## **BAB IV**

## ANALISIS PENETAPAN *MARGIN* PADA PEMBIAYAAN *MURABAḤAH*DI BSM LUMAJANG DALAM TINJAUAN FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL-MUI

## A. Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di BSM Lumajang

Penetapan *margin* pada pembiayaan *murābaḥah* di BSM Lumajang berdasarkan pada kesepakatan yang di buat antara BSM dan nasabah. Pernyataan atas keputusan *margin* keuntungan yang akan diterima oleh Bank dinyatakan pada pokok perjanjian dimana *CS (Custumer Service)* menyampaikan secara jujur tentang harga pokok barang, berapa Bank membeli barang tersebut, berapa *margin* keuntungan Bank dan berapa total jualnya juga disebutkan bahwa harga dan *margin* bersifat tetap tidak berubah dalam kondisi apapun.

Dari hasil kesepakatan barang BSM dan nasabah melakukan penentuan harga yang harus dibayar, kemudian menentukan berapa kisaran nominal *margin* yang didapatkan BSM dan harus harus di angsur oleh nasabah tiap bulannya sesuai kebijakan dari Bank Syariah. Analisis penetapan *margin* pembiayaan *murābaḥah* tidak hanya menggunakan tingkat suku bunga sebagai rujukan, karena *margin* ini merupakan salah satu elemen penting yang menjadikannya berbeda dengan transaksi kredit pada Lembaga Konvensional. Penetapan *margin* yang sesuai akan membawa keuntungan dan kerelaan bagi kedua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli.

Dari gambaran diatas peneliti berpendapat bahwa memang terdapat rujukan tidak langsung terhadap suku bunga Bank Konvensional terkait penetapan *margin* pembiayaan *murābaḥah*, tetapi tekhnik perhitungan *margin* dan prosedur yang berbeda dengan Bank Konvensional. Manajemen BSM tidak hanya berfokus pada nasabah perorangan atau individu, tetapi juga mencari nasabah dari industri pendidikan, perusahaan dan lembaga pemerintahan. Adanya nasabah non individu dan adanya jenis barang yang diinginkan nasabah bermacam-macam dan dengan jumlah yang besar, pihak BSM perlu memiliki modal yang cukup untuk melayani pembiayaan *murābaḥah* yang terjadi.

Oleh karena itu pihak BSM melakukan kerjasama dengan institusi dan lembaga lainnya. BSM tidak membatasi jenis barang pada pembiayaan *murābaḥah*. Salah satu cara untuk menarik minat nasabah dengan menetapkan tingkat *margin* pembiayaan *murābaḥah* yang tepat, tidak terlalu tinggi maupun terlalu rendah.

Penetapan *margin* dalam pembiayaan *murābaḥah* di BSM Lumajang sudah atas kesepakatan awal dari dua belah pihak, BSM menentukan nominal angsuran sesuai dengan harga barang yang di inginkan, berapa yang dibutuhkan dan sesuai jangka waktu pelunasan. Setelah dilakukan penentuan harga barang dan perjanjian jangka waktu angsuran antara BSM dan nasabah, BSM membelikan barang yang diingikan nasabah atas nama Bank dan bisa juga nasabah membeli sendiri barang tersebut atas nama Bank. Selama akad pembiayaan tersebut BSM berhak menentukan atau meminta

jaminan berupa uang muka atau jaminan agar nasabah membayar angsuran tepat waktu. Jika nasabah mengalami penurunan dalam pelunasan maka BSM dapat memberikan keringanan pada nasabah, keringanan yang dimaksud yang tidak melanngar prinsip ajaran Islam.

Teknik penghitungan *margin* pada pembiayaan *murābaḥah* berdasarkan dari kesepakatan pihak BSM dengan nasabah, dan nasabah menyanggupi nominal pelunasan pembiayaan pada BSM. Ketentuan *margin* pembiayaan *murābaḥah* atas perhitungan harga beli barang dan harga jual dari BSM kepada nasabah sesuai dengan *margin* keuntungan beserta jatuh tempo waktu yang di sepakati. Seperti halnya Ibu Rusmini yang mengajukan pembiayaan atas pembelian 2 unit sepeda motor seharga Rp 32.000.000, dengan harga per unit Rp 21.000.000, dan dari harga tersebut dihitung dengan tempo waktu yang disepakati sehingga total pembayaran angsuran *margin* pokoknya dibayar setiap bulan Rp 3.150.000,.

Sistem pembayaran dalam pembiayaan *murābaḥah* di Bank Syariah secara cicilan dalam kurun waktu yang disepakati antara Bank dan nasabah. Dan ketentuan *margin* dalam pembiayaan *murābaḥah* ditentukan atas dasar kesepakatan awal kedua belah pihak, dengan menyesuaikan porsi keuntungan Bank dengan besar kecilnya harga pokok pembelian yang kemudian dijual kembali pada nasabah.

Dalam tekhnik penetapan dan perhitungan *margin* menggunakan metode *annuitas*, metode *annuitas* dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan persentase

keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini porsi keuntungan harus ada selama jangka waktu angsuran, dan keuntungan ini tidak boleh diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan murabahah berakhir atau lunas. Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati BSM boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut.

Penetapan *margin* dengan metode *annuitas* mengindikasikan bahwa pengambilan *margin* keuntungan dan kerugian di tanggung bersama antara pihak BSM dengan nasabah dan sesuia *'urf* (kebiasaan) yang berlaku.

Perbankan Syariah dalam akad pembiayaan *murābaḥah* nasabah tidak meminjam uang kepada Bank, akan tetapi membeli barang dengan cara menyicil, karena dalam islam transaksi pinjam meminjam merupakan akad *tabarru*' atau bisa dikatakan tolong menolong. Dimana orang ataupun lembaga yang meminjamkan uang tidak boleh meminta kelebihan dari jumlah uang yang di pinjamkannya. Akad yang digunakan dalam pembiayaan *murābaḥah* adalah akad bisnis, dimana akad ini adalah transaksi jual beli dengan pembayaran tangguh.

Ini pula yang membedakan antara *margin* di Bank Syariah dan bunga di Bank Konvensional. Jika bunga di ambil dari jumlah pokok uang yang di pinjamkan dengan besarnya persentase (%) bunga yang di sesuaikan dengan

tingkat suku bunga. Sedangkan *margin* keuntungan dalam *murābaḥah* di ambil dari harga barang dengan besarnya keuntungan sesuai kesepakatan antara Bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Besarnya harga dapat terus bertambah seiring dengan lamanya waktu pengembalian, misalnya kita meminjam uang dengan menggunakan bunga, apabila bunga sebesar 2% perbulan dan kesepakatan kita mengembalikan pinjaman selama 3 tahun maka jumlah *persentase* bunga adalah  $12 \times 3 \times 2\% = 72\%$ . Apabila mengembalikan pinjaman selama 5 tahun maka menjadi  $12 \times 5 \times 2\% = 120\%$  dan seterusnya. Sedangkan besarnya *margin* dalam *murābaḥah* sifatnya tetap sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli di awal akad.

## B. Analisis Fatwa DSN-MUI Terhadap Implementasi Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah

Murābaḥah sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam pembiayaan murābaḥah, tingkat keuntungan harus disepakati terlebih dahulu diawal akad. Dengan kata lain, penjual harus memberi tahu kepada pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Murābaḥah merupakan jual beli barang pada harga awal dengan tambahan keuntungan yang di sepakati, dimana penjual harus memberi tahu harga asal dengan tambahan keuntungan yang nilainya di sepakati kedua belah pihak. Definisi ini mengartikan bahwa pemilik modal menalangi

terlebih dulu dan pada saat menjual pada nasabah harga lebih sedikit menjadi mahal sebagai bentuk keuntungan pemilik modal.

Skema pembiayaan *murābaḥah* menggunakan metode transaksi jual beli biasa, dimana pemilik modal atau Bank selaku pemilik modal membelikan barang dari produsen kemudian menjualnya kembali pada nasabah di tambah dengan keuntungan yang di sepakati oleh pemilik dan nasabah. Pembiayaan *murābaḥah* walaupun bentuk dasarnya adalah jual beli, namun bisa diperuntukkan bagi rencana pembelian apapun dan jangka periode tertentu.

Dalam penetapan *margin* keuntungan harus ada kejelasan sesuai kesepakatan bersama dengan nasabah dan harus memperhatikan kebaikan Bank bagi pertumbuhan Bank yang sehat. Pihak Bank dapat memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli sendiri kebutuhan yang diinginkan. Hal ini dilakukan setelah dilakukan survei dan nasabah dikatakan layak menerima pembiayaan *murābaḥah*.

Berdasarkan Fatwa DSN NO: 04/ DSN-MUI/IV/2000 point pertama No.3-4 Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian barang tersebut harus sah dan bebas *ribā*. Selain itu Bank juga dapat memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut atas nama bank. Dalam hal ini, BSM

tetap mengacu pada prinsip syariah yaitu prinsip keterbukaan dan juga tidak lepas dengan pengawasan.

Berdasarkan hasil temuan peneliti, dalam skema pembiyaan murābaḥah di BSM Lumajang harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang tentang harga pokok kepada nasabah berikut biaya yang di perlukan. Jadi margin keuntungan yang akan diterima oleh Bank harus dinyatakan dalam bentuk perjanjian. Kemudian bank menjualnya kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli di tambah margin keuntungan. Dalam kaitannya ini, BSM harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya—biaya yang diperlukan dan margin keuntungan yang akan didapatkan BSM selama periode tertentu sesuai waktu yang di inginkan nasabah. Kemudian nasabah membayar harga yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Ketentuan ini sesuai dengan Fatwa DSN NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 point pertama No. 5-7 bahwa Bank harus menyampaikan yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara utang.

Dalam akad pembiayaan *murābaḥah* nasabah mengajukan permohonan pembelian suatu barang kepada BSM, dari permohonan tersebut BSM menerima dan membeli terlebih dahulu barang yang dipesan oleh nasabah secara sah dari pedagang, barulah kemudian menjualnya kembali

pada nasabah dan nasabah membelinya dengan kontrak harga yang telah disepakati.

Cara pelunasannya jika dilakukan dengan cara cicilan, harus diperhitungkan jangka waktu pembayarannya, pelunasan sering mengalami keterlamabatan, ini terjadi karena biasanya hanya keterlambatan waktu cicilan yang biasanya tiap satu bulan namun dibayar bulan berikutnya akibat penurunan hasil usaha nasabah bukan karena unsur kesengajaan.

Meskipun terjadi penurunan usaha dari nasabah sampai saat ini tidak ada pembiayaan macet, karena BSM Lumajang dalam memilih nasabahnya berdasarkan prosedur dan pertimbangan yang sesuai dengan tuntutan Syariah. Tindakan yang dilakukan BSM Lumajang mengacu pada fatwa DSN NO: 04/ DSN-MUI/IV/2000 point *kelima* No. 2-, jika nasabah menunda – nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Pihak BSM memberikan keringanan sesuai dengan yang disampaikan nasabah, dan BSM melakukan peninjauan kembali dan penaksiran ulang terhadap angsuran yang masih tersisa dengan memperpanjang jatuh tempo sampai nasabah sanggup kembali dalam pelunasan. Namun, apabila nasabah tidak bisa membayar utangnya, berdasarkan fatwa DSN NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 point *keenam* bahwa Bank harus menunda tagihan utang sampai nasabah menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Sebaliknya, pada sistem pembayaran pada pembiayaan akad *murābaḥah* umunya yang dilakukan dengan cara angsuran atau cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati.

Ketentuan umum *murābaḥah* dalam Bank Syariah NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 pada point pertama bahwa Bank dan nasabah harus melakukan akad *murābaḥah* yang bebas *ribā* dan barang yang diperjualbelikan tidak diharamkam oleh syariah. Dimana Bank membelikan barang yang diperlukan nasabah atas nama Bank dan pembelian tersebut harus sah dan bebas *ribā*.

Penetapan *margin* dalam pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Mandiri Lumajang berdasarkan dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang pengakuan keuntungan NO:84/DSN-MUI/XII/2012 ketentuan umum metode pengakuan keuntungan di Lembaga Keuangan Syariah yang terdapat pada bagian pertama no 2 yaitu "Metode *annuitas* adalah pengakuan pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atau jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih". Penghitungan keuntungan yang dilakukan BSM berdasarkan prosentase atas jumlah total harga pembiayaan nsabah dalam jangka satu tahun, selama jangka waktu pembayaran sisa pembayaran menjadi tanggung jawab nasabah sesuai jadwal angsuran pembarayan yang telah disepakati bersama.

Berdasarkan hasil temuan peneliti, metode pengakuan keuntungan penetapan *margin* pembiayaan *murābaḥah* menetapkan harga jual belinya

kepada nasabah dengan pihak nasabah membayarnya lebih sebagai keuntungan yang akan didapatkan oleh pihak BSM. Pertimbangan ini atas dasar fatwa DSN-MUI agar dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih baik.

Metode pengakuan keuntungan BSM adalah secara *annuitas*, dimana porsi keuntungan harus ada selama jangka waktu angsuran pembiayaan. Setiap lamanya jangka waktu pembiayaan berbeda keuntungan yang akan didapatkan BSM. Sesuai dengan fatawa DSN-MUI NO:84/DSN-MUI/XII/2012 ketentuan umum pengakuan keuntungan yang terdapat pada bagian ketiga no. 4, yang isinya "Keuntungan *murābaḥah* dalam bisnis yang dilakukan oleh para pedagang yaitu boleh dilakukan secara proporsional dan secara *annuitas* sesuai *'urf* atau kebiasaan. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak kesepakatan.

Hal inilah yang membedakan pembiayaan *murābaḥah* Bank Syariah dan kredit inflasi pada Bank Konvensional. Perbedaannya adalah bebas dari unsur *ribā*, dan cara pelunasan pembayaran cicilan jika lama periode pembayaran cicilan di Bank Konvensional maka total harga yang harus di bayar semakin besar karena bunganya semakin besar, sedangkan di Bank Syariah berapapun periode pembayaran cicilan yang di sepakati tidak menambah total harga dan keutungan yang didapat sesuai dengan kesepakatan bersama.