

PENETAPAN HARGA JUAL BELI DALAM AKAD MURABAHAH PADA BANK SYARIAH

Zakaria Batubara, MA

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Syariah Bengkalis

Jalan Poros Sungai Alam - Selat Baru, Bengkalis 28751

Telp. (0766) 21550 Fax. (0766) 700 7134

Abstrak

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya.

Bagi perbankan terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.

Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat 3 macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.

Kata kunci: Penentuan harga, jual beli, akad murabahah, bank syariah

A. Pendahuluan

Pada saat ini praktik perbankan syariah dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan (*benchmark*) kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing (*competitor*), dll. Di sisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan perbankan syariah selama ini terutama pada jual beli murabahah yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Hipotesa ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual murabahah adalah tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate* dan prinsip *cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional.

Bahkan penentuan margin yang diberikan terkadang lebih besar dari suku bunga konvensional. Hal ini untuk menghindari akibat dari terjadinya inflasi. Kondisi seperti ini menuntut adanya persepsi yang kurang baik dari masyarakat bahwa praktik bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional bahkan mungkin lebih jahat dari bank konvensional. Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan bank syariah dalam menentukan harga jual murabahah, karena penentuan harga yang dilakukan oleh bank syariah merujuk pada suku bunga konvensional adalah paradigma yang sangat menyesatkan.

Idealnya selain dituntut untuk memenuhi aturan-aturan syariah, Bank

syariah juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan atau bahkan lebih besar dari suku bunga yang berlaku dibank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah daripada suku bunga kredit bank konvensional.

Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, Bank Syariah harus dikelola secara optimal berlandaskan prinsip-prinsip amanah, sidiq, fatonah, dan tabligh, termasuk dalam hal kebijakan penetapan marjin keuntungan.

B. Pengertian Jual Beli Murabahah

Di dalam fiqh muamalah terdapat jenis jual beli yang dinamakan *bai' alamanah* yaitu jual beli secara amanah (kepercayaan) dimana pembeli mempercayai perkataan penjual tentang harga pertama tanpa ada bukti dan sumpah, sehingga harus terhindar dari khianat dan prasangka buruk. Sistem jual beli sendiri terdiri dari tiga bentuk yaitu *murabahah*, *tauliyah*, dan *wadhi'ah*. *Murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan. *Tauliyah* adalah jual beli dengan harga pertama tanpa ada penambahan atau pengurangan. Sedangkan *wadhi'ah* adalah jual beli dengan harga jual lebih rendah dari harga pertama.¹

Murabahah secara bahasa adalah bentuk *mutual* (bermakna: saling) dari kata *ribh* yang artinya keuntungan, yakni penambahan nilai modal (jadi artinya saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminologi ilmu fiqh artinya *murabahah* adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.²

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan/ margin yang disepakati.³

Jual Beli *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah*, penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁴

C. Dasar Hukum Jual Beli Murabahah

Dasar hukum jual beli *murabahah* telah ditetapkan dalam Al-Qur'an surat al-Baqarah ayat 275 yang artinya :

“...*Padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...*”

Dalam ayat ini, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas dari syara', dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik pembiayaan bank syariah karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

Hadits Rasulullah SAW :

¹Wahbah Zuhaili, "*Fiqh Muamalah Perbankan Syariah*", h. 5/8.

²Abdullah Al-Muslih dan Shalah Ash-Shawi, "*Fikih Ekonomi Keuangan Islam*", (Cetakan Pertama, Jakarta, 2004), h. 198.

³Penjelasan Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000

⁴Moh. Rifa'I, "Konsep Perbankan Syariah", 2002, hlm. 61.

“Dari Suhaib Ar Rumi ra, bahwa Rasulullah bersabda, "Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: Jual-beli secara tangguh, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah)

Hadits riwayat Ibnu Majah merupakan dalil lain dibolehkannya *murabahah* yang dilakukan secara tempo. Kedudukan hadits ini lemah, namun demikian banyak ulama yang menggunakannya sebagai dalil untuk akad *mudharabah* ataupun jual beli tempo. Ulama menyatakan bahwa keberkahan dalam arti tumbuh dan menjadi lebih baik, terdapat pada perniagaan, terlebih pada jual beli yang dilakukan secara tempo ataupun akad *mudharabah* sebagaimana disabdakan Rasulullah dalam hadits tersebut. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara tempo, begitu juga dengan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan secara tempo, dalam arti, nasabah diberi tenggang waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai kesepakatan.

Kaidah Ushulul Fiqh :

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh, kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

D. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah

Adapun rukun-rukun jual beli *murabahah* adalah:⁵

1. Penjual
2. Pembeli
3. Barang yang dijual
4. Harga
5. Sighah : Ijab dan Qabul

Sedangkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi ini adalah :⁶

1. Harus digunakan untuk barang-barang yang halal ; barang najis tidak sah diperjual belikan dan barang bukan larangan negara.
2. Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
3. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

E. Perbandingan Akad Murabaha Antara Praktik Klasik dan Praktik Kontemporer

Perbandingan antara praktek akad *murabahah* secara *klasik* dengan cara *kontemporer* disajikan seperti tabel berikut:⁷

⁵Bimb Institute of Research and Training SDM, “Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam”, Cetakan Pertama, Malaysia, 1998, h. 8.

⁶Moh. Rifai, “Konsep Perbankan Syariah”, (Juni 2002), h. 61-62.

⁷Ahmad Buchori, dkk ” Standarisasi Akad Perbankan Syariah”, Kajian Perbankan Syariah, Bank Indonesia, 2004, h. 48.

Tabel 2
Tabel Perbandingan Akad Antara Praktek Klasik dan Kontemporer

Karekteristik Pokok	Praktik Klasik (dalam transaksi umum dan ideal)	Praktik Kontemporer
Tujuan transaksi	Kegiatan Jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas/barang
Tahapan transaksi	Dua tahap	Satu tahap
Proses transaksi	1. Penjual membeli barang dari produsen. 2. Penjual menjual barang kepada pembeli.	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tsb.
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual saat akad penjual dengan pembeli dilakukan.	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan.
Perhitungan tingkat margin	1. Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil (<i>real transactionary cost</i>). 2. Perhitungan laba merupakan <i>lumpsum</i> (sekaligus) dan <i>wholesale</i> .	1. Perhitungan menggunakan <i>benchmark</i> atas rate yang berlaku dalam pasar uang. 2. Perhitungan laba menggunakan <i>persentase per annum</i> dan dihitung berdasarkan baki debit (<i>outstanding</i>) pembiayaan.
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	- Tidak tertulis - Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat.	- Tertulis dan mengikat.
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1 – 5 tahun).
Koleteral (jaminan)	Tanpa koleteral	Ada koleteral/ jaminan tambahan.

F. Pengertian Harga

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Di dunia perbankan, ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.⁸

Harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan dipasar. Fungsi kedua, harga adalah

⁸ Setyo Soedrajat, "Manajemen Pemasaran Jasa Bank", (Cetakan Pertama, Nov 2004), hlm. 57-58.

sumber keuntungan perusahaan.⁹

Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.¹⁰

G. Tujuan Penentuan Harga

Tujuan Penentuan Harga secara umum adalah sebagai berikut :¹¹

1. Untuk Bertahan Hidup

Artinya, dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, misalnya untuk bunga simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga pesaing dan bunga pinjaman rendah, tetapi dalam kondisi menguntungkan.

2. Untuk Memaksimalkan Laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

3. Untuk Memperbesar *Market Share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

4. Mutu Produk

Tujuan dalam hal mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

5. Karena Pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing, artinya bunga simpanan diatas pesaing dan bunga pinjaman, dibawa pesaing.

H. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut :

1. Kebutuhan dana

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang dibank dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan

⁹Siswanto Sutojo, "Manajemen Terapan Bank", Cetakan Pertama, Januari 1997, hlm. 132.

¹⁰ Kasmir, "Manajemen Perbankan", PT Raja Grafindo Persada, Cetakan ke empat, Okt 2003, hlm. 196 .

¹¹ *Ibid.*, hlm. 198.

sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

2. Kebijakan pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

3. Target laba yang di inginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang di inginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus serius dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

4. Kualitas Jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh dengan jaminan sertifikat deposito bunga pinjaman akan lebih rendah jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah hal pencairan jaminan apabila kredit diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

5. Reputasi perusahaan

Reputasi perusahaan atau bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan risiko kredit macet di masa mendatang relatif dan sebaliknya.

6. Produk yang kompetitif

Produk yang kompetitif maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

7. Hubungan baik

Dalam praktiknya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama (*primer*) dan nasabah biasa (*sekunder*). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

8. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini, pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila bank yang memberikan jaminan *bonafid*, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik, maupun loyalitasnya terhadap bank, bunga yang dibeban pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman pihak ketiganya kurang *bonafid* atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

9. *Elastisitas* permintaan produk¹²

Elastisitas permintaan adalah perbandingan antara perubahan jumlah permintaan produk, dengan perubahan harganya (naik atau turun). Semakin besar perubahan jumlah permintaan produk karena perubahan harga, semakin tinggi *elastisitas* permintaan produk tersebut.

10. Biaya Total

Agar dapat berkembang, bank harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat menutup biaya total mereka serta memperoleh keuntungan. Dilain pihak, pendapatan bank merupakan hasil perkalian jumlah produk yang mereka jual dengan harga produk tersebut. Oleh karena itu jumlah biaya yang harus ditanggung bank, merupakan faktor penting lain, yang wajib diperhatikan para bankir dalam menentukan harga produk bank mereka.

11. Derajat risiko dan jangka waktu jatuh tempo

Derajat risiko dan jangka waktu jatuh tempo pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan suku bunga kredit yang diberikan. Semakin tinggi risiko kredit yang akan diberikan, semakin tinggi pula bank akan memasang tarif suku bunga kredit. Dalam kaitannya dengan derajat risiko, biasanya bank akan menetapkan suku bunga yang lebih rendah pada kredit yang didukung oleh jaminan yang cukup, dibandingkan dengan kredit yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang meyakinkan. Hal yang sama akan dilakukan oleh bank terhadap kredit yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan risiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

12. Situasi Persaingan di Pasar

Karena bank tidak beroperasi sendirian, dalam menjalankan bisnisnya (termasuk menentukan harga produk) mereka harus selalu memperhatikan perkembangan situasi persaingan di pasar. Kecuali mereka memegang posisi pimpinan pasar, bank tidak selayaknya menentukan harga produk sesuai dengan kemauan mereka sendiri, karena hal tersebut akan menyulut perang harga diantara para bank yang beroperasi.

I. Tinjauan Penentuan Harga Menurut Syariah

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

¹²Siswanto Sutojo, *Op.Cit.*, hlm. 133-135.

mengakibatkan bank mengambil *benchmark* yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha.¹³

J. Penetapan Margin Keuntungan

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

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan. Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *akad murabahah*, *salam*, *istishna'* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.¹⁴

Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :¹⁵

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

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

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

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

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

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

4. *Acquiring Cost*

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

5. *Overhead Cost*

¹³ Ahmad Buchori, dkk, *Op.Cit.*, hlm.51-52.

¹⁴ Adiwarmanto Karim, "Bank Islam", Kharisma Putra Utama Offset, Edisi Kedua, hlm. 253-254.

¹⁵ *Ibid.*, hlm. 254-255.

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

K. Penerapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi marjin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan marjin keuntungan.¹⁶

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran marjin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu :¹⁷

1. Metode Marjin Keuntungan Menurun (*Sliding*)

Marjin Keuntungan Menurun adalah perhitungan marjin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

2. Metode Keuntungan Rata-rata

Marjin Keuntungan Rata-rata adalah marjin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) dibayar nasabah tetap tiap bulan.

3. Marjin Keuntungan *Flat*

Marjin Keuntungan *Flat* adalah perhitungan marjin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

4. Marjin Keuntungan Annuitas

Marjin Keuntungan Annuitas adalah marjin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan marjin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan marjin keuntungan yang semakin menurun.

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

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

Adapun alasannya karena bank syariah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu bank syariah juga berkeinginan untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating customer*.

Meskipun demikian, penentuan harga jual produk pada bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan pada *target return pricing* maupun *mark-up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.¹⁸

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 255.

¹⁷ *Ibid.*, hlm. 255-256.

¹⁸ Muhammad, *Op. Cit.*, hlm. 137-138.

1. Penerapan *Target Return Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty contract*.

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

$$rpr = n.v$$

dimana n = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = Jumlah transaksi dalam satu periode

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

1. tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
2. pertumbuhan ekonomi
3. dihitung dari nilai *rpr* yang berlaku dibank yang bersangkutan

Perhitungannya :

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

Actual return bank = nisbah bank + *actual return* bisnis.

2. Penerapan *Mark-up Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Jika bank syariah hendak menerapkan metode *Mark-up pricing*, metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account (RIA)* atau *Mudharabah Muqayyadah*. Mengapa demikian? Sebab akad *mudharabah muqayyadah* adalah akad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

M. Batas Maksimal Keuntungan Menurut Syariah

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat.

Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya:¹⁹

1. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak.
2. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.

¹⁹ *Ibid.* hlm. 141.

3. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks yang keuntungannya diletakkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

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

Diriwayatkan oleh Ahmad dalam Musnad-nya dari Urwah bahwa ia menceritakan :

Nabi pernah ditawarkan kambing dagang. Lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku. Beliau bersabda, 'Hai Urwah, datangi pedagang hewan itu, belikan untukku satu ekor kambing.' Aku mendatangi pedagang tersebut dan menawar kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua ekor kambing tersebut –dalam riwayat lain- menggiring kedua kambing itu. Di tengah jalan, akau bertemu seorang lelaki dan menawar kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata 'Wahai Rasulullah! Ini kambing Anda dan ini satu dinar juga milik Anda! Beliau bertanya, "Apa yang engkau lakukan?" Aku menceritakan semuanya.' Beliau bersabda, 'Ya Allah, berkatilah keuntungan perniagaannya.' Kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di Kinashah di Kota Kufah, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai kerumah menemui keluargaku."

N. Penetapan Harga Jual Murabahah Pada Bank Syariah

Bank-bank syariah pada umumnya telah menggunakan *murabahah* sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada bank syariah di Indonesia, portofolio pembiayaan *murabahah* mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah, seperti Malaysia, Pakistan.

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas *murbahah* dalam operasi investasi perbankan syariah : (i) *murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan system bagi hasil (*musyarakah dan mudharabah*), cukup memudahkan; (ii) *mark-up* dalam *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank syariah; (iii) *murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan system bagi hasil; dan (iv) *murabahah* tidak memungkinkan bank-bank syariah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara *kreditur* dan *debitur*.

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murabahah* di bank syariah, maka ada semacam "kecaman" atau penilaian masyarakat terhadap praktik bank syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank syariah

tidak ada bedanya dengan bank konvensional, "hanya beda bungkusnya" kalangan awam juga menilai bahwa bank syariah dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional.

Kondisi inilah yang harus dicarikan solusinya. Karena selama ini kalangan awam menilai yang namanya lembaga syariah selalu identik dengan harga murah. Sehingga jika terjadi penjualan barang oleh bank syariah dengan harga lebih tinggi dibanding harga jual bank tidak syariah, maka bank syariah dinilai lebih tidak islami. Padahal, suatu ketika memang bisa terjadi demikian adanya. Oleh karena itu, perlu kiranya dicarikan kemasan produk *murabahah* yang memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syariah dengan nasabah peminjam *murabahah*. Bagaimana kemasan *murabahah* dapat adil?

Bank syariah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok+*margin*) produk *murabahah*. Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya *margin* yang diambil oleh pihak bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga dipasar atau inflasi. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga dipasar tetap stabil atau bahkan turun, maka *margin murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga pada bank konvensional.

Dengan penetapan *margin* keuntungan *murabahah* yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan menyebabkan inflasi yang lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formulasi yang tepat, agar nilai penjualan dengan *murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan. Karena, mengkaitkan keuntungan margin *murabahah* dengan bunga perbankan konvensional baik di atasnya maupun di bawahnya, tetaplah bukan cara yang baik.

Sebaiknya, penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*.²⁰

Dengan demikian, secara matematis bentuk formula dalam menentukan harga jual (p) barang pada akad *murabahah* yang dilakukan oleh perbankan syariah seharusnya hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu, harga dasar pembelian dari penyalur utama (x), biaya yang harus tertutupi (y), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z).²¹

$$p = x + y + z \dots\dots\dots (1)$$

²⁰ *Ibid*, hlm. 142.

²¹ Muhamad Abduh, "Memperluas dan Meningkatkan Pendapatan Bank Syariah Melalui Metode Baru Penentuan Harga Jual Pada Akad Murabahah", images statistician81.multiply.com (16 Juli 2007)

O. Penutup

Praktik murabahah yang dilakukan oleh kebanyakan bank syariah di Indonesia selama ini belumlah sempurna dengan aturan syariah. Hal ini dikarenakan dalam proses penentuan harga jual barang, Bank Syariah masih menyandarkannya kepada suku bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah penyimpan. Bank Syariah memang tidak secara langsung dalam menjadikan tingkat suku bunga sebagai landasan perhitungan, akan tetapi proses yang dilaluinya telah menunjukkan penggunaan informasi tingkat suku bunga secara tidak langsung. Hal ini dilakukan agar para penyimpan dana di Bank Syariah, terutama yang masih berharap keuntungan bagi hasil yang besar, tidak berpindah kepada Bank Syariah yang lain. Sehingga, Bank Syariah ingin meningkatkan kompetisi bagi hasilnya dengan cara membagi-bagi beban bagi hasil tersebut kepada nasabah pembiayaan, khususnya *murabahah*. Maka dengan analisa ini, berhati-hatilah akan jatuh pada wilayah *syubhat*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, "Fikih Ekonomi Keuangan Islam", Cetakan Pertama, Daul Haq, Jakarta, 2004.
- Adiwarman Karim, "Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan", Edisi Kedua, Kharisma Putra Utama Offset. 2004.
- Ahmad Buchori, dkk, "Standarisasi Akad Perbankan Syariah", Kajian Perbankan Syariah, Bank Indonesia, 2004.
- Bambang Djinarto, "Banking Asset Liability Management", PT.Gramedia Pustaka Utama, Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana, Jakarta, 2000.
- BIMB INSTITUTE OF RESEARCH AND TRAINING SDM. BHD, "Konsep Syariah Dalam Sistem Perbankan Islam", Perniagaan Rita, cetakan pertama, Malaysia, 1998.
- Kasmir, "Manajemen Perbankan", Cetakan Empat, PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- _____, "Pemasaran Bank", Edisi Pertama, Fajar Interpratma Offset, 2004.
- Moh. Rifai, "Konsep Perbankan Syariah", CV. Wicaksana Semarang, 2002.
- Muhamad Abduh, "Memperluas dan Meningkatkan Pendapatan Bank Syariah Melalui Metode Baru Penentuan Harga Jual Pada Akad Murabahah", images statistician81.multiply.com (16 Juli 2007)
- Muhammad Syafi'I Antonio, "Bank Syariah bagi Bankir dan Praktisi Keuangan", Cetakan Pertama, Bank Indonesia – Tazkia, 1999.
- Muhammad, "Manajemen Pembiayaan Bank Syariah", UPP AMP YKPN (Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN). 2005.
- _____, "Manajemen Bank Syariah", UPP AMP YKPN (Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN). 2002.
- Setyo Soedradjat, "Manajemen Pemasaran Jasa Bank II", PT. Ikral Mandiri Abadi, Jakarta, Cetakan pertama, Info Bank, 1994.
- Siswanto Sutojo, "Manajemen Terapan Bank", PT. Pustaka Binaman Pressindo, Cetakan Pertama, Januari, 1997.