

# Reformulasi *Pricing* Murabahah pada Bank Syariah

Nuhbatul Basyariah, SEI.,M.Sc  
Elis. S. Wahyuni Agustin

## ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi konsep *pricing* murabahah pada bank syariah dan memberikan rekomendasi konsep *pricing* murabahah menurut Prof. DR. Wahbah Az-Zuhaili.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif eksploratif. Metode pengumpulan data dengan cara studi literatur, wawancara dan dokumentasi berupa brosur pembiayaan dari masing-masing bank yang diteliti.

Konsep *pricing* murabahah yang diaplikasikan oleh bank syariah saat ini belum sesuai dengan fiqih muamalah mengenai murabahah, aplikasi saat ini belum menunjukkan perbedaan antara kredit pada bank konvensional. Masih sebatas merubah nama bunga menjadi margin. Adapun konsep *pricing* murabahah menurut Wahbah Az-Zuhaili adalah menjual barang dengan harga pertama ditambah keuntungan, dengan konsep tersebut mengembalikan murabahah pada esensinya yaitu jual beli dengan menyampaikan harga beli barang kepada pembeli, dan bank bertindak sebagai penjual nasabah sebagai pembeli.

Kata Kunci : *Pembiayaan Murabahah, Pricing Murabahah*

## A. Latar Belakang

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, walaupun perkembangannya masih dibawah 20 persen. Aset perbankan syariah pada Februari 2014 sebesar Rp.234 Triliun. Perkembangan perbankan syariah dalam kurun waktu satu tahun terakhir tergolong cukup pesat, khususnya pada bank umum syariah (BUS) dan unit usaha syariah (UUS) yang mendominasi aset perbankan syariah. Aset perbankan syariah meningkat per Oktober 2013 (yoy) menjadi Rp.229,5 triliun. Bila ditotal dengan aset BPR Syariah, maka aset

perbankan syariah mencapai Rp.235,1 triliun.<sup>1</sup>

Pada 2013 perbankan syariah Indonesia berada pada peringkat kesembilan setelah Turki. Jumlah perbankan syariah per Desember 2014, yakni 11 bank umum syariah, 23 unit usaha syariah, 163 bank perkreditan rakyat syariah. Evaluasi pertumbuhan perbankan syariah 2014 mencakup pembiayaan sejumlah 36 persen, dana pihak ketiga 35 persen, aset 40 persen, deposito 62,38 persen, dan murabahah 59,76 persen.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> [http://www.bi.go.id/id/ruang-media/siaran-pers/Pages/sp\\_155313\\_dkom.aspx](http://www.bi.go.id/id/ruang-media/siaran-pers/Pages/sp_155313_dkom.aspx)

<sup>2</sup> <http://www.republika.co.id/berita/koran/islam-digest-koran/15/01/25/niqfn0-ksei-tazkia-kajiprospek-ekonomi-syariah-2015>

Dari data tersebut menunjukkan bahwa perbankan syariah menjadi alternatif bagi masyarakat yang mulai memperhatikan aspek syariah dalam melakukan transaksi keuangan yang berhubungan dengan perbankan serta produk yang ditawarkan. Perkembangan perbankan syariah tidak hanya terjadi di Indonesia, melainkan di Negara-negara Eropa juga mengalami perkembangan yang ditandai dengan Inggris menjadi pusat keuangan Islam di Eropa dengan lima bank Islam disusul Luksemburg yang juga berencana membangun bank Islam sendiri.<sup>3</sup>

Jika ditinjau dari produk-produk perbankan yang ditawarkan, menurut data statistik perbankan syariah menunjukkan bahwa penyaluran pembiayaan oleh bank syariah selama 4 tahun terakhir ini masih didominasi oleh pembiayaan Murabahah dan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yaitu pada tahun 2011 sebesar Rp.56,365 milyar dari total pembiayaan sebesar Rp. 102.665 milyar, tahun 2012 sebesar Rp. 88,004 milyar dari total pembiayaan sebesar Rp.147,505 milyar, tahun 2013 sebesar Rp. 110,565 milyar dari total pembiayaan sebesar Rp.184,122 milyar, dan pada Desember 2014 piutang.

Murabahah sebesar Rp.117,371 milyar dari total pembiayaan sebesar Rp.199,330 milyar.<sup>4</sup> Data statistik perbankan syariah 2014 menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah masih menjadi produk pembiayaan perbankan syariah yang mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dan menjadi pilihan para nasabah yang mengajukan pembiayaan dibandingkan

dengan pembiayaan lainnya yaitu Musyarakah, Mudharabah, dan sebagainya.

Perkembangan pembiayaan murabahah tidak hanya terjadi pada perbankan syariah yang ada di Indonesia, melainkan juga pada perbankan syariah yang terdapat di negara-negara lain seperti di Dubai Islamic Bank Pakistan Limited menunjukkan jumlah pembiayaan murabahah sebesar INR 7,182,256 pada tahun 2013 dan INR 8,281,911 pada tahun 2014<sup>5</sup>, pada Emirates Islamic Bank pembiayaan murabahah sebesar AED 5,117,074 pada tahun 2011 dan AED 9,705,333 pada tahun 2012<sup>6</sup>, pada Faisal Islamic Bank Sudan pendapatan dari murabahah adalah sebesar SDG 2,126,329,125 pada tahun 2012 dan sebesar SDG 2,592,557,216 pada tahun 2013<sup>7</sup>, Fakta perkembangan pembiayaan murabahah yang terjadi di Indonesia dan negara-negara lainnya tidak sejalan dengan aplikasi pembiayaan murabahah yang sesuai dengan ketentuan murabahah dalam fiqh Islam.

Ketidaksesuaian tersebut terlihat pada skema murabahah yang diaplikasikan oleh bank syariah, dalam murabahah penjual harus memiliki barang terlebih dahulu sebelum melakukan akad jual beli, dan dalam transaksi murabahah pada bank syariah, pengadaan barang merupakan tanggungjawab bank sebagai penjual<sup>8</sup>. Sedangkan pada bank syariah bank sebagai penjual belum memiliki barang ketika melakukan akad jual beli. Hal ini jelas bertentangan dengan hadis Rasulullah SAW yang menyatakan bahwa:

<sup>3</sup> <http://www.republika.co.id/berita/internasional/global/15/03/24/nlpqwj-jerman-segera-milikibank-islam-pertama>

<sup>4</sup> Statistic Perbankan Syariah Desember 2014

<sup>5</sup> Dubai Islamic Bank Pakistan Limited Condensed Interim Financial Information For The Half Year June 30, 2014

<sup>6</sup> Emirates Islamic Bank –Annual Report 2012

<sup>7</sup> Faisal Islamic Bank Sudan- The Annual Report 2013

<sup>8</sup> Wiroso, SE., MBA, Jual Beli Murabahah, Hal 60

Dari hakim bin hizam, ia berkata : wahai rasulullah seseorang datang kepadaku untuk membeli suatu barang, kebetulan barang tersebut sedang tidak kumiliki, apakah boleh aku menjualnya, kemudian aku membelikan barang yang diinginkan dari pasar? Nabi saw menjawab: jangan engkau jual barang yang belum engkau miliki (HR Abu Daud. Hadis ini disahihkan oleh Al-Albani')

Dengan fakta tersebut, para ekonom muslim menawarkan konsep murabahah yang sudah di modifikasi, yaitu dengan menambahkan janji antara pembeli dan penjual untuk bertransaksi jual-beli murabahah bila barang yang dipesan telah dibeli oleh pihak bank. Nama jual-beli ini berubah menjadi murabahah lil aamir bisy-syira', jual beli murabahah tersebut telah terdapat dalam panduan perbankan syariah yang disusun oleh AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution).<sup>9</sup>

Aplikasi murabahah yang sesuai dengan ketentuan fiqih Islam adalah akad jual beli yang terdiri dari dua pihak yaitu penjual dan pembeli, dimana murabahah ini merupakan jual beli yang penentuan harganya dengan menghitung harga perolehan objek jual beli ditambah dengan keuntungan (margin) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, dalam hal ini yaitu bank dan nasabah. Dalam akad murabahah ini mengharuskan penjual/bank untuk menyebutkan harga perolehan objek jual beli kepada pembeli/nasabah, singkatnya dalam penentuan harga jual dalam murabahah adalah cost plus margin.<sup>10</sup> Dan jika

terdapat dana awal/uang muka maka dana awal tersebut mengurangi harga jual murabahah (harga pokok penjualan dan margin), bukan mengurangi harga pokok penjualan barang. Karena jika dana awal/uang muka mengurangi harga pokok penjualan barang, maka keuntungan yang disepakati tersebut bukanlah margin melainkan bunga.

Adapun ketentuan dalam fatwa DSN-MUI No: 84/DSN-MUIIXII/2012 menyatakan bahwa metode penghitungan keuntungan pembiayaan murabahah yang diaplikasikan oleh bank syariah adalah metode anuitas. Ini artinya aplikasi pricing murabahah pada bank syariah saat ini masih menggunakan standar suku bunga dalam penentuan margin. Sehingga menjadi penting untuk meneliti kembali dan menganalisis metode penghitungan yang dipakai dalam pembiayaan murabahah oleh bank syariah tersebut dan mencari formula yang tepat untuk alternative masalah tersebut dengan judul "Rekonstruksi Pricing Murabahah Pada Bank Syariah".

## B. LANDASAN TEORI

### 1. Murabahah Menurut Wahbah Az-Zuhaili

Wahbah az-zuhaili<sup>11</sup> menjelaskan dalam bukunya, Jual beli murabahah termasuk transaksi yang dibolehkan oleh syariat. Mayoritas ulama dari kalangan para sahabat, tabi'in dan para imam mazhab, juga membolehkan jual beli jenis ini. Hanya saja menurut ulama Malikiyah, jual beli ini hukumnya *khilaaful awla*. Dalil-dalil yang membolehkan jual beli murabahah adalah sebagai berikut:

<sup>9</sup> Dr. Erwandi Tarmizi, Murabahah Bank Syariah 100 Persen Riba!, Majalah Pengusaha Muslim Edisi 25, Maret 2012

<sup>10</sup> Sugeng Widodo, Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif 2010, Hal 24

<sup>11</sup> Prof. DR. Wahbah Az-Zuhaili, Fiqih Islam Wa Adillatuhu, Juz 5 Hal 358-364, Gema Insani, Jakarta 2011

- a. Ayat-ayat al-quran yang secara umum membolehkan jual beli, seperti firman Allah,  
*"padahal Allah telah menghalalkan jual beli."* (al-Baqarah:275)  
*"...kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu."* (an-Nisa:29)  
 Sementara murabahah adalah jual beli dengan kesepakatan kedua belah pihak.
- b. Diriwayatkan secara shohih bahwa ketika Nabi SAW. Hendak hijrah, Abu Bakar ra. Membeli dua ekor unta. Nabi SAW kemudian berkata kepadanya, "biar aku membayar harga salah satunya." Abu Bakar menjawab, "ambillah unta itu tanpa harus mengganti harganya." Beliau kemudian menjawab, "Jika tanpa membayar harganya, maka aku tidak akan mengambilnya.
- c. Diriwayatkan bahwa Ibnu Mas'ud ra membolehkan menjual barang dengan mengambil keuntungan satu dirham atau dua Dirham untuk setiap sepuluh Dirham.
- d. Transaksi jual beli ini telah memenuhi syarat-syarat yang ditentukan syariat, sangat dibutuhkan dalam kehidupan bermasyarakat, bermanfaat bagi orang yang memiliki pengalaman terhadap kebutuhan dan barang-barang, juga bagi orang-orang yang tidak memiliki pengalaman dalam masalah jual-beli.

Murabahah adalah menjual barang dengan harga yang jelas, sehingga boleh dipraktikkan dalam transaksi jual beli. Contohnya adalah jika seseorang berkata, "Aku menjual barang ini dengan harga seratus sepuluh." Dengan begitu keuntungan yang diambilnya jelas. Ini tidak jauh beda dengan mengatakan, "Berilah aku keuntungan sepuluh Dirham."

## 2. Syarat-syarat Murabahah

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi-transaksi murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Mengetahui harga pertama (harga pembelian). Agar transaksi murabahah sah, pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pertama, karena mengetahui harga pertama, karena mengetahui harga adalah syarat sah jual beli.
- b. Mengetahui jumlah keuntungan yang diminta penjual. Keuntungan yang diminta penjual hendaknya jelas, karena keuntungan adalah bagian dari harga barang. Sementara mengetahui harga barang adalah syarat sah jual beli.
- c. Modal yang dikeluarkan hendaknya berupa barang *mitsliyat* (barang yang memiliki varian serupa)
- d. Jual beli murabahah pada barang-barang ribawi hendaknya tidak menyebabkan terjadinya riba nasiah terhadap harga pertama.
- e. Transaksi yang pertama hendaknya sah.

Jika transaksi yang pertama tidak sah, maka barang yang bersangkutan tidak boleh dijual dengan cara murabahah, karena murabahah adalah menjual sesuai dengan harga pertama (modal) dengan menambahkan keuntungan. Sementara dalam transaksi jual beli yang tidak sah, kepemilikan barang hanya bisa ditetapkan dengan nilai barang dagangan atau barang sejenisnya, dan bukan dengan harga, karena penentuan harga terbukti tidak sah dengan tidak sahnya transaksi.

## 3. Permodalan

Yang dimaksudkan dengan modal disini adalah jumlah harga yang harus dibayar pembeli pertama sesuai dengan kesepakatan transaksi. Maksudnya, modal merupakan sesuatu yang digunakan untuk

memiliki barang dagangan dan menjadi wajib dengan akad, bukan uang tunai yang diterima setelah transaksi sebagai ganti dari harga yang disepakati dalam transaksi. Karena murabahah adalah menjual barang sesuai dengan harga pertama, sementara harga pertama adalah jumlah harga yang harus dibayar sesuai dengan kesepakatan jual beli.

Adapun uang tunai yang diterima setelah transaksi adalah konsekuensi yang harus dipenuhi dalam transaksi yang lain, yaitu tukar menukar. Dengan begitu yang harus dipenuhi oleh pembeli kedua adalah apa yang telah disepakati dalam transaksi, bukan apa yang harus dibayar setelah itu sesuai dengan kesepakatan lain.

Hal-hal yang bisa dimasukkan ke dalam modal adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk barang dagangan dan menyebabkan bertambahnya barang dagangan, baik secara substansi maupun nilai, dan dalam kebiasaan para pedagang dimasukkan ke dalam modal.

Adapun hal-hal yang tidak bisa dimasukkan ke dalam modal adalah upah penggembala, upah dokter, upah tukang bekam, upah khitan, upah dokter hewan, upah mengajar al-quran, sastra, syair, dan kerajinan (bagi budak pada zaman dahulu).

#### **4. Hal-hal yang Perlu Dijelaskan Dalam Transaksi Murabahah**

Jual beli murabahah dan tawliyah adalah jual beli yang didasarkan pada rasa saling percaya, karena pembeli percaya pengakuan penjual mengenai harga pertama, tanpa bukti apapun dan juga tanpa sumpah.

Untuk itu, kedua belah pihak tidak boleh ada yang berkhianat (berdusta). Mengenai sebab-sebab khianat dan tuduhan. Allah telah berfirman:

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad), dan juga janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.”* (alanfal: 27)

Rasulullah SAW juga bersabda:

*“Tidak termasuk golongan kami orang yang menipu kami”.*

Berdasarkan penjelasan di atas, maka barang dagangan yang rusak di tangan penjual, atau di tangan pembeli, kemudian pembeli itu hendak menjualnya kepada pembeli lain dengan cara murabahah, maka harus dilihat terlebih dahulu hal berikut. Jika kerusakan tersebut muncul dengan sendirinya, maka dia boleh menjualnya dengan cara murabahah dan dengan harga penuh, tanpa harus menjelaskan cacat yang ada. Ini adalah pendapat mayoritas ulama Hanafiyah. Alasannya karena bagian yang rusak tidak akan mengurangi harga aslinya. Zufar dan mayoritas ulama dari mazhab-mazhab lain berpendapat mengenai hal tersebut bahwa barang yang rusak tidak boleh dijual dengan cara murabahah, kecuali dengan menjelaskan kerusakan yang ada. Tujuannya adalah untuk menghindarkan terjadinya penipuan. Karena perhatian orang akan berbeda dengan adanya kerusakan tersebut.

Selain itu, kerusakan yang terjadi juga akan mengurangi nilai (harga) barang dagangan. Kerusakan barang yang terjadi karena pembeli pertama atau orang lain, maka tidak boleh menjualnya dengan cara murabahah, kecuali dengan menjelaskan kerusakan yang ada. Ini merupakan kesepakatan seluruh ulama.

#### **5. Harga Perolehan Barang dalam Murabahah**

Pengertian murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba. Bank syariah harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang tersebut dan tambahan atas besarnya biaya yang dikeluarkan . dalam pengertian tersebut terkandung hal-hal sebagai berikut<sup>12</sup>:

- a. Harga pokok barang adalah barang ditambah dengan beban-beban lain yang dikeluarkan sehingga barang tersebut memiliki nilai ekonomis. Masalah yang terkait dengan harga pokok barang ini adalah pengadaan barang yang diperjualbelikan, diskon dari pemasok (*supplier*), pengadaan barang jika diwakilkan dan nilai harga pokok (perolehan)
- b. Keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak dengan tidak menganiaya salah satu pihak.
- c. Harga jual murabahah, yaitu harga yang disepakati yang meliputi harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Yang terkait dengan harga jual murabahah adalah hutang nasabah, uang muka dari nasabah, pembayaran angsuran dan pembayaran pelunasan lebih awal.

## 6. Penentuan Harga Jual Murabahah yang Efisien<sup>13</sup>

Bank syariah seharusnya tidak menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin) produk murabahah.

Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan

lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya margin yang diambil oleh pihak bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional.

Dengan penetapan margin keuntungan murabahah yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan dapat menyebabkan inflasi yang lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formula yang tepat, agar nilai penjualan dengan murabahah tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan. Karena, mengkaitkan margin keuntungan murabahah dengan bunga perbankan konvensional, baik di atasnya maupun dibawahnya, tetaplah bukan cara yang baik.

Sebaiknya, penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode Bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah.

## C. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan data sekunder dan primer.

<sup>12</sup> Wiroso, Hal 60

<sup>13</sup> Muhammad, Manajemen Bank Syariah, UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2011, hal. 140

Data sekunder berupa brosur-brosur mengenai pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di Indonesia (BNI Syariah, BRI Syariah dan Bank Muamalat). Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan cara wawancara kepada pihak yang bersangkutan yaitu pihak BNI Syariah, BRI

Syariah dan Bank Muamalat mengenai pembiayaan murabahah.

Objek penelitian adalah aplikasi pembiayaan murabahah pada perbankan syariah dalam penentuan pricing murabahah.

Tabel 1. Penentuan pembiayaan murabahah.

Keterangan	Bri Syariah	Bni Syariah	Bank Muamalat
Nama Produk	KPR BRISyariah iB Guna	Griya iB Hasanah	KPR Muamalat iB
Jangka Waktu Max	15 tahun	15 tahun	15 tahun
Pihak yang terlibat	Bank, Nasabah dan developer	Bank, Nasabah dan developer	
Fasilitas pembiayaan	Pembelian rumah baru, pembelian tanah kavling siap bangun, pembangunan rumah, renovasi rumah alih pembiayaan KPR. Untuk pembelian rumah baru BRI bekerja sama dengan Perum Perumnas	Pembiayaan pemilikan rumah, ruka, kavling siap bangun, pembangunan dan renovasi rumah serta pembelian rumah inden.	KPR iB pembelian rumah dan KPR iB pembelian, pembangunan dan renovasi rumah
Simulasi Perhitungan	Nominal Pembiayaan: Rp. 100.000.000 Jangka Waktu :5 tahun/60 bulan Angsuran/Bulan: Rp. 2.423.835 Dengan perhitungan: pokok pembiayaan + margin	Pokok pembiayaan+ margin = Rp. 225 jt+(Rp.225jt*10%*15 tahun) =Rp.225jt+Rp.337,5jt = Rp.562,5jt Angsuran Per bulan= Rp. 562,5jt : (12 bulan*15 tahun) = Rp. 3.125.000	Perhitungan Angsuran Perbulan =nilai pembiayaan bank/(margin bank/12 bulan): (1-(1/(1+(margin bank/12 bulan) jangka waktu =Rp.270.000.000/13%/12 bulan): (1- 1/1+(13%/12 bulan)120 Angsuran Perbulan: Rp. 4.031.390
Uang Muka	20% dari pengajuan	Min 10% dari pengajuan, 30 juta untuk wirausaha	Min 20% dari pengajuan
Besaran Margin	Disesuaikan dengan ketentuan bagi Bank Syariah	Disesuaikan dengan ketentuan bagi Bank Syariah	Disesuaikan dengan ketentuan bagi Bank Syariah
Minimal Pengajuan	Rp.1.000.000, untuk yang kerjasama dengan perumnas min pengajuan Rp.35.000.000	Rp. 50.000.000	Rp. 100.000.000
Jaminan (data yang didapat peneliti)	Tidak ada	Tidak ada	Rumah yang di jual beli kan atau yang lainnya.

Sumber: Data dari pihak Bank diolah sendiri oleh peneliti

#### D. ANALISIS PEMBAHASAN

Berdasarkan pemaparan pada latar belakang bahwa pembiayaan murabahah pada saat ini masih menjadi transaksi yang paling diminati oleh nasabah dan juga bank. Namun hal itu tidak disertai dengan pengaplikasian *pricing* murabahah yang sesuai dengan fiqh Islam.

Perbankan mempunyai aturan yang baku untuk menentukan besaran keuntungan yang akan didapatkan oleh bank. Aturan tersebut tidak hanya bank konvensional yang menerapkannya, tetapi bank syariah pun serta merta melaksanakannya dalam menentukan besaran margin yang diambil khususnya pada transaksi murabahah.

Standar tersebut adalah LTV atau *loan to value* untuk kredit pemilikan rumah dan kendaraan bermotor, dimana BI menetapkan LTV/FTV untuk KPR syariah. Yang mana saat ini LTV bagi perbankan syariah dinaikkan sebesar 5%, yang artinya DP KPR Syariah yang diberikan oleh nasabah kepada bank sebesar 15% dari jumlah *plafond* pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

Value merupakan cost yang dikeluarkan oleh bank untuk pembelian commodity. Sedangkan loan adalah pembiayaan. Dengan adanya standar LTV yang artinya adalah DP nasabah kepada bank sebesar 15 % dari pokok pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah.

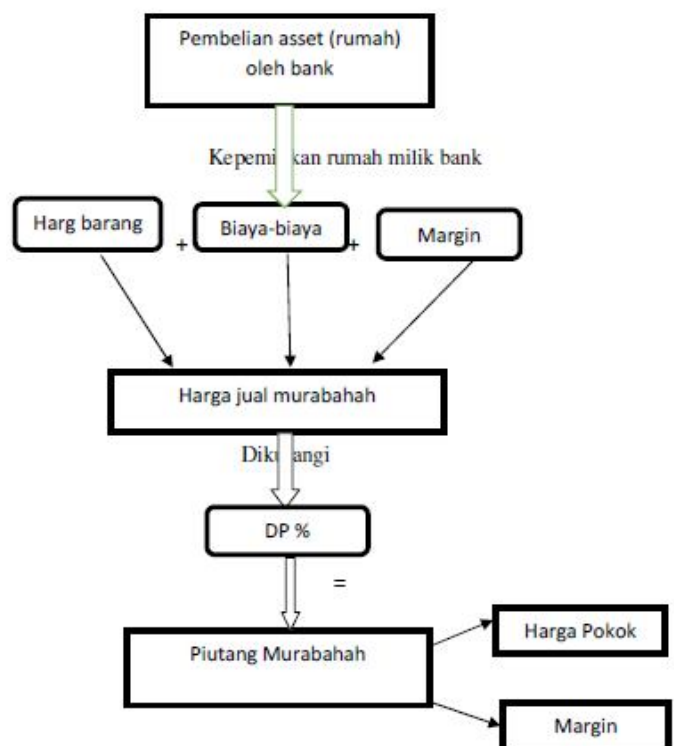
Dengan aturan ini maka uang muka yang diberikan kepada bank akan berpengaruh pada besar kecilnya margin dan harga jual. Hal ini sama saja dengan konsep kredit pada bank konvensional. Dengan begitu, jumlah persentase yang

disebut sebagai margin sama saja dengan bunga dalam kredit bank konvensional. Sehingga dengan konsep *pricing* seperti penjelasan diatas, maka bisa dikatakan pembiayaan murabahah versi kredit. Dan tidak sesuai dengan esensi murabahah sebagai akad jual beli.

Pada faktanya uang muka pada jual beli murabahah akan berpengaruh pada besar kecilnya piutang murabahah bank atau utang nasabah kepada bank, bukan mempengaruhi besar kecilnya margin dan harga jual. Karena dalam murabahah uang muka mengurangi utang nasabah kepada bank.

#### Konsep Pricing Murabahah Menurut Wahbah Az-Zuhaili

Berdasarkan pemaparan diatas, konsep pricing murabahah dan mekanisme murabahah pada ketiga bank yang menjadi objek penelitian, menunjukkan hasil bahwa bank syariah tersebut belum terbebas dari riba dalam penentuan pricing murabahah. Dan dalam mekanismenya bank syariah





Adapun pencatatan Akuntansi dari prosedur diatas adalah:

1. LKI Beli Rumah

D Persediaan Brg-MRA.....Rp 200 jt

K Kas/Rekg Developer.....Rp 200 jt

Sebagaimana pada tahap pertama bank membeli rumah dengan biaya dari bank, sehingga bank sebagai penjual memiliki hak kepemilikan terhadap rumah tersebut. Maka jika bank sudah memiliki objek yang akan diperjual belikan, bank boleh membuat akad jual beli murabahah dengan nasabah.

2. Penerimaan Dana Nasabah ( Uang Muka)

D Kas/Rekg Pembeli.....Rp 30 jt

K Uang Muka -MRA.....Rp 30 jt

Setelah tahap pertama selesai yaitu bank memiliki rumah, maka nasabah menyerahkan uang muka pembelian rumah tersebut. Sehingga pencatatan yang ada kas bank bertambah dan utang bank juga bertambah.

3. Pencairan Fasilitas Pembiayaan Murabahah

D Piutang MRA.....Rp 196 jt

Uang Muka-MRA.....Rp 30 jt

K Persediaan Brg-MRA.....Rp 200 jt

K Laba MRA Ditangguhkan...Rp 26 jt

Tahap ketiga dan merupakan tahap terakhir dari pembiayaan murabahah adalah pencairan fasilitas murabahah. Dimana pencairan tersebut pengalihan kepemilikan rumah dari bank kepada nasabah, yaitu penyerahan barang berupa rumah.

Berdasarkan pencatatan pada pihak bank tersebut menunjukkan bahwa murabahah sesuai dengan esensinya, yaitu akad jual beli yang melibatkan bank sebagai penjual dan nasabah pembiayaan sebagai pembeli. Jual beli merupakan akad tukar menukar antara barang dan uang serta disertai dengan pemindahan kepemilikan barang dari penjual kepada pembeli. Hal ini jelas berbeda dengan konsep murabahah yang diaplikasikan pada bank syariah saat ini, dimana bank syariah saat ini ketika pencairan fasilitas murabahah, nasabah dipersilahkan untuk menempati rumah yang telah dipesan, tanpa bank menerima rumah tersebut dari *developer*.

Berdasarkan penjelasan dan pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa konsep pricing murabahah pada bank syariah dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Rumah} &= HJ - UM = (HB - UM) + M \\ &= (HB - UM) + (n\% \cdot W) (HB - UM) \end{aligned}$$

Sedangkan pricing murabahah menurut Wahbah Az-Zuhaili adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual Rumah} &= HB + M \\ \text{Ket: } HJ &= \text{harga jual} \\ UM &= \text{uang muka} \\ M &= \text{margin} \\ n\% &= \text{besaran margin} \\ W &= \text{jangka waktu murabahah} \end{aligned}$$

**E. KESIMPULAN**

Berdasarkan pemaparan mengenai konsep pricing murabahah pada bab

pembahasan, maka bisa ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Konsep pricing murabahah pada ketiga bank syariah di Indonesia belum sesuai dengan konsep pricing murabahah menurut Prof. DR. Wahbah Az-Zuhaili.
2. Ketidaksiharian tersebut terlihat jelas dalam pengambilan margin dari akad tersebut, besar kecilnya margin ditentukan oleh besar kecilnya pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah.
3. Pembiayaan murabahah pada ketiga bank tersebut sama dengan kredit pada bank konvensional, hanya merubah nama bunga dengan margin. Kesimpulannya aplikasi murabahah pada ketiga bank syariah tersebut adalah murabahah versi kredit.
4. Konsep pricing murabahah menurut Prof. DR. Wahbah Az-Zuhaili adalah menjual harga pertama ditambah dengan keuntungan. Jika diaplikasikan pada bank yang mengharuskan adanya uang muka, maka uang muka yang diberikan nasabah kepada bank mempengaruhi besar kecilnya piutang murabahah nasabah, bukan mempengaruhi besar kecilnya harga jual dan margin.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Afifuddin dan Beni Ahmad Saebani. 2009. Metodologi Penelitian Kualitatif, Bandung: Pustaka Setia.
- Az-Zuhaili, Wahbah 2011. Fiqih Islam Wa Adillatuhu Juz 5, Jakarta: Gema Insani
- Firdaus, Rachmat. Maya Ariyanti. 2009 Manajemen Perkreditan Bank Umum. Bandung: Alfabeta
- Hakim, Lukman. 2012. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Mulyana, Deddy. 2003. Metodologi Penelitian Kualitatif, Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Muhammad. 2008. Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif, Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhammad. 2011. Manajemen Bank Syariah, Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nata, Nasbudin. 2003. Metode Studi Islam, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Wibowo, Sampurno. 2009. Analisis Kelayakan Bisnis, Bandung : Politeknik Telkom
- Widodo, Sugeng. 2010. Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif, Yogyakarta: Asgard Chapter
- Wiroso. 2005. Jual Beli Murabahah, Yogyakarta: UII Press
- Sari Metta, "Analisa Implementasi Pembiayaan Dengan Prinsip Jual Beli (Murabahah) Pada Pt.Bank Cimb Niaga Unit Usaha Syariah", Tesis Fakultas Hukum Program Studi Magister Kenotariatan Kekhususan Hukum Perdata Universitas Indonesia Depok, 2011
- Kiki Priscilia Ramadhani, "Analisis Kesyariahan Penerapan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus PT.Bank Pembiayaan Rakyat Syariah xxx di Kota Mojokerto)"

Jurnal Ilmiah Universitas Brawijaya, Malang  
2014

Anita Rahmawaty, Ekonomi Syari'ah:  
Tinjauan Kritis Produk Murabahah  
dalam Perbankan Syari'ah di  
Indonesia, Jurnal Ekonomi Islam  
La\_Riba Vol. 1, No. 2 Desember 2007.

Nur Kholis, "Evaluation to the Practice of  
Murabahah in the Operations of Baitul  
Mal Wattamwil (BMT), Yogyakarta, "  
Jurnal Ekonomi Islam La-Riba Vol I, No  
1 Juli 2009

Prof. Dr. H. Usman Abu Bakar, MA dalam  
tulisannya "Pendekatan penelitian dan  
penyusunan proposal penelitian  
kualitatif" dalam modul Pelatihan  
Desain Kualitatif dan Kuantitatif MSI  
UII

Dr.Erwandi Tarmizi, "Murabahah Bank  
Syariah 100 Persen Riba!" dalam  
Majalah Pengusaha Muslim Edisi 25,  
Maret 2012

Statistik perbankan syariah Desember 2014

Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-  
MUI/IV/2000 Tentang Murabahah  
Kamus Besar Bahasa Indonesia V1-1

Dubai Islamic Bank Pakistan Limited  
Condensed Interim Financial  
Information For The Half Year June 30,  
2014

Islamic Bank of Britain PLC- Annual Report  
and Financial Statements For the year  
ended 31 December 2012

[www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id)

[www.bankmuamalat.co.id](http://www.bankmuamalat.co.id)

[www.bnisyariah.co.id](http://www.bnisyariah.co.id)