

BAB III

METODE PENENTUAN HARGA JUAL BELI

MURABAHAH DI BPRS ASAD ALIF SEMARANG

3.1. *Murabahah*

3.1.1. Pengertian Jual Beli *Murabahah*

Didalam fiqh muamalah terdapat jenis jual beli yang bernama *ba'i al-amanah*, yaitu jual beli secara amanah (kepercayaan). Dalam jenis jual beli ini, pembeli mempercayai perkataan penjual tentang harga pertama tanpa ada bukti dan sumpah, sehingga harus terhindar dari khianat, penipuan dan prasangka buruk. Jenis sistem jual beli sendiri ada tiga, yaitu *Murabahah*, *Tauliyah* dan *Wadi'ah*. *Murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai dengan tambahan keuntungan. *Tauliyah* adalah jual beli dengan harga pertama tanpa ada penambahan atau pengurangan. *Wadi'ah* adalah jual beli dengan harga jual lebih rendah dari harga pertama. Dalam pembahasan ini penulis hanya akan membatasi pada aspek jual beli *murabahah* saja.¹

Murabahah secara bahasa adalah bentuk *mutual* (bermakna: saling) dari kata *ribh* yang berarti keuntungan, yakni penambahan nilai modal (jadi artinya saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminologi ilmu fiqh, *murabahah* adalah menjual dengan harga asli bersama tambahan yang

¹ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Muamalah Perbankan Syariah.*, Jakarta: Bank Muamalat, 1999, Hlm. 5

jelas.²

Menurut fiqh *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.³ Sedangkan definisi menurut perbankan, *murabahah* adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.⁴

Berdasarkan akad jual beli tersebut, bank membeli barang yang dipesan oleh dan menjualnya kepada nasabah. Harga jual bank adalah harga beli dari *supplier* ditambah keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini bank harus jujur harga pokok barang kepada nasabah beserta biaya yang diperlukan atau biaya perolehan terkait pembelian barang tersebut.

3.1.2. Dasar Hukum Jual Beli *Murabahah*

Dasar hukum jual beli *murabahah* ditetapkan dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275:⁵



² Abdullah Al-Muslihndan Shlmah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Daul Haq, Cet. Ke-1 Pertama, 2004, Hlm.198

³ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Presscet. Ke-4, 2008, Hlm.103

⁴ *Ibid*

⁵ Penjelasan Fatwa., No.4/DSN-MUI/IV/2000

Artinya:

“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....”

Dalam ayat ini Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas dari syara' dan sah untuk dioperasionalisasikan dalam praktik pembiayaan bank syariah karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung riba.

Hadits Rosulullah SAW, yang artinya:

“dari Suhaib Ar-Rumi ra. Bahwa Rosulullah bersabda: “tiga hal yang dialaminya terdapat keberkahan: Jual Beli secara tangguh, Muqaradhah (Mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR.Ibnu Majah)⁶

Hadits riwayat Ibnu Majah tersebut merupakan dalil lain diperbolehkannya *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Meskipun kedudukan hadits ini lemah, namun banyak ulama' yang menggunakan dalil ini sebagai dasar hukum akad *murabahah* ataupun jual beli jatuh tempo. Ulama menyatakan bahwa arti tumbuh dan menjadi lebih baik terdapat pada perniagaan. Terlebih pada jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo atau akad *murabahah*. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara

⁶ *Ibid*, hlm. 3

jatuh tempo. Begitu juga dengan akad *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Dalam arti, nasabah diberi jangka waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai dengan kesepakatan.

3.1.3. Rukun dan Syarat Jual Beli *Murabahah*

Rukun jual beli menurut Mazhab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling member yang menempati kedudukan *ijab* dan *qabul*⁷. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Sedangkan menurut jumhur ulama (selain mazhab Hanafi) ada 3 rukun dalam jual beli, yaitu orang yang berakad (penjual dan Pembeli), yang diakadkan (Harga dan Barang yang dihargai) dan *Sighat (Ijab dan Qabul)*.⁸

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa rukun jual beli *murabahah* adalah:

1. Penjual
2. Pembeli
3. Barang yang dijual
4. Harga
5. *Sighat (ijab dan qabul)*

⁷ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, cet. Ke-1,2005, Hlm.16

⁸ *Ibid*

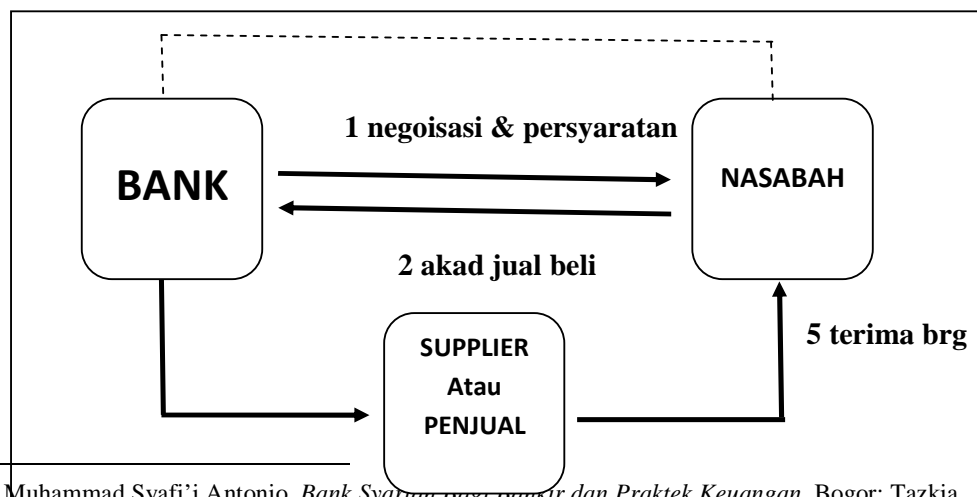
Sedangkan syarat-syarat *murabahah* adalah sebagai berikut:

1. Harus digunakan untuk barang-barang yang halal, barang najis tidak sah untuk diperjual belikan dan bukan barang larangan Negara.
2. Penjual memberitahukan biaya modal yang diperlukan 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.
6. Mengetahui besarnya keuntungan yang akan diperoleh oleh bank.

3.1.4. Skema Jual Beli *Murabahah*

Skema asli *murabahah*:⁹

Gambar 1.1



⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Bankir dan Praktek Keuangan*, Bogor: Tazkia Institute, cet.ke-1, 1999, hlm.166

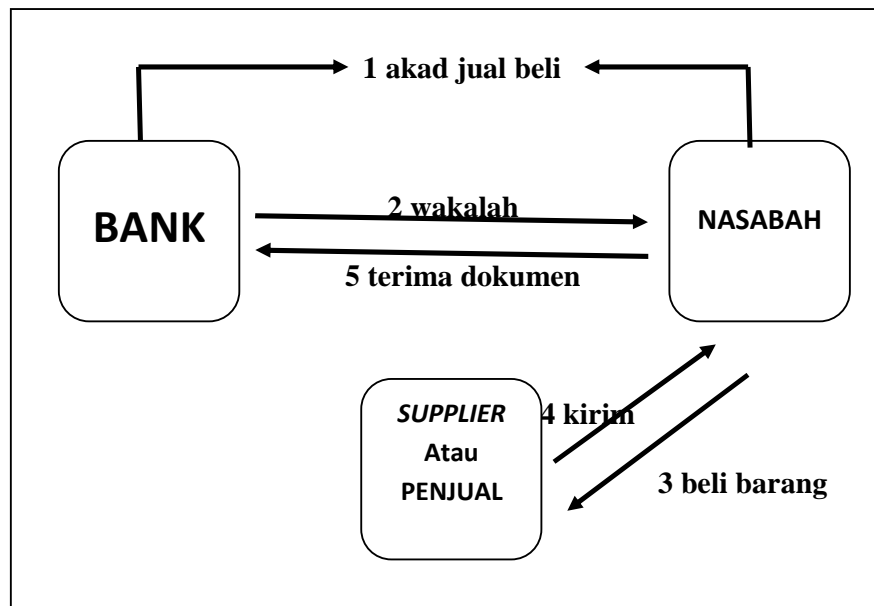
3 beli barang

4 kirim

Bank Syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, barang diserahkan segera dan pembayaran dapat dilakukan secara tangguh.

Skema pengembangan:¹⁰

Gambar 1.2



Sumber: penjelasan Fatwa No.04/DSN-MUI/IV/2000

Jika pihak bank ingin mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (*supplier*) maka kedua pihak harus menandatangani kesepakatan agensi (*agency contract*). Dimana pihak bank memberikan otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya guna untuk membeli

¹⁰ Penjelasan Fatwa, *Op.Cit*, No.4/DSN-MUI/IV/2000

komoditas dari pihak ketiga atas nama bank. Dengan kata lain, nasabah menjadi wakil bank untuk membelikan komoditas. Kemudian nasabah membeli komoditas atas nama bank dan kepemilikannya hanya sebagai agen dari pihak bank. Selanjutnya, nasabah memberikan informasi kepada bank bahwa dia telah membeli komoditas. Kemudian pihak bank menawarkan komoditas tersebut kepada nasabah, dan terjadilah kontrak jual beli kemudian komoditas menjadi milik nasabah sepenuhnya dengan segala risikonya. Nasabah boleh membayarnya secara kontan atau pun tangguh.

3.1.5. Perbandingan Jual Beli Murabahah Antara Praktik Klasik dan Praktik Kontemporer

Perbandingan praktik *murabahah* antara cara klasik dengan cara kontemporer disajikan dalam bentuk tabel.¹¹

Karakteristik pokok	Praktek klasik (dalam transaksi umum dan ideal)	Praktek kontemporer
Tujuan transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas dan barang
Tahapan transaksi	dua tahap	satu tahap
Proses transaksi	(i) penjual membeli barang dari produsen (ii) penjual menjual barang kepada pembeli	Bank selaku penjual dapat mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tersebut.
Status kepemilikan	Barang telah menjadi milik	Barang belum jelas

¹¹ Achmad Bukhori, dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syari'ah*, Jakarta: Bank Indonesia, 2004, Hlm.48

barang pada saat akad	penjual pada saat akad penjual dan pembeli dilakukan	dimiliki penjual pada saat akad penjual dan pembeli dilakukan.
Perhitungan tingkat margin	(i) Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil (ii) Perhitungan laba merupakan lupsum dan <i>wholesale</i>	(i) Perhitungan menggunakan <i>benchmark</i> atas rate yang berlaku dalam pasar uang (ii) Menggunakan persentase per annum dan dihitung berdasarkan baki debit (OS) pembiayaan.
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	- Tidak tertulis - Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat	- Tertulis dan mengikat
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1-5 tahun)
Cara pembayaran transaksi jual beli	<i>Cash</i> dan <i>Carry</i>	Dengan cicilan/ angsuran
Kolateral (jaminan)	Tanpa kolateral	Ada kolateral (jaminan tambahan)

3.2. Harga

3.2.1. Pengertian Harga

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Di dunia perbankan, mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga dan saldo minimum atau

kompensasi.¹²

Harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga adalah untuk memenangkan persaingan pasar. Fungsi kedua adalah sumber keuntungan perusahaan.¹³

Dalam perbankan konvensional, Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan dalam bank syariah harga adalah bagi hasil.¹⁴

3.2.2. Tujuan Penentuan Harga

Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:¹⁵

1. Untuk bertahan hidup

Artinya, dalam kondisi tertentu terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk dan jasa yang ditawarkan laku di pasaran. Contohnya untuk persentase nisbah simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat persentase nisbah pesaing dan persentase nisbah pembiayaan lebih rendah tetapi dalam kondisi yang menguntungkan.

2. Untuk memaksimalkan laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat

¹² Setyo Soedrajat., *Manajemen Pemasaran Bank*. Jakarta: PT. Ikras Mandiri Abadi, cet.ke-1, 2004, Hlm. 57-58

¹³ Siswanto Sutojo, *Manajemen Terapan Bank*, Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo, cet.ke-1, 1997, Hlm.132

¹⁴ Kashmir., *Manajemen Perbankan*, Bandung: PT Raja Grafindo Persada, cet.ke-4, 2003, Hlm.132

¹⁵ *Ibid*, hlm.198

sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

3. Untuk memperbesar *market share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah. Sehingga dapat diharapkan nasabah semakin meningkat dan diharapkan pula nasabah di bank pesaing dapat beralih kepada produk yang ditawarkan. Contohnya, penentuan persentase nisbah yang lebih tinggi dari bank pesaing ditambah dengan kelebihan lainnya seperti hadiah.

4. Mutu produk

Tujuan dalam hal mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang bagus dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin dan persentase nisbah simpanan semakin rendah.

5. Karena pesaing

Penentuan harga dalam hal ini bank melihat pesaing lainnya. Tujuannya agar harga yang ditawarkan tidak melebihi harga yang ditawarkan oleh pesaing.

3.2.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya suatu harga pada umumnya adalah sebagai berikut:¹⁶

1. Kebutuhan dana

¹⁶ Siswanto Sutojo, *Op.Cit*, hlm.133-135

Apabila bank kekurangan dana, dalam arti simpanan sedikit, sementara permohonan pembiayaan meningkat, maka yang dilakukan bank untuk cepat menutupi kekurangan tersebut adalah dengan menaikkan persentase nisbah simpanan. Dengan meningkatkan persentase nisbah simpanan, maka masyarakat akan menyimpan uangnya di bank. Sebaliknya, jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak dan permohonan pembiayaan sedikit, maka bank akan menurunkan persentase nisbah bagi hasil simpanan. Atau dengan cara menurunkan persentase bagi hasil pembiayaan, supaya permohonan pembiayaan meningkat.

2. Kebijakan pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan atau pembiayaan. Dengan ketentuan pembatasan tersebut simpanan atau pinjaman tidak boleh melampaui batas yang ditetapkan pemerintah.

3. Target laba yang diinginkan

Target laba yang diinginkan merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka nisbah bagi hasil juga besar, sebaliknya. Oleh karena itu pihak bank harus serius dalam penetapan persentase laba dan keuntungan yang diinginkan.

4. Kualitas jaminan

Semakin likuid jaminan, maka semakin rendah besar persentase margin pembiayaan yang dibebankan. Contohnya, dengan jaminan deposito persentase margin yang diberikan akan lebih rendah disbanding dengan

jaminan berupa sertifikat tanah. Alasannya karena hal pencairan jaminan apabila terjadi masalah pembiayaan. Bagi jaminan yang likuid seperti deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah dicairkan apabila suatu saat terjadi masalah pembiayaan daripada sertifikat BPKB.

5. Reputasi perusahaan

Reputasi perusahaan atau bonafidas perusahaan yang akan memperoleh pembiayaan juga akan mempengaruhi persentase margin yang akan dibebankan nantinya. Karena perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko pembiayaan macet relatif lebih kecil dan sebaliknya.

6. Produk yang kompetitif

Maksudnya adalah produk yang dibiayai oleh pembiayaan tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif besar persentase margin relative lebih rendah dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan karena tingkat pengembalian pembiayaan akan lebih terjamin karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

7. Hubungan baik

Dalam praktiknya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama (*primer*) dan nasabah biasa (*sekunder*). Penggolongan ini didasarkan pada keaktifan serta loyalitas nasabah tersebut kepada bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan besar persentase margin biasanya juga berbeda dengan nasabah biasa.

8. Biaya total

Agar berkembang, bank harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat menutup biaya total mereka serta memperoleh keuntungan. Dilain pihak, pendapatan bank merupakan perkalian hasil jumlah produk yang mereka jual dengan harga produk tersebut. Oleh karena itu jumlah biaya yang harus ditanggung oleh bank merupakan faktor penting lain yang wajib diperhatikan para bankir dalam menentukan harga produk bank tersebut.

9. Derajat resiko dan jangka waktu jatuh tempo

Derajat resiko dan jangka waktu jatuh tempo pengembalian pembiayaan berperan penting dalam penentuan besar persentase margin yang akan diberikan. Semakin tinggi resiko pembiayaan yang akan diberikan semakin tinggi pula besar persentase margin yang akan diberikan, sebaliknya. Dalam hal dengan derajat resiko, biasanya bank akan menetapkan besar margin yang lebih rendah pada pembiayaan yang didukung oleh jaminan yang cukup. Hal yang sama juga akan dilakukan oleh bank apabila semakin lama jangka waktu pembiayaan, maka semakin tinggi pula persentase margin yang akan diberikan. Hal ini dikarenakan resiko di masa mendatang yang tidak dapat diprediksi.

10. Situasi persaingan pasar

Karena bank tidak beroperasi sendirian, dalam menjalankan bisnisnya termasuk hal menentukan harga jual mereka harus selalu memperhatikan perkembangan situasi persaingan pasar.

3.2.4. Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah

Untuk menentukan margin dan penentuan harga jual *murabahah* ada beberapa cara, diantaranya:¹⁷

1. Bank menentukan keuntungan dari jumlah dana yang dipinjam oleh nasabah untuk membeli barang ke bank tersebut sebesar harga yang telah disepakati bersama.

Rumus harga jual (metode pertama)

$$\text{harga jual} = \text{jumlah pembiayaan} + (\text{mark up} \times n \text{ tahun})$$

Contoh soal:

Bank syariah menetapkan laba atas penjualan yg disepakati sebesar 10%, jika dibayar dlm jangka 2thn maka bank syariah akan menambahkan keuntungan lagi sebesar 10%, sehingga *margin* selama 2thn = 20%.

Perhitungan:

Hrg pokok Mobil	Rp.150.000.000
DP/ Uang muka	<u>Rp. 50.000.000</u>
Dibayar o/ bank	Rp. 100.000.000
Margin laba bank	
2x10% x Rp.100.000.000	<u>Rp. 20.000.000</u>
Sisa angsuran	Rp. 120.000.000

¹⁷Safira, *Modul 7: Akuntansi Untuk Murabahah II*, Jakarta: Universitas Mercu Buana, 2009. Hlm.1-2

Maka angsuran / bln:

Rp.120.000.000:24bln = Rp. 5.000.000/bln

2. Atas dana yang dipinjam oleh nasabah bank syariah menetapkan keuntungan transaksi, misalnya 20%. Kemudian jika dibayar satu atau dua tahun untuk menstabilkan daya beli uang tersebut, maka bank dapat menambahkan dua kali inflasi dimasa mendatang. Misal diperkirakan inflasi 5% pertahun maka faktor stabilizer daya beli selama dua tahun sama dengan $2 \times 5\% = 10\%$. Jadi selama dua tahun nasabah mengangsur pokok pinjaman ditambah dengan keuntungan dan inflasi.

Rumus harga jual (metode kedua)

*harga jual = jumlah pembiayaan + (inflasi x n tahun) +
laba sekali*

Contoh soal:

Masih sama dengan contoh soal cara pertama, tapi bank syariah menetapkan laba thn ke-1 10% & faktor *stabilizer* nilai beli uang yg dipinjam u/ 2thn sebesar 2 x inflasi Indonesia (misal 5% x 2thn = 10%), sehingga *margin* selama 2 thn = $10\% + 10\% = 20\%$.

Perhitungan:

Harga pokok Mobil	Rp. 150.000.000
DP/ Uang muka	<u>Rp. 50.000.000</u>
Dibayar oleh bank	Rp. 100.000.000

Margin laba: $10\% \times \text{Rp.}100.000.000 = \text{Rp. } 10.000.000$

Stabilizer daya beli:

$2\text{Thn} \times 5\% \times \text{Rp.}100.000.000 = \underline{\text{Rp. } 10.000.000}$

Sisa angsuran $\text{Rp.}120.000.000$

Angsuran / bln :

$120.000.000 : 24\text{bln} = \text{Rp.}5000.000/\text{bln.}$

3. Dalam penentuan harga jual bank, bank dapat menerapkan metode penetapan harga jual berdasarkan *cost plus mark up*. Dengan menggunakan metode ini harga jual dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

Rumus harga jual (metode ketiga)

Harga jual = jumlah pembiayaan+ cost recovery + keuntungan

cost recovery adalah bagian dari estimasi biaya operasi bank yang dibebankan kepada harga pokok *murabahah*.

Rumus perhitungan *cost recovery*:

$$\text{cost recovery} = \frac{\text{harga pokok pembiayaan}}{\text{estimasi total pembiayaan}} \times \text{biaya operasi selama 1 tahun}$$

Laba ditentukan sekian persen dari harga pokok pembiayaan, misalnya 10%.

Contoh soal:

Bank syariah memperkirakan biaya operasi Rp.200 Jt dlm 1thn, perkiraan jumlah pembiayaan Rp.5 M & *markup* yang ditentukan

(hanya 1x) 10% dr pembiayaan murabahah.

Perhitungan:

Hitung dulu cost recoverynya

$$\text{cost recovery} = \frac{100.000.000}{5.000.000.000} \times 200.000.000 = 4.000.000$$

Kemudian hitung laba:

$$\text{Laba} = 10\% \times 100.000.000 = 10.000.000$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= 100.000.000 + (2 \times 4.000.000) + 10.000.000 \\ &= 118.000.000 \end{aligned}$$

$$\text{Pokok perbulan} = 100.000.000 / 24 = 4.166.667$$

$$\text{Margin perbulan} = 18.000.000 / 24 = 750.000$$

$$\text{Angsuran per bulan: } 4.166.667 + 750.000 = \text{Rp. } 4.916.667$$

3.3. Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah di BPRS

Asad Alif

Metode penentuan harga jual beli dalam akad murabahah di BPRS Asad Alif sangat berbeda dengan metode yang digunakan oleh bank lain pada umumnya. Metode ini digunakan oleh BPRS Asad Alif mulai pada bulan Februari 2012.

Keputusan pengambilan keputusan penentuan harga jual beli *murabahah* dinilai sangat berat. Mengingat produk yang paling laku dipasaran saat ini adalah pembiayaan muarabahah. Namun, apabila

perubahan metode itu dinilai lebih baik dari pada metode sebelumnya, maka tidak menjadi masalah bagi bank untuk menggunakan metode ini.

Cara penentuan dengan metode lama yaitu masih memperhatikan tingkat suku bunga BI sebagai patokan utama. Hal ini dinilai bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional. Tidak memungkiri bahwa bank syariah juga suatu lembaga yang *profit oriented*, sama-sama mencari keuntungan dan harus bersaing dengan bank lainnya termasuk dengan bank konvensional.

Adapun cara perhitungan penentuan harga jual beli dengan metode lama adalah sebagai berikut:

Harga pokok pembelian	: 40.000.000
Biaya-biaya	: Administrasi : 800.000 (2% dari plafon)
	Biaya Materai: 12.000 (2 @ 6000)
	Jumlah : 812.000
Jangka waktu pembiayaan	: 1 tahun (12 bulan)
Mark Up	: 2% x 40.000.000 = 800.000
	800.000 x 12 = 9.600.000
Harga jual	: 49.600.000
Sistem pembayaran	: Angsuran bulanan: 4.133.333

Jika dilihat dengan metode penentuan harga jual beli diatas, maka kebijakan BPRS Asad Alif belum sempurna. Karena asumsi masyarakat masih menganggap sama antara bank syariah dengan bank konvensional,

dimana metode yang digunakan untuk penetapan margin dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan besarnya adalah sama sampai selesai. Bahkan terkadang harga jual yang diberikan oleh BPRS Asad Alif lebih mahal daripada bank konvensional.

Dengan margin yang terlihat sangat besar tersebut, hal ini menjadikan kurang rasional. Karena asumsi masyarakat yang menganggap bank syariah seharusnya lebih pro rakyat, ternyata sama saja dengan bank konvensional yang mengambil keuntungan sangat besar. Metode ini masih belum bisa melepas perbedaan antara bank syariah dengan konvensional adalah beda.

Dalam penggunaan metode ini, jangka waktu pembiayaan masih dikalikan dengan margin. Hal ini menurut aturan syariah adalah *Gharar*. Sedangkan dalam melakukan transaksi, bank syariah harus terlepas dari unsur *Gharar*.

Karena beberapa alasan diatas, maka BPRS Asad Alif menggunakan metode sebagai berikut:

Estimasi total pembiayaan	: 1.000.000.000
Estimasi biaya operasi selama 1 tahun	: 100.000.000
Keuntungan yang disepakati	: 10%
Jangka waktu	: 12 bulan
Harga pokok pembelian	: 50.000.000
DP/uang muka	: 10.000.000
Kekurangan yang harus dibayar bank	: 40.000.000

Perhitungan:

$$\text{cost recovery} = \frac{40.000.000}{1.000.000.000} \times 100.000.000 = 4.000.000$$

$$\text{Laba} = 10\% \times 40.000.000 = \text{Rp. } 4.000.000$$

$$\text{harga jual} = 40.000.000 + (1 \times 4.000.000) + 4.000.000 = 48.000.000$$

$$\text{Pokok perbulan} = 40.000.000/12 = 3.333.333$$

$$\text{Margin perbulan} = 8.000.000/12 = 666.667$$

$$\text{Angsuran Perbulan} = \text{Rp. } 4.000.000$$

Berdasarkan metode diatas menunjukkan bahwa pengambilan margin atau keuntungan yang dihasilkan lebih baik dari pada menggunakan metode sebelumnya. Dengan menggunakan metode ini dapat didapat keuntungan yang lebih rasional. Karena selama ini masyarakat menganggap bank syariah yang seharusnya lebih murah dibanding dengan bank konvensional menjadi lebih mahal daripada bank konvensional. Metode ini menghitung target pembiayaan dan biaya operasi selama setahun tidak hanya mengacu pada suku bunga yang ada di pasar dan terhindar dari suku bunga yang fluktuatif.

Dengan menggunakan metode ini diharapkan masyarakat akan melirik bank syariah dari pada bank konvensional, karena dinilai lebih murah dibandingkan dengan bank konvensional. Selain itu masyarakat juga akan terhindar dari hal-hal yang *syubhat* yang dilarang oleh agama. Meskipun margin yang didapat lebih sedikit dari pada menggunakan metode sebelumnya, namun hal itu bersifat relatif sesuai dengan jumlah nasabah yang menggunakan metode ini.

3.4. Analisis

Berdasarkan uraian diatas, penulis dapat menganalisis penggunaan metode penentuan harga di BPRS Asad Alif sebagai berikut:

3.4.1. Keunggulan

Adapun keunggulan dari metode penentuan harga jual beli ini adalah sebagai berikut:

1. Sesuai dengan prinsip syariah

Penggunaan metode ini sudah sesuai dengan prinsip syariah. Karena metode ini jauh dari *syubhat* dan *gharar* seperti di bank konvensional yang jelas dilarang oleh agama.

2. Lebih transparan

Dengan menggunakan metode ini, penentuan harga menjadi lebih transparan. Nasabah mengetahui berapa presentase keuntungan yang akan diambil oleh bank karena didasarkan pada jumlah pembiayaan, target pembiayaan selama setahun dan biaya operasional bank setahun.

3. Peluang untuk menarik nasabah lebih luas

Margin dari penggunaan metode ini jauh lebih murah daripada menggunakan metode sebelumnya. Hal ini akan berdampak positif terhadap minat masyarakat untuk mengajukan pembiayaan di Bank

tersebut. Semakin murah harganya, maka semakin besar minat nasabah yang akan mengajukan pembiayaan di Bank ini.

4. Lebih adil

Penggunaan metode ini lebih adil daripada metode sebelumnya. Karena antara nasabah yang berasal dari karyawan dan nasabah umum besarnya pengambilan margin adalah sama. Sedangkan dulu nasabah yang berasal dari karyawan mendapatkan harga khusus jauh lebih rendah dibandingkan dengan nasabah umum.

5. Tidak terpengaruh oleh suku bunga yang fluktuatif.

6. Biaya administrasi lebih murah

Dengan menggunakan metode ini, biaya administrasi yang biasanya sebesar 2% dari plafon sekarang diubah, biaya administrasi ditetapkan sesuai dengan besar pembiayaan.

3.4.2. Kelemahan

Adapun kelemahan atau kekurangan dengan menggunakan metode ini adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan bank lebih sedikit

Dengan percobaan perhitungan metode diatas dapat dilihat bahwa margin atau keuntungan yang didapatkan oleh bank lebih rendah dibandingkan dengan metode sebelumnya.

2. Nasabah karyawan merasa keberatan

Dengan adanya penentuan harga jual beli dengan metode ini, nasabah yang berasal dari karyawan merasa keberatan. Hal ini

disebabkan karena sebelumnya mereka mendapatkan harga khusus yang lebih rendah dengan nasabah umum.