

**FORMULATION OF PROFIT DETERMINATION IN BUSINESS MURABAHAH  
(EMPIRICAL STUDY THE BANK SYARI'AH INTOWN TERNATE)**

**Fajri Hatim, Suwito dan Bakri Soamole**

Dosen Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Khairun

Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi  
Universitas Khairun

**Abstract:** *This research aim to for the memformulasikan of Profit determination in Business Murabahah. In business of syari'ah Murabahah represent the facility of finance sales conducted principally is sincerity. Praktik Murabahah conducted by informing cost of good sold coherent cost to obtain and at goods, advantage negotiation laba to buyer and agree on the price sell the goods with the buyer. paradigm And research method used in this research is paradigm of kualitatif-intepretif and method fenomenologi relying on informan experience*

**Keyword:** *Business Murabahah At Bank of Moslem law in Town Ternate*

**PENDAHULUAN**

Bisnis Murabahah merupakan fasilitas bisnis syari'ah yang menawarkan jual beli barang dengan prinsip kejujuran. Menurut Majelis Ulama Indonesia (MUI) prinsip kejujuran ini dilakukan oleh seorang penjual (bank) dengan mengkomunikasikan tiga unsur bisnis Murabahah kepada pembeli (nasabah) ketika menawarkan dadangannya, unsur tersebut yaitu 1) harus memberitahukan secara jujur harga pokok dan segala biaya yang melekat pada barang yang dijual; 2) menegosiasikan keuntungan yang ditentukan kepada pembeli; dan 3) menyepakati harga jual dengan pembeli (Fatwa MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000). Dari ketiga unsur di atas yang paling menarik untuk dikaji lebih mendalam adalah unsur yang kedua yaitu penentuan keuntungan oleh bank selaku penjual.

Hal ini menarik karena pertama, secara konvensional penentuan keuntungan dalam bisnis kontemporer sarat dengan riba yang bersumber dari *time value of money*, sementara dalam bisnis syari'ah MUI menegaskan bahwa dalam bisnis Murabahah harus bebas riba dan barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah islam. Kedua, fasilitas Murabahah menjadi fasilitas binsin syari'ah yang paling faforit menjadi fasilitas pembiayaan perbankan syari'ah. Data statistik perbankan syari'ah yang dikeluarkan Bank Indonesia menunjukkan bahwa pertumbuhan fasilitas pembiayaan yang paling tinggi adalah fasilitas pembiayaan Murabahah yaitu rata-rata pertumbuhannya mencapai 86,83%, diikuti pembiayaan Qardh sebesar 8,35%, Ijarah sebesar 1,80%, Musyarakah sebesar 1,73%,

Mudharabah sebesar 1,21% dan Istishna sebesar 0,08% (lihat tabel 1 berikut):

**Tabel 1. Pertumbuhan Pembiayaan Bank Syari'ah secara Nasional Per Juni 2015 (dalam Milyar Rupiah)**

Produk Syariah	Pembiayaan						Jumlah	Rata-Rata Presentasi
	Januari	Pebruari	Maret	April	Mei	Juni		
Mudharabah	47.375	47.446	46.997	41.931	41.949	41.949	267.647	1,21%
Musyarakah	70.877	69.721	67.540	61.914	56.106	56.106	382.264	1,73%
Murabaha	3.219.507	3.216.576	3.202.623	3.201.930	3.199.660	3.199.660	19.239.956	86,83%
Salam	-	-	-	-	-	-	-	-
Istishna	2.987	3.048	3.094	3.143	3.228	3.228	18.728	0,08%
Ijarah	70.277	68.623	66.940	65.361	64.247	64.247	399.695	1,80%
Qardh	331.376	323.135	306.190	298.948	295.710	295.710	1.851.069	8,35%
Total	3.742.399	3.728.549	3.693.384	3.673.227	3.660.900	3.660.900	22.159.359	

Sumber: Statistik Perbankan Syariah yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, data diolah

Fenomena Murabahah menjadi fasilitas pembiayaan yang favorit dalam bisnis syari'ah di atas tidak terlepas dari rendahnya resiko bisnis dan tingginya potensi keuntungan yang dapat diperoleh bank syari'ah menjadi daya tarik tersendiri, sehingga perbankan syari'ah lebih memilih pembiayaan Murabahah sebagai model dalam berbisnis syari'ah. Selain itu dari aspek jenisnya pembiayaan Murabahah lebih fleksibel yakni dapat dilakukan dengan pesanan (terikat & tidak terikat) dan tanpa pesanan. Apabila nasabah membeli barang dari bank syari'ah dilakukan secara tunai, maka sistem pembayaran dan penyerahan barang dilakukan pada saat akad terjadi. Namun apabila nasabah membeli barang dari bank syari'ah dilakukan secara kredit, maka penyerahan barang dilakukan pada saat akad disetujui, sedangkan sistem pembayarannya dilakukan dengan angsuran (Hanum, 2014; Wiroso, 2011; 2013).

Kondisi ini tidak terjadi pada fasilitas pembiayaan Mudharabah yang

mengandalkan bagi hasil apabila nasabah mendapat keuntungan, dan bank akan menanggung kerugian apabila nasabah mengalami kerugian. Begitu juga pada fasilitas pembiayaan musyarakah yang menutamakan bagi hasil dan bagi rugi proporsional. Ataupun fasilitas pembiayaan Qardh, Ijarah, Istinah dan salam yang mengandalkan pesanan dan mengharapkan fee transaksi. Atas dasar argumentasi ini tentu pembiayaan Murabahah menjadi pembiayaan yang paling ideal bagi bank syari'ah dalam menjalankan bisnis syari'ah (Rejeki, 2013; Wiroso, 2005;2010; Yusuf, 2013).

Berdasarkan latar belakang di atas permasalahan yang menarik untuk diteliti lebih lanjut adalah bagaimana bank syariah menentukan keuntungan (laba) yang bebas dari riba dalam bisnis Murabahah. Hal ini karena penentuan keuntungan (laba) dalam bisnis Murabahah tidak diatur oleh MUI dan sebaiknya diserahkan kepada masing-masing bank untuk menentukannya. Oleh

karena itu, ditengah pesatnya bisnis Murabahah yang saat ini sedang berlangsung, maka peneliti tertarik untuk meneliti terkait dengan Formulasi Penentuan Laba dalam Bisnis Murabahah (Studi Pada Bank Syariah Di Kota Ternate). Hal ini sekaligus mendukung fatwa MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 terkait dengan bisnis Murabahah.

Berdasarkan pada uraian latar belakang di atas, maka masalah penelitian yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana Formulasi Penentuan Keuntungan (Laba) dalam Bisnis Murabahah pada Perbankan Syariah di Kota Ternate.

Merujuk pada masalah penelitian di atas, maka penelitian ini dimaksudkan untuk memformulasikan Penentuan Keuntungan (Laba) dalam Bisnis Murabahah pada Perbankan Syariah di Kota Ternate .

## **LANDASAN TEORI**

### **Murabahah**

Murabahah menurut fatwa MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 adalah aktivitas jual beli barang dagangan yang dilakukan dengan prinsip kejujuran. Artinya aktivitas tersebut dilakukan dengan memberitahukan harga perolehan barang dagangan, menegosiasikan laba dan menyepakati harga jual barang dengan pembeli. Sementara menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI, 2007:102 hal 26) Murabahah merupakan akad jual beli barang dagangan dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah pendapatan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya

perolehan barang dagangan tersebut kepada pembeli (IAI,2007:102.par 26).

Terdapat sembilan prinsip dasar dalam aktivitas bisnis murabaha sebagaimana di kemukakan oleh MUI dalam fatwa MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 yaitu:

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

pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Merujuk pada sembilan prinsip utama tersebut, dapat diungkapkan bahwa bisnis murabahah harus dilakukan dengan mengutamakan aspek transparansi, kejujuran dan keikhlasan dengan tetap mengharapkan bimbingan dan ridho dari Allah SWT. Selain sembilan prinsip utama tersebut, MUI juga memberi penegasan terkait perlakuan Bank kepada nasabahnya ketika akan melakukan akad murabahah. Adapun penegasan tersebut dapat dilihat pada petikan berikut.

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
  - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

#### **Dalil Murabahah dari Al-Quran**

Murabahah merupakan salah satu fasilitas pembiayaan yang terdapat dalam bisnis yang bersumber dari ajaran Islam. Adapun wahyu Allah yang menjadi dasar dari praktik bisnis murabahah adalah QS. al-Nisa' [4]: 29; QS. al-Baqarah [2]: 275; QS. al-Ma'idah [5]: 1; QS. al-Baqarah [2]: 280. Untuk lebih jelasnya berikut akan disajikan petikan ayat-ayat Al-Qur'an tersebut. QS. al-Nisa' [4]: 29 : *"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. al-Baqarah [2]: 275: *"...Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. QS. al-Ma'idah [5]:1 : "Hai orang yang beriman! Penuhilah*

*akad-akad itu*". QS. al-Baqarah [2]: 280 :  
"Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan".

#### **Dalil Murabahah dari Hadist**

Sementara itu, hadist yang menjadi landasan dalam berbisnis murabahah dapat dilihat sebagai berikut. 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). Dari Shuhaib bahwa "Nabi bersabda, '*Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.*" (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib). Dari 'Amr bin 'Auf bahwa Rasulullah SAW bersabda "*Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram; dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram*" (HR. Tirmizi dari 'Amr bin 'Auf).

#### **METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan fenomenologi transendental (Hussrel, 1980) sebagai metode penelitiannya. Pemilihan metode ini

dilandasai kepentingan peneliti untuk mendapatkan data yang bersumber dari pengalaman transendental beberapa pelaku bisnis Murabahah pada perbankan syari'ah di Kota Ternate . Pengumpulan data primer dilakukan dengan wawancara mendalam, sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan dengan studi kepustakaan dan penelusuran internet.

Pengumpulan data dilakukan dengan strategi yang dikemukakan oleh Creswel (1994) bahwa prosedur pengumpulan data dibagi dalam empat tipe dasar yaitu: observation, interviews, document and visual image. Prosedur pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi atau pengamatan. Dilakukan secara langsung oleh peneliti dengan cara merekam suara dan mengambil gambar dari objek penelitian.
2. Wawancara dilakukan langsung dengan informan, dengan maksud adalah untuk merekam persepsi atau opini tentang objek penelitian secara langsung dari kata-kata dan tindakan yang diperoleh dari hasil wawancara.
3. Studi kepustakaan mengumpulkan data yang berasal dari literatur ilmiah, media massa, sehingga dengan hasil studi kepustakaan diharapkan dapat memberikan pemahaman terhadap konsep-konsep yang berkaitan dengan penelitian ini.

Teknis analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah: pertama, peneliti mendeskripsikan

pengalaman pribadi yang transedent pelaku bisnis Murabahah pada perbankan syari'ah di Kota Ternate. Langkah ini dapat disebut dengan *epoche* (membiarkan informan menceritakan pengalaman transedent apa adanya). Kedua, peneliti akan melakukan langkah reduksi fenomenologis atau dengan kata lain akan melakukan reduksi objek untuk mengungkap esensi, eidos atau hakikat objek. Reduksi ini dioperasionalkan dengan cara *bracketing*<sup>1</sup> dan *horizontalization*<sup>2</sup>. Ketiga, peneliti melakukan *cluster of meaning* yakni mengelompokan dan mendeskripsikan pernyataan-pernyataan informan ke dalam tema-tema yang menjadi topik penelitian. *Cluster of meaning* ini dimaksudkan untuk mendapatkan benang biru antara pernyataan dan ekspresi informan, kemudian memberi penjelasan atas interpretasi atau pemahaman informan terhadap materi yang menjadi topik penelitian. Keempat, peneliti melakukan refleksi untuk mendapatkan keseluruhan makna yang terungkap dari informan terkait dengan topik penelitian dengan mempertimbangkan unsur struktur waktu, ruang, bahan, hubungan sebab akibat dan interaksi informan dengan orang lain. Kelima, peneliti melakukan sistesis makna dan esensi secara menyeluruh dengan cara mengkonstruksi seluruh makna dan esensi

yang terbentuk dari penjelasan pengalaman informan.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Pembahasan

Bank Syariah yang beroperasi di Kota Ternate saat ini sebanyak tiga Bank Syariah yaitu Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Muamalat dan Bank Negara Indonesia Syariah (BNI Syariah). Berkenaan dengan skema murabahah hasil wawancara peneliti menunjukkan bahwa masing-masing bank syariah tersebut memiliki perbedaan dalam menawarkan skema murabahah. Namun demikian perbedaan itu masih dalam batas kewajaran prinsip-prinsip syariah yang telah ditetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia yang tertuang dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Untuk membahas lebih mendalam terkait hal ini, peneliti akan menyajikan hasil penelitian ini dalam sub bahasan realitas Bisnis Murabahah di BSM, realitas Bisnis Murabahah di Bank Muamalat, realitas Bisnis Murabahah di BNI Syariah dan pembahasan terakhir dari hasil penelitian ini adalah realitas penetapan keuntungan di BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah sebagai model Penentuan Keuntungan (Laba) dalam Bisnis Murabahah pada Perbankan Syari'ah di Kota Ternate

---

<sup>1</sup> Proses menempatkan fenomena dalam keranjang atau tanda kurung dan memisahkan hal-hal yang dapat mengganggu untuk memunculkan kemurnian informasi.

<sup>2</sup> Proses untuk menemukan pernyataan-pernyataan dari informan terkait bagaimana informan

memahami tanggungjawabnya sebagai seorang ibu. Kemudian dilakukan inventarisasi pernyataan-pernyataan serta ekspresi-ekspresi wajah informan penting yang relevan dengan fenomena penelitian ini.

**Hasil Penelitian : Realitas Bisnis Murabahah di BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah**

Sebagai pelaku bisnis perbankan syariah, BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah telah banyak mewarnai kancah percaturan bisnis syariah di Kota Ternate. Terutama dalam bisnis pembiayaan, jual beli maupun sewa menyewa seperti mudharabah, musyarakah, murabahah, salam, istisnah maupun bisnis ijarah. Namun demikian, dari enam jenis produk bisnis syariah tersebut menurut pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah, produk yang paling populer dan yang paling diminati oleh nasabah BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah adalah produk murabahah. Selain tingginya minat nasabah tersebut produk murabahah juga menjadi produk unggulan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah. Hal ini sebagaimana diungkapkan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah cabang Kota Ternate Berikut.

“...ya kalo... mudarabah dan murabahah memang dua andalan produk di perbankan syariah khususnya di BSM (Bank Syariah Mandiri) secara khusus di cabang Ternate. Saya melihat memang portofolio terbesar itu di Murabahah atau pembiayaan yang sifatnya konsumtif, kemudian yang kedua mudarabah yang memang sifatnya pemberian kepada nasabah untuk modal kerja...”(Pimpinan BSM cabang Kota Ternate)

“...ya memang aa... apa...antara Mudarabah dan Murabahah ini kan aa... sebenarnya memang aa... sampai saat ini kita masih banyak pembiayaan itu ke arah Murabahah ya, kenapa...kalau dari sisi praktis artinya dari sisi *economic* praktis lah ya, aa... bukan dari sisi konsep itu memang aa... implementasinya lebih mudah, ya kan... implementasinya lebih mudah, kemudian juga secara *by sistem*,... *by Sistem* itu juga lebih mudah gitu loh... karna dia sifatnya *fix* kan kalau Muarabahah itu ya. Murabahah itu dia kalau kita, skema jual beli itu kan sama seperti orang beli barang kemudian mengambil margin, begitu kan... itu yang dicicil, *fix* sampai akhir masa pembiayaan, kan gitu...”(Pimpinan Bank Muamalat Cabang Ternate)

Pernyataan di atas dengan tak sengaja sepertinya ingin mengkonfirmasi bahwa bisnis yang paling populer baik di perbankan konvensional maupun perbankan syariah adalah bisnis perbankan yang bersifat pragmatis dan konsumtif. Walaupun demikian perbedaan bisnis di perbankan konvensional cenderung spekulasi dan manipulasi, sementara di perbankan syariah implementasinya lebih humanis. Perbedaan ini terlihat ketika perbankan syariah seperti BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah dalam menentukan nilai angsuran terasa bersifat humanis atau *negotiable*. Artinya tahapan

pembiayaan yang dijalankan oleh BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah selalu memberi ruang baik bagi pihak nasabah maupun Bank untuk membuat kesepakatan terkait dengan akad murabahah.

Sementara terkait dengan dokumen yang wajib dipenuhi oleh nasabah ketika mengajukan akad murabahah adalah sebagai berikut :

Pertama : Dokumen Pribadi

1. Formulir aplikasi permohonan pembiayaan;
2. Copy KTP/identitas pemohon dan suami/istri;
3. Copy surat nikah/cerai (apabila ada);
4. Copy KTP/identitas diri/komisaris (Badan Usaha);
5. Copy kartu keluarga;
6. Pas foto terakhir pemohon perorangan/pengurus badan usaha ukuran 4x6;
7. Curriculum vitae pengurus.

Kedua : Legalitas Usaha

1. Akta pendirian dan perubahan perusahaan;
2. Surat keterangan usaha dari RT/RW setempat;
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Tempat Usaha (SITU);
4. Tanda Daftar Perusahaan (TDP)/Tanda Daftar Rekanan (TDR);
5. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) (Wajib bagi wiraswasta dan pegawai untuk limit Rp. 500 juta);
6. Surat keterangan domisili usaha/perusahaan.

Ketiga : Dokumen Pendukung Usaha

1. Copy rekening koran tabungan 6 bulan terakhir/3 bulan untuk pegawai;
2. Copy bukti angsuran pinjaman bank lain (apabila ada);
3. Neraca laba/rugi 2 tahun;
4. Proyeksi neraca laba/rugi;
5. Data keuangan/*cash flow*;
6. *Cash budget*/rencana penarikan dan pelunasan

Dengan begitu, Secara substansi kesepakatan akad murabahah tersebut tidak berbentangan dengan prinsip-prinsip syariah yang meliputi 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba; 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam; 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya; 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba; 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang; 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan; 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati; 8) Untuk

mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah; dan 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank (Fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000).

Pegawai Negeri Sipil, prioritas ini menurut BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah pertimbangannya adalah kemudahan dalam studi kelayakan nasabah murabahah. Hal ini sebagaimana pernyataan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah cabang Kota Ternate Berikut.

“...kalau di kami Aa...sebenarnya ada tujuh aspek. Tapi kalau untuk tadi yang di apa namanya ? Aa... konsumen pada, ditujukan kepada pegawai itu tidak, tidak banyak aspek sih. Hanya melihat dari *source*-nya, pegawai tetap, kemudian SK-nya, dan sebagainya, itu sudah bisa langsung diputuskan atau di rekomendasikan...”(Pimpinan BSM cabang Ternate)

Sementara untuk nasabah korporat studi kelayakan nasabah murabahah dilakukan dengan menganalisis tujuh aspek yaitu aspek karakter perusahaan, legalitas usaha perusahaan, jaminan perusahaan, manajemen, keuangan dan laporan keuangan perusahaan. Selain itu, secara

umum dapat dinilai dari aspek *present value*, *NPV*, *overhead cost*, IRR dan ROA-ROE-nya. Berikut pernyataan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah mengenai kriteria studi kelayakan nasabah penerima pembiayaan murabahah.

Tapi kalau untuk yang pembiayaan investasi tadi, itu ada tujuh aspek yang harus kita analisa lebih kurang... yang pertama aspek karakter, kemudian aspek legalitas usaha, aspek jaminan, aspek aa... apa namanya...manajemen, aspek keuangan, analisa laporan keuangan kita bisa minta tiga tahun begitu kan laporan keuangan. Kemudian, aspek apa namanya...agunan apa yang dijaminakan untuk pembiayaan. Kemudian yang terakhir aspek...aspek. Legalitas udah ya...” (Pimpinan BSM cabang Ternate)

“...jadi intinya gini kalau dari sisi kelayakan usahanya kita ambil adalah *best practice* pak artinya nggak ada beda konven sama ini gitu loh, cuma pada saat pengenaan angsuranya aja yang beda gitu loh, yang beda disitu aja, artinya model pembiayaanya yang beda, tapi kalo dari sisi kelayakanya sama pak, tetap kita nilai ininya...apa...*present value*-nya kan, *present value* nya kan *NPV*, kemudian kita lihat *overhead cost*-nya juga kita lihat, *ROA-ROE* terus IRR-nya kita lihat gitu, sama pak...”(Pimpinan Bank Muamalat Cabang Ternate)

Dengan begitu potensi resiko murabahah dapat diminimalisir sejak dini, sehingga baik BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah maupun nasabah murabahah menjadi mitra yang saling menguntungkan. Nasabah mendapatkan pembiayaan yang dibutuhkan, sedangkan BSM mendapatkan return yang memadai tanpa ada resiko yang berarti terutama terkait potensi kredit macet. Kondisi ini digambarkan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah dalam pernyataannya berikut.

“...jadi tidak risiko di dalam penagihan, tinggal dipotong aja sebaiknya. Kemudian yang ketiga adalah nasabah punya *profiling* yang bagus, dalam artian mungkin posisi jabatannya, punya *track record* yang bagus dari Bank-Bank sebelumnya, kalau sudah ambil pembiayaan, bisa mengecek itu. Jadi kita bisa *negotiable* di dalam pemenuhan *Debt Service Ratio* atau DSR itu...”(Pimpinan BSM cabang Ternate)

“...justru itu, makanya itu kita selalu ambilnya agak tinggi gitu kalau dibandingkan, di *head to head*-kan dengan Bank konvensional tinggi gitu loh, kenapa...karna kan kita harus mempertahankan nilai yang itu gitu loh...atau kita harus memprediksi gitu, selama 10 tahun ini kira-kira inflasi itu berapa persen sih...kalo katakanlah pembiayaan rumah dengan skema jual beli, kalau kita pasang 15% kira-kira gitu kan ya, kira-kira 15%...10 tahun kedepan itu

masih untung gak kita jual 15 % gitu kan...”(Pimpinan Bank Muamalat Cabang Ternate)

Selanjutnya, setelah analisis studi kelayakan nasabah tersebut dilakukan, hasil dari analisis tersebut akan dipresentasikan pada forum komite. Forum komite ini selanjutnya akan menerima hasil studi kelayakan tersebut, apabila menerima maka nasabah bersangkutan dinyatakan layak untuk mendapat pembiayaan murabahah dari BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah berikut ini.

“...saya agak lupa, ada lagi, satu lagi, Cuma saya agak lupa. semuanya aa... kita *create* di dalam nota kemudian kita presentasikan untuk komite...ya, di dalam yang tadi yang apa namanya...tujuh aspek itu komite lah yang itu...diterima atau ditolak...”

Setelah seorang nasabah diputuskan layak sebagai nasabah murabahah, maka selanjutnya BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah akan memberi penjelasan terkait dengan substansi akad murabahah, menegosiasikan jaminan akad murabahah, harga pokok penjualan dan margin kontribusi /keuntungan (laba) kepada nasabah. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah berikut.

“...untuk berapa persen kah Bank bisa membiayai dalam konteks Murabahah ini...itu ada aturan maksimal 70%,...70% kita biayai. Katakanlah mau beli rumah, begitu kan...200 juta, harga penawaran dari

*developer* ke nasabah 200 juta berarti Bank bisa membiayai 70% dari 200 juta, 30%-nya adalah financing dari nasabah, jadi tidak full financing-nya kita berikan kepada nasabah, aa... sudah aturan BI sebenarnya seperti itu, Bank Indonesia. Kemudian untuk apa namanya...aa... pengikatan, notaris, dan sebagainya itu mengacu dari berapa nilai aset yang kita kasih,... sorry untuk asset sendiri itu minimal 120% dari nilai pembiayaan, jadi klo misalnya 70% dari 200 kan berarti sekitar 170-an mungkin atau 160-an, maka aset yang di jaminan itu harus 120% dari 160 atau 170-nya, tidak boleh kurang, kalau misalnya kurang biasanya kita mintakan untuk jaminan tambahan yang mengcover 120%...nilai *covered kolateral*..."

Setelah bank dan nasabah menyepakati nilai angsuran fase berikutnya adalah fase kesepakatan waktu angsuran dan besaran angsuran. Terkait dengan hal ini pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah mengungkapkan bahwa untuk menentukan lama dan besarnya angsuran BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah memiliki standar tersendiri yaitu *Debt Service Ratio* dengan besaran angsuran untuk setiap bulannya tidak boleh lebih 40% dari pendapatan nasabah. Namun demikian nasabah masih dapat melakukan negosiasi lagi terhadap besaran angsuran tersebut. Berikut pernyataan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah cabang Kota Ternate.

"...ada di kami itu namanya DSR, *Debt Service Ratio*, itu angsuran tidak boleh melebihi eeh...40% dari pemasukan nasabah. Katakan Nasabah itu gaji setiap bulanya 6 juta, berarti angsuran di Bank itu maksimal 40% dari 6 juta itu, tidak boleh lebih 40%, dan itu sebenarnya eeh... bisa negotiable, artinya bisa diajukan eksepsi selama, yang pertama memang, biasanya di kes-kes tertentu nasabah adalah pegawai tetap yang pemasukannya jelas, setiap bulan bisa kita track, 6 bulan terakhir, segitu. Kemudian yang kedua nasabah telah *perol* atau gaji di BSM..."

Sementara itu terkait dengan lama angsuran tergantung pada besaran nilai angsuran yang mampu tanggung oleh nasabah. Tentu kemampuan nasabah dalam menanggung nilai angsuran tidak melebihi 40% dari pendapatan nasabah. Dengan demikian lama penyelesaian nilai angsuran oleh nasabah sangat ditentukan oleh besaran nilai angsuran nasabah, sehingga di BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah lama angsuran dapat mencapai 15 tahun. Hal ini sebagaimana pernyataan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah berikut.

"...kemudian untuk jangka waktu, kita kalau Murbahah itu bisa sampai maksimal 15 Tahun, tergantung dari kita lihat,...aa...apa namanya... angsuran per bulan yang bisa dicover oleh pemasukan dari nasabah, jangan sampe kita, kalo di tambah itu kan, kalo produk Murabahah, kita pasti

akan menganalisa berapa pemasukan nasabah, kemudian kita cocokkan dengan nilai angsuran, kita simulasikan dengan angsuran setiap bulanya itu..."(Pimpinan BSM Cabang Ternate)

"...murabahah itu angsuran tidak boleh berubah kenapa...karna harga jualnya nanti berubah pak, iya kan...kalau misalkan kita merubah-ubah, hari ini bulanya sekian-sekian, itu kan sama saja dengan bunga, tapi kalau Murabahah margin-nya udah ditetapkan dari awal, misalkan harga balpoin gitu kan, kita jual ke nasabah 100 aa...150, yang 100-nya pokoknya misalnya kita beli misalkan tokonya ini ya, kita jual ke nasabah 150 karna 100 dan 50 kan, yang 50 kita anggap keuntungan, perkara pengakuanya.... misalnya 150 dibagi aa... 10 bulan begitu berarti satu bulanya 15 juta gitu kan ya, katakanlah 15 juta lah ya,...nah 15 juta ini, nah... dari 15 juta ini 8 jutanya dianggap sebagai pokok di awal duluan yang beda-beda pak, tetapi intinya bahwa kalau ini sudah ditetapkan satu ini aa...apa...selama itu 10 bulan 15 juta, ya 15 juta pak, sampai nanti akhir, tapi yang jadi masalah ni kan misalkan adalah jatuh tempo ternyata nasabah *divote* ni sementara kalo di syariah kan harga jual gak bisa berubah pak, gitu..."(Pimpinan Bank Muamalat Cabang Ternate)

Terkait dengan marjin kontribusi atau terkait dengan besarnya keuntungan murabahah, BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah menerapkan prinsip "kejelasan". Artinya dalam proses penentuan keuntungan atau besarnya keuntungan ditentukan dengan transparansi antara BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah dengan nasabah murabahah. Hal ini dilakukan sesuai dengan anjuran syariah dan menghindari adanya unsur manipulasi dan spekulasi dalam bisnis murabahah. Prinsip transparansi ini yang membedakan penentuan keuntungan antara bank konvensional dengan bank syariah. Berikut kutipan wawancara peneliti dengan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah cabang Kota Ternate.

"...murabahah itu sebenarnya ada yang memang...dari pusat, sistem anuitas namanya, hampir-hampir mirip dengan Bank Konven juga sebenarnya, Cuma di sini aa... yang saya perhatikan, namanya, ditentukan adalah kejelasan. Kadang-kadang kita kalau, saya pernah survei gitu di Bank Konven, kalau kita datang, kita minta simulasi angsuran dari awal sampai akhir kadang-kadang nggak dikasih, di *skip* gitu kan, atau 3 tahun pertama saja dikasih, terus ada tanda bintang "menyesuaikan dengan suku bunga", tapi kalau di BSM nggak boleh, nasabah harus kita kasih angsuran, jadi dia punya pegangan dan kita juga punya pegangan. Jadi nasabah sudah

menyiapkan setiap bulan, berapa nominal yang harus dibayar kepada BSM...”

Sementara itu, berkenaan dengan besarnya kentungan murabahah, BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah cabang Kota Ternate mengacu pada ketentuan besaran yang telah ditetapkan oleh BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah pusat yaitu sebesar 13,25% dan bisa lebih. Adapun unsur yang membentuk besaran tersebut menurut Karim (2010) bahwa margin bank syariah ditetapkan berdasarkan rekomendasi, usulan dan saran dari rapat Tim ALCO (*Asset/Liability Management Committee*) bank syariah yang mempertimbangkan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR); *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR); *External Competitive Return For Investors* (ECRI); *Acquiring Cost* dan *Overhead cost*.

Sedangkan untuk besaran margin syariah menurut Qomariah (2014) penentuannya tidak berbeda dengan penentuan keuntungan yang diterapkan dalam perbankan konvensional yang menggunakan unsur yang biasa digunakan dalam menentukan tingkat suku bunga kredit yaitu *Cost of Fund* (CoF); *Overhead Cost*; Cadangan Risiko Kredit Macet; Laba yang Diinginkan dan Pajak (Kasmir, 2012). Dengan demikian, terasa bahwa metode yang digunakan dalam penentuan besaran margin, mirip dengan metode yang digunakan dalam membentuk suku bunga bank konvensional. Hal ini terungkap jelas dalam pernyataan pimpinan BSM, Bank

Muamalat dan BNI Syariah cabang Kota Ternate sebagai berikut.

“...nah... pricing itu memperhatikan aspek, katakanlah 13,25. Yang pertama adalah persentase PPAP yang kita cadangkan untuk menanggung dari nasabah macet tadi itu, kemudian yang kedua BTK “Biaya Tenaga Kerja”, berapa jumlah pegawai, kemudian yang ketiga itu adalah *cost of fund* atau biaya dana, jadi misalnya nasabah aa... apa namanya... kan kita itu kan kalo Bank itu kan sebagai intermediate saja, mengumpulkan dana, macam-macam akad nya, ada deposito, ada tabungan biasa, ada apa, kemudian kita putarkan lagi, untuk pembiayaan, nah...kita punya kewajiban dong untuk mengembalikan dana itu beserta dengan nilai margin-nya kan...kalau deposito kan ada. Nah.. itu juga memperhatikan itu, misalnya margin-nya, deposito kita kasih di angka 6% berarti tadi sudah ada beban 6% bunga deposito, BTK “biaya tenaga kerja”, pencadangan PPAP. Baru 13,25 itu dikurangi semua dapatnya Margin, Laba. Nah... itu pasti berpengaruh disitu, bagaimana menentukan kenapa 13,25% karna itu, aspek itu yang akan yang dinilai...”

Penentuan margin memang membutuhkan analisis yang baik, hal ini mengingat bahwa dalam bisnis murabahah sangat banyak varians produknya misalnya KPR, pembelian kendaraan, pensiunan dan

pembiayaan murabahah investasi. Banyaknya varian ini tentu hal yang harus menjadi perhatian bank dalam menentukan marjin terutama ketika mempertimbangkan potensi MPL, MPR dan cadangan PPAP bank. Berikut disajikan pernyataan lengkap Pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah cabang Ternate terkait dengan hal-hal yang menjadi pertimbangan dalam penentuan marjin murabahah.

“...misalnya kalau direksi berkeliling di kantor-kantor wilayah kadang menyampaikan ini bagaimana kondisi kita pricing...katakanlah Murabahah, Murabahah itu kan bisa KPR, bisa pembelian kendaraan, bisa pensiunan dan sebagainya juga, produk secara ini nya kan, turunanya gitukan...Murabahah dengan akad Murabahah, dilihat porsi Murabahah ini kalau di kami nyebutnya MPL atau MPR, MPR kan berapa persen karena kalau kami kan di Bank itu harus ada pencadangan PPAP-nya, begitu dia jatuh atau macet satu bulan maka PPAP yang kita cadangkan sekian persen, begitu jam masuk kalau dua bulan menunggak, kita pindahkan ke lebih besar lagi, tiga bulan menunggak kita cadangkan lagi lebih besar...”

Pernyataan tersebut menegaskan bahwa pada tahap penerapan besaran marjin syariah metodenya berbeda dengan bank konvensional, apabila bank konvensional tergantung pada suku bunga acuan BI, maka marjin syariah tidak

tergantung pada suku bunga BI, hal ini karena penerapan marjin syariah mulai awal sampai pelunasan murabahah, marjin syariah tidak berubah. Artinya apabila besaran marjin telah ditetapkan 13,25% pada awal akad murabahah, maka sampai pelunasan akad murabahah tersebut besarnya marjin tetap 13,25%. Berikut pernyataan pimpinan BSM, Bank Muamalat dan BNI Syariah cabang Kota Ternate.

“...pricing itu ditentukan oleh pusat. nah... kalau pusat itu saya tidak tahu metode menentukan pricing. Misalnya margin untuk Murabahah 13,25%, nah... dasarnya apa saya kurang paham...aa...terus kemudian kita pakai lah itu, margin itu. nah... kalau mengikuti suku bunga tidak, karena itu memang sudah dari awal sampaikan ke nasabah 13,25%, kan, sampai pada saat lunas. Seperti itu, jadi katakanlah BI suku bunga turun atau naik, dia tidak...”

Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa penetapan *pricing* dan *marjin* murabahah, secara umum ditetapkan oleh Bank syariah pusat. Sementara posisi Bank syariah cabang Ternate berperan sebagai eksekusi kebijakan Bank syariah pusat yang berkedudukan di Jakarta. Walaupun demikian, bank syariah cabang ternate diberikan kewenangan untuk menegosiasikan *pricing* dan *marjin* murabahah tersebut kepada nasabah. Tetapi persetujuan perubahan *pricing* dan *marjin* murabahah tersebut tergantung kebijakan bank syariah pusat.

**Pembahasan : Model Penentuan Keuntungan (Laba) dalam Bisnis Murabahah pada Perbankan Syariah di Kota Ternate**

Secara umum penentuan margin murabahah atau laba murabahah dilakukan dengan merujuk pada *Asset/Liability Management Committee* (ALCO). dalam menentukan tingkat suku bunga kredit yaitu pertama, *Cost of Fund* (CoF); atau total biaya dana 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.

Kedua, *Overhead Cost* (OHC) atau biaya operasional yang harus ditanggung oleh bank untuk melakukan setiap kegiatannya. Biaya operasional untuk sarana dan prasarana ini dapat berupa manusia maupun alat. Biaya ini terdiri dari biaya administrasi, biaya gaji pegawai, biaya pemeliharaan, dan biaya-biaya lainnya. Ketiga, *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 membebaskan sejumlah presentase tertentu terhadap kredit yang diberikan ke nasabahnya. Keempat, *Spread Margin* atau pertimbangan mengenai laba yang diinginkan atau *spread margin* dengan seksama karena besarnya laba yang

diinginkan ini akan mempengaruhi besarnya pricing murabahah.

Singkatnya terkait penetapan berapa besaran margin syariah sangat ditentukan oleh *Cost of Fund* (CoF) *Overhead Cost*; Cadangan Risiko Kredit Macet (*Risk Allowance*); Laba yang Diinginkan (*spread margin*) dan Pajak (Kasmir, 2012). Hal ini sejalan dengan hasil penelitian ini, yang menemukan pada dasarnya pola penetapan dan angsuran murabahah tidak berbeda dengan pola bank konvensional dalam menyalurkan kreditnya. Berikut pernyataan salah satu Pimpinan Bank syariah di Kota Ternate.

“...murabahah itu sebenarnya ada yang memang...dari pusat, sistem anuitas namanya, hampir-hampir mirip dengan Bank Konven juga sebenarnya, Cuma di sini aa... yang saya perhatikan, namanya, ditentukan adalah kejelasan. Kadang-kadang kita kalau, saya pernah survei gitu di Bank Konven, kalau kita datang, kita minta simulasi angsuran dari awal sampai akhir kadang-kadang nggak dikasih, di *skip* gitu kan, atau 3 tahun pertama saja dikasih, terus ada tanda bintang “menyesuaikan dengan suku bunga”, tapi kalau di BSM nggak boleh, nasabah harus kita kasih angsuran, jadi dia punya pegangan dan kita juga punya pegangan. Jadi nasabah sudah menyiapkan setiap bulan, berapa nominal yang harus dibayar kepada BSM...”

Walaupun demikian, ada perbedaan penerapan *pricing* dan laba murabahah bank syariah dengan penerapan penyaluran kredit bank konvensional. Perbedaan dari keduanya adalah bank syariah menetapkan *pricing* dan laba murabahah di awal sampai akhir tidak akan mengalami perubahan besaran *pricing* dan laba murabahah. Artinya penetapan *pricing* dan laba murabahah tidak terpengaruh oleh kenaikan suku bunga BI maupun Inflasi. Sedangkan *pricing* dan laba kredit besaran angsuran berubah-ubah tergantung pada suku bunga BI dan Inflasi. Berikut ini petikan wawancara peneliti dengan salah satu pimpinan bank syariah di Kota Ternate.

“...murabahah itu angsuran tidak boleh berubah kenapa...karena harga jualnya nanti berubah pak, iya kan...kalau misalkan kita merubah-ubah, hari ini bulanya sekian-sekian, itu kan sama saja dengan bunga, tapi kalau Murabahah margin-nya udah ditetapkan dari awal, misalkan harga balpoin gitu kan, kita jual ke nasabah 100 aa...150, yang 100-nya pokoknya misalnya kita beli misalkan tokonya ini ya, kita jual ke nasabah 150 karena 100 dan 50 kan, yang 50 kita anggap keuntungan, perkara pengakuanya.... misalnya 150 dibagi aa... 10 bulan begitu berarti satu bulanya 15 juta gitu kan ya, katakanlah 15 juta lah ya,...nah 15 juta ini, nah... dari 15 juta ini 8 jutanya dianggap sebagai pokok

di awal duluan yang beda-beda pak, tetapi intinya bahwa kalau ini sudah ditetapkan satu ini aa...apa...selama itu 10 bulan 15 juta, ya 15 juta pak, sampai nanti akhir, tapi yang jadi masalah ni kan misalkan adalah jatuh tempo ternyata nasabah *divote* ni sementara kalo di syariah kan harga jual gak bisa berubah pak, gitu...”(Pimpinan Bank Muamalat Cabang Ternate)

Pun begitu, tidak dapat dipungkiri bahwa dalam bisnis murabahah bank syariah tetap berorientasi pada keuntungan. Salah satu, strategi mencapai laba yang ditentukan bank syariah menetapkan *pricing* dan laba murabahah lebih besar dari suku bunga kredit. Tujuannya ketika terjadi ketidakpastian ekonomi, bisnis murabahah tersebut tetap menghasilkan keuntungan bagi bank syariah. Kondisi ini terkonfirmasi pada saat peneliti mengali terkait dengan *pricing* dan besaran laba murabahah yang dipraktikkan perbankan syariah di Kota Ternate. Menurut pimpinan bank syariah di kota Ternate penentuan *pricing* dan besaran laba murabahah harus selalu menguntungkan bank. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh pimpinan bank syariah berikut.

“...ya kalau kita Murabahah pak, mungkin nggak pak kita jual rugi pak...haha...pasti nggak mungkin, kita pasti ngambil untung kan...kalo ternyata dalam perjalanannya inflasi atau apa berarti itu bukan diluar kita tetapi secara hitung-hitungannya kan nggak

mungkin kita jual rugi gitu..."(Pimpinan Bank Muamalat Cabang Ternate)

Pernyataan ini ditegaskan lagi oleh pimpinan BSM yang mengemukakan bahwa untuk menentukan besaran laba murabahah, bank syariah harus memperhitungkan aspek persentase cadangan PPAP, Biaya Tenaga Kerja, dan *cost of fund* atau biaya dana. Berikut pernyataan pimpinan BSM cabang Ternate

"...pricing itu memperhatikan aspek, katakanlah 13,25. Yang pertama adalah persentase PPAP yang kita cadangkan untuk menanggung dari nasabah macet tadi itu, kemudian yang kedua BTK "Biaya Tenaga Kerja", berapa jumlah pegawai, kemudian yang ketiga itu adalah *cost of fund* atau biaya dana, jadi misalnya nasabah aa... apa namanya... kan kita itu kan kalau Bank itu kan sebagai intermediate saja, mengumpulkan dana, macam-macam akad nya, ada deposito, ada tabungan biasa, ada apa, kemudian kita putarkan lagi, untuk pembiayaan, nah...kita punya kewajiban dong untuk mengembalikan dana itu beserta dengan nilai margin-nya kan...kalau deposito kan ada. Nah.. itu juga memperhatikan itu, misalnya margin-nya, deposito kita kasih diangka 6% berarti tadi sudah ada beban 6% bunga deposito, BTK "biaya tenaga kerja", pencadangan PPAP. Baru 13,25 itu dikurangi semua dapatnya

Margin, Laba. Nah... itu pasti berpengaruh di situ, bagaimana menentukan kenapa 13,25% karna itu, aspek itu yang akan yang dinilai..."

Pembahasan yang menarik dari penetapan keuntungan tersebut adalah apakah pola penetapan laba keuntungan tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam yang dinyatakan dalam Fatwa DSN MUI No. : 04/DSN-MUI/IV/2000 poin 1) bahwa Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba; 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. Untuk mengukur apakah pola penetapan laba murabahah tersebut termasuk kategori riba atau tidak maka berikut akan disajikan indikator-indikatornya.

Riba dalam konteks etimologi diartikan sebagai tambahan (*az ziyadah*), berkembang (*an-numuw*), membesar (*al-uuluw*) dan meningkat (*al-irtifa*). Dengan kata lain riba merupakan tindakan seseorang meminta tambahan dari sesuatu yang dihutangkan atau membungakan harta atau uang atau yang lainnya yang dipinjam kepada orang lain. Penjelasan dari pengertian ini menunjukkan pada kecederungan tindakan seorang yang melakukan tindakan mengambil untung dari sesuatu yang berikan dengan cara berlebih dari apa yang diberikan.

Sementara itu, *riba* dalam istilah hukum Islam bermakna tambahan baik berupa tunai, benda maupun jasa yang mengharuskan pihak peminjam untuk

membayar selain jumlah uang yang dipinjamkan pada saat jatuh tempo mengembalikan pinjaman. Berkenaan dengan riba Syeikh Muhammad Abduh berpendapat bahwa merupakan penambahan-penambahan yang dibebankan kepada orang yang meminjam harta seseorang akibat dari pengunduran janji pembayaran daripada batas waktu yang telah ditetapkan. Senada dengan pendapat di atas, Ibnu Katsir berpendapat bahwa riba adalah modus menolong seseorang dengan tujuan mendapat keuntungan orang yang ditolong.

Terkait dengan riba secara umum dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok riba yaitu 1) *Riba Fadhl* : riba yang terjadi pada saat seseorang tukar menukar atau jual beli barang yang sama, namun dalam transaksi tersebut salah satu pihak meminta tambahan; 2) *Riba Qordh* : riba yang terjadi ketika seseorang meminjamkan sesuatu, misal uang, pada orang lain tapi syaratnya peminjam harus memberikan lebih ketika mengembalikannya; 3) *Riba Yad* : riba yang terjadi ketika seseorang melakukan jual beli barang paralel, artinya jual beli ini dilakukan dengan perantara makelar (misal : pembeli B membeli barang pada penjual A, sebelum barang diserahkan oleh penjual A, pembeli B sudah menjual kembali barang tersebut pada pembeli C); 4) *Riba Nasi'ah* adalah riba yang terjadi pada transaksi penangguhan waktu: dengan demikian riba ini merupakan riba yang terjadi ketika seseorang melakukan tukar menukar atau jual beli barang sejenis atau

tidak sejenis, namun pembeli menerima barangnya di kemudian hari, selain itu dalam transaksi belum diketahui kualitas barang yang ditransaksikan tersebut (misal : menjual hasil panen pada saat tanaman baru di tanam).

Pernyataan pimpinan BSM ini jelas mengungkap bahwa transaksi murabahah terbuka untuk dilakukan perubahan. Artinya terbukanya ruang negosiasi yang tersedia menjelaskan bahwa transaksi murabahah di perbankan syariah cabang Ternate tidak mengandung unsur spekulasi. Namun demikian dari pola *pricing* dan laba murabahah, penentuannya dilakukan oleh bank syariah pusat. Berikut petikan wawancara dengan salah satu pimpinan bank syariah di kota Ternate.

“...*pricing* itu ditentukan oleh pusat. nah... kalau pusat itu saya tidak tahu metode menentukan *pricing*. Misalnya margin untuk Murabahah 13,25%, nah... dasarnya apa saya kurang paham...aa...terus kemudian kita pakai lah itu, margin itu. nah... kalau mengikuti suku bunga tidak, karena itu memang sudah dari awal sampaikan ke nasabah 13,25%, kan, sampai pada saat lunas. Seperti itu, jadi katakanlah BI suku bunga turun atau naik, dia tidak...”

Sementara metode yang digunakan untuk menentukan besaran *pricing* dan laba yang diinginkan secara umum perbankan syariah lebih suka menggunakan metode *mark-up pricing* (Anggadini, 2011; Qomariyah, 2014). Dalam akuntansi

Manajemen metode ini merupakan metode yang digunakan untuk menentukan harga jual dengan cara memarkup biaya produksi

barang yang bersangkutan. Formulasi metode *mark-up pricing* adalah sebagai berikut:

$$\text{Mark Up Price} = \frac{\text{Biaya Per Unit}}{(1 - \text{Pendapatan Penjualan yang diharapkan})}$$

$$\text{Biaya Per Unit} = \text{Biaya Variabel} + \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Jumlah Penjualan}}$$

Namun demikian, masih ada beberapa metode untuk menentukan pricing dan laba dapat dipergunakan oleh perbankan syariah seperti *Target-return Pricing*, *Perceived-Value Pricing* dan *Value Pricing* (Muhammad, 2004). Metode *target-return pricing* atau *Return on Investment*

(ROI) merupakan metode penentuan *pricing* yang bertujuan untuk mendapatkan tingkat pengembalian atas besarnya modal yang telah diinvestasikan. Rumus untuk menghitung *target-return pricing* atau *Return on Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

$$\text{Target return price} = \text{Biaya per unit} + \frac{\text{Retur yang diharapkan} \times \text{Modal Investasi}}{\text{Jumlah Penjualan}}$$

Berikutnya adalah metode *Perceived-Value Pricing*, metode menempatkan dasar harga jual tidak menggunakan harga seperti metode yang sebelumnya. Terkait hal ini bank syariah menggunakan harga produk pesaing yang ditambah atau melakukan perbaikan produk sebagai dasar harga jualnya untuk meningkatkan kepuasan nasabah. Terakhir, metode *Value Pricing*, biasanya metode ini digunakan untuk produk dengan kualitas tinggi. Bank syariah yang sukses mampu memproduksi produk berkualitas tinggi dengan biaya yang efisien sehingga dapat

menentukan harga di bawah pesaingnya. Namun demikian, pemilihan metode *mark-up pricing* oleh perbankan syariah dalam menetapkan *pricing* dan laba murabahah, hal ini karena metode ini lebih praktis dan mudah diterapkan.

Berdasarkan uraian pembahasan di atas, dapat di buat model penetapan pricing dan laba murabahah sebagai berikut. Namun demikian untuk memudahkan pemahaman terhadap model ini, peneliti akan menyajikan berbandingan model penetapan pricing dan laba kredit dan pricing dan laba murabahah.

Tabel 2. Perbandingan Model Penetapan Pricing dan Laba Murabahah

Unsur Penetapan	Penetapan Pricing dan laba Kredit	Penetapan Pricing dan Laba Murabahah
Dasar Perjanjian	Menggunakan Perjanjian Kredit berdasarkan Peraturan BI	Menggunakan Akad Murabahah berdasarkan Fatwa DSN MUI dan peraturan BI
Kelayakan Nasabah	<i>Treacing Track Record Nasabah</i>	<i>Treacing Track Record Nasabah</i>
Metode	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Mark-up pricing</i></li> <li>• <i>Target-return Pricing</i></li> <li>• <i>Perceived-Value Pricing</i></li> <li>• <i>Value Pricing</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Mark-up pricing</i></li> <li>• <i>Target-return Pricing</i></li> <li>• <i>Perceived-Value Pricing</i></li> <li>• <i>Value Pricing</i></li> </ul>
Pricing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Cost of Fund</i> (total biaya dana);</li> <li>• <i>Biaya overhead</i>;</li> <li>• Cadangan resiko kredit macet,</li> <li>• Laba yang diinginkan</li> <li>• Pajak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Cost of Fund</i> (total biaya dana);</li> <li>• <i>Biaya overhead</i>;</li> <li>• Cadangan resiko murabahah macet,</li> <li>• Laba yang diinginkan</li> <li>• Pajak</li> </ul>
Laba	Besaran Laba Sesuai BI rate.	Besaran Laba Tidak Boleh di Bawah BI rate.
Fleksibilitas	Unflexible ( <i>Pricing</i> dan Laba kredit tidak dapat dinegosiasikan dengan Nasabah)	Flexible ( <i>Pricing</i> dan Laba Murabahah dapat dinegosiasikan dengan Nasabah)
Angsuran	Tidak Tetap (Menyesuaikan BI rate)	Tetap (tidak terpengaruh oleh BI rate)

## KESIMPULAN

Secara umum model Penentuan Laba Dalam Bisnis Murabahah Bank Syariah Di Kota Ternate tidak berbeda dengan penentuan laba pada kredit bank konvensional. Metode yang digunakan dalam penetapan secara umum menggunakan metode *mark-up pricing*. Sementara itu, unsur yang menjadi pertimbangan dalam Penentuan laba dimaksud meliputi *Cost of Fund* (total biaya dana); *Biaya overhead*; Cadangan resiko murabahah macet, Laba yang diinginkan dan Pajak. Namun demikian, praktek penentuan laba murabahah bersifat fleksibel atau dapat dinegosiasikan dengan nasabah murabahah

ketika nasabah murabahah merasa pricing murabahah dimaksud terlalu mahal.

Selain itu, dalam akad murabahah model angsuran dilakukan dengan metode tetap atau metode yang tidak terpengaruh oleh perubahan BI rate maupun inflasi. Kondisi ini berbeda dengan model angsuran kredit bank konvensional yang cenderung menyesuaikan BI rate dan inflasi. Karena itu, pricing murabahah cenderung lebih tinggi di bandingkan dengan pricing kredit di bank konvensional. Hal ini dilakukan sebagai upaya bank syariah untuk mencaga prinsip going concern perusahaan.

### Keterbatasan Penelitian dan Saran

Penelitian ini dilakukan pada bisnis Perbankan Syariah di Kota Ternate, dengan bidang yang diteliti adalah bisnis murabahah. Berkenaan dengan keterbatasan penelitian ini adalah sulitnya memperoleh data yang peneliti butuhkan. Hal ini lebih karena, waktu yang disediakan oleh informan sangat terbatas, sehingga interaksi peneliti dengan informan tidak terjadi secara baik. Selain itu, data penelitian yang dibutuhkan secara umum tidak tersedia di situs penelitian ini, sebabnya adalah situs penelitian ini merupakan bank syariah cabang yang tidak memiliki kewenangan terkait dengan pricing dan penentuan laba murabahah. Namun demikian, peneliti masih dapat menggali beberapa data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, walaupun menurut peneliti data-data tersebut membuat analisis hasil penelitian ini masih sangat dangkal. Oleh karena itu kedepan bagi peneliti yang berminat dalam bidang yang sama, di sarankan untuk meneliti di situs perbankan syariah pusat, sehingga data-data lebih melimpah.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdul-Rahman, A.R., 2000. *A Grounded Theory Study of Accounting Practise in Islamic Organizations*, International Islamic University Malaysia.
- Bank Indonesia. 2013. Statistik Perbankan Syariah Juni 2015. [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id). Diakses pada 30 Desember 2016.
- Hanum, Zulia, (2014). Analisis Penerapan Transaksi Murabahah Pada PT.

Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*, Vol. 14, No. 01: 1-12

- Harahap, S. S., Wiroso, dan Yusuf, M. (2010). *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti.
- MUI. 2000. *Ketentuan Tentang Akad Murabahah*. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IX/2000. DSN-MUI. Jakarta.
- MUI. 2012. *Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan Murabahah di Lembaga Keuangan Syariah*. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 84/DSN-MUI/XII/2012. DSN-MUI. Jakarta.
- Ningsih, Selvia dan Yudhanta Sambharakresna. 2013. *Analisa Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Pamekasan Membangun*. Jurnal. Madura: Universitas Trunojoyo.
- Nurhayati, Sri, dan Wasilah. (2010). *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- PSAK IAI. (2008). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Nomor 102*. Jakarta: IAI.
- Qomariyah, N & Triyuwono, I (2014). *Penentuan Margin Akad Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*. *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya*.
- Rahmawaty, A. 2007. *Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi Islam: La Riba*. Vol. 1 No. 2, Desember 2007, hal. 189-203
- Rejeki, F.Y.S (2013). *Akad Pembiayaan Murabahah Dan Praktikny Pada*

- PT Bank Syariah Mandiri Cabang Manado. Lex Privatum, Vol.1/No.2/Apr-Jun: hal 1-13
- Undang-Undang Perbankan, UU no.10/1998 tentang tentang Prinsip perbankan Syariah, Jakarta: Sinar Grafika.
- Undang-Undang Perbankan, UU no.21/2008 tentang tentang perbankan Syariah, Jakarta: Sinar Grafika.
- Wiroso (2011). Akuntansi Transaksi Syariah. Jakarta . Ikatan Akuntan Indonesia
- Wiroso (2011). Bisnis Syari'ah. Edisi 2 Jakarta. Mitra Wacana Media
- Wiroso (2005). Jual Beli Murabahah. Yogyakarta: UII Press.
- Yusuf, Muhammad, (2013). Analisis Penerapan Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Pesanan Dan Tanpa Pesanan Serta Kesesuaian Dengan PSAK 102. Binus Business Review, Vol.4, No.1:15-29