

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sejarah Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia tidak lepas dari undang-undang yang pernah dibuat oleh pemerintah No.7 Tahun 1992. Undang-undang ini dianggap sebagai payung hukum bagi lahirnya lembaga keuangan syariah. Undang-undang ini menyebutkan kemungkinan berdirinya sebuah bank dengan sistem bagi hasil. UU ini lalu menjadi dasar lahirnya Bank Muamalat Indonesia. Undang-undang ini kemudian disempurnakan dengan Undang-Undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan yang memungkinkan beroperasinya *dual banking* sistem dalam sistem perbankan nasional. Akibatnya, sejumlah bank konvensional di Indonesia membuka divisi syariah dalam sistem pelayanan mereka kepada para nasabah.

Pada tahun 2005 telah berdiri 3 Bank Umum Syariah (BUS) seperti: Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank Syariah Mandiri (BSM), dan Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI). Selain itu sedikitnya terdapat 19 Unit Usaha Syariah (UUS) seperti: IFI, Bukopin, Danamon, Niaga, BNI, BRI, BII, HSBC, BTN, Bank DKI, Bank Jabar, BPD Sumut, BPD Riau, BPD Kalsel, BPD Aceh, BPD NTB, BPD Kalbar, dan BPD Sumsel. Selain Unit Usaha Syariah ini, telah beroperasi 92 BPR Syariah.

Seiring dengan bertambahnya jumlah bank yang menyediakan layanan syariah, bank-bank ini juga membuka jaringan kantornya di beberapa wilayah di

Indonesia. Penyebaran jaringan perkantoran di beberapa wilayah ini tentu saja mengikuti tingkat aktifitas bisnis yang berada di wilayah-wilayah tersebut. Dewasa ini kantor-kantor bank syariah ini sudah menyebar di hampir seluruh pelosok tanah air. (Nasution, 2007:291-292)

Sekalipun pada tahun 2007 jumlah BUS masih sama dengan tahun 2005 tetapi jumlah Unit Usaha Syariah meningkat menjadi 23 UUS dan 532 kantor cabang (termasuk Kantor Cabang Pembantu (KCP), Unit Pelayanan Syariah (UPS), dan Kantor Kas (KK) dan 106 BPR Syariah. Aset perbankan syariah per Mei 2007 lebih dari Rp 29 triliun dengan jumlah Dana pihak ketiga mencapai Rp 22,5 triliun. Sekalipun jumlah aset perbankan syariah baru berkisar 1,63% dan dana pihak ketiga yang terhimpun baru mencapai 1,69% dari total aset perbankan nasional (per 2007), namun diprediksikan pertumbuhan dan perkembangannya sangat menjanjikan di masa yang akan datang. (Antonio, 2001:46-57) Tiga tahun berikutnya, menurut data statistik yang dirilis Bank Indonesia, pada akhir tahun 2010, jumlah bank umum syariah (BUS) yang beroperasi di Indonesia telah mencapai 11 bank dan 23 unit usaha syariah serta 150 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). (<http://www.bwi.or.id>)

Sejarah perkembangan BMT di Indonesia dimulai tahun 1984 dikembangkan mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syariah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih diberdayakan oleh ICMI sebagai sebuah gerakan yang secara operasional ditindaklanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (syariah), menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat

derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi: Baitul Tamwil (*Bait* = Rumah, *at Tamwil* = Pengembangan Harta) – melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal (*Bait* = Rumah, *Maal* = Harta) – menerima titipan dana zakat, infak dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. (<http://www.zarchisme.wordpress.com>)

Sedangkan perkembangan jumlah BMT di Indonesia dari tahun ke tahun semakin berkembang. Hal ini dikarenakan BMT ditangani secara serius, profesional dan kepercayaan masyarakat terhadap BMT sangat besar. Dari tahun 2005-2010 jumlah BMT di seluruh Indonesia sekitar 3.307 unit dengan aset sekitar Rp 3,6 triliun. (<http://www.kabarbisnis.com>)

Meningkatnya jumlah lembaga keuangan syariah beberapa tahun belakangan menunjukkan betapa prospek lembaga keuangan ini sangat menjanjikan di masa yang akan datang. Setidaknya terdapat dua faktor yang melatar belakangi peningkatan jumlah lembaga keuangan syariah beberapa tahun terakhir di Indonesia.

Faktor pertama adalah faktor eksternal. Faktor ini berkaitan dengan perkembangan ekonomi yang terjadi di luar negeri. Beberapa negara di luar negeri baik yang mayoritas penduduknya muslim maupun tidak telah mengembangkan sistem ekonomi syariah. Maraknya usaha pengembangan kegiatan ekonomi syariah di beberapa negara ini sangat sejalan dengan munculnya kesadaran

tentang pentingnya memiliki identitas baru perekonomian negara mereka. Kesadaran baru inilah yang pada gilirannya memberikan inspirasi bagi para pelaku ekonomi di tanah air untuk mengembangkan sistem ekonomi yang sesuai dengan identitas mayoritas umat Islam Indonesia.

Sedangkan faktor internal yang menjadi pemicu berkembangnya lembaga keuangan syariah di Indonesia adalah terkait dengan kondisi sosiologis bangsa Indonesia yang mayoritas penduduknya adalah Islam. Selain itu, Indonesia juga merupakan negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia. Kenyataan sosiologis inilah yang mendorong para cendekiawan dan praktisi ekonomi muslim Indonesia untuk mendirikan lembaga keuangan yang sesuai dengan identitas keberagaman mereka.

Pertimbangan bisnis juga menjadi pendorong tumbuhnya lembaga keuangan syariah di Indonesia. Pangsa pasar muslim yang sangat besar di Indonesia menjadi pertimbangan bisnis tersendiri bagi para pelaku ekonomi untuk mengembangkan dan menyediakan layanan ekonomi yang sesuai dengan prinsip keyakinan umat Islam.

Faktor politik Indonesia yang kondusif turut memicu perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia. Harmonisasi hubungan antara Islam dan negara di penghujung milenium memberikan ruang gerak yang lebih luas bagi tumbuhnya lembaga keuangan syariah di Indonesia.

Selain faktor politik, faktor keberagaman masyarakat juga menjadi pendorong berdirinya lembaga keuangan syariah di Indonesia. Munculnya kelas menengah muslim perkotaan yang religius dan terdidik menjadi daya tarik tersendiri bagi lembaga keuangan syariah di Indonesia. Kesadaran keberagaman

kelompok ini bukan hanya dalam wilayah ibadah *mahdlah* tapi juga menuju kesadaran bahwa keberagamaan harus meliputi segala aspek kehidupan termasuk dalam kegiatan ekonomi.

Daya tahan sistem ekonomi syariah terhadap terpaan badai krisis ekonomi tahun 1997-1998 menjadi faktor pendorong berdirinya lembaga keuangan syariah di Indonesia. Ketika industri keuangan di Indonesia rontok akibat terpaan badai krisis keuangan, bank syariah terbukti mampu bertahan di tengah terpaan badai krisis ekonomi yang meluluh lantakkan hampir semua bank nasional maupun internasional.

Apalagi di era globalisasi saat ini, marak berbagai kecurangan bisnis yang mengakibatkan terjadinya transformasi nilai untuk kembali ke fitrah manusia. Ada pergeseran dari nilai intelektual ke emosional dan kemudian ke spiritual. Agama Islam telah mengajarkan kepemilikan mutlak ada di tangan Allah. Semua kegiatan perekonomian atau bisnis, mesti dilakukan dengan sikap hati-hati, bersih, dan berazas kejujuran. Karena, kejujuran adalah kekuatan dan akhlak *resource*, yang amat menentukan bagi perusahaan, dan termasuk langka di dapat, pada hakikatnya menjadi sumber keunggulan bersaing, yang sangat kuat bagi setiap usaha. (<http://www.alkamil.co.id>)

Lembaga Keuangan Syariah yang ruang lingkupnya mikro yaitu Unit Jasa Keuangan Syari'ah (UJKS) juga semakin menunjukkan eksistensinya. Seperti halnya bank syariah, kegiatan Unit Jasa Keuangan Syari'ah (UJKS) adalah melakukan penghimpunan (prinsip *wadiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan *ijarah*) kepada masyarakat. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*, *salam*, ataupun

istishna. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli yang paling dominan adalah *murabahah*. Begitu pun juga yang dilakukan di UJKS el-Dinar.

UJKS el-Dinar cukup menarik untuk dijadikan obyek penelitian, karena jumlah pembiayaan di UJKS el-Dinar mengalami perkembangan yang pesat dari awal berdiri sampai akhir tahun 2012. Perkembangan tersebut selain memberikan pilihan yang semakin beragam kepada masyarakat terhadap kebutuhannya, juga memberikan kontribusi yang sangat positif terhadap dunia usaha dan perekonomian Indonesia secara keseluruhan. Maka dari itu UJKS el-Dinar digunakan sebagai objek dalam penelitian ini.

Tabel 1.1.
Perkembangan Jumlah Pembiayaan di UJKS el-Dinar

Jenis Pembiayaan	Jumlah Pembiayaan 2011	Jumlah Pembiayaan 2012	Jumlah Nasabah 2011	Jumlah Nasabah 2012	Jumlah Nominal 2011	Jumlah Nominal 2012
Murabahah	64	94	61	89	536.234.800	804.352.200
Ijarah	20	30	20	30	123.088.000	184.632.000
Hiwalah	9	14	8	12	15.088.800	22.633.200
Qordh	1	1	1	1	1.120.000	1.680.000
Jumlah	94	139	90	132	675.531.600	1.013.297.400

Sumber: UJKS el-Dinar

Berdasarkan **tabel 1.1.** di atas dapat dilihat bahwa tercatat dari tahun 2011-2012 pembiayaan di UJKS el-Dinar mengalami peningkatan. Dari 4 pembiayaan yang ada di UJKS el-Dinar, pembiayaan *murabahah* merupakan paling favorit di UJKS el-Dinar. Dari jumlah 233 pembiayaan keseluruhan, 158 atau 67,81% diantaranya memakai akad *murabahah*.

Hal ini sesuai dengan apa yang telah dikutip Karim (2006:113) bahwasanya *murabahah* merupakan salah satu produk penyaluran dana yang cukup digemari oleh masyarakat. Karena *murabahah* merupakan bentuk penjualan pembayaran yang ditunda dan perjanjian komersil murni. Dimana *murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati. Di sini karakteristik *murabahah* adalah si penjual memberitahu pembeli berapa harga beli dan jumlah keuntungan yang ditambahkan dalam biaya tersebut.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

Para ulama *mazhab* berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama *mazhab* Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu. (A Dawsk Hasheite, dalam Karim, 2006:114)

Ulama *mazhab* Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya. (Al-Syarbini, dalam Karim, 2006:114)

Ulama *mazhab* Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual. (Al-Kasani, dalam Karim, 2006:114)

Ulama *mazhab* Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual. (Al-Bahuti, dalam Karim, 2006:114)

Jadi dapat disimpulkan keempat ulama tersebut bahwa jual beli *murabahah* sah menurut hukum walaupun tidak mempunyai rujukan atau referensi langsung dari Al-Qur'an maupun As-Sunnah. Jual beli *murabahah* merupakan jual beli amanah, karena pembeli memberikan amanah kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang tanpa bukti tertulis. Atau dengan kata lain dalam jual beli tidak diperbolehkan berkhianat. Aplikasi konsep *murabahah* dalam perbankan syariah ini menimbulkan pendapat yang kontroversial di kalangan ulama tentang halal tidaknya. Karena salah satu penyebab perbedaan pendapat itu adalah dalam pengambilan keuntungan pada transaksi jual beli *murabahah*. (Ubay Harun, 2006 dalam Khoiriyah:2012)

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Mukhlisoh (2008) yang meneliti tentang Aplikasi Manajemen Risiko Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Syariah Pare Kediri didapati bahwa manajemen risiko pembiayaan *murabahah* pada BMT Syariah Pare Kediri telah tersusun dengan rapi, hal ini bisa dilihat dari sedikitnya risiko yang tidak bisa ditangani. Manajemen risiko pada BMT Syariah Pare Kediri diawali dengan identifikasi, klasifikasi nasabah, penanganan, evaluasi dan hapus

buku. Adapun strategi yang dilakukan untuk mengatasi risiko adalah analisa atau survei dengan 5C, memberi pembiayaan pada usaha yang tidak berisiko tinggi, seleksi nasabah, memperbanyak jumlah nasabah, pemerataan usaha, cek fisik dan foto jaminan serta menilai barang jaminan dengan harga yang tidak tinggi. Sedangkan kendala yang dihadapi dalam aplikasi manajemen risiko pembiayaan *murabahah* adalah faktor intern; yakni karyawan yang kurang teliti, dan faktor ekstern yakni nasabah yang kurang komunikatif dan barang jaminan yang tidak ada.

Nurhayati (2010) menyatakan bahwa berdasarkan rasio aktivitas dapat diketahui bahwa kadangkala tingkat perputaran piutang *murabahah* tidak begitu baik, jumlahnya dalam tiga tahun terakhir justru semakin bertambah. Kenyataan yang ada menimbulkan persepsi bahwa pada dasarnya ada tiga faktor yang mempengaruhi kelancaran penyaluran pembiayaan, yaitu: faktor bank secara intern, faktor ekonomi makro, dan juga faktor debitur secara intern. Untuk mengatasi masalah yang dihadapi BMT Syariah Pare dapat dilakukan perbaikan dalam sistem pengawasan pemberian pembiayaan. Selain itu perusahaan juga harus membuat kebijakan penarikan piutang yang lebih tegas untuk mengatasi pembiayaan bermasalah.

Khoiriyah (2012) juga mengungkapkan bahwa dalam penerapan pembiayaan *murabahah* bank BRI Syariah benar-benar menganalisa kelayakan nasabahnya dalam memberikan besarnya pembiayaan. Dalam menentukan *margin* keuntungan bank BRI Syariah mempertimbangkan lima faktor yaitu *margin* keuntungan rata-rata bank syariah (DCMR), suku bunga yang ditetapkan bank konvensional (ICMR), bagi hasil dana pihak ketiga (ECRI), biaya *overhead* (biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris), keuntungan yang diinginkan

(*profit target*) dengan mempertimbangkan inflasi dan suku bunga pasar. Sedangkan dalam perhitungannya, bank BRI Syariah menggunakan pendekatan tukang sayur (tawar menawar) dan *lending rate* yaitu pendekatan prosentase seperti bank konvensional. Adapun perhitungan yang diterapkan selama ini adalah menggunakan metode *annuitas*.

Berbicara masalah *margin* keuntungan dalam pembiayaan *murabahah*, kita sebagai umat Islam masih sering bertanya-tanya. Tetapi satu hal yang harus kita ingat bahwa *murabahah* merupakan jual beli, dimana jual beli memang dianjurkan dalam Islam dan jika melakukan transaksi jual beli sudah pasti pihak penjual akan mengambil keuntungan dari transaksi tersebut. Walaupun dibolehkan, dalam pengambilan keuntungan tersebut tidak boleh melebihi batas yang telah disyariatkan oleh Islam.

Dari sinilah peneliti ingin menentukan *margin* dan faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam penentuan prosentase *margin*. Peneliti memilih tempat penelitian di UJKS el-Dinar karena UJKS el-Dinar merupakan lembaga keuangan mikro yang ruang lingkupnya lebih kecil dari bank. Dari uraian di atas penulis mengambil judul **“Penerapan Sistem Perhitungan Tingkat *Margin* Dalam Pembiayaan *Murabahah* (Studi Pada UJKS el-Dinar UIN Maliki Malang)”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana implementasi sistem perhitungan tingkat *margin* keuntungan *murabahah* pada UJKS el-Dinar?
2. Bagaimana perhitungan tingkat *margin* pembiayaan *murabahah* pada UJKS el-Dinar?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan implementasi sistem perhitungan tingkat *margin* keuntungan *murabahah* pada UJKS el-Dinar.
2. Untuk mendeskripsikan perhitungan tingkat *margin* pembiayaan *murabahah* pada UJKS el-Dinar.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi lebih lanjut dalam rangka menentukan *margin murabahah* di lembaga keuangan syariah dan juga dapat dijadikan bahan perbandingan antara teori dan realita.

2. Bagi UJKS El-Dinar

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai salah satu sarana dalam mengambil keputusan terkait dengan produk pembiayaan *murabahah* di masa mendatang.

3. Bagi Nasabah

Berguna untuk mengetahui penerapan UJKS el-Dinnar dalam menentukan *margin* keuntungan pada produk *murabahah*-nya.

1.5. Batasan Penelitian

Masalah ini dibatasi pada penerapan sistem perhitungan *margin* keuntungan *murabahah* dengan pertimbangan beberapa faktor dan untuk mengenali lebih mendalam tentang pelaksanaan perhitungan *margin* keuntungan pada akad *murabahah*.