

## BAB II

### METODE PENETAPAN HARGA JUAL BELI MURABAHAH

#### A. Jual Beli Murâbahah

##### 1. Pengertian

Secara bahasa jual beli terdiri dari dua kata, yaitu “jual” dan “beli”. Kedua kata ini dalam bahasa Arab sama dengan *al-bai'* dan *al-syira'* Keduanya merupakan rangkaian makna timbal balik.

Secara terminologi jual beli mempunyai makna yang luas, yaitu segala bentuk yang berkaitan dengan proses pemindahan hak milik barang atau asset kepada orang lain termasuk dalam lingkup pengertian jual beli.<sup>1</sup>

Jika dilihat dari penentuan harganya, akad jual beli dapat dikategorikan menjadi 4 macam, yakni: *Ba'I al-Murâbahah*, *Ba'I at-Tauliyah*, *Ba'I al-Wadliyah*, *Ba'I al-Musawamah*. Dalam pembahasan ini penulis hanya akan membatasi pada aspek *Ba'I al- Murâbahah*.

Secara linguistik, *Murâbahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Menjual barang secara murabahah berarti

---

<sup>1</sup> Dede Nurrohman, *Memahami Dasar-dasar Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Penerbit Teras, 2011, hlm. 62

menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu, misalnya mendapat keuntungan 1 dirham atas pembelian 10 dirham.

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Di antaranya, Ibnu Rusyd al Maliki mengatakan *Murâbahah* adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

Al- Mawardi asy-Syafii menyatakan *Murâbahah* adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian ini dengan harga 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.<sup>2</sup>

*Murâbahah* berarti pembelian barang dengan pembayaran ditangguhkan (1 bulan, 3 bulan, 1 tahun dst). Pembiayaan *Murâbahah* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*). Pembiayaan *Murâbahah* mirip dengan Kredit Modal Kerja yang biasa diberikan oleh bank-bank konvensional, dan karenanya pembiayaan *Murâbahah* berjangka waktu di bawah 1 tahun (*short run financing*).<sup>3</sup>

*Murâbahah* adalah jual beli suatu barang dengan pembayaran ditangguhkan. Maksudnya, pembeli baru membayar pada waktu jatuh tempo dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: PUSTAKA PELAJAR, 2010, hlm. 102-103

<sup>3</sup> Karnaen Perwataatmadja, dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: DANA BAKTI WAKAF, 1992, hlm. 25

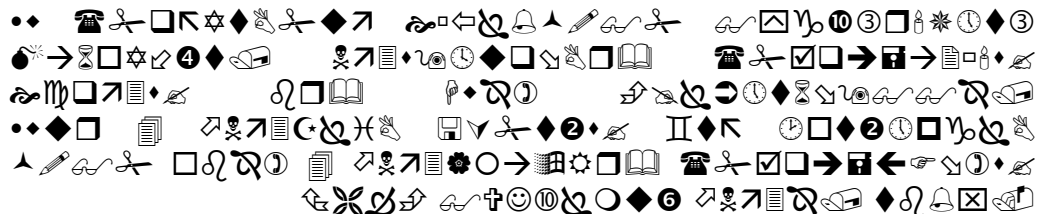
<sup>4</sup> Hertanto Widodo, Ak.et al., *PAS (Pedoman Akuntansi Syariah) Panduan Praktis Operasional Baitul Mal Wat Tamwil (BMT)*, Bandung: Mizan, 1999, hlm. 49

*Murâbahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.<sup>5</sup>

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *Murâbahah* adalah jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait dengan harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diinginkan. *Murâbahah* merupakan jual beli suatu barang dengan pembayaran ditangguhkan pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah.

## 2. Dasar Hukum Jual Beli Murâbahah

- Dasar hukum jual beli *Murâbahah* telah ditetapkan dalam Al-Qur'an surat An-Nisa':29;<sup>6</sup>



*Artinya:* “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

- Hadist Rasulullah SAW:<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: EKONISIA, 2003, hlm 58

<sup>6</sup> *Al- Qur'an dan Terjemahan*, Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, Departemen Agama RI, 2007, hlm. 84

<sup>7</sup> A. Hasan, *Bulughul Maraam*, Bungil: CV. Pustaka Tamaam, 1991, hlm. 496

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ  
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَإِخْلَاطُ النَّبْرِ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه )

Artinya: Dari Shalih bin Suhaib r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda : “Tiga perkara didalamnya terdapat keberkatan (1) menjual secara kredit, (2) Muqaradhah (nama lain dari Mudharabah), (3) Mencampur tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah dan bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah)

- Ijma’

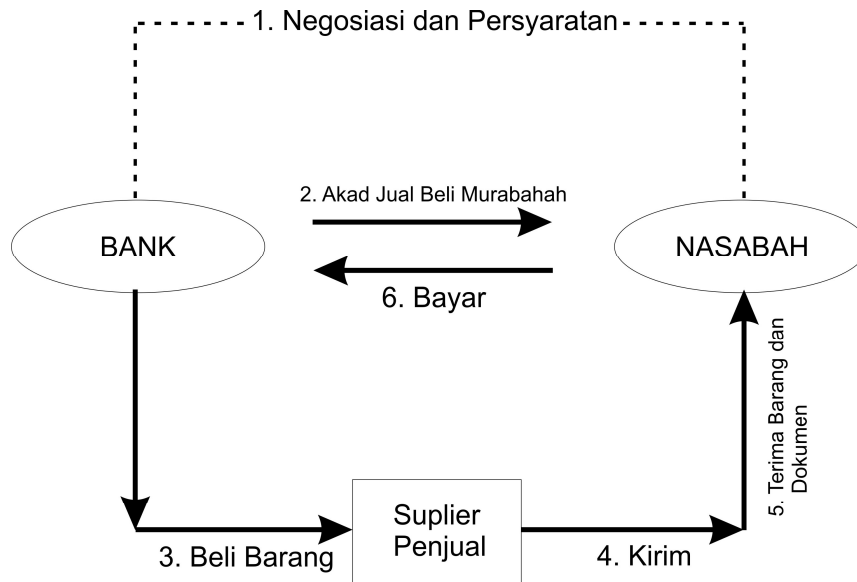
Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu, jual beli adalah satu jalan untuk mendapatkan secara sah.<sup>8</sup>

### 3. Skema Murâbahah

Secara umum, aplikasi perbankan dari *bai’ al- Murâbahah* dapat digambarkan dalam skema berikut ini.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2000, hlm. 20

<sup>9</sup> Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001, hlm.107



- *Teknis perbankan*<sup>10</sup>

- 1) Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari (pabrik/toko) ditambah keuntungan (*mark up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
- 2) Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, *Murâbahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*bitsaman ajil*).
- 3) Dalam transaksi ini, bila sudah ada barang diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Skema ini juga berlaku bagi aplikasi *murâbahah* di BMT.

#### 4. Rukun dan Syarat Jual Beli Murâbahah

<sup>10</sup> Heri Sudarsono, *op.cit*, hlm.58-59

*Murâbahah* (jual beli) dianggap sah setelah memenuhi rukun dan syarat jual beli, adapun rukun dalam *Murâbahah* yaitu:

1. *Bâ'i* : Bank/penjual
2. *Musytari* : Nasabah/pembeli
3. *Mabî'* : Barang
4. *Tsaman* : Harga jual
5. *Ijab dan Qabul* : Dituangkan dalam bentuk pembiayaan

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

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a),(d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,

- b) kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual,
- c) membatalkan kontrak.<sup>11</sup>

## 5. Manfaat dan Resiko Jual Beli Murâbahah

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *bai' al- Murâbahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Yang dimaksud dengan risiko dalam hukum perjanjian adalah “*Kewajiban memikul kewajiban yang disebabkan karena sesuatu kejadian di luar kesalahan salah satu pihak.*”<sup>12</sup>

*Bai' al-Murâbahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah. Salahsatunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *Bai' al-Murâbahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut.

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

---

<sup>11</sup> Syafi’I Antonio, *op.cit*, hlm. 102

<sup>12</sup> Suhrawardi K. Lubis, dan Farid Wajdi, *Hukum Ekonomi Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012, hlm. 146

- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d. Dijual; karena *Bai' al-Murâbahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.<sup>13</sup>

## B. Harga

### 1. Pengertian

Harga secara umum, adalah *مالا يتعين بالتعيين* (perkara yang tidak tentu dengan ditentukan).<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *op.cit*, hlm. 106-107

<sup>14</sup> Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001, hlm. 86



Dari sudut pandang konsumen, harga biasanya didefinisikan sebagai apa yang harus diserahkan konsumen untuk membeli suatu produk atau jasa.<sup>15</sup>

Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran dan biaya lain-lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.<sup>16</sup>

## 2. Tujuan Penentuan Harga

Penentuan harga oleh suatu Bank dimaksudkan untuk berbagai tujuan yang hendak dicapai. Secara umum tujuan penentuan harga adalah sebagai berikut:<sup>17</sup>

### 1. Untuk bertahan hidup

Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, misalnya untuk bunga simpanan tinggi dan bunga pinjam rendah tetapi dalam kondisi masih menguntungkan.

### 2. Untuk memaksimalkan laba

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

### 4. Untuk memperbesar *market share*

---

<sup>15</sup> J. Paul Peter, and Jerry C. Olson, *Consumer Behavior and Marketing Strategy*, Terj. Consumer Behavior, Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran, Damos Sihombing, Ed. 4, Cet.1, Jakarta: Erlangga, 2000, hlm. 220

<sup>16</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Fajar Inter Pratma Offset, Edisi Pertama, 2004, hlm 151

<sup>17</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007, hlm. 198

Penentuan harga ini dengan harga yang murah sehingga diharapkan jumlah pelanggan meningkat dan diharapkan pula pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing.

#### 5. Mutu produk

Tujuan adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga jual ditentukan setinggi mungkin.

#### 6. Karena pesaing

Dalam hal ini penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing artinya bunga simpanan di atas pesaing dan bunga pinjaman di bawah pesaing.

### **3. Faktor-faktor yang mempengaruhi suku bunga**

Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### 1. Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana (simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga pinjaman. Dengan meningkatnya suku bunga pinjaman akan menarik nasabah untuk menyimpan uang di bank. Dengan demikian kebutuhan dana dapat dipenuhi. Sebaliknya jika bank

kelebihan dana, di mana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

## 2. Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, penentuan utama tingkat suku bunganya pihak perbankan harus memperhatikan perilaku pesaing. Dalam arti jika pesaing menetapkan untuk bunga simpanan rata-rata 16% per tahun, maka jika kita hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan di atas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus di bawah bunga pesaing.

## 3. 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.

## 4. Target laba yang diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman

ikut besar dan demikian juga sebaliknya. Oleh karena itu pihak bank harus serius dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

#### 5. Jangka waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko dimasa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika peminjaman berjangka pendek, maka bunganya relative lebih rendah.

#### 6. Kualitas jaminan

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

#### 7. Reputasi perusahaan

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relative kecil dan sebaliknya.

#### 8. Produk yang kompetitif

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

#### 9. Hubungan baik

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

#### 10. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada pihak bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.<sup>18</sup>

### **C. Penentuan Harga Menurut Konvensional**

---

<sup>18</sup> Kasmir, *ibid*, hlm.199-201

## 1. Metode Penentuan Harga Bank

Kemudian dalam penentuan harga digunakan beberapa metode yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Metode penentuan suatu harga produk bank secara umum terdapat beberapa model, antara lain;<sup>19</sup>

### 1. Modifikasi harga atau diskriminasi yaitu:

- a. Menurut Pelanggan, yaitu harga yang dibedakan berdasarkan nasabah utama (*primer*) atau nasabah biasa (*sekunder*). Nasabah utama adalah nasabah yang loyal dan memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh bank. Nasabah biasa adalah nasabah umum.
- b. Menurut bentuk produk, harga ditentukan berdasarkan bentuk produk atau kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk, misalnya untuk kartu kredit ada *master card* dan ada *visa card*.
- c. Menurut tempat, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan lokasi cabang bank dimana produk atau jasa ditawarkan..
- d. Menurut waktu, yaitu harga yang ditentukan berdasarkan periode atau masa tertentu dapat berupa jam, hari, mingguan, atau bulanan.

### 2. Penetapan harga untuk produk baru

---

<sup>19</sup> Kasmir, *ibid*, hlm.204-205

- a. *Market skimming pricing* yaitu harga awal produk yang ditetapkan setinggi-tingginya dengan tujuan bahwa produk atau jasa memiliki kualitas tinggi.
  - b. *Market penetration pricing* yaitu dengan menetapkan harga yang serendah mungkin dengan tujuan untuk menguasai pasar.
  - c. Penentuan harga gengsi (*Prestige Pricing*),<sup>20</sup> Beberapa produk perbankan memiliki kemampuan mendapat harga lebih tinggi daripada yang normal, karena cirri-cirinya yang istimewa.
3. Metode penetapan harga<sup>21</sup>

a. *Cost plus pricing*

$$\text{Harga Pokok} = \text{VC} + \frac{\text{FC}}{\text{Total Sales}}$$

\_dimana:

*Variable Cost (VC)* = Biaya Variabel

*Fixed Cost (FC)* = Biaya Tetap

*Total Sales (TS)* = Total Penjualan

Ilustrasi:

---

<sup>20</sup> Eric Reidenbach, and M. Ray Grubbs, *Developing New Banking Product, Mengembangkan Produk Baru Perbankan*, terj. A. Hasymi Ali, Jakarta: Bumi Aksara, 1994, Hlm.133

<sup>21</sup> Kasmir, *ibid*, hlm.205-206

VC = Rp 10,-

FC = Rp 640.000,-

TS = 100.000 Unit

$$\text{Harga Pokok} = 10 + \frac{640.000}{100.000} = \text{Rp } 16,4, \text{—per unit}$$

b. *Cost plus pricing* dengan *mark up*

Jika perusahaan mengharapkan laba 20%

$$\text{Harga dengan Mark up} = \frac{\text{Harga Pokok (unit)}}{1 - \text{laba yg diinginkan}}$$

$$\text{Harga dengan Mark up} = \frac{\text{Rp } 640.000,-}{(1+0,2)} = \text{Rp } 166.666,-$$

c. *Marginal Pricing*

Yaitu dengan menghitung total marginal cost ditambah laba yang diinginkan.

d. *Non Cost Pricing*

Yaitu harga yang didasarkan kepada mekanisme permintaan dan penawaran, dalam hal ini bank harus mampu menyesuaikan dengan kondisi yang terbentuk dipasar.

e. *Break event pricing (BEP)* atau *Target pricing*

Yaitu harga yang ditentukan berdasarkan titik impas.

$$BEP = \frac{FC}{P-VC} \text{ atau } BEP = \frac{FC}{1-}$$

f. *Percieved Value pricing*



Yaitu harga ditentukan oleh kesan pembeli (persepsi) terhadap produk yang ditawarkan.

## **2. Jenis-jenis Pembebanan Suku Bunga Kredit**

Pembebanan besarnya suku bunga kredit dibedakan kepada jenis kreditnya. Pembebanan disini maksudnya metode perhitungan yang akan digunakan, sehingga mempengaruhi jumlah bunga yang akan dibayar. Jumlah bunga yang akan dibayar mempengaruhi jumlah angsuran perbulannya. Di mana jumlah angsuran terdiri dari hutang/pokok pinjaman dan bunga.<sup>22</sup>

Metode pembebanan bunga yang dimaksud adalah sebagai berikut:

### *1. Sliding rate*

Pembebanan suku bunga setiap bulan dihitung dari sisa pinjamannya, sehingga jumlah bunga yang dibayar nasabah setiap bulan menurun seiring dengan turunnya pokok pinjaman. Akan tetapi pembayaran pokok pinjaman setiap bulan sama. Cicilan nasabah (pokok pinjaman ditambah bunga) otomatis dari bulan ke bulan semakin menurun. Jenis sliding rate ini biasanya diberikan kepada sector produktif, dengan maksud si nasabah merasa tidak terbebani terhadap pinjamannya.

### *2. Flat rate*

Pembebanan suku bunga setiap bulan tetap dari jumlah pinjamannya, demikian pula pokok pinjaman setiap bulan juga dibayar sama, sehingga

---

<sup>22</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Ed. revisi, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005, hlm.127-132

cicilan setiap bulan sama sampai kredit tersebut lunas. Jenis flat rate ini diberikan kepada kredit yang bersifat konsumtif seperti pembelian rumah tinggal, pembelian mobil pribadi atau kredit konsumtif lainnya.

### 3. *Floating rate*

Jenis ini membebankan bunga yang dikaitkan dengan yang ada di pasar uang, sehingga bunga yang dibayar setiap bulan sangat tergantung dari bunga pasar uang pada bulan tersebut. Jumlah bunga yang dibayarkan dapat lebih tinggi atau lebih rendah dari bulan yang bersangkutan. Pada akhirnya hal ini juga berpengaruh terhadap cicilan setiap bulannya.

Penggunaan perhitungan bunga dengan floating rate pada umumnya dikenakan kepada nasabah peminjam (debitur) yang jangka waktu pinjamannya lebih dari 5 tahun.<sup>23</sup>

Contoh dan penyelesaian soal:

PT.SUNGAILIAT telah memperoleh persetujuan fasilitas kredit dari Bank Marras senilai Rp 60.000.000,-. Jangka waktu kredit adalah 1 tahun (12 bulan). Bunga dibebankan sebesar 24 persen setahun. Disamping itu PT. SUNGAILIAT juga dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 350.000,-. Kredit tersebut dapat langsung ditarik sekaligus dari rekening gironya.

*Jawaban Pembebanan Bunga dengan Flat Rate*

- a. Menghitung pokok pinjaman (PT) per bulan sebagai berikut:

---

<sup>23</sup> Thomas Suyatno,dkk, *Dasar-dasar Perkreditan*, Jakarta: PT Gramedia, 1990, hlm. 85

Pokok pinjaman yang harus dibayar setiap bulan adalah:

$$PJ = \frac{\text{Jumlah Pinjaman}}{\text{Jangka Waktu}}$$

$$PJ = \frac{\text{Rp } 60.000.000,-}{12 \text{ bulan}}$$

b. Selanjutnya menghitung bunga (BG) perbulan adalah:

$$BG = \frac{\text{Bunga} \times \text{Nominal Pinjaman}}{12 \text{ bulan}} \times 1 =$$

$$BG = \frac{24\% \times \text{Rp } 60.000.000,-}{12 \text{ bulan}} \times 1 = \text{Rp } 1.200.000,-$$

▪ Jadi jumlah angsuran setiap bulan adalah

#### TABEL PERHITUNGAN

Dengan Flat Rate (Dalam ribuan)

<i>Bulan</i>	<i>Sisa Pinjaman</i>	<i>Pokok Pinjaman</i>	<i>Bunga</i>	<i>Angsuran</i>
1	55.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
2	50.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
3	45.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
4	40.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
5	35.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
6	30.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-

7	25.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
8	20.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
9	15.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
10	10.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
11	5.000,-	5.000,-	1.200,-	6.200,-
12	0	5.000,-	1.200,-	6.200,-
Jumlah		60.000,-	14.400,-	74.400,-

Pokok Pinjaman Rp 5.000.000,-

Bunga Rp 1.200.000,-

Jumlah Angsuran Rp 6.200.000,-

### 3. Komponen-komponen Menentukan Bunga Kredit

Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain:<sup>24</sup>

#### 1. Total Biaya Dana (*cost of fund*)

Merupakan biaya untuk memperoleh simpanan setelah ditambah dengan cadangan wajib (*reserve requirement*) yang ditetapkan pemerintah. Biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana melalui produk simpanan. Semakin besar/mahal bunga yang dibebankan, maka semakin tinggi pula biaya dananya.

#### 2. Laba yang diinginkan

Merupakan laba atau keuntungan yang ingin diperoleh bank dan biasanya dalam persentase tertentu. Penentuan besarnya laba juga sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit. Dalam hal ini biasanya bank disamping melihat kondisi pesaing juga melihat kondisi nasabah apakah nasabah utama atau bukan dan juga melihat sector-sektor yang dibiayai, misalnya jika proyek

<sup>24</sup> Kasmir, *op.cit*, hlm. 201-204

pemerintah untuk pengusaha kecil, maka labanyapun berbeda dengan yang komersil.

### 3. Cadangan resiko kredit macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang diberikan, karena setiap kredit yang diberikan pasti mengandung resiko tidak terbayar. Resiko ini dapat timbul baik sengaja maupun tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkannya sebagai sikap bersiaga menghadapinya.

### 4. Biaya operasi

Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji, biaya administrasi, biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lainnya.

### 5. Pajak

Yaitu pajak yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

Untuk lebih jelasnya metode dasar penentuan bunga kredit yang ditawarkan ke nasabah (*based lending rate*) dengan menggabungkan semua komponen-komponen yang ada akan dijelaskan dengan contoh berikut ini:

Bank Artha menentukan suku bunga untuk bunga simpana giro 14% pa, simpanan tabungan 15% pa dan simpanan deposito berjangka yaitu 18% pa. Total biaya operasi diperkirakan sekitar 6%. Sedangkan cadangan resiko kredit macet sebesar 1%. Laba yang diinginkan bank ditetapkan sebesar 5%. Cadangan wajib

atau *reserve requirement* (RR) yang ditetapkan pemerintah adalah 5% serta pajak 20%.

Pertanyaan: Berapa besarnya *based lending rate* yang ditetapkan oleh Bank Artha, jika *cost of found* didasarkan kepada suku bunga simpanan tertinggi.

Untuk menjawab pertanyaan ini maka:

- a. Langkah pertama yang dilakukan adalah menentukan besarnya biaya dana (*cost of found*) dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Cost of Found} = \frac{\text{Bunga yang dibebankan}}{100\% - \text{cadangan wajib}}$$

Suku bunga simpanan tertinggi adalah simpanan deposito berjangka yaitu 18% pa, maka *cost of found* dapat dicari sebagai berikut:

$$\text{Cost of Found} = \frac{18\%}{100\% - 5\%} = \frac{18\%}{95\%} = 18,95\% \text{ dibulatkan menjadi } 19\%$$

- b. Langkah kedua memasukkan hasil *Cost of Found* kedalam komponen lainnya (ditambahkan).

Total biaya dana rata-rata ( <i>Cost of found</i> )	19,0%
Laba yang diinginkan	<u>5,0%</u>
	24,0%
Cadangan resiko kredit macet	<u>1,0%</u>
	25,0%
Total biaya operasi	<u>6,0%</u>
Pajak 20% dari laba (5%)	31,0%

Bunga kredit yang diberikan (*based lending rate*) 1,0%  
32,0%

#### 4. Komponen Biaya dalam Model Loan Pricing

Pada dasarnya penetapan *loan pricing (rate of loan)* suatu bank dipengaruhi oleh faktor tingkat *cost of found*, kredit premium, *cost to service*, tingkat *profit margin*, serta *bad debt* yang dicadangkan oleh bank tersebut.

Rumusnya dapat ditulis sebagai berikut:

$$\text{Rate of Loan} = \text{Profit margin} + \text{cost to service} + \text{credit premium} + \text{cost of found}$$

*Profit margin* adalah persentase *spread* yang ditetapkan pada pricing pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (*return of assets*) yang ditargetkan. *Cost to service* adalah merupakan persentase yang dibebankan atas biaya yang dikeluarkan penghimpunan dana diluar bunga dan administrasi rekening dana dan pinjaman. *Credit premium* adalah penambahan persentase evaluasi risiko industri dan usaha. *Cost of found* adalah komponen utama kebijakan pricing yang dihitung atas dasar hasil murni suku bunga dana dengan mempertimbangkan aspek dana yang bisa dipinjamkan.<sup>25</sup>

#### D. Penentuan Harga Menurut Syariah

---

<sup>25</sup> Bambang Djinarto, “*Banking Asset Liability Management*” Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana, Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2000, hlm. 45-56

Dalam bisnis selalu dihadapkan pada untung dan rugi. Keuntungan dan kerugian tidak dapat dipastikan untuk masa masa yang akan datang (Qs. Al-Luqman : 34). Bisnis pada dasarnya adalah hubungan antara return dan risk. Bisnis bukanlah aktivitas yang mendatangkan keuntungan tanpa risiko. Sebagaimana dijelaskan pada konsep *time value of money* dijelaskan, bahwa sebagai pengganti atas situasi ketidakpastian, maka dimunculkan konsep *discount rate*.

Dalam Ekonomi islam, penggunaan sejenis discount rate dalam menentukan harga mu'ajjal (bayar tangguh) dapat dibenarkan. Hal tersebut dapat dibenarkan karena: (1) jual-beli dan sewa menyewa adalah sektor riil yang menimbulkan *economic value added* (nilai tambah ekonomis); (2) Tertahannya hak si Penjual (uang pembayaran) yang telah melaksanakan kewajibannya (menyerahkan barang/jasa), sehingga ia tidak dapat melaksanakan kewajibannya kepada pihak lain. Dengan kata lain, selain itu ada beberapa asumsi dan kejadian yang dapat dijadikan rujukan analisisnya, yaitu: (1) harga yang dibayar tangguh dapat lebih besar dari pada harga yang dibayar sekarang; (2) *not due to inflation nor interest foregone*; (3) Adanya penahan hak si Pemilik barang.<sup>26</sup>

Menurut pendapat Imam Malik berkenaan dengan apa yang dapat ditambahkan oleh penjual terhadap harga barang dibagi menjadi tiga bagian:

---

<sup>26</sup> Muhammad, *Bank Syariah*, Yogyakarta: Sinar Grafika, 2006, hlm. 36-37



1) Tentang perkara yang diperhitungkan dalam modal yang mempunyai bagian laba, maka modalnya adalah perkara yang mempunyai pengaruh terhadap dzat barang itu sendiri, seperti jahitan dan celupan.

2) Perkara yang diperhitungkannya dalam modal tetapi tidak diberi laba, maka ia adalah perkara yang tidak mempunyai pengaruh terhadap terhadap dzat barang, yang penjual tidak mungkin mengusahakannya sendiri, seperti mengangkut barang dari suatu negeri ke negeri lain dan menyewa tempat-tempat penyimpanan barang.

3) Sedang perkara yang tidak termasuk dalam kedua keadaan terdahulu, maka ia adalah perkara yang mempunyai pengaruh terhadap dzat barang, tetapi pemilik barang barang itu sendiri yang mengusahakannya, seperti makelaran, melipat dan mengikat.<sup>27</sup>

Dalam aktivitas perkreditan terdapat unsur waktu, resiko, pendapatan, penyerahan, kepercayaan, persetujuan. Dalam kredit ada petunjuk jarak (waktu) antara penyerahan dengan pelunasan, karena itu selama jangka waktu tersebut terdapat risiko. Namun juga perlu diketahui bahwa selain risiko, kredit juga menimbulkan pendapatan. Pendapatan kredit dapat berupa bunga atau pendapatan bagi hasil (tergantung sistem dibank yang bersangkutan). Semua ini dapat terjadi kalau didahului oleh penyerahan nilai ekonomi kepada pihak lain untuk mengelola

---

<sup>27</sup> Ibnu Rusyd, *Terjemah Bidayatul Mujtahid*, Semarang: ASY-SYIFA', hlm. 182

uang bank atas dasar kepercayaan yang diwujudkan dalam bentuk akad kredit (kesepakatan/atau persetujuan kredit).<sup>28</sup>

## 1. Penetapan Marjin Keuntungan

Bank syariah menerapkan marjin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis Natural Certainty Contracts (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepaastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *Murâbahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam*, dan *istishna'*.

Secara teknis, yang dimaksud dengan marjin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan marjin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan marjin 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 Murâbahah*, *salam*, *istishna'*, dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum dalam perjanjian pembiayaan.<sup>29</sup>

## 2. Refrensi Marjin Keuntungan

---

<sup>28</sup> Taswan, *Manajemen Perbankan*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006, hlm. 155

<sup>29</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Edisi Ketiga, 2007, hlm. 279-280

Yang dimaksud dengan Refrensi Marjin Keuntungan adalah marjin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Penetapan marjin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:<sup>30</sup>

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

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

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

---

<sup>30</sup>Adiwarman Karim, *Ibid*, hlm. 280-281

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

4. *Acquiring Cost*

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

5. *Overhead Cost*

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

### **3. Penetapan Harga Jual**

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

### **4. Pengakuan Angsuran Harga Jual**

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran marjin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metoda, yaitu:<sup>31</sup>

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. Marjin 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 setiap bulan.

3. Marjin Keuntungan *Flat*

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

4. Marjin Keuntungan Anuitas

Marjin Keuntungan Anuitas adalah marjin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian dengan pembayaran angsuran pokok dan marjin keuntungan

---

<sup>31</sup> Adiwarman Karim, *Ibid*, hlm. 281-282

secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

## 5. Persyaratan Untuk Margin Keuntungan

Margin Keuntungan = f (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen dibawah ini tersedia:<sup>32</sup>

1. Jenis perhitungan margin keuntungan.
2. Plafond pembiayaan sesuai jenis.
3. Jangka waktu pembiayaan.
4. Tingkat margin keuntunngan pembiayaan.
5. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan).

## 6. 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*).

---

<sup>32</sup> Adiwarman Karim, *Ibid*, hlm. 282-283

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.<sup>33</sup>

#### 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)*.

$$rpr = n \cdot v$$

dimana  $n$  = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

$v$  = Jumlah transaksi dalam satu periode

---

<sup>33</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, UPP AMP YKPN, hlm. 137-138

Jika *pembiayaan* dilakukan dengan akad *natural uncertainty contrat*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate (epr)*.

*epr* diperoleh berdasarkan :

1. tingkat keuntungan rata-rata industry sejenis
2. pertumbuhan ekonomi
3. dihitung dari nilai *rpr* yang berlaku di bank yang bersangkutan

Perhitungannya:

Nisbah bank =  $epr / \text{expected profit return bisnis yang dibiayai} * 100\%$

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

## 2. Penerapan *Mark-up pricing* untuk Pembiayaan Syariah

- Jika bank syariah hendak menerapkan *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.



Sebenarnya tata cara perbankan konvensional dengan bank syariah untuk hal-hal yang bersifat konsumtif sangat jauh berbeda secara prinsipil, meskipun secara matematis, boleh jadi ada kemiripan diantara keduanya.

### Perbedaan Penentuan Harga

<b>Faktor</b>	<b>Bank Konvensional</b>	<b>Bank Syariah</b>
- Definisi harga	Bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dll....	Bagi hasil
- Akad transaksi	Kredit yang digunakan berdasarkan akad pinjaman	Akad <i>Murâbahah</i> (jual beli)
- Hubungan Bank dengan Nasabah	Investor dengan investor	Kreditur dengan Debitur
- Sistem pendapatan usaha	Bunga, <i>fee</i>	Bagi hasil, <i>margin, fee</i>

- Pembagian pendapatan usaha	Bunga dihitung dari dana yang dipinjamkan ( <i>fixed</i> /tetap)	Jumlah pembagian laba yang meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan
- Penyaluran pembiayaan	Liberal untuk tujuan keuntungan	Adanya batasan-batasan, memperhatikan unsur-unsur moral dan lingkungan
- Penanggung resiko investasi	Satu sisi, hanya pada bank	Dua sisi, yaitu bank dan nasabah (Deposan maupun Debitur)