

**IMPLEMENTASI PENETAPAN *MARGIN* DALAM PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG
LUMAJANG**

Margin pada pembiayaan *murābahah*, dalam proses negosiasi *margin* pihak Bank menentukan keuntungan dari jumlah dana yang dipinjam oleh nasabah untuk pembelian barang sebesar yang disepakati oleh dua belah pihak, akan tetapi Bank Syariah dilarang untuk memberikan opsi harga yang berbeda – beda untuk jangka waktu cicilan yang berbeda.

Penerapan keuntungan transaksi pembiayaan *murābahah* ditetapkan berapa jumlah nominal keuntungan pada pihak BSM sesuai pendapatan yang diharapkan. Berdasarkan perhitungan rencana dan pendapatan, pihak BSM dan nasabah melakukan negosiasi mengenai penentuan harga, *margin* dan jangka waktu cicilan tiap bulan nya yang harus di bayar oleh nasabah.

45

pembayaran cicilan tidak mengubah harga barang yang harus dibayar oleh nasabah. Dalam hal ini nasabah harus mengikuti aturan atau ketentuan dari pihak BSM mengenai pembayaran, *margin* dan jangka waktu cicilan.

Menurut hasil wawancara yang disampaikan oleh Bapak Nanang¹ selaku *Operation Officer* bahwa terkait pengambilan jumlah *margin* dalam proses perjanjian, BSM dilarang memberikan opsi harga yang berbeda – beda untuk jangka waktu cicilan pelunasan yang berbeda, maksudnya adalah jangka waktu yang berbeda antara jangka satu hingga lima tahun atau lebih harga tetap sama hanya angsuran cicilan tiap bulan yang berbeda. Jangka waktu pembayaran cicilan pelunasan tidak mempengaruhi total harga dan keuntungan kesepakatan awal antara BSM dan nasabah, jadi berapapun jangka waktu cicilan pelunasan keuntungan yang akan di dapatkan pihak BSM akan tetap sesuai dengan kesepakatan.

Dalam prinsip syariah, proses kesepakatan antara dua belah pihak menyangkut harga terlebih dahulu, apabila sudah disepakati barulah kesepakatan jangka waktu pembayaran pelunasan cicilan dan pembiayaan *murābahah* bisa dilakukan oleh nasabah perorangan ataupun usaha.

Dalam praktiknya teknik perhitungan dalam penetapan *margin* keuntungan pada pembiayaan *murābahah* di BSM Lumajang, sesuai dengan kontrak perjanjian kesepakatan antara pihak BSM dan nasabah mengenai angsuran nominal kisaran harga barang yang di inginkan dan besar kecilnya

¹Nanang , *Operation Officer*, Wawancara, Lumajang, 22 Juni 2015.

Pihak nasabah harus mengikuti aturan yang sudah ditetapkan oleh pihak BSM berapa jumlah angsuran yang harus di bayar dan tetap pada proyeksi harga yang sesuai periode jangka waktu akad yang akan disepakati. Kata sepakat pada saat akad harus dinyatakan secara tegas karena merupakan kunci utama yang melandasi setiap akad. Kesepakatan ini juga merupakan salah satu syarat mutlak dalam akad syariah. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup dan pengembangan masing-masing pihak yang mengadakan akad pembiayaan. Sedangkan objek yang diperjanjikan harus diuraikan secara jelas, agar tidak terjadi perselisihan mengenai barang yang diinginkan.²

Berikut penentuan *margin* pembiayaan akad *murābahah* di Bank Syariah pada tabel berikut:³

Limit	Besaran Angsuran Per Bulan		
	12	24	36
Rp 5.000.000	502.310	295.237	229.019
Rp 6.000.000	602.773	354.284	274.823
Rp 7.000.000	703.235	413.332	320.627
Rp 8.000.000	803.697	472.379	366.430
Rp 9.000.000	904.159	531.427	412.234
Rp 10.000.000	1.004.621	590.474	458.038

³ Rusmini, *Nasabah*, Wawancara, Lumajang 26 Juni 2015.

Dengan perhitungan tersebut Ibu Rusmini harus melunasi Rp 3.150.000 x 12 bulan = 37.800.000 dalam jangka waktu 1 tahun, jadi keuntungan yang diperoleh Bank sebanyak Rp 5.800.000 selama 1 tahun jangka pelunasan cicilan yang dilakukan oleh Ibu Rusmini. Dan jika Ibu Rusmini melunasi dalam jangka 24 bulan maka perhitungannya Rp 1.803.900 x 24 = 43.293.600, jika dikurangi dengan harga kesepakatan antara Bank dan nasabah sejumlah RP 32.000.000 maka diperoleh keuntungan sebesar Rp 11.293.600 dalam jangka pelunasan Ibu Rusmini selama 24 bulan.

Margin keuntungan yang akan di peroleh Bank Syariah adalah sebesar Rp 5.800.000 dari total pembiayaan BSM sebanyak 2 unit sepeda motor dan *margin* yang didapatkan tidak sama sesuai dalam jangka waktu yang berbeda – beda. Jangka waktu pembayaran cicilan tersebut tidak mempengaruhi total harga dan tidak melebihi *margin* yang di sepakati antara BSM dan nasabah.

Hal yang sama di ungkapkan oleh Bapak Nevi⁵ selaku *Marketing Mikro* bahwa, tidak boleh dilakukan oleh Bank Syariah memberlakukan proses negosiasi dalam penentuan harga yang berbeda-beda sesuai ketentuan

[illegible]

The diagram illustrates the flow of a Murabahah transaction. It features three main entities: BSM Lumajang, Nasabah (Customer), and Produsen (Manufacturer). The process is labeled '1. Pembiayaan *murābahah*'. The flow is as follows: BSM Lumajang provides financing to the Nasabah. The Nasabah then makes a payment ('pembayaran') back to BSM Lumajang. Simultaneously, BSM Lumajang purchases the product from the Produsen ('Pembelian sepeda'). Finally, the Produsen sends the product to the Nasabah ('Kirim sepeda').

```

graph TD
    BSM[BSM Lumajang] -- "1. Pembiayaan murābahah" --> Nasabah[Nasabah]
    Nasabah -- "pembayaran" --> BSM
    BSM -- "Pembelian sepeda" --> Produsen[Produsen]
    Produsen -- "Kirim sepeda" --> Nasabah
    BSM --- Margin[Margin]
  
```

Berangkat dari kesimpulan sementara di atas, peneliti kembali menelusuri lebih jauh kepada BSM Lumajang. Perbedaan jika dibandingkan

Dalam Perbankan Syariah menggunakan prinsip jual beli yang disebut *murābahah*, yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Bank sebagai penjual memberi tahu harga asal dengan tambahan keuntungan yang nilainya disepakati kedua belah pihak.

Terkait dengan permintaan pembiayaan *murābahah* kepada Lembaga Keuangan Syariah, bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari Bank berdasarkan prinsip jual beli. Karena itu fatwa DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang *murābahah* untuk dijadikan pedoman oleh Bank Syariah.

[illegible]

Sesuai dengan pemaparan Ibu Risvi⁸ ketentuan umum bahwa pembiayaan *murābahah* pihak Bank membelikan sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang disepakati kualifikasinya, BSM Lumajang membelikan terlebih dahulu barang yang di inginkan oleh Ibu Rusmini dengan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, bisa dengan pembayaran langsung atau berupa cicilan.

Ketentuan umum *murābahah* ketika nasabah memutuskan untuk membeli barang yang diinginkan, nasabah sudah siap membayar harga yang telah disepakati, dengan menyepakati jaminan agar nasabah serius dengan

⁸ Risvi, *Customer Service*, Wawancara, 26 Juni 2015.

Dalam pembiayaan *murābahah* ketika ada skema yang memberikan jaminan kepada penjual bahwa penagihan angsuran yang masih tersisa akan berhasil tepat waktu, karena ada jaminan berupa barang yang menjadi obyek perjanjian atau lainnya. Dan angsuran bisa diambil atau dipenuhi dari harga penjualan. Pada saat terjadi kemacetan pembayaran dari pembeli, maka tidak ada alasan untuk menunda-nunda pengakuan keuntungan *murābahah* sampai dengan angsuran jatuh tempo. Pemaparan Ibu Risvi¹⁰ BSM akan memberi waktu nasabah hingga nasabah sanggup melunasi hutangnya jika terjadi kemacetan atau pailit sesuai kesepakatan bersama, bukan karena menunda-nunda pelunasan secara sengaja. Ketentuan tersebut sesuai dengan fatwa DSN-MUI bagian keenam, apabila nasabah bangkrut dalam *murābahah*.

Dalam hal ketentuan pengakuan keuntungan yang dilakukan oleh pihak BSM dengan menggunakan metode *annuitas*, yaitu porsi keuntungan harus ada selama jangka waktu angsuran. Keuntungan tidak boleh diakui seluruhnya sebelum pengambilan piutang pembiayaan *murābahah* dilunasi.

¹⁰ Risvi, *Costumer Service*, Wawancara, 26 Juni 2015.

