

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lembaga keuangan bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang ada di Indonesia. Fungsi lembaga keuangan bank ini sebagai lembaga penghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana. Fungsi yang demikian baiknya diharapkan masyarakat dapat merasakan hasilnya.

Pergerakan bank yang berangsur-angsur tumbuh dan berkembang baik bank konvensional maupun bank syariah menyebabkan adanya persaingan antar bank tersebut. Bank konvensional mengutamakan produknya dengan sistem bunga yang mengandung unsur riba, sedangkan bank syariah mengutamakan produknya dengan prinsip-prinsip syariah. Adanya sistem yang berbeda inilah yang menyebabkan antara bank konvensional dan bank syariah terjadi persaingan yang secara tidak langsung dirasakan oleh masyarakat.

Pada bank yang berlandaskan prinsip syariah atau lebih dikenal dengan bank syariah mekanisme transaksi dianggap lebih transparan, adil dan saling menguntungkan antara nasabah dan pihak bank. Bank syariah juga menghindarkan nasabah dari barang dan jasa yang haram seperti perjudian, peternakan babi, jual-beli minuman keras dan sebagainya.

Ketika datang ke bank konvensional maupun bank syariah nasabah pasti menginginkan menggunakan produk-produk yang ditawarkan oleh bank tersebut. Nasabah juga berfikir bagaimana caranya agar nasabah tidak terlalu berat dan

rumit dengan persyaratan yang diajukan oleh bank ketika menggunakan produk-produknya, baik untuk pembiayaan, simpanan atau investasi.

Secara umum aplikasi perbankan syariah terbagi dalam dua produk yaitu (1) Pendanaan dan (2) Pembiayaan. Termasuk dalam produk pendanaan adalah giro, tabungan, dan deposito. Sedangkan yang termasuk dalam pembiayaan adalah jual beli, bagi hasil dan jasa (Saidi 2010, 58).

Fokus penelitian ini adalah pembiayaan jual beli murabahah. Murabahah merupakan produk pembiayaan jual beli karena digunakan untuk memberikan pelayanan pengadaan barang dan transaksinya dilakukan pada saat barang sudah tersedia (Laksmana 2009, 66).

Produk pembiayaan jual beli yang sering digunakan adalah *ba'i murabahah*. Dominannya pembiayaan murabahah terjadi karena pembiayaan ini cenderung memiliki risiko yang lebih kecil dan lebih mengamankan bagi *shareholder* (Coudury dalam tesis Sumiyanto (2004) dalam artikel Nur (2007)).

Pembiayaan murabahah menjadi lebih populer pada penyaluran dananya jika dibandingkan dengan pembiayaan lainnya. Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas *murabahah* dalam operasi investasi perbankan syari'ah, antara lain (Rahmawaty, 2007) *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem *Profit and Loss Sharing* (PLS), cukup memudahkan, *Mark-up* dalam *murabahah* dapat diterapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam, *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada

pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS dan *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

Komposisi pembiayaan perbankan syariah di Indonesia maka akan tampak bahwa komponen pembiayaan masih didominasi oleh produk pembiayaan *murabahah*. Produk pembiayaan *murabahah* mendominasi sepanjang lima tahun terakhir. Ini dibuktikan dengan Statistik Perbankan Syariah yang dilakukan oleh Bank Indonesia.

Berdasarkan data Statistik Perbankan Syariah Bank Indonesia sampai bulan Januari 2011 sudah mencapai 37,855 miliar rupiah. Padahal komposisi pembiayaan *murabahah* yang diberikan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) pada tahun 2007 masih mencapai 16,553 miliar rupiah. Pada tahun berikutnya, pembiayaan *murabahah* tahun 2008 meningkat menjadi 22,486 miliar rupiah dengan kenaikan sebesar 5,933 miliar rupiah. Jumlah pembiayaan *murabahah* pada tahun 2010 mencapai 37,508 miliar rupiah, meningkat 43% dari angka tahun sebelumnya 26,321 miliar rupiah. Pada Januari tahun 2011, pembiayaan *murabahah* mengalami kenaikan sebesar 0,93% dibanding tahun sebelumnya, yaitu dari 37,508 miliar rupiah menjadi 37,855 miliar rupiah.

Pembiayaan *murabahah* yang lebih populer daripada pembiayaan lainnya dikarenakan sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya (Antonio 2001, 106). Pembiayaan

murabahah tidaklah bebas dari kritik yang diutarakan oleh para ulama seperti penjelasan di bawah ini.

Di kalangan ulama fiqh, kebenaran pembiayaan murabahah masih diragukan. Ada sebagian ulama yang membolehkan karena murabahah merupakan jual beli, tetapi ada sebagian ulama yang melarang karena beranggapan bahwa murabahah itu bukanlah jual beli melainkan *hilah* untuk mendapatkan riba. Ada sebagian ulama yang menganggapnya sebagai *ba'i al-inah* yang haram hukumnya (Yunus al-Misri dalam artikel Rahmawaty, 2007). Ada sebagian ulama yang menganggapnya sebagai *ba'i al-ma'dun*, dan ada pula yang menganggapnya sebagai *ba'atani fi ba'iah* (Qardhawi dalam artikel Rahmawaty, 2007). *Ba'i al-inah* menurut Nor (2007, 38-39) adalah menjual barang kepada seorang pembeli dengan pembayarannya secara angsuran kemudian oleh pembeli dijual kembali kepada penjual awal di tempat itu juga dengan harga yang lebih murah dengan cara kontan. *Ba'atani fi ba'iah* yaitu jual beli dimana ada dua penjual dalam satu transaksi sedangkan *ba'i al-ma'dun* adalah jual beli barang seperti barang galian.

Kritik yang diucapkan oleh Khurshid Ahmad dalam artikel Rahmawaty (2007) mengenai murabahah yaitu :

“Murabahah (cost plus financing) and ba'i mu'ajjal (sale with deferred payment) are permitted in the Shari'ah under certain conditions. Technically, it is not a form of financial mediation but a kind of bussiness participation. The Shari'ah assumes that the financier actually buys the goods and then sells them to the client. Unfortunately, the current practice of “buy-back on mark up” is not in keeping with the conditions on which murabahah or bai' mu'ajjal are permitted. What is being done is a fictitious deal which ensures a predetermined profit to the bank without actually dealing in goods or sharing any real risk. This is against the letter and spirit of Shari'ah injunctions”.

Dilanjutkan dengan kritik yang diutarakan Saeed dalam artikel Rahmawaty (2007) terhadap murabahah menunjukkan bahwa dari sudut pandang ekonomi, memang tidak ada perbedaan yang mendasar antara *mark up* dengan bunga. Perbedaan keduanya hanyalah menyangkut soal hukum antara kontrak hutang-piutang dalam bunga dan kontrak jual beli dalam *mark up*.

Pendapat dari Saeed juga diperkuat dengan argumentasi yang dikemukakan oleh Zaidi dalam artikel Rahmawaty (2007) yaitu *“In my opinion the cost of credit in bank financing on the basis of murabaha or mark up in price, is the same as in the case of financing on the basis of simple interest, except that in murabaha financing, the price agreed remains the same even if the payment is not made on the due date”*.

Kritikan pembiayaan murabahah di atas menimbulkan masih banyaknya kekurangan yang ditimbulkan dari metode penentuan margin pembiayaan murabahah karena tidak berbeda dengan penentuan harga menggunakan bunga pada bank konvensional. Oleh karena itu dibutuhkan evaluasi penentuan margin pembiayaan jual beli murabahah yang mencerminkan prinsip syariah.

Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pastilah menggiurkan banyak orang. Hal ini jelas membuat masyarakat dan nasabah menjadi tertarik dengan keuntungan yang akan didapat dari proses penerapan margin di suatu bank. Pada kebanyakan perusahaan atau bank, biasanya menggunakan salah satu dari metode Muhamad (2005) dalam Rahmawaty (2007) yaitu *mark-up pricing*, *target-return pricing*, *perceived-value pricing* dan *value pricing*.

Penentuan metode harga pembiayaan murabahah yang digunakan di Bank Syariah menurut Laksmana (2009, 66) adalah *mark up pricing*. Metode ini memperlakukan bank sebagai penjual dan bank berhak mendapatkan keuntungan atas barang yang dijualnya kepada nasabah. Keuntungan yang didapat oleh bank dinamakan margin atau *mark up* dari harga pokok perolehan barang. Dengan demikian, harga jual kepada nasabah adalah harga pokok perolehan barang ditambah margin keuntungan bank. Sedangkan dalam menentukan besarnya margin, biasanya bank menghitung sebagai persentase atas harga pokok barang. Dari penentuan metode harga dan margin pembiayaan murabahah di atas maka penulis ingin mengetahui penentuan margin pembiayaan jual beli murabahah di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bangkalan.

Dasar penelitian ini dari penelitian sebelumnya yang pertama adalah penelitian dari Firmansyah (2007). Firmansyah (2007) dalam penelitiannya mengevaluasi penentuan metode penerapan harga jual beli murabahah di BMT Berkah Madani Depok. Hasil dari penelitiannya, Firmansyah (2007, 72) menyatakan praktik murabahah yang dilakukan oleh kebanyakan bank syariah di Indonesia termasuk didalamnya BMT Berkah Madani selama ini belum sempurna dengan aturan syariah. Hal ini dikarenakan dalam proses penentuan harga jual barang, BMT Berkah Madani masih menyandarkannya kepada suku bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah penyimpan.

Namun demikian, masih banyak kritikan tentang praktek dalam perbankan syariah dalam hal ini jual beli murabahah. Praktek tersebut dinilai masih sama

dengan kredit yang dilakukan oleh perbankan konvensional. Menurut Firmansyah (2007) anggapan ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga murabahah tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate* dan prinsip *cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional.

Penelitian sebelumnya yang kedua adalah penelitian yang dilakukan oleh Rahmawaty (2007). Penelitian yang dilakukan oleh Rahmawaty (2007) mencoba mengkritisi bagaimana produk murabahah dalam perbankan syariah di Indonesia. Hal ini berdasarkan pendapat para ilmuwan muslim dan mengkaji ulang aplikasi murabahah di perbankan syariah.

Rahmawaty (2007) penetapan harga jual murabahah, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara Rasulullah dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan.

Kesimpulan dari dua penelitian sebelumnya adalah masih adanya unsur suku bunga dalam proses menentukan margin pembiayaan jual beli murabahah. Hal ini mengakibatkan nasabah maupun masyarakat masih ragu mengajukan pembiayaan di bank syariah karena unsur tersebut.

Pertimbangan penulis dalam memilih lokasi di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bangkalan dikarenakan Bank Rakyat Indonesia Syariah merupakan salah satu bank di Indonesia yang sudah melakukan tanda tangan akta *spin off* pada tanggal 19 Desember 2008. Spin off dari sebelumnya Unit Usaha

Syariah (UUS) BRI menjadi BUS - BRI Syariah yang diresmikan oleh Bank Indonesia pada tanggal 1 Juli 2009 (BI, 30 April 2011).

Per Desember 2010, aset BRI Syariah meningkat dari Rp 3,178 triliun menjadi Rp 6,867 triliun. Pembiayaan tumbuh menjadi Rp 5,474 triliun dan dana pihak ketiga (DPK) tumbuh menjadi Rp 5,097 miliar (Republika Online, Selasa 15 Maret 2011). Bank BRI Syariah memiliki cabang yang hampir ada di setiap kota. Muhammad (2005, 100) mengatakan BRI Syariah yang identik dengan UKM mengandalkan pada dua produk yakni pembiayaan murabahah dan mudharabah. Sedangkan produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Rakyat Indonesia Syariah antara lain produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*lending*) dan akses (BRI Syariah, 16 Maret 2011).

Produk penghimpunan dana yang ada di BRI Syariah antara lain Tabungan BRI Syariah, Giro iB, Deposito iB, Tabungan Haji iB, dan Tabungan Perencanaan iB sedangkan produk lending dibedakan kedalam pembiayaan komersil, pembiayaan ritel, mikro iB, pembiayaan linkage / kemitraan dan pembiayaan konsumen. Pembiayaan konsumen (individual) dibagi lagi yaitu KKB, KMG, KPR dan gadai iB BRI Syariah. Produk pembiayaan konsumen atau individual yang menggunakan akad murabahah yaitu KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor) iB BRI Syariah, KMG (Kepemilikan Multi Guna) iB BRI Syariah dan KPR (Kepemilikan Rumah) iB BRI Syariah (BRI Syariah, 16 Maret 2011).

Berdasarkan uraian diatas maka penulis ingin mencoba mengevaluasi proses penentuan margin pembiayaan murabahah yang dilakukan di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bangkalan.

1.2 Fokus Penelitian

Penulis menggunakan istilah fokus penelitian karena fokus penelitian berisi pertanyaan-pertanyaan yang akan dijawab dalam penelitian dan alasan diajukannya pertanyaan (infoskripsi, 14 Agustus 2011). Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka fokus penelitian ini adalah bagaimana penentuan margin pembiayaan jual beli murabahah di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Bangkalan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang penulis angkat dalam penulisan ini, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengevaluasi penentuan margin pembiayaan jual beli murabahah di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Pembantu Bangkalan.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi akademisi dan penelitian selanjutnya

Hasil dari peneitian ini dapat digunakan sebagai masukan dan tambahan pengetahuan bukan hanya dalam teori semata tapi juga secara praktik terutama dalam menentukan margin pembiayaan jual beli murabahah. Penelitian ini juga dapat digunakan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Bagi perbankan syariah khususnya BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Bangkalan

Penelitian ini dapat digunakan masukan ataupun rekomendasi dalam mengetahui dan mengevaluasi penentuan margin pembiayaan jual beli

murabahah bagi Bank Rakyat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Bangkalan agar dapat berkembang lebih baik sesuai dengan akhlak dan prinsip syariah.

3. Bagi nasabah / masyarakat

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan referensi yang benar dalam proses penentuan margin pembiayaan jual beli murabahah di perbankan syariah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.