah dan Musyarakah

Mengembangkan produk investasi atau pembiayaan yang sesuai dengan syariah dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Sampai dengan saat ini sebagian besar pembiayaan yang diberikan oleh perbankan syariah berbentuk pembiayaan murabahah. Oleh karena itu perlu dikaji secara mendalam alasan masih terbatasnya penyaluran skim pembiayaan mudharabah dan musyarakah

2.7 Pendapatan Pembiayaan Bagi Hasil

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah memberikan kredit dan jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.

Adapun nisbah adalah bagian keuntungan usaha bagi masing-masing pihak yang besarnya ditetapkan berdasarkan kesepakatan. Nisbah bagi hasil merupakan aspek yang disepakati bersama antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Penentuan nisbah bagi hasil harus dilakukan pada tahap awal dengan menggunakan projected return (Chapra, 2002:27). Jika ternyata actual return bisnis yang dibiayai tidak sama dengan angka proyeksinya, yang digunakan adalah angka aktual, bukan proyeksi.

Bank syariah menetapkan nisbah bagi hasil terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis Natural Uncertainty Contracts, yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (return), baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing), seperti mudharabah dan musyarakah (Karim, 2004:286). Penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan dengan menggunakan metode sebagai berikut:

- Penentuan nisbah bagi hasil keuntungan.

Dalam hal ini nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO.

- Penentuan nisbah bagi hasil pendapatan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO.

- Penetapan nisbah bagi hasil penjualan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO.

Pendapatan dari bagi hasil terdiri dari transaksi penyaluran dana yang didasarkan pada prinsip mudharabah mutlaqah dan musyarakah.

- Pendapatan bagi hasil diakui pada saat bank menerima laporan periodik atas usaha yang telah dilakukan oleh mudharib atau pengelola dana/usaha.
- Pendapatan dari bagi hasil dikurangi dengan kerugian yang berasal dari pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang menjadi tanggungan bank, baik kerugian tersebut bukan karena kelalaian bank syariah.
- Dalam hal terjadi kerugian dari pembiayaan maka disajikan sebagai kerugian bersih pembiayaan dalam laporan laba rugi (Wiroso, 2005:104).

Dalam perhitungan bagi hasil pembiayaan, bank syariah menerapkan langkah-langkah, seperti membuat tabel perkiraanproyeksi pembayarn yang kemudian dibandingkan dengan realisasi atau aktualisasi dan perhitungannya. Tabel ini digunakan untuk mencatat pembayaran yang dilakukan debitur dalam setiap bulannya. Dalam tabel tersebut terdapat kolom perincian mengenai profit, angsuran, setoran, bagi hasil bank dan nasabah serta porsi nasabah. Setelah pendataan dari setiap pembayaran dilakukan maka pada akhir masa kontrak dilakukan penghitungan (Muhammad, 2003:105). Selain itu ada hal penting dalam penghitungan bagi hasil pembiayaan, yaitu dituntut adanya kejujuran dari nasabah dalam melaporkan hasil usahanya.

2.8 Penentuan Margin Pembiayaan Non Bagi Hasil Bank Syariah

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil antara lain adalah:

1. Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nota-bene nisbah nasabah tidak setinggi pada deposito (apalagi bonus/athaya untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah yang bersangkutan), maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi 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 persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

3. Risiko Pembiayaan

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

4. Jenis Nasabah

Nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima yang usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan 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, di mana 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 tradisional, hal ini (spread bank) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitor 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 berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank, lihat, (Muhammad, 2004, hal 192)

Tingkat persaingan yang terjadi pada industri perbankan tidak semata menyangkut besaran biaya yang dibebankan oleh sebuah bank kepada para debiturnya (lending rate), tetapi juga menyangkut besarnya biaya bunga yang dapat diberikan oleh bank kepada para penyandang dana bank (funding rate), lihat (Ali, 2004, hal.232). Semakin efisien kegiatan operasional sebuah bank, maka kedua unsur bunga pada sisi pasiva dan (dengan demikian juga pada sisi aktiva)

menjadi semakin rendah. Secara tidak langsung, hal itu juga memberi pengaruh pada naiknya unsur kepercayaan masyarakat pada sebuah bank yang secara keseluruhan dapat menekan besaran risiko yang diantisipasi oleh masyarakat terhadap kegiatan operasional bank. Maupun juga atas risiko yang harus dipikul oleh suatu bank terhadap kemungkinan kerugian yang dihadapinya, apakah dalam bentuk kemungkinan terjadinya risiko kredit macet atau terjadinya tindak kriminal terhadap bank. Tingkat efisiensi yang tinggi pada kegiatan operasional sebuah bank dapat dicapai jika ditunjang oleh sistem informasi dan operasional yang maju, yang dapat pula didorong pelayanan yang lebih nyaman baik bagi para penyandang dana maupun bagi para pengguna jasa bank.

Pada perbankan konvensional Ali menjelaskan bahwa komponen-komponen yang harus diperhatikan dalam menentukan base lending rate, lihat (Ali, 2004, hal. 233) adalah:

1. Cost Leonable Fund

Merupakan biaya yang diperhitungkan oleh bank atas dana-dana bank yang benar-benar efektif dipergunakan sebagai sumber pemberian kredit (pinjaman) oleh bank.

2. Overhead Cost

Merupakan seluruh unsur-unsur biaya di luar dari biaya dana yang dikeluarkan dari biaya dana yang dikeluarkan bank dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

3. Risk factor

Perbankan merupakan salah satu jenis industri yang sarat dengan risiko. Perubahan-perubahan yang terjadi pada fundamental ekonomi, perubahan pada nilai tukar rupiah terhadap valas ataupun tingginya tingkat inflasi, akan sangat berpengaruh terhadap feasibilitas dunia usaha yang menjadi mitra utama bagi sebuah bank. Apabila dunia usaha mengalami permasalahan yang mengakibatkan feasibilitasnya merosot, maka hal itu dapat berpengaruh pada kualitas aktiva produktif sebuah bank. Apabila portofolio tersebut berkembang menjadi kredit macet, maka bank harus membentuk pencadangan piutang yang menyebabkan profitability bank berkurang. Atas dasar tersebut, maka bank biasanya memperhitungkan besaran biaya untuk menampung risk factor tersebut, yang

dihitung atas dasar besaran prosentase biaya penyisihan cadangan penghapusan kredit terhadap total kredit yang diberikan oleh bank. Hal ini juga tergantung pada pertimbangan mengenai jenis kredit yang akan diberikan, perkiraan besarnya risiko kredit, volume kredit serta kondisi persaingan yang ada dalam dunia usaha dan perbankan sendiri.

(2.2)

$$\text{Risk Factor} = \frac{\text{Biaya penyisihan cadangan penghapusan kredit}}{\text{Total kredit yang diberikan}} \times 100\%$$

4. Spread / margin bagi bank

Spread atau net margin adalah pendapatan utama bank yang sangat menentukan besarnya pendapatan bersih bank secara keseluruhan. Besarnya net margin tersebut tergantung pada besarnya aktiva produktif yang dapat dihasilkan oleh bank. Sebaliknya, besaran ini akan berpengaruh pula pada tinggi rendahnya cost of fund dan tingkat bunga pinjaman (lending rate) yang dapat diterapkan oleh bank. Semakin besar aktiva produktif bank (utamanya unsur portofolio kredit), maka akan semakin besar peluang bagi bank untuk menetapkan spread yang lebih rendah (dan karenanya menjadi lebih memiliki daya saing yang lebih tinggi dengan bank-bank lainnya dari sisi lending). Karena, hal itu didukung oleh rendahnya cost of funds. Demikianlah, penentuan tinggi rendahnya spread akan tergantung pada strategi bank dalam menentukan target pemasaran bank, baik dari sisi funding maupun dari sisi lending.

5. Pajak.

Penetapan margin keuntungan mempertimbangkan beberapa hal, lihat, (Karim, 2004, hal.79) diantaranya:

1. Direct Competitor's Market Rate (DCMR)

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)

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 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 terdekat.

3. Expected Competitive Return For Investor (ECRI)

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

4. Acquiring Cost

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

5. Overhead Cost

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

Harga menurut Ibnu Taimiyah dalam bukunya *Islahi, Economic Concepts of Ibn Taimiyah*, The Islamic Foundation, Leicester, U. K. review by Mohammed Hamid Abdallah, Professor, Departemen of economics, King Saud University Riyadh adalah sangat dipengaruhi oleh supply dan demand. Dia mengatakan "as for the market mechanism, the author showed that Ibn Taimiyah had a clear grasp of how, in a free market, prices are determined by the forces of demand and supply.

Dana pihak ketiga merupakan supply bank syariah sehingga bank syariah mampu mendistribusikan pembiayaan jual beli selanjutnya kepada nasabah. Assets yang besar dalam bank memudahkan bank untuk manage harga, dalam

Leonable Fund (COLF), profit target mempengaruhi secara signifikan terhadap penentuan margin murabahah.

Penelitian yang dilakukan oleh Budi Asmita (2004) yang berjudul analisis faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan murabahah dengan studi kasus BPRS PNM Mentari dikemukakan bahwa faktor biaya overhead dan bagi hasil dana pihak ketiga (DPK) berpengaruh positif signifikan terhadap besarnya margin pembiayaan murabahah, sedangkan keuntungan yang diinginkan (profit target) tidak berpengaruh signifikan walaupun terdapat korelasi positif.

Penelitian yang dilakukan merupakan jenis penelitian deskriptif-korelasional (kausal) yang akan menjelaskan adakah hubungan dan seberapa besar pengaruh tiap-tiap variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Untuk melihat faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap besarnya margin murabahah, metode analisis yang digunakan adalah analisis statistik model regresi berganda. Dari hasil regresi dapat dilihat apakah pengaruhnya positif ataupun negatif.

Dari penelitiannya diharapkan akan menghasilkan suatu gambaran deskriptif mengenai faktor variabel bebas mana yang berpengaruh signifikan maupun yang tidak signifikan terhadap penetapan harga jual murabahah dengan spesifikasi model sebagai berikut:

(2.3)

$$\text{Margin Murabahaht} = \alpha + \beta_1 \text{Biaya Overhead}_{t-1} + \beta_2 \text{Bagi hasil DPK}_{t-1} + \beta_3 \text{Profit Target}_{t-1}$$

Adapun variabel margin murabahah merujuk pada saat sekarang (t), sedang untuk variabel biaya overhead, jumlah bagi hasil DPK dan keuntungan yang diharapkan (profit target) merujuk pada data satu bulan sebelumnya. Sehingga model yang akan dihasilkan adalah Model Distributed Lag yang menunjukkan hubungan antara variabel terikat (Y_t) dengan variabel bebas masa lalu (X_{t-1}). Definisi dari masing-masing variabel terikat dan bebas adalah sebagai berikut:

1. Tingkat margin murabahah adalah selisih antara harga jual dan harga beli yang telah disepakati bersama antara bank dengan debitur pada pembiayaan murabahah.

2. Biaya overhead adalah biaya-biaya yang dikeluarkan bank dalam kegiatan penghimpunan dana dari berbagai sumber yang menjadi beban rugi laba.
3. Bagi hasil DPK adalah nilai distribusi bagi hasil bagi pemilik Dana Pihak Ketiga (DPK) maupun yang berasal dari pinjaman serta ekuitas.
4. Tingkat keuntungan yang diinginkan (profit target) adalah tingkat keuntungan dari seluruh pembiayaan murabahah yang telah ditargetkan bank.

Penelitian yang dilakukan oleh Nugroho pada tahun 2005 ini ingin melihat apakah biaya overhead, volume pembiayaan murabahah, tingkat keuntungan yang diinginkan dan bagi hasil dana pihak ketiga mempengaruhi dalam penetapan margin murabahah. Penelitian ini menggunakan metodologi analisis deskriptif dan analisis kuantitatif dengan multiple regression.

Hasil penelitian ini adalah pertama, biaya overhead yang terdiri dari biaya tenaga kerja, biaya administrasi dan umum, biaya penyusutan, biaya pencadangan penghapusan aktiva produktif, dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional bank syariah secara signifikan berpengaruh terhadap besarnya margin murabahah. Pengaruh biaya overhead terhadap margin murabahah adalah sebesar $1.734E-06$. Artinya adalah peningkatan biaya overhead sebesar Rp. 1 juta akan mengakibatkan peningkatan margin sebesar $1.734E-06$ %.

Kedua, volume pembiayaan murabahah tidak berpengaruh secara signifikan terhadap margin murabahah, namun tetap memiliki hubungan antara keduanya.

Profit target Bank Muamalat Indonesia juga tidak berpengaruh signifikan terhadap margin murabahah, namun tetap memiliki hubungan antara keduanya. Bagi hasil DPK yang diberikan kepada nasabah penabung, deposan maupun pihak lain yang memberikan pinjaman kepada bank syariah secara individu berpengaruh terhadap penetapan margin murabahah. Secara bersama-sama dengan variabel independen lainnya, bagi hasil DPK berpengaruh terhadap penetapan margin murabahah. Pengaruh bagi hasil DPK terhadap margin murabahah adalah sebesar $3.854E-06$. Artinya adalah peningkatan bagi hasil sebesar Rp. 1 juta akan mengakibatkan peningkatan margin sebesar $3.854E-06$ %. Dari hasil pengujian ini terbukti Bank Muamalat Indonesia masih menerapkan konsep cost of fund bank konvensional yang mengeserkan beban bunga penabung, deposan, maupun pihak lain yang memberikan pinjaman kepada bunga pinjaman atau bank syariah

menggeserkan beban bagi hasil DPK kepada margin pembiayaan murabahah dan harga jual bank.

Penelitian yang dilakukan oleh Maulidin mengenai Tinjauan Hukum Islam terhadap Mekanisme Penentuan Mark-Up (Profit Margin) dalam Pembiayaan Murabahah pada PT. BPR Syariah Harta Insani Karimah ini mengasumsikan model pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang dominan dan masyarakat agar tidak disulitkan dalam penghitungan yang rumit.

Tujuan penelitiannya adalah: pertama, mengetahui aplikasi murabahah pada PT BPR Syariah, kedua, mengetahui mekanisme penentuan mark-up (profit margin) dalam pembiayaan murabahah, ketiga, mengetahui tinjauan hukum islam terhadap mekanisme penentuan mark-up (profit margin) dalam pembiayaan murabahah.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kepustakaan dan study lapangan (field research)

Hasil Penelitiannya adalah: Pertama, aplikasi murabahah pada PT BPR Syariah adalah bank membelikan terlebih dahulu barang yang dibutuhkan oleh nasabah, kemudian menjualnya kembali kepada nasabah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Kedua, mekanisme penentuan mark-up dipengaruhi oleh biaya usaha, jumlah transaksi dan keuntungan yang wajar. Ketiga, sesuai dengan hukum syariah karena tidak menggunakan bunga

Kesimpulan penelitian ini dihubungkan dengan penelitian-penelitian diatas adalah:

- Menghubungkan untuk saling melengkapi kegunaanya antara variabel-variabel lain yang sekiranya berpengaruh dengan margin pembiayaan murabahah .
- Melengkapi kekurangan dari penelitian Sofiniyah yang dilakukan dengan menggunakan data kuisisioner dengan variabel-variabel di atas. Penelitian tersebut diasumsikan bersifat subjektif atas masing-masing observator, meskipun juga terdapat kelebihan seperti hal-hal yang tidak diukur secara kuantitatif akan ter-cover disana. Oleh karenanya untuk melengkapinya, penelitian ini akan digunakan data sekunder dari laporan keuangan untuk melihat langsung variabel di atas kaitannya dengan penentuan margin pembiayaan murabahah. Begitu juga ingin membuktikan apakah variabel-

variabel tersebut akan mempengaruhi juga pada penelitian pada penetapan margin pembiayaan murabahah bank syariah.

- Membuktikan apakah ketiga variabel yang digunakan dalam penelitian Asmita tersebut di atas juga akan mempengaruhi terhadap penelitian ini.

- Pada penelitian Maulidin ini pada dasarnya memiliki maksud yang sama, yakni mengenai margin, namun penelitian ini masih bersifat sederhana, tanpa melihat secara keseluruhan bagaimana pembiayaan bisa disalurkan, pastinya ada kaitan dengan tabungan dan deposito masyarakat, karena ini menyangkut supply dari pembiayaan. Begitu juga dalam pembiayaan non bagi hasil (dalam hal ini adalah murabahah) mempunyai penentuan margin juga, maka dimungkinkan ini juga bisa diperluas, sehingga bisa mendukung dalam menetapkan margin di semua produk perbankan syariah. Ketentuan hukum yang dimaksud sudah sesuai syariah yakni bebas dari riba, pada dasarnya juga benar, akan tetapi akan sangat bagus jika dari berbagai ketentuan dalam Islam mampu tercermin dalam penelitian ini dengan metode yang digunakan.