



IMPLEMENTASI METODE PERHITUNGAN MARGIN PADA AKAD PEMBIAYAAN MURABAHAH BMT UGT SIDOGIRI

HAYATUL MILLAH¹
NUR HAYATI²

nailinmaulidiyah@gmail.com¹, nurhayati@gmail.com²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Zainul Hasan Genggong Probolinggo

ABSTRACT

This study aims to determine the implementation of the margin calculation method on murabahah financing contracts at BMT UGT Sidogiri Capem Semampir Kraksaan Probolinggo. This type of research is a qualitative research. Qualitative method is a research method that uses the philosophy of positivism as a basis, this method is used to conduct research in conditions of natural objects. This study shows the results that the percentage margin for murabahah financing is determined by the size of the financing ceiling proposed by each customer, at BMT UGT Sidogiri Capem Semampir Kraksaan Probolinggo, the maximum ceiling in accordance with the policy of the Islamic Bank central team is only 50,000,000 . BMT UGT Sidogiri Capem Semampir Kraksaan Probolinggo in calculating the profit margin for murabahah financing using the principal calculation method, which is a simple formula used by BMT to determine the total installments, principal financing and profit margins.

Keywords: Margin Setting; Murabaha

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, telah lama Indonesia sangat membutuhkan adanya sistem lembaga keuangan yang sesuai dengan tuntutan kebutuhan masyarakat yang tidak hanya sebatas financial namun juga tuntutan moralitasnya. Dengan adanya sistem ekonomi syariah dipandang sebagai suatu alternatif sistem keuangan perekonomian dunia. Sistem yang terdapat banyak karakter utamanya yang terbebas dari bunga ini memperoleh apresiasi dan sambutan dalam kalangan masyarakat luas. Kesuksesan tersebut diindikasikan oleh sejumlah bank syariah yang semakin banyak tersebar di daerah-daerah di Indonesia, serta semakin banyaknya nasabah dan dana yang dikelola oleh bank syariah.

Perkembangan perbankan syariah tidak hanya berkecimpung dalam skala kecil saja tapi juga dari skala makro misalnya Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah, Pasar Modal Syariah dan lain-lain yang berbasis syariah. Melainkan juga di skala mikro



misalnya BPR Syariah, Koperasi Syari'ah, dan *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT). BMT di kalangan masyarakat menengah dan kecil, merupakan lembaga keuangan syariah yang sangat terjangkau bagi masyarakat serta sarana yang paling mudah untuk memenuhi kebutuhan akan dana pinjaman. BMT dalam skala mikro, mampu mengurangi jalannya Bank Konvensional yang menarik dana masyarakat lalu dipinjamkan kepada masyarakat menengah ke atas dan pengusaha besar. Kehadiran BMT di sisi lain, juga sangat membantu mengurangi praktek para rentenir ataupun lintah darat yang sudah lama menjamur di masyarakat.¹

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat "Koperasi BMT UGT Sidogiri" mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya dan kemudian mendapatkan badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada dalam satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Pembiayaan dengan akad *murabahah* merupakan pembiayaan yang sangat diminati oleh nasabah dari tahun ke tahun, hingga pembiayaan *murabahah* diperlukan perhitungan *margin* yang sangat akurat dan pasti kepada nasabah yang tentunya memerlukan metode yang tepat untuk perolehan *margin* dalam suatu pembiayaan yang diberikan BMT. Perhitungan dalam menentukan *margin* memiliki perhitungan yang bermacam-macam diantaranya perhitungan *flat*, menurun, anuitas dan juga perhitungan sederhana atau perhitungan pokok. Produk pembiayaan *murabahah* banyak diminati dari tahun ke tahun oleh nasabah. Dalam perhitungan *margin* sebenarnya sangat berpengaruh dalam pembiayaan di karena kan untuk menghindari ketidakadilan bagi salah satu pihak yaitu nasabah atau pembeli. Seperti halnya yang terjadi di BMT UGT Cabang Semampir saat ini meski memiliki nasabah yang bertambah di setiap tahunnya tetapi BMT masih memiliki kekurangan dalam segi perhitungan *margin* yang mana sebagian besar para nasabah tidak ingin di rumitkan dengan perhitungan, mereka hanya ingin mengetahui berapa cicilan yang harus dibayarkan setiap bulannya.

TINJAUAN PUSTAKA

Penetapan *Margin*

Pengertian *margin* berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar dan deposit atau uang muka oleh investor dengan atau tanpa makelar yang merupakan pembayaran sebagian atau harga beli saham atau komoditas. Penetapan harga jual adalah

¹ Kementrian Agama, Al-Qur'anul karim, (JKP:CV.Aneka Ilmu,2013),hal. 89.)



penentuan besaran suatu barang untuk mengetahui berapa penilaian yang pantas terhadap barang tersebut. Harga jual dalam *murabahah* merupakan harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Harga pokok merupakan nilai dari suatu barang penentuan nilai terkait dengan sesuatu yang dinilai, yaitu proses pengadaan barang sampai barang tersebut mempunyai nilai.² Akibat dari harga jual *murabahah* yang pembayarannya dilakukan secara tangguh adalah timbulnya hutang nasabah. Hal-hal lain yang terkait dengan harga jual ini adalah pembayaran angsuran, potongan pelunasan sebelum jatuh tempo.

Menurut Tjiptono³, pada dasarnya terdapat tujuan penetapan harga, yaitu:

1. Tujuan berorientasi pada laba.
Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba paling tinggi, tujuan ini dikenal dengan istilah maksimasi laba.
2. Tujuan berorientasi pada volume
Selain tujuan berorientasi pada laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harganya berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu atau yang biasa dikenal dengan istilah *volume pricing objectives*.
3. Tujuan berorientasi pada citra
Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menetapkan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius.
4. Tujuan stabilisasi *margin*
Pada pasar yang nasabahnya sangat sensitif terhadap harga, bila suatu perusahaan menurunkan harganya, maka para pesaingnya harus menurunkan harga mereka.
5. Tujuan-tujuan lainnya
Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas nasabah mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah Tujuan-tujuan penetapan harga di atas memiliki implikasi penting terhadap strategi bersaing perusahaan. Tujuan yang ditetapkan harus konsisten dengan cara yang ditempuh perusahaan dalam menempatkan posisi relatifnya dalam persaingan.

Strategi Penetapan margin Menurut Peter dan Olson⁴ strategi penetapan harga menjadi sesuatu yang perlu diperhatikan dalam tiga situasi berikut ini :

1. Ketika harga suatu produk baru sedang ditetapkan.
2. Ketika sedang mempertimbangkan melakukan perubahan jangka panjang bagi suatu produk yang telah mapan.

² Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005:61)

³ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Bandung : Agung Ilmu, 2000:152)

⁴ Peter dan Olson, *Perilaku Konsumen* (Jakarta : Penerbit Erlangga, 2000 : 232)



3. Ketika sedang mempertimbangkan melakukan perubahan harga jangka pendek. Berbagai model banyak ditawarkan untuk memandu pemasar dalam mendesain strategi penetapan harga. Sebagian besar model berisikan rekomendasi yang sangat mirip dan walaupun berbeda biasanya dalam hal seberapa rinci asumsi yang dibangun, berapa banyak harapan proses penetapan harga dipilih, dan dalam urutan yang mana tugas penetapan harga yang direkomendasikan untuk mencapai tujuan.

Metode Penentuan *Margin* menurut Muhammad⁵ Metode penentuan *margin* terdiri dari:

1. *Mark-up Pricing*
Mark-up pricing adalah penentuan tingkat harga dengan markup biaya produksi komoditas yang bersangkutan.
2. *Target-Return Pricing*
Target-Return Pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return On Investment* (ROI). Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa return yang akan diharapkan atas modal yang diinvestasikan.
3. *Received-Value*
Pricing Perceived-Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
4. *Value Pricing*
Value Pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan *ono rego ono rupo*, artinya: barang yang baik pasti harganya mahal.

Kebijakan dalam Penentuan Profit Margin

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

1. **Komposisi pendanaan**
Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar dari dana giro dan tabungan, yang notabene nisbah nasabah tidak setinggi pada deposito, maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar berasal dari deposito.
2. **Tingkat persaingan**
Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

⁵ Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2005:132)



3. Risiko pembiayaan
Untuk pembiayaan pada sektor yang berisiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi daripada yang berisiko sedang apalagi kecil.
4. Jenis nasabah
Yang dimaksudkan adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima—misal usahanya besar dan kuat- bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan pada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.
5. Kondisi perekonomian
Siklus ekonomi meliputi kondisi: *revival*, *boom/peak*-puncak, *resesi* dan *depresi*. Jika perekonomian berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (*resesi* dan *depresi*) bank tidak merugi pun sudah bagus, keuntungan sangat tipis.
6. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank
Secara kondisional, hal ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.
7. Persyaratan untuk perhitungan margin keuntungan Margin Keuntungan = f (plafon) hanya bisa dihitung.

Apabila komponen- komponen yang di bawah ini tersedia:

- a. Jenis perhitungan margin keuntungan
- b. Plafond pembiayaan sesuai jenis
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Tingkat margin keuntungan pembiayaan
- e. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan)

Murabahah

Pembiayaan menurut UU No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat(12) tentang perbankan yang dikutip oleh Abdul Ghopur Ansori⁶ menyatakan bahwa: Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam

⁶ Abdul Ghopur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi Pendekatan Hukum Positif dan Hukum Islam* (Yogyakarta : UII Press, 2007) .



meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian hasil keuntungan. Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pendanaan penyediaan uang yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan dan mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Murabahah menurut Firdaus Furywardhana⁷, menyatakan bahwa: *Murabahah* adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli. *Murabahah* menurut Ascarya⁸ menyatakan bahwa *murabahah* adalah istilah dalam fiqh islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan (harga) yang diinginkan.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli yang harga jualnya ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Rukun dan Syarat-syarat Murabahah Cara pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama, dapat secara langsung maupun secara angsuran. Murabahah dengan pembayaran secara angsuran ini disebut dengan Bai' Bitsaman Ajil.

Rukun Murabahah adalah:

- a. Pihak yang berakad: penjual dan pembeli
- b. Objek yang diakadkan: Barang yang diperjualbelikan dan harga
- c. *Sighat/Akad*: Serah (*Ijab*) dan Terima (*Qabul*)

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian secara kualitatif. Metode kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah. Penelitian bersifat kualitatif ini hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi.⁹

⁷ Firdaus Furywardhana, *Akuntansi Syariah*. (Yogyakarta : PPSS, 2008 : 21)

⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Bandung :PT Raja Grafindo Persada, 2007: 81)

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif* (Bandung : Alfabeta, 2014 :9)



PEMBAHASAN

Besaran Persentase *Margin Murabahah* pada BMT UGT Cabang Semampir

Produk pembiayaan *murabahah* ini menggunakan akad yang biasanya digunakan untuk membiayai pembiayaan berjangka panjang seperti untuk pembiayaan tanah ruko, rumah, kendaraan dan lainnya. sedikit banyak nasabah yang mengetahui perihal tersebut melainkan dari pihak bank sendiri yang menawarkan akad yang sesuai dengan pembiayaan tersebut. Setiap bank memiliki aturan tersendiri mengenai kebijakan tersebut, seperti halnya dalam prosedur pengajuan pembiayaan. Besaran persentase *margin murabahah* ditentukan sesuai dengan banyaknya plafon pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Di BMT plafon yang sesuai dengan kebijakan tim alco atau pusat bank syariah maksimal hanya sebesar 50.000.000. Jadi dalam setiap jumlah pembiayaan yang diajukan nasabah memiliki *margin* yang berbeda, jika *margin* rendah maka pembiayaan yang diajukan sedikit dan begitu juga sebaliknya, jika jumlah *margin* tinggi maka pembiayaan yang diajukan juga tinggi.

Sistem penentuan *margin* ini juga bersifat transparan dalam artian setiap anggota nasabah mengajukan pembiayaan maka anggota tersebut berhak untuk mengetahui keuntungan dan jumlah angsuran yang ditetapkan setiap bulan dan tahunnya.

Dan lagi dalam mengajukan pembiayaan yang ada di BMT UGT Sidogiri sebelum disetujui oleh pihak BMT juga ada beberapa *survey* yang ditentukan sesuai ketentuan pihak BMT. Berikut beberapa prosedur sebelum mengajukan pembiayaan:

- a. Formulir Permohonan Pembiayaan
- b. *Check list* berkas permohonan pembiayaan
- c. Surat persetujuan komite pembiayaan
- d. *Cash Flow analysis*
- e. Berita acara *survey*
- f. Analisa usaha biaya operasional usaha
- g. Surat pengesahan pembiayaan
- h. Surat keterangan pemeriksaan agunan tanah dan bangunan
- i. Surat keterangan pemeriksaan dan appraisal kendaraan
- j. Tanda terima agunan

Prosedur yang ditentukan BMT di atas wajib hukumnya untuk dipatuhi dan dijalankan jika ingin pembiayaan yang diajukan disetujui oleh BMT.



Metode Perhitungan *Margin* pada Produk *Murabahah* di BMT UGT Cabang Semampir

Perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murabahah* pihak BMT menjelaskan bahwa mereka menggunakan metode perhitungan pokok. Adapun rumus sederhana yang digunakan pihak BMT untuk mengetahui total angsuran, pokok pembiayaan dan *margin* keuntungan yaitu sebagai berikut:

Jumlah angsuran = pokok + *margin*

Pokok = jumlah pembiayaan : jangka waktu

Margin* keuntungan = jumlah pembiayaan x persentase *margin

Margin keuntungan yang ditetapkan oleh BMT UGT Sidogiri melihat *margin* keuntungan yang telah ditetapkan oleh BMT lainnya sebagai pesaing langsung terdekat. Karena pada dasarnya penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh besar kecilnya pinjaman pembiayaan, semakin besar jumlah pinjaman yang disepakati oleh anggota maka semakin kecil juga *margin* yang didapat oleh pihak BMT sedangkan apabila kecil jumlah pinjaman yang disepakati oleh anggota maka semakin besar *margin* yang didapat oleh pihak BMT.

Berdasarkan proses perhitungan *margin* keuntungan diatas, simulasi proses perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murabahah* sesuai dengan besarnya persentase *margin* yang ada di BMT adalah sebagai berikut:

Contoh:

Perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murabahah* di BMT.

Bapak Ahsanuet Taufiq memiliki pembiayaan berupa sertifikat berharga di BMT UGT Sidogiri Cabang Semampir sebesar 5.000.000 dengan jangka waktu 4 bulan.

Diketahui :

Plafon : Rp. 5.000.000

Jangka waktu : 4 Bulan *Margin*: $2\% \times 4 \text{ bulan} = 8\%$

Perhitunganya:

Margin Keuntungan = plafon x prosentase *margin* = Rp. 5.000.000 x 8% =

400.000 = Rp.5.400.000: 4 bulan = Rp. 1.350.000/bulan

Pak Fiki mempunyai pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Cabang Semampir sebesar Rp.10.000.000 dengan jangka waktu 6 bulan.



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Besaran persentase *margin murabahah* ditentukan sesuai dengan banyaknya plafon pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, di BMT plafon yang sesuai dengan kebijakan tim pusat bank syariah maksimal hanya sebesar 50.000.000.
- b. BMT UGT Cabang semampir dalam menentukan perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan *murabahah* pihak BMT menjelaskan bahwa mereka menggunakan metode perhitungan pokok. Adapun rumus sederhana yang digunakan pihak BMT untuk mengetahui total angsuran, pokok pembiayaan dan *margin* keuntungan.

Saran

Adapun beberapa saran yang disampaikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. BMT UGT Cabang Semampir diharapkan dapat mengkaji risiko pembiayaan *murabahah* untuk meminimalisir kerugian.
- b. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel penelitian agar dapat menghasilkan temuan baru yang memiliki pembahasan yang lebih luas.



DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Abdul Ghofur. *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi Pendekatan Hukum Positif dan Hukum Islam* (Yogyakarta : UII Press, 2007) .
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah* (Bandung :PT Raja Grafindo Persada, 2007).
- Furywardhana, Firdaus. *Akuntansi Syariah*. (Yogyakarta : PPSS, 2008).
- Kementerian Agama. *Al-Qur'anul karim*, (JKP:CV.Aneka Ilmu,2013).
- Muhammad. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2005).
- J. Paul Peter & Jerry c. Olson *Perilaku Konsumen* (Jakarta : Penerbit Erlangga, 2000 : 232)
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif* (Bandung : Alfabeta, 2014).
- Sutrisno, Adi. *Metode Research* (Yogyakarta: UGM, 2002).
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran* (Bandung : Agung Ilmu, 2000).
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta:UII Press, 2005).