

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1. Paparan Data Penelitian

Dalam bagian ini peneliti akan memaparkan data penelitian yang berupa profil perusahaan, implementasi sistem perhitungan tingkat *margin* keuntungan, serta perhitungan tingkat *margin* pembiayaan *murabahah*. Untuk selengkapnya bisa dilihat di bawah ini.

4.1.1. Profil Perusahaan

UJKS el-Dinar merupakan objek peneliti dalam penelitian ini. Berikut ini akan dijelaskan profil singkat tentang UJKS el-Dinar yang berupa latar belakang, visi dan misi, struktur organisasi, serta produk-produknya.

4.1.1.1. Latar Belakang Perusahaan

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 didapat, pada hakikatnya menjadi sumber keunggulan bersaing, yang sangat kuat bagi setiap usaha. (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*.

Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) el-Dinar merupakan salah satu strategi bisnis PT. Alkamil Nusantara dalam rangka perluasan jaringan ekonomi syariah di lingkungan pendidikan melalui kerja sama dengan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Kegiatan operasional dimulai pada tanggal 12 April 2011 dan berpusat di Fakultas Ekonomi Lt. 2 Jl. Gajayana No. 50 Malang dengan tujuan:

- 1) *Education* yaitu *Islamic Banking Practice* dan *On The Job Training*.
- 2) *Business (Microfinance by Islamic Banking System)* melalui fasilitas pembiayaan dan tabungan berbasis syariah.
- 3) *Payment point* BTN Syariah.

Yang menjadi dasar lembaga dan pedoman UJKS el-Dinar adalah model perdagangan syari'ah yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW yang berbasis akhlak, menjunjung tinggi kejujuran dan menjaga kredibilitas atau kepercayaan. Ketika bisnis terlepas dari kaidah syari'ah, maka banyak manusia yang melanggar etika bisnis yang jujur dan tidak sesuai dengan syariat Islam.

Dalam sebuah hadits dijelaskan bahwa “*Pedagang yang jujur serta terpercaya (tempatnya) bersama para Nabi, orang-orang yang jujur, dan orang-orang yang mati Syahid pada hari kiamat.*” (HR. Bukhari, Hakim, Tirmizi dan Ibnu Majjah).

4.1.1.2. Visi dan Misi UJKS el-Dinar

Visi dan misi UJKS el-Dinar sejalan dengan visi dan misi PT. Alkamil Nusantara yang merupakan salah satu unit bisnis untuk memperluas jaringan ekonomi syariah di lingkungan pendidikan sehingga misi PT. Alkamil Nusantara menjadi Lembaga Keuangan Islam Tingkat Nasional dapat tercapai.

Visi UJKS el-Dinar

- 1) Menjadi unit PT. Alkamil Nusantara yang sehat dan unggul dalam penyediaan jasa keuangan syariah.

Misi UJKS el-Dinar

- 1) Memperkuat jaringan antar unit.
- 2) Meningkatkan SDM crew.
- 3) Menyediakan layanan jasa keuangan terbaik berdasarkan prinsip syariah.

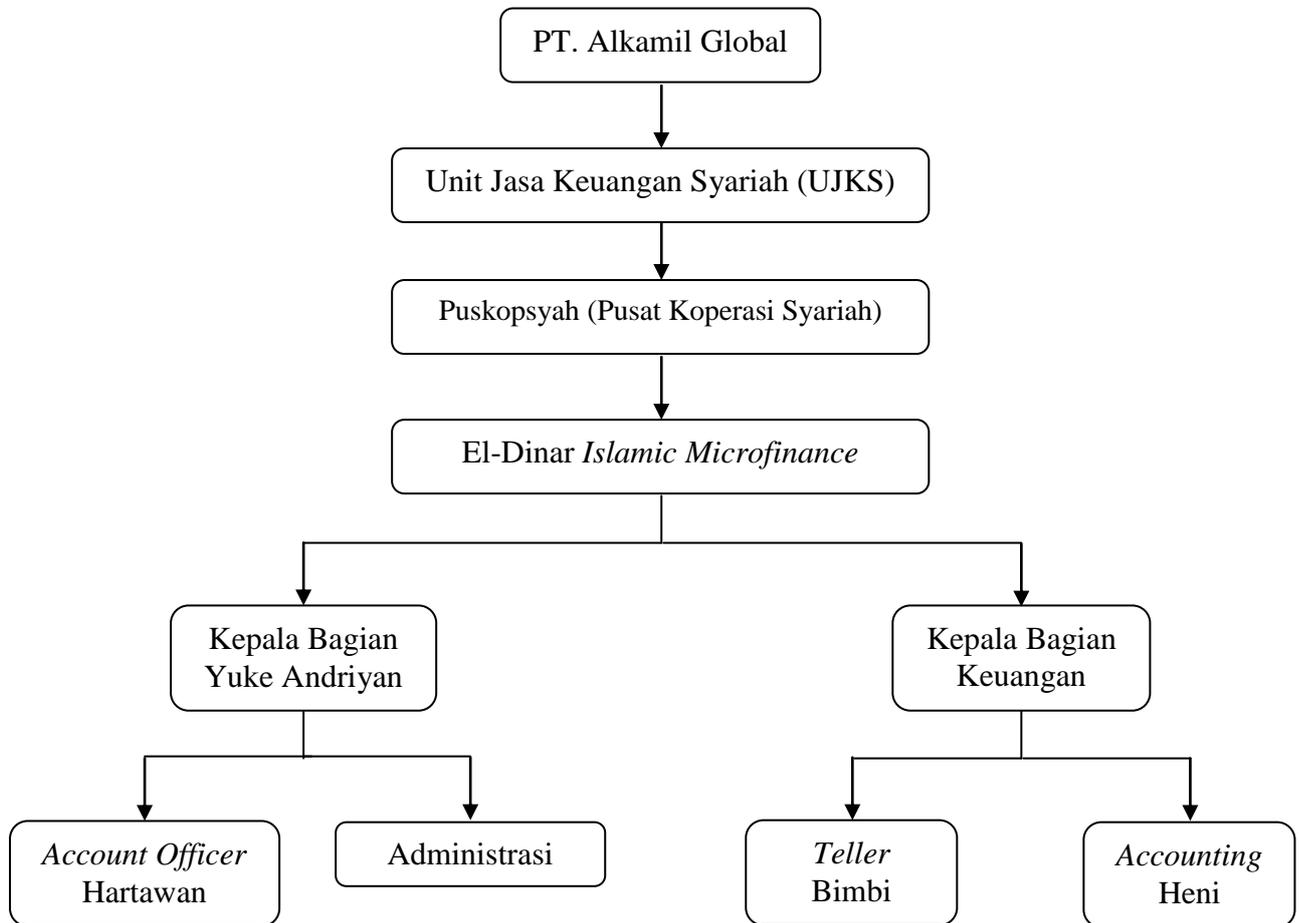
(Sumber: UJKS el-Dinar)

4.1.1.3. Struktur Organisasi UJKS el-Dinar

Struktur organisasi adalah suatu bagan yang menggambarkan tentang hubungan antara orang-orang yang menjalankan aktivitas. Adapun maksud dan tujuan dibentuk struktur organisasi adalah untuk memperjelas dan mempermudah setiap bagian dalam pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenangnya agar perusahaan menjadi lebih terarah dalam mencapai tujuan yang diharapkan.

Adapun struktur organisasi UJKS el-Dinar adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1.
Struktur Organisasi UJKS el-Dinar



Sumber: UJKS el-Dinar

Tabel 4.1.
Fungsi Masing-Masing Pembagian Tugas

No.	Jabatan	Fungsi
1.	Kepala Bagian	Mengatur kinerja sarana dan prasarana seluruh kegiatan di el-Dinar <i>Islamic Microfinance</i> .
2.	<i>Accounting</i>	Membuat laporan keuangan <i>outlet</i> .
3.	<i>Account Officer</i>	Mengatur alur pemasaran dan <i>funding landing</i> .
4.	<i>Teller</i>	Melayani nasabah dalam pengajuan & transaksi slip nasabah.

4.1.1.4. Produk-Produk UJKS el-Dinar

Dalam operasionalnya, UJKS el-Dinar memasarkan produk-produk yang terbagi menjadi:

a) Produk Pembiayaan

- 1) Produk pembiayaan *murabahah* (akad jual beli).
- 2) Produk pembiayaan *ijarah* (akad sewa).
- 3) *Kafalah, Hiwalah, Qordh, dan Wakalah*.

b) Produk Simpanan

- 1) Simpanan Hikmah, adalah simpanan yang dapat diambil sewaktu-waktu.
- 2) Simpanan Arafah/Haji, adalah simpanan untuk persiapan naik haji.
- 3) Simpanan Muamalah *Kids*, adalah simpanan untuk anak-anak persiapan masuk SD-SMP.
- 4) Simpanan Fitrah, adalah simpanan untuk menyambut hari raya 'Idul Fitri.

- 5) Simpanan Walimah, adalah simpanan untuk persiapan walimah.
- 6) Simpanan Qurban, adalah simpanan untuk persiapan berqurban.
- 7) Simpanan Umroh, adalah simpanan untuk persiapan umroh.

4.1.2. Implementasi Sistem Perhitungan Tingkat *Margin* Keuntungan *Murabahah* pada UJKS el-Dinar

Dari hasil wawancara, Ibu Witri Retno (*Manager Operasional*) menyatakan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah akad jual-beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.

Pembiayaan *murabahah* menduduki peringkat pertama dari pembiayaan lainnya pada UJKS el-Dinar. Berikut kutipan percakapan dengan Ibu Witri *manager operasional* pada tanggal 26 November 2012 pukul 09.00 WIB:

“...diantara akad yang lain yaitu *ijarah*, *hiwalah*, dan *qordh*, 67.8% kita menggunakan akad *murabahah*...”

Dari kutipan percakapan di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pembiayaan *murabahah* menempati porsi terbesar diantara pembiayaan lainnya yang ada di UJKS el-Dinar. Kurang lebih 67.8% dari total aset yang dimiliki direalisasikan ke dalam pembiayaan *murabahah*. Untuk masing-masing komposisi pembiayaan *murabahah* kesemuanya seimbang karena tergantung kebutuhan nasabah.

Yuke (Kepala Bagian) menambahkan persyaratan dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* bagi nasabah adalah sebagai berikut:

- a) KTP suami-istri.
- b) Kartu Keluarga (KK).
- c) Surat nikah untuk yang sudah menikah.
- d) Slip gaji (instansi)
- e) SK asli (instansi).
- f) SKPG (instansi).
- g) Surat sanggup bendahara (instansi).
- h) Surat sanggup instansi.
- i) Laporan keuangan 3 bulan terakhir (wirausaha).
- j) *Fix asset* (umum dan wirausaha).
- k) Legalitas usaha (SIUP/TDP/NPWP).

Masih menurut Yuke, langkah berikutnya dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* adalah bagaimana prosedur yang dilaksanakan oleh nasabah dengan pihak UJKS el-Dinar. Berikut adalah langkah-langkah dalam pengajuan pembiayaan:

- a) Nasabah mengisi formulir dan persyaratan lengkap.
- b) Melakukan survei (negosiasi dengan instansi dan untuk wirausaha *kroscek* kendaraan yang dimiliki).
- c) BI *checking* yang dilakukan oleh komite 1.
- d) Jika proposal pembiayaan lulus dari komite 1, maka akan dilanjutkan ke komite 2. Setelah itu prosesnya akan diberikan ke komite 3. Kemudian dikembalikan lagi ke komite 2 dan komite 1.

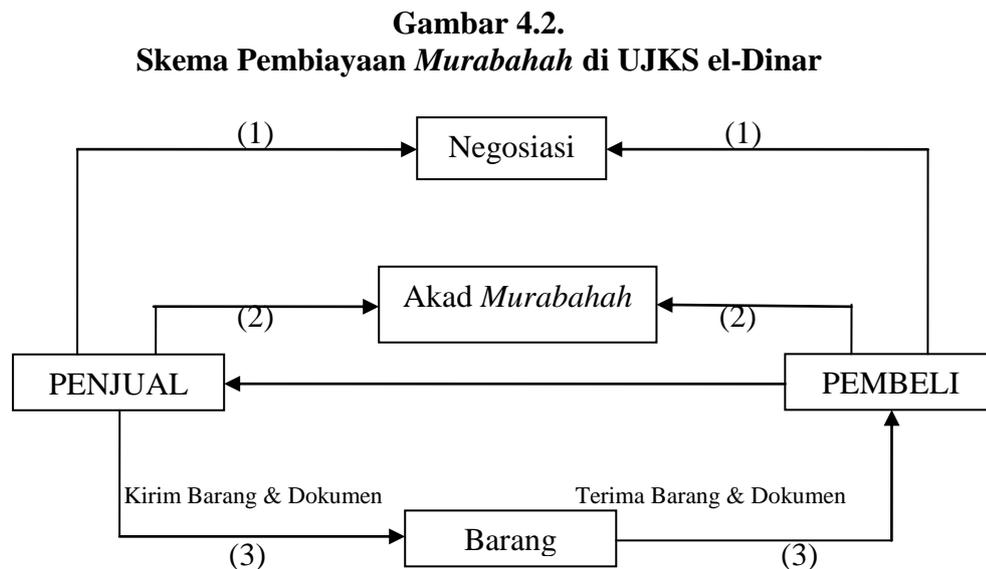
Komite 1 = kabag, keuangan, AO

Komite 2 = koordinator, supervisor (eksekusi)

Komite 3 = manajer pusat (legalitas)

- e) Melaksanakan akad dengan nasabah.
- f) *Maintenance* angsuran/pengawasan.

Skema pembiayaan *murabahah* di UJKS el-Dinar:



Sumber: data diolah peneliti

Dari skema pembiayaan *murabahah* di atas dapat dijelaskan bahwa langkah pertama dalam melakukan pembiayaan adalah negosiasi antara penjual dan pembeli. Kemudian setelah sepakat tentang apa yang dibutuhkan pembeli, maka antara penjual dan pembeli melakukan akad *murabahah*. Setelah terjadi akad, maka barang yang dibutuhkan pembeli akan dikirim beserta dokumen yang bersangkutan. Setelah itu barang dan dokumen akan diterima oleh pembeli dan selanjutnya pembeli akan melakukan kewajiban melunasi angsuran yang sudah disepakati.

Pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada UJKS el-Dinar meliputi pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan untuk memproduksi sesuatu, seperti

renovasi rumah. Yang kedua adalah pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk keperluan konsumsi, seperti digunakan untuk usaha.

Menurut Yuke, plafond pembiayaan yang diberikan bervariasi, akan tetapi dalam memberikan pembiayaan *murabahah* haruslah disesuaikan dengan analisa keuangan dan kemampuan nasabah dalam mengangsur tagihan jatuh tempo. Komite 1 akan menganalisa kondisi nasabah untuk menilai kelayakan dalam pemberian pembiayaan yang berupa analisa 5C, analisa identitas utama nasabah dalam BI *checking*, melakukan kunjungan kepada nasabah, dsb. Prosesnya sedikit lebih rumit dari bank konvensional karena memang benar-benar sisi keamanan lebih pasti dan nasabah merasa lebih nyaman.

Selain 5C di atas, UJKS el-Dinar juga menilai kelayakan nasabah dari persetujuan pimpinan dan bendahara. Tidak hanya itu, masa kerja nasabah di instansi juga sangat penting. Jika nasabah masa kerja di instansi hanya 1 tahun maka pihak UJKS el-Dinar tidak bisa memberikan pembiayaan dalam jangka waktu lebih dari 1 tahun. Berikut kutipan percakapan dengan Kepala Bagian pada tanggal 11 Mei 2013 pukul 12.00 WIB:

“Misal: Si A masa kerja di instansi menyisakan 1 tahun (Januari-Desember). Kemudian dia akan melakukan akad murabahah di UJKS el-Dinar pada bulan April. Otomatis karena masa kerja si A menyisakan 8 bulan lagi, maka UJKS el-Dinar hanya bisa memberikan pembiayaan dalam jangka waktu 8 bulan saja, tidak bisa lebih.”

Selanjutnya masih menurut Yuke, pihak UJKS dalam menentukan *plafond* juga mempertimbangkan jaminan yang diserahkan oleh pihak nasabah kepada pihak UJKS. Jaminan yang dibebankan kepada nasabah bisa barang yang telah dimiliki (*fix assest*) maupun barang yang akan dibeli tersebut. Untuk instansi selain barang yang akan dibeli, nasabah juga harus memberikan jaminan SKPG

(Surat Kuasa Potong Gaji) untuk memperkuat. Sedangkan untuk wirausaha jaminannya adalah sertifikat atau BPKB dan harus membayar 40% dari nilai pembelian. Untuk sertifikat harus berupa tanah dan bangunan. Sedangkan BPKB sepeda motor minimal tahun 2009. Untuk pembelian sepeda motor, mobil, atau yang ber-BPKB, maka sebagai jaminannya nasabah (wirausaha) harus membayar 40% untuk uang muka. Sedangkan untuk nasabah (instansi) cukup membayar 20% untuk uang muka.

Jika pembiayaan *murabahah* ini mengalami masalah, maka dilihat dulu karakternya apakah memang benar-benar macet atautkah lancar dalam membayar angsuran. Semua itu tergantung kemampuan nasabah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut sesuai kriteria masalah yang dihadapi.

Pembiayaan *murabahah* juga memiliki kelebihan dan kekurangan, di antaranya sebagai berikut:

Kelebihan:

- a) Jangka waktu pembiayaan *murabahah* ditetapkan di awal pembiayaan
- b) Angsuran nasabah tetap, tidak fluktuatif seperti bank konvensional.
- c) Tidak ada perubahan *margin* keuntungan karena sudah ditetapkan di awal pada saat akad.
- d) Proses lebih cepat dan mudah karena nasabah benar-benar dianalisa sesuai kemampuannya baik segi keuangan ataupun yang lainnya.

Kekurangan:

- a) *Margin* keuntungan lebih tinggi dibandingkan bank konvensional, karena bank konvensional menerapkan sistem bunga.

- b) Tidak sefleksibel bank konvensional, karena tidak semua transaksi bisa dibiayai seperti pada bank konvensional, hanya pembiayaan yang sesuai dengan syariah yang akan dibiayai oleh UJKS.
- c) Akad tidak bisa diubah karena UJKS sudah melakukan akad di awal dan semua ditetapkan di awal.

Dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* masih banyak kendala yang sering ditemui di lapangan, antara lain:

- a) Masih kurang lengkapnya data nasabah, misal data keuangan yang dilihat dari pendapatan.
- b) Kurang disetujui karena BI *checking* masih buruk, misalkan nasabah masih mempunyai hutang atau penunggakan di tempat lain.
- c) Kesulitan penyesuaian waktu survei dengan nasabah.
- d) Jaminan tidak memenuhi syarat dan tidak sesuai *plafond* yang diberikan.

4.1.3. Perhitungan Tingkat *Margin* Pembiayaan *Murabahah* pada UJKS el-Dinar

Dari hasil wawancara dengan Ibu Witri selaku *Operation Manager* UJKS el-Dinar, mengatakan bahwa penentuan *margin* keuntungan pembiayaan *murabahah* adalah salah satu hal yang sangat mempengaruhi pertumbuhan *murabahah* pada UJKS el-Dinar. Berikut sekilas percakapan tentang *margin* keuntungan dengan Ibu Witri pada tanggal 26 November 2012 pukul 09.00 WIB:

“...semakin besar *plafond* pembiayaan yang diberikan maka akan semakin kecil *margin*nya, begitu juga sebaliknya...”

Dari percakapan di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa jika *margin* keuntungan rendah, otomatis nasabah pembiayaan akan semakin meningkat, dan

keuntungan semakin besar tetapi membutuhkan waktu yang lebih lama. Begitu juga sebaliknya, ketika *margin* yang ditetapkan semakin besar maka semakin menguntungkan pihak UJKS, akan tetapi belum tentu nasabah pembiayaan akan banyak. Jadi, besarnya *margin* secara langsung memberikan keuntungan, tetapi secara jangka panjang belum tentu memberi keuntungan karena nasabah akan pergi. Dalam menentukan sebuah *margin* keuntungan dapat dilihat dari jangka waktu.

Sedangkan Yuke selaku Kepala Bagian UJKS el-Dinar menambahkan, *margin* keuntungan *murabahah* ditentukan berdasarkan jangka waktu dan nilainya.

Berdasarkan waktunya = ≤ 1 tahun *margin* yang ditetapkan 20%-21%.

≥ 2 tahun *margin* bisa turun sampai 18%.

Berdasarkan nilainya = \leq Rp 10.000.000 *margin* sekitar 20%-21%.

\geq Rp 20.000.000 *margin* bisa turun sampai 18%.

Namun prosentase di atas bukan prosentase tetap, tetapi prosentase tersebut bisa di nego oleh nasabah dengan pihak UJKS el-Dinar

Rumus harga jual *murabahah* di UJKS el-Dinar menurut Yuke:

Margin dari barang = nilai barang x *margin* % tahunan

Angsuran = (nilai barang + *margin* dari barang) / 12

Harga jual = nilai barang + *margin* dari barang

Berikut cuplikan contoh perhitungan harga jual *murabahah* dengan Yuke tanggal 11 Mei 2013 pukul 12.00 WIB:

“Nilai barang Rp 2.000.000, *margin* % tahunan 20%

Margin dari barang = $2.000.000 \times 20\% = 400.000$

Angsuran = $(2.000.000 + 400.000) / 12 = 200.000/\text{bulan}$

Harga jual = $2.000.000 + 400.000 = 2.400.000$ ”

Untuk perhitungan tingkat *margin* dalam pembiayaan *murabahah* di UJKS el-Dinar, terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi *margin* tersebut. Yuke mengungkapkan bahwa penentuan *margin* keuntungan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor eksternal yang pertama yaitu penentuan prosentase bank syariah atau UJKS lain (*Direct Competitor's Market Rate/DCMR*), karena mengalami persaingan yang ketat. Jadi, sebisa mungkin menyetarakan *margin* keuntungan bank syariah atau UJKS lain atau walaupun berbeda *margin* keuntungan mungkin hanya sedikit. Apabila *margin* keuntungan bank syariah atau UJKS lain lebih murah, maka UJKS el-Dinar akan menyetarakan.

Sedangkan untuk suku bunga yang ditetapkan oleh bank konvensional (*Indirect Competitor's Market Rate/ICMR*), UJKS el-Dinar tidak mempertimbangkan faktor ini.

Sedangkan faktor internal yaitu dana pihak ketiga (ECRI) yang berupa deposito. Deposito tersebut akan disalurkan ke dalam pembiayaan *murabahah* sehingga UJKS akan memperoleh keuntungan. Deposito dengan jangka waktu 1 tahun akan memperoleh 10%/tahun. Pada intinya keuntungan yang dibenarkan adalah keuntungan yang tidak menganiaya satu dengan yang lain.

Sedangkan untuk biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris, biaya-biaya ini digolongkan ke dalam *overhead cost* dan tidak mempengaruhi penentuan *margin* keuntungan.

Sedangkan metode yang diterapkan UJKS el-Dinar dalam perhitungan *margin* pembiayaan *murabahah* menggunakan metode flat. Berikut cuplikan percakapan dengan Yuke (Kepala Bagian) tanggal 11 Mei 2013 pukul 12.00 WIB:

“Metode yang diterapkan UJKS el-Dinar dalam perhitungan margin pembiayaan murabahah ini memakai metode flat karena di UJKS el-Dinar ini angsurannya tetap tiap bulan.”

4.2. Pembahasan Hasil Penelitian

Dalam pembahasan hasil penelitian ini, peneliti akan membahas apa yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini.

4.2.1. Implementasi Sistem Perhitungan Tingkat *Margin* Keuntungan *Murabahah* pada UJKS el-Dinar

Murabahah menurut Antonio (2001:101) adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Murabahah menurut Arthesa & Handiman (2006:81) menyatakan bahwa: “*Murabahah* adalah akad jual beli antara bank dengan nasabah peminjam (*mudharib*) di mana bank memberi barang yang dibutuhkan nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati.”

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli yang harga jualnya ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Dari pengertian *murabahah* di atas, pengertian pembiayaan murabahah di UJKS el-Dinar intinya sesuai dengan teori di atas. Yaitu akad jual-beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.

Menurut Antonio (2001:102), dasar hukum jual beli *murabahah* menurut Al-Qur'an terdapat dalam surat Al-Baqarah: 275 yang berbunyi:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “.....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”
(QS. Al-Baqarah: 275)

Diantara yang dihalalkan-Nya itu adalah jual beli dengan jangka waktu tertentu. Dibolehkannya praktek jual beli itu ditunjukkan oleh Firman Allah Ta'ala:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ؕ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ
كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ؕ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya.*” (QS. Al-Baqarah: 282)

Diperbolehkan juga bagi seseorang dalam melaksanakan jual beli dengan sistem angsuran atau secara tidak tunai dengan batas waktu tertentu untuk melunasi hutangnya hingga jatuh tempo. Hal itu berdasarkan firman Allah Ta'ala:

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ؕ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

Artinya: “Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah.” (QS. Al-Baqarah: 283)

Ad-Duwaisy (2005:27) melanjutkan pernyataannya bahwa jual beli tidak diperbolehkan tanpa sikap saling ridha. Allah Ta’ala berfirman:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.” (QS. An-Nisaa’: 29)

Sedangkan menurut Antonio (2001:102), dasar hukum jual beli *murabahah* menurut Al-Hadits adalah:

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda. “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhadh* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)

Pembiayaan *murabahah* di UJKS el-Dinar sudah sesuai dengan Al-Qur’an dan Al-Hadits di atas. Dari awal transaksi sampai nasabah selesai melunasi kewajibannya, UJKS el-Dinar selalu mencatatnya. Sedangkan untuk proses *murabahah*-nya, antara pihak UJKS el-Dinar dengan nasabah Insya Allah ridho satu sama lain. Hal ini karena waktu akad antara UJKS el-Dinar dengan nasabah akan saling nego tentang nilai harga pokok barang dan nilai keuntungan. Jadi di

akad tersebut tidak akan terjadi “sakit hati” antara satu dengan yang lainnya. Dan untuk di UJKS el-Dinar tidak ada riba namun *margin* karena keuntungan yang di dapatkan UJKS el-Dinar sesuai dengan kesepakatan dengan nasabah.

Sedangkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam pembiayaan *murabahah* menurut (Rifa’i, 2004:63, dalam Khoiriyah:2012) adalah:

- 1) Harus digunakan untuk barang-barang yang halal, barang najis tidak sah diperjualbelikan 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.

Di UJKS el-Dinar, syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam pembiayaan *murabahah* menurut Rifa’i di atas sudah diterapkan dengan benar. Barang-barang yang ditawarkan nasabah merupakan barang yang halal, seperti laptop, sepeda motor, mobil, dll. UJKS el-Dinar juga memberitahu kalau ada cacat pada barang yang diperjual-belikan, maka akan memberitahu sebelumnya kepada nasabah.

Untuk jaminan yang dibebankan UJKS el-Dinar kepada nasabah sudah sesuai dengan Al-Qur’an dan Al-Hadits yaitu tidak memberatkan nasabah. Jaminan yang dibebankan kepada nasabah bisa barang yang telah dimiliki (*fix assest*) maupun barang yang akan dibeli tersebut. Untuk instansi selain barang yang akan dibeli, nasabah juga harus memberikan jaminan SKPG (Surat Kuasa Potong Gaji) untuk memperkuat. Sedangkan untuk wirausaha jaminannya adalah

sertifikat atau BPKB dan harus membayar 40% dari nilai pembelian. Untuk sertifikat harus berupa tanah dan bangunan. Sedangkan BPKB sepeda motor minimal tahun 2009. Untuk pembelian sepeda motor, mobil, atau yang ber-BPKB, maka sebagai jaminannya nasabah (wirausaha) harus membayar 40% untuk uang muka. Sedangkan untuk nasabah (instansi) cukup membayar 20% untuk uang muka.

4.2.2. Perhitungan Tingkat *Margin* Pembiayaan *Murabahah* pada UJKS el-Dinar

Menurut Karim (2006:280) keuntungan atau *margin* adalah persentase tertentu yang diterapkan 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. Kalangan ekonomi mendefinisikan sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan yang terlihat dan tersembunyi.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Witri selaku *Operation Manager* UJKS el-Dinar, mengatakan bahwa penentuan *margin* keuntungan pembiayaan *murabahah* adalah salah satu hal yang sangat mempengaruhi pertumbuhan *murabahah* pada UJKS el-Dinar. Jika *margin* keuntungan rendah, otomatis nasabah pembiayaan akan semakin meningkat, dan keuntungan semakin besar tetapi membutuhkan waktu yang lebih lama. Begitu juga sebaliknya, ketika *margin* yang ditetapkan semakin besar maka semakin menguntungkan pihak UJKS, akan tetapi belum tentu nasabah pembiayaan akan banyak. Jadi, besarnya *margin* secara langsung memberikan keuntungan, tetapi secara jangka panjang

belum tentu memberi keuntungan karena nasabah akan pergi. Dalam menentukan sebuah *margin* keuntungan dapat dilihat dari jangka waktu.

Karim (2006: 280) mengungkapkan lima hal yang dijadikan acuan dalam mempertimbangkan sebuah *margin* keuntungan, yaitu sebagai berikut:

- a) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) *margin* rata-rata bank syariah.
- b) *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) suku bunga rata-rata bank konvensional.
- c) *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) bagi hasil dana pihak ketiga (DPK).
- d) *Acquiring Cost* (biaya yang langsung terkait dengan DPK).
- e) *Overhead Cost* (biaya yang tidak langsung terkait dengan DPK).

Dari kelima faktor yang dipertimbangkan di atas, Yuke mengungkapkan bahwa penentuan *margin* keuntungan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor eksternal yang pertama yaitu penentuan prosentase bank syariah atau UJKS lain (*Direct Competitor's Market Rate/DCMR*), karena mengalami persaingan yang ketat. Jadi, sebisa mungkin menyetarakan *margin* keuntungan bank syariah atau UJKS lain atau walaupun berbeda *margin* keuntungan mungkin hanya sedikit. Apabila *margin* keuntungan bank syariah atau UJKS lain lebih murah, maka UJKS el-Dinar akan menyetarakan.

Sedangkan untuk suku bunga yang ditetapkan oleh bank konvensional (*Indirect Competitor's Market Rate/ICMR*), UJKS el-Dinar tidak mempertimbangkan faktor ini.

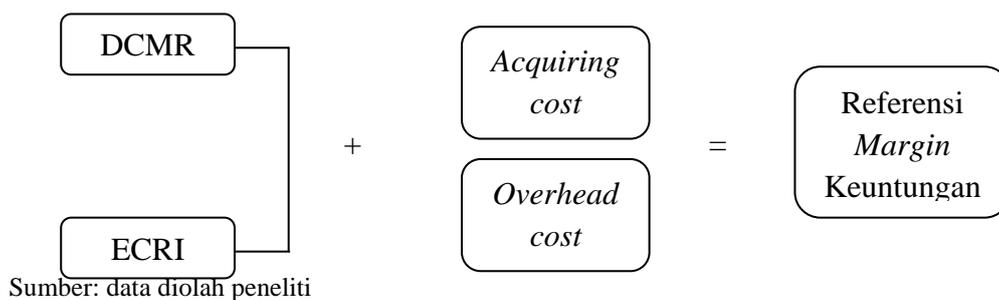
Sedangkan faktor internal yaitu dana pihak ketiga (ECRI) yang berupa deposito. Deposito tersebut akan disalurkan ke dalam pembiayaan *murabahah* sehingga UJKS akan memperoleh keuntungan. Deposito dengan jangka waktu 1 tahun akan memperoleh 10%/tahun. Pada intinya keuntungan yang dibenarkan adalah keuntungan yang tidak menganiaya satu dengan yang lain.

Sedangkan untuk biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris, biaya-biaya ini digolongkan ke dalam *overhead cost* dan tidak mempengaruhi penentuan *margin* keuntungan.

Jadi di sini terdapat perbedaan dalam rumus referensi *margin* keuntungan antara teori dari Karim dengan yang terjadi di UJKS el-Dinar. Perbedaannya terletak di tidak adanya faktor ICMR dalam yang menjadi faktor dalam referensi *margin* keuntungan *murabahah*.

Gambar 4.3.

Rumus Referensi *Margin* Keuntungan UJKS el-Dinar



Dalam menentukan sebuah *margin* keuntungan, UJKS akan menetapkan berdasarkan *plafond* yang diberikan atau besarnya pembiayaan nasabah kepada UJKS. Semakin besar *plafond* pembiayaannya maka semakin ringan *margin* keuntungan yang diberikan kepada nasabah dengan mempertimbangkan tingkat keuntungan UJKS itu sendiri.

Keuntungan adalah selisih lebih dari hasil penjualan yang diperoleh dari harga pokok ditambah biaya operasi, sedangkan *margin* keuntungan adalah prosentase yang ditetapkan per tahun (Karim, 2008: 78 & 280). Keuntungan yang ditetapkan UJKS juga mempertimbangkan beberapa hal. Ada biaya yang diperuntukkan bagi nasabah seperti biaya administrasi, biaya asuransi, dan biaya notaris.

Wiroso (2005: 78) mengungkapkan bahwa ada dua pendekatan dalam menentukan keuntungan dalam *murabahah*, karena masih belum ditemukan rumus yang baku untuk menghitung keuntungan *murabahah*, yaitu pendekatan tukang sayur dan pendekatan *lending rate* bank konvensional.

Pendekatan yang digunakan oleh UJKS el-Dinar dalam menentukan keuntungan adalah kedua pendekatan di atas. Dimana pendekatan tukang sayur ini memang pendekatan yang digunakan paling utama, Karena di sini pihak UJKS (penjual) mengatakan seluruhnya berapa harga pokok dan keuntungan (prosentase) yang diinginkan. Dan pihak nasabah (pembeli) berhak melakukan penawaran terhadap harga jual UJKS tersebut. Kemungkinan harga jual yang ditetapkan sedikit mahal dan nasabah menginginkan yang lebih murah.

Pendekatan kedua menggunakan *lending rate* atau biasa disebut dengan prosentase keuntungan. UJKS menetapkan prosentase tersebut dengan mempertimbangkan faktor-faktor baik internal maupun eksternal perusahaan dalam memperoleh laba/keuntungan. Akan tetapi, UJKS berbeda dari bank konvensional karena dilihat dari prosesnya dan akad saja sudah berbeda, apalagi komponen yang menyebabkan keuntungan tersebut. UJKS tidak hanya mempertimbangkan keuntungan UJKS itu sendiri tetapi lebih kepada kemampuan

nasabah. Jadi UJKS el-Dinar benar-benar menganalisa seluruh data tentang nasabah.

Menurut Karim (2006: 281) ada empat metode dalam penentuan harga jual *murabahah*, yaitu:

a) Metode *Margin* Keuntungan (*sliding*)

Dimana perhitungan *margin* keuntungan menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat dari adanya angsuran/cicilan harga pokok. Sehingga jumlah angsuran yang dibayar nasabah tiap bulan pun semakin menurun.

b) Metode *Margin* Keuntungan Rata-Rata

Adalah *margin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran dibayar nasabah tetap setiap bulan.

c) Metode *Margin* Keuntungan *Flat*

Adalah *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari periode 1 ke periode lainnya. Walau baki debet menurun yang disebabkan oleh angsuran harga pokok.

d) Metode *Margin* Keuntungan *Annuitas*

Adalah *margin* keuntungan yang dihitung secara *annuitas* yaitu pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan *margin* keuntungan secara tetap.

Sedangkan metode perhitungan angsuran yang digunakan oleh UJKS el-Dinar adalah metode *flat*, dimana perhitungan ini adalah keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari periode satu ke periode lainnya.

Jadi angsuran nasabah tiap bulan tetap. Metode ini dipakai pada semua akad murabahah di UJKS, baik produktif maupun konsumtif.

Comtoh angsuran yang menggunakan metode *flat* di UJKS el-Dinar:

Pada tanggal 3 Mei 2011 Bapak Syalamun meminjam Rp 4.000.000 di UJKS el-Dinar untuk modal penjualan baju. Jangka waktu 1 tahun dengan margin 18%/tahun

Margin dari barang = $4.000.000 \times 18\% = \text{Rp } 720.000$

Angsuran = $(4.000.000 + 720.000) / 12 = \text{Rp } 393.333/\text{bulan}$

Harga jual = $4.000.000 + 720.000 = 4.720.000$

Tabel 4.2.
Jadwal Angsuran Bapak Syalamun

Tanggal	Angsuran	<i>Margin</i>	Saldo
3 Mei 2011	-	-	Rp 4.000.000
3 Juni 2011	333.333	60.000	Rp 3.666.667
3 Juli 2011	333.333	60.000	Rp 3.333.334
3 Agustus 2011	333.333	60.000	Rp 3.000.001
3 September 2011	333.333	60.000	Rp 2.666.668
3 Oktober 2011	333.333	60.000	Rp 2.333.335
3 November 2011	333.333	60.000	Rp 2.000.002
3 Desember 2011	333.333	60.000	Rp 1.666.669
3 Januari 2012	333.333	60.000	Rp 1.333.336
3 Februari 2012	333.333	60.000	Rp 1.000.003
3 Maret 2012	333.333	60.000	Rp 666.670
3 April 2012	333.333	60.000	Rp 333.337
3 Mei 2012	333.333	60.000	LUNAS

Sumber: UJKS el-Dinar