

Lalu Ahmad Ramadani, M.E

Sistem Perhitungan Bagi Hasil BANK SYARIAH

Buku ini mengkaji tentang Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah dengan melihat pada sisi keuangan perbankan syariah. Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah ini akan menganalisis beberapa pembahasan yaitu produk dan jasa perbankan Syariah, teori bunga dan bagi hasil, penentuan nisbah bagi hasil, perhitungan funding, perhitungan financing dan penentuan margin murabahah



CV.Alfa Press

Jln. Raya Penimbang, Gunungsari, No.1
Lombok Barat

ISBN 978-623-09-0834-7



SISTEM PERHITUNGAN BAGI HASIL BANK SYARIAH

Lalu Ahmad Ramadhani., M.E

Sistem Perhitungan Bagi Hasil BANK SYARIAH



Lalu Ahmad Ramadani, M.E

Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah

 **CV. Alfa Press**
creative.printing.publishing

Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah

Judul : *Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah*
Penulis : **Lalu Ahmad Ramadani, M.E**
Editor : **Dr. Bq. El Badriati, M.EI**
Layout : **CV. Alfa Press Creative**

All Rights Reserved

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang memperbanyak sebagian atau keseluruhan isi buku baik dengan media cetak atau digital tanpa izin dari penulis.

Cetakan Pertama : 14 November 2022

ISBN : 978-623-09-0834-7

Diterbitkan Oleh

CV.Alfa Press

Jln. Raya Penimbung No 1

Kecamatan Gunungsari Kab. Lombok Barat – NTB

Laman : www.cvalfapress.my.id

Email : cvalfapress@gmail.com

Facebook : Alfa Press

Telp/Whatsapp : 081916044384

PENGANTAR PENULIS

Krisis finansial yang terjadi akibat pandemi covid-19 di seluruh penjuru dunia, mengakibatkan beberapa negara maju dan berkembang mengalami resesi ekonomi, tidak terkecuali Indonesia. Krisis ini seperti mesin pacu yang terus mendorong kita melakukan kajian lebih mendalam dari para akademisi dan praktisi dalam menuntaskan permasalahan ini. Krisis ini menjangkiti semua sektor terlebih lagi sektor ekonomi yang mendapatkan pukulan telak. Hal ini terasa dari sektor ekonomi *front liner* seperti Lembaga keuangan perbankan.

Dengan fenomena tersebut, jelas perbankan nasional tidak terkecuali perbankan Syariah membutuhkan praktisi dan akademisi perbankan yang memahami operasional bisnis perbankan syariah yang *up to date*, serta memiliki keterampilan dan pengetahuan yang memadai sehingga tugas dan tanggung jawab masing-masing lini dapat dipetakan dengan jelas.

Berbagai langkah dibangun untuk menjaga serta meningkatkan kinerja perbankan syariah di Indonesia

sebagai *front liner* pada sektor ekonomi. Salah satu langkah yang dibangun adalah dengan menyusun buku referensi. Buku referensi yang disusun mengkaji tentang Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah dengan melihat pada sisi keuangan perbankan syariah. Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah ini akan menganalisis beberapa pembahasan yaitu produk dan jasa perbankan Syariah, teori bunga dan bagi hasil, penentuan nisbah bagi hasil, perhitungan *funding*, perhitungan *financing* dan penentuan margin *murabahah*.

Kesadaran intelektual penulis dalam menyusun buku referensi ini meyakini apapun karya akademik yang dipublikasikan memiliki nilai, baik kelebihan maupun kekurangan. Sebagai karya akademik, buku ini mengikuti aturan, metode Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah perbankan Syariah yang dikeluarkan oleh OJK. Sebagaimana dirumuskan secara global dalam dialektika Hegel, bahwa kebenaran ilmu pengetahuan hanya mampu bertahan jika belum ada kebenaran lain yang membantah eksistensi kebenaran itu. Secara alamiah, kebenaran ilmu pengetahuan itu terus berdialog dan

secara perlahan mencari bentuk dan titik temu yang relevan untuk dijadikan acuan praktis kehidupan. Dengan segala kekurangan buku ini dipublikasikan dan siap menerima kritikan dan saran dari pembaca yang terhormat.

Mataram, Oktober 2022
Penulis,

Lalu Ahmad Ramadani

PENGANTAR DEKAN FEBI UIN MATARAM

Puji syukur kami panjatkan kepada tuhan yang maha kuasa karena dengan pertolongannya buku ini dapat terbit dan sampai kepada tangan pembaca.

Saya ucapkan *jazakallahukhairon* kepada civitas akademika FEBI UIN Mataram, khususnya dosen yang beberapa tahun terakhir telah menunjukkan peningkatan posistif dalam penulisan karya tulis ilmiah. Tak dapat disangkal bahwa jejak intelektual seseorang hanya dapat ditelusuri melalui karya tulis, manuskrip ide/gagasan dan ‘celotehan’ yang terdokumentasikan oleh orang. Nampaknya dosen FEBI UIN Mataram mencoba untuk menulis sejarah dengan tinta emas nama mereka agar dapat terus dikenang melalui karya-karya intelektual.

Buku Sistem Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah ini menjadi buku referensi yang digunakan dalam kegiatan perkuliahan maupun pembelajaran mandiri. Penyusunan buku ini dilakukan oleh tim

penulis yang berasal dari *background* keilmuan Keuangan dan Perbankan Syariah. Selain digunakan sebagai materi perkuliahan dan pembelajaran mandiri, buku ini kami harapkan juga dapat mendukung program peningkatan kompetensi dosen dalam bidang keuangan dan perbankan Syariah.

Sebagai akhir kata, buku ini dapat terwujud karena dukungan dari banyak pihak. Oleh karenanya, apresiasi dan penghargaan yang tinggi patut diberikan kepada tim penyusun. Semoga upaya kita Bersama ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi penguatan kompetensi dosen dalam mengajar dan kejayaan industri perbankan Syariah saat ini maupun masa-masa yang akan datang.

Mataram, Oktober 2022

Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag.

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Pengantar Penulis	ii
Pengantar Dekan FEBI UIN Mataram	v
Daftar Isi	vii
BAB I	
PENDAHULUAN	1
BAB II	
PRODUK-PRODUK PERBANKAN SYARIAH	6
A. Produk Penghimpunan Dana	7
B. Produk Penyaluran Dana	31
BAB III	
TEORI BUNGA DAN BAGI HASIL	37
A. Teori Bunga	37
B. Teori Bagi Hasil	40
BAB IV	
SISTEM BAGI HASIL DAN NISBAH	54
A. Sistem Bagi Hasil (<i>Profit and Loss Sharing</i>)	54
B. Jenis Pola Bagi Hasil: <i>Profit Sharing dan Revenue Sharing</i>	55
C. Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil.....	57
D. Nisbah Bagi Hasil.....	59
E. Macam-macam Nisbah	60
F. Cara Penetapan Nisbah Bagi Hasil.....	64

G.	Metode Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan	72
H.	Cara Menyelesaikan Kerugian untuk Nisbah Bagi Hasil.....	77
I.	Perhitungan Bagi Hasil Tabungan Mudharabah.....	79
J.	Perhitungan Bagi Hasil Deposito Mudharabah	80
K.	Menghitung Pendapatan Yang Akan Dibagihasilkan.....	91
L.	Sistem Baru Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah.....	93
BAB VI		
PERHITUNGAN BASI HASIL		
FINANCING/PEMBIAYAAN 102		
A.	Terjadinya Wanprestasi Pembiayaan.....	103
B.	Pembiayaan Musyarakah.....	111
BAB VII		
PROFIT MARGIN PEMBIAYAAN		
MURABAHAH..... 123		
A.	Murabahah Dalam Perbankan Syari'ah.....	124
B.	Kenaikan Pada Harga Kredit Dalam Murabahah .	129
C.	Perbandingan Antara Pembiayaan Berbasis Murabahah dan Bunga Tetap.....	134
DAFTAR PUSTAKA 185		

BAB I

PENDAHULUAN

Sistem operasional perbankan di Indonesia meliputi dua macam sistem, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Sistem Bank Syariah dimuat dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang menyatakan bahwa Bank Syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram. Bank Syariah juga dinyatakan memiliki fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai kehendak pemberi wakaf (wakif).

Pemenuhan prinsip syariah merupakan hal yang berbeda dalam bank Syariah. Keberadaan bank syariah adalah bank yang menawarkan produk yang sesuai dengan prinsip Syariah dan sistem bagi hasil (profit sharing). Kepatuhan pada prinsip syariah menjadi sangat fundamental karena hal inilah yang menjadi alasan dasar eksistensi bank syariah. Selain itu, kepatuhan pada prinsip syariah dipandang sebagai sisi kekuatan bank syariah. Dengan konsisten pada norma dasar dan prinsip syariah maka kemaslahatan berupa kestabilan sistem, keadilan dalam berkontrak dan terwujudnya tata kelola yang baik dapat berwujud.

Sistem dan mekanisme untuk menjamin pemenuhan kepatuhan syariah yang menjadi isu penting dalam pengaturan bank syariah. Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi

pengelola zakat. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana dimaksud sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Berdasarkan Keegiatannya, Bank Syariah adalah Bank yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan usaha Bank Syariah meliputi: menghimpun dana dalam bentuk Simpanan berupa Giro, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad wadi'ah atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah. menghimpun dana dalam bentuk Investasi berupa Deposito, Tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad mudharabah atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah, menyalurkan Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad *mudharabah*, Akad *musyarakah*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah, menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *murabahah*, Akad salam, Akad *istishna*, atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah, menyalurkan Pembiayaan berdasarkan Akad *qardh* atau

akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah, menyalurkan Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan akad *ijarah* dan/atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, melakukan pengambilalihan utang berdasarkan akad *hawalah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah, melakukan usaha kartu debit dan/atau kartu pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah, membeli, menjual atau menjamin atas risiko sendiri surat berharga pihak ketiga yang diterbitkan atas dasar transaksi nyata berdasarkan prinsip syariah, antara lain, seperti akad *ijarah, musyarakah, mudharabah, murabahah, kafalah, atau hawalah*; membeli surat berharga berdasarkan Prinsip Syariah yang diterbitkan oleh pemerintah dan/atau Bank Indonesia.

Berdasarkan uraian di atas maka perlu adanya suatu sistem bagi hasil (profit sharing) yang merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional bank Islam secara keseluruhan. Menetapkan tingkat

keuntungan dan nisbah bagi hasil pembiayaan pada bank syariah, agar bank syariah dapat memperoleh return yang maksimal. Dengan demikian bank syariah dapat memberikan bagi hasil yang maksimal kepada dana pihak ketiga karena semakin tinggi keuntungan yang diperoleh bank, semakin tinggi pula bagi hasil yang diberikan bank kepada dana pihak ketiga, dan begitu sebaliknya.

Manfaat adanya bagi hasil adalah baik nasabah atau bank syariah memperoleh kepuasan, memberikan manfaat keadilan yang diterima oleh nasabah dan bank syariah. Perhitungan bagi hasil pada perbankan syariah di Indonesia berdasarkan profit yang diperoleh (profit and loss sharing) yang didasarkan kepada revenue sharing (yang dibagikan pendapatannya)

BAB II

PRODUK-PRODUK PERBANKAN SYARIAH

Bank Syariah merupakan Lembaga keuangan yang memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah. Dilihat dari sistem perolehan dana, bank Syariah menggunakan prinsip bagi hasil dan prinsip ini merupakan eksistensi dari Lembaga keuangan syariah. Dilihat dari fungsi operasional bank syariah, terdapat tiga fungsi. Ketiga fungsi tersebut yaitu: Pengumpulan Dana (Funding), Penyaluran Dana (Financing) dan Pelayanan Jasa (Services). Dari fungsi tersebut, memiliki dua jenis dana yang dapat menunjang kegiatan operasinya, yaitu: Dana Bisnis dan Dana Ibadah. Fungsi penunjang ini, akan menjadi fungsi penunjang pula pada Unit Usaha Syariah maupun Lembaga Keuangan Non Bank.

Berdasarkan uraian di atas, maka akan dijelaskan proses dan sistem penentuan nisbah dan bagi hasil dari produk dan jasa perbankan Syariah. Hal ini merupakan implikasi dari fungsi-fungsi bank Syariah dan

melahirkan berbagai produk, baik produk yang berdasarkan pada akad syirkah (kerjasama), ba'i (jual beli) maupun jasa, Sebagai gambaran ringkas tentang produk-produk bank syariah tersebut dapat diurai sebagai berikut:

A. Produk Penghimpunan Dana

Setiap penerima dana pihak ketiga merupakan amanah yang harus dijaga keamanannya dan kemaslahatannya bagi pemilik dana dan bank. Oleh karena itu, setiap proses penghimpunan dana dan apenerimaan dana harus dilakukan berdsarkan ketentuan-ketentuan peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), fatwa DSN-MUI ataupun peraturan internal bank yang didasarkan pada asas penerimaan, yaitu: kebijakan pokok penghimpunan dana bank syariah sebagai lembaga intermediasi dalam pengelolaan dana masyarakat harus memiliki komitmen dan integritas. Oleh karena itu, setiap proses penghimpunan dana harus

mempertimbangkan asas penghimpunan dana yang sehat.¹

1. Prosedur penghimpunan dana yang sehat dapat diterapkan kepada setiap pejabat bank yang berhubungan dengan penghimpunan harus menempuh prosedur penerimaan dana yang sehat dan benar serta prosedur persetujuan, dokumen dan administrasi, serta pengawasan penghimpunan dana. Prosedur penerimaan dana yang sehat yaitu: setiap calon nasabah harus melalui prosedur penilaian yang dilakukan secara objektif serta penghimpunan dana yang diterima dari nasabah berdasarkan hasil penilaian yang objektif, diyakini oleh pejabat bank bahwa nasabah tersebut mendapat dana dari sumber yang halal dan dapat dipertanggungjawabkan dihadapan hukum positif.
2. Penghimpunan dana dalam perhatian khusus

¹ Khairul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia. 2013), hal. 149

Penghimpunan dana dalam perhatian khusus adalah penghimpunan dana yang dikategorikan sebagai transaksi keuangan yang mempunyai risiko tinggi dan atau mencurigakan.

3. Penginian dana

Upaya yang melengkapi dan memperbaharui data para nasabah dilakukan dengan cara penyeleksian kembali data nasabah penghimpun dana yang telah masuk.

4. Penyelesaiann pengaduan

Proses dan penyelesaian pengaduan permasalahan penghimpunan dana harus didsarkan pada program tindak lanjut yang telah dibuat dan disetujui pada tingkat direksi dan dilaporkan pada OJK.

5. Penghimpunan dana yang dihindari

Dalam penghimpunan dana, bank mempunyai beberpa Batasan dan laranagn yang harus sitetapkan secara khusus melalui surat keputusan direksi. Salah satunya aberkaitan

degan dana haram seperti uang hasil korupsi, judi maupun *money laundry*.²

Salah satu produk penghimpunan dana bank syariah adalah produk tabungan, simpanan atau dapat disebut dengan istilah *wadi'ah* yang tidak terkait dengan waktu, perikatan dan syarat ketentuan tertentu dalam penyertaan dan penarikannya. Berkaitan uraian tersebut, jenis *wadi'ah* dapat diklasifikasikan menjadi dua bentuk yang akan dibahas pada sub tema di bawah ini.

1. Prinsip Wadi'ah

Berdasarkan fatwa DSN-MUI Nomor. 02/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan, Prinsip wadi'ah memiliki dasar hukum yang hamper senada dengan salah satu produk jasa bank Syariah yaitu Qard di mana nasabah sebagai meminjamkan uang (shahibul mal) dan bank

² *Ibid.*, hal. 149

bertindak sebagai yang meminjam.³ Prinsip ini dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:⁴

- a. Bersifat simpanan.
- b. Simpanan bisa diambil kapan saja (on call) atau berdasar-kan kesepakatan.
- c. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian ('athaya) yang bersifat sukarela dari pihak bank.
- d. Kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank
- e. Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan bank boleh menarik biaya administrasi dalam proses ini.
- f. Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku

³ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press. 2016), hal. 5

⁴ Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2016), hal. 20-21

selama tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah. Prinsip wadi'ah dalam produk bank syari'ah dapat dikembangkan menjadi dua jenis, yaitu: *wadi'ah yad amanah* dan *wadi'ah yad dhomanah*.

2. Prinsip Mudharabah

Aplikasi prinsip ini adalah bahwa deposit atau penyimpanan bertindak sebagai *shahibul mal* dan bank sebagai *mudharib*. Prinsip ini dilakukan untuk pembiayaan berbasis syirkah dan jual beli. Jika terjadi kerugian maka bank bertanggungjawab atas kerugian yang terjadi.

Rukun Mudharabah:

- a. Ada ijab Kabul. Pernyataan kehendak dalam proses ijab Kabul antara kedua belah pihak harus jelas menunjukkan maksud untuk melakukan kegiatan.
- b. Adanya *shahibul mal* dan *mudharib*. Adanya dua pihak yaitu penyedia dana dan pengusaha. Keduanya disyaratkan cakap hukum secara syar'i atau memiliki kapasitas

mejadi pemodal (shohibul mal) dan pengusaha (mudharib) memiliki kapasitas menjadi pengelola.

- c. Ada usaha yang akan dibagihasilkan. Usaha harus sesuai dengan ketentuan Syariah,
- d. Ada nisbah. Nibah bagi hasil harus mengedepankan prinsip keadilan dan persentase nisbah ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Aplikasi prinsip *Mudharabah*:⁵

- a. Tabungan berjangka
- b. Deposito berjangkan

Berdasarkan kewenangan, prinsip *Mudharabah*:

- a. Mudharabah mutlaqah

Produk ini dapat diidentifikasi dengan pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola dalam menentukan jenis usaha maupun pola pengelolaan yang

⁵ *Ibid.*, hal. 7

dianggapnya baik dan menguntungkan sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan Syariah.⁶

Aplikasi *mudharabah mutlaqah* dalam penghimpunan dana bank Syariah dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu: tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah*. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.⁷

Ketentuan Umum:

- 1) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara risiko yang dapat ditimbulkan dari

⁶ Veizal Rivai dan Andri Permata Veithzal, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 126

⁷ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, hal. 5

penyimpanan dana, yang dicantumkan dalam akad. Untuk tabungan *mudharabah*, bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan. Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.

- 2) Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabung dengan sesuatu perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.
- 3) Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru.

- 4) Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan deposito atau tabungan tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan syari'ah.
- b. Mudharabah Muqayadah on Balance Sheet

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (restricted investment) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.

Karakteristik jenis simpanan ini:⁸

- 1) Pemilik dana wajib menetapkan syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank.
- 2) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan.
- 3) Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lain.

⁸ *Ibid.*, hal. 5

- 4) Untuk deposito mudharabah, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.
- c. Mudharabah Muqayadah *off Balance Sheet*
- Dalam penerapannya, Mudharabah Muqayadah *off Balance Sheet* ini merupakan penyaluran dana secara langsung kepada pengelola (Mudharib), dimana bank bertindak sebagai perantara *shahibul mall* dengan *Mudharib*. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank sebagai perantara dalam mencari jenis kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksana usahanya.

Karakteristiknya:

- 1) Sebagai tanda bukti simpanan, bank menerbitkan bukti simpanan khusus
- 2) Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya
- 3) Rekening khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administratif.

- 4) Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana
- 5) Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak.
- 6) Antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.

Prinsip mudharabah dalam produk bank syari'ah dapat dikembangkan untuk jenis produk tabungan maupun deposito.

3. Prinsip Jual Beli:

Mekanisme jual beli adalah upaya yang dilakukan dengan pola:

- a. Dilakukan untuk *transfer of property*
- b. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi harga jual barang

Prinsip jual beli ini dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut:

- a. Pembiayaan *Murabahah* merupakan akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan jelas dan sebenarnya harga perolehan atas barang dan besarnya keuntungan yang akan diperoleh.

Transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

Ketentuan umum:⁹

- a) Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *Murabahah* dengan nasabah;
- b) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya;

⁹ *Ibid.*, hal. 5

- c) Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah
 - d) Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka.
- b. Pembiayaan *Salam* (jual beli barang belum ada). Pembayaran tunai, barang diserahkan tangguh. Bank sebagai pembeli, dan nasabah sebagai penjual. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan.

Ketentuan Umum dalam Bai Salam:

- a) Pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.
- b) Apabila hasil produksi yang diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, nasabah harus bertanggungjawab.
- c) Mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya

sebagai persediaan, maka bank dimungkinkan melakukan akad salam pada pihak ketiga (pembeli kedua).

- c. *Istishna*, jual beli seperti akad salam namun pembayarannya dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. *Istishna* diterapkan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

Ketentuan Umum:

- a) Spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya.
- b) Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.
- c) Jika terjadi perubahan kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.

4. Prinsip Sewa (Ijarah)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya. Bila pada jual beli obyek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* obyek transaksinya jasa.

Pada akhir masa sewa, Bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syari'ah dikenal *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

5. Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Prinsip bagi hasil untuk produk pembiayaan di bank syari'ah dioperasionalkan dengan pola-pola sebagai berikut:

- a. *Musyarakah*, adalah kerjasama dalam suatu usaha oleh dua pihak

Ketentuan Umum dalam akad *musyarakah* adalah sebagai berikut:

- 1) Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama.
- 2) Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek.

Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah tidak boleh melakukan tindakan, seperti:¹⁰

- 1) Menggabungkan dana proyek dengan harta pribadi
- 2) Menjalankan proyek musyarakah dengan pihak lain tanpa tanpa ijin pemilik modal lainnya.
- 3) Memberi pinjaman kepada pihak lain.

¹⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: UII Press. 2003), hal. 75

- 4) Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan oleh pihak lain.
 - 5) Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerjasama apabila:
 - a) Menarik diri dari perserikatan
 - b) Meninggal dunia
 - c) Menjadi tidak cakap hukum
 - 6) Biaya yang timbul dalam pelaksanaan proyek dan jangka waktu proyek harus diketahui bersama
 - 7) Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad.
- b. *Mudharabah*, kerjasama dengan mana *shahibul mal* memberikan dana 100% kepada *mudharib* yang memiliki keahlian.

Ketentuan Umum yang berlaku dalam akad mudharabah adalah:

- 1) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang

atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.

- 2) Hasil dari pengelolaan modal pembiayaan mudharabah dapat diperhitungkan dengan dua cara:
- 3) Hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihaknasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana.
- 4) Bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan/usaha nasabah. Jika nasabah cidera janji dengan sengaja misalnya tidak mau membayar kewajiban atau menunda

pembayaran kewajiban, dapat dikenakan sanksi administrasi.

- c. *Mudharabah Muqayadah*, pada dasarnya sama dengan persyaratan di atas. Perbedaannya adalah terletak pada adanya pembatasan penggunaan modal sesuai dengan permintaan pemilik modal.

6. Akad Pelengkap

Akad pelengkap dikembangkan sebagai akad pelayanan jasa. Akad ini dioperasionalkan dengan pola sebagai berikut:

- a. *Al-Hiwalah* (Pengalihan Utang), transaksi pengalihan utang piutang. Dalam praktek perbankan fasilitas hiwalah lazimnya digunakan untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti biaya atas jasa pemindahan piutang.
- b. *Rahn* (Gadai), untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Barang yang

- digadaikan wajib memenuhi kriteria:(a) Milik nasabah sendiri, (b) Jelas ukuran, sifat dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar, (c) Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.
- c. *Al-Qardh*, pinjaman kebaikan. *Al-Qardh* digunakan untuk membantu keuangan nasabah secara cepat dan berjangka pendek. Produk ini digunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluan sosial. Dana ini diperoleh dari dana zakat, infaq dan shadaqah.
 - d. *Wakalah*. Nasabah memberi kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti: transfer, dsb.
 - e. *Kafalah*, bank garansi digunakan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mempersyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai rahn. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip

wadi'ah. Bank dapat ganti biaya atas jasa yang diberikan.

Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan, tabungan dan deposito di bank syariah adalah: Akad *Wadiah*, *Giro Wadiah* dan *Mudharabah*.

- a. Simpanan/tabungan Wadiah, adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan/transfer dan perintah membayar lainnya. Simpanan/tabungan wadiah dikenakan biaya administrasi namun oleh karena dana dititipkan diperkenankan untuk diputar maka oleh bank syariah kepada penyimpan dana dapat diberikan bonus sesuai dengan jumlah dana yang ikut berperan didalam pembentukan laba bagi bank syariah. Simpanan/tabungan yang berakad wadiah ada dua: *Wadi'ah* amanah, titipan dana zakat, infak, shadaqah dan

Wadi'ah Yadhomanah, titipan ini akan mendapatkan bonus dari bank syariah, jikalau bank syariah mengalami keuntungan.

- b. Simpanan/Tabungan *Mudharabah*, adalah simpanan/ tabungan pemilik dana yang penyetorannya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya. Pada simpanan *mudharabah* tidak diberikan bunga sebagai pembentukan laba bagi bank syariah tetapi diberikan bagi hasil. Variasi jenis simpan yang berakad *mudharabah* dapat dikembangkan kedalam berbagai variasi simpanan, seperti: Simpanan/tabungan Idul Fitri. Simpanan/tabungan Idul Qurban, Simpanan/tabungan Haji, Simpanan/tabungan Pendidikan, Simpanan/tabungan Kesehatan, dan lain-lain.
- c. Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* adalah simpanan masyarakat di bank syari'ah yang pengambilannya sesuai waktu yang telah ditetapkan oleh bank syari'ah. Variasi deposito mudharabah ini diklasifikasikan ke dalam deposito: 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan

Hal penting yang harus difahami bank Syariah dalam manajemen dana terkait penghimpunan dana pihak ketiga yaitu:

1. Bank merupakan financial intermediary institution, yaitu Lembaga yang mentransfer dana-dana dari unit surplus kepada unit defisit dengan metode pembiayaan *indirect financing model*.
2. Manajemen dana selalu diharapkan pada *conflict of interest* antara likuiditas dan rentabilitas.
3. Prinsip kehati-hatian sangat penting dalam manajemen dana bank, hususnya dalam menetapkan struktur pendanaan yang sehat. Dalam arti, bagaimana bank Syariah

mendapatkan pinjaman dari deposan atau nasabah setiap dibutuhkan. Kemudian memadukan penggunaan sumber dana pinjaman tadi sedemikian rupa (*funding mix*) sehingga terjamin keamanan likuiditas keuangan dan profitabilitas bank Syariah.

4. Jumlah dana yang layak dioperasikan oleh bank Syariah dalam bentuk pembiayaan atau investasi surat berharga sama dengan jumlah cadangan bebas, yaitu seluruh jumlah dana yang dikuasai bank pada masa tertentu dikurangi *legal reserve requirement* (cadangan minimum).¹¹

B. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana di bank syari'ah dapat dikembangkan dengan tiga model, yaitu: pembiayaan berdasarkan akad *ba'I* (jual-beli), akad *syirkah* (penyertaan dan bagi hasil) dan akad *Akad Ijarah* (sewa menyewa).

¹¹ Ahmad Affandi Mahfudz, *Pasar dan Instrument Keuangan Islam*, (Tangerang: Universitas Terbuka. 2014), hal. 8.9

1. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
3. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Bank syariah bukan sekedar lembaga keuangan yang bersifat sosial. Namun, bank syariah juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sejalan dengan itu, maka dana yang dikumpulkan dari masyarakat harus disalurkan dalam bentuk pinjaman pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan. Sehingga perlu adanya konsep

pembiayaan bagi hasil dilandaskan pada prinsip dasar yaitu:¹²

1. Pembiayaan bagi hasil tidak berarti meminjamkan uang, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha. Dalam hal *musyarakah*, keikutsertaan asset dalam usaha hanya sebatas proporsi pembiayaan masing-masing pihak.
2. Investor atau pemilik dana harus ikut menanggung risiko kerugian usaha sebatas proporsi pembiayaannya.
3. Para mitra usaha bebas menentukan, dengan persetujuan Bersama, rasio keuntungan untuk masing-masing pihak, yang berbeda dari rasio pembiayaan yang diserahkan.
4. Kerugian yang ditanggung oleh masing-masing pihak harus sama dengan proporsi investasinya.

Eksistensi perbankan Syariah bukan hanya sebagai Lembaga keuangan *profit oriented* saja,

¹² Veizal Rivai, Andrian Permata Veithzal Dan Ferry N. Idroes. *Bank And Financial Institution Management syariah and conventional*, (Jakarta: Rajawali Pers. 2007), hal. 772

akan tetapi sebagai representasi dari perekonomian negara. Keradaan bank Syariah menjadi solusi perputaran uang antara surplus dana dengan defisit dana. Sehingga menjadi angin segar bagi masyarakat yang membutuhkan dana produktif untuk usaha melalui pinjaman atau pembiayaan. Bukan hanya itu, pembiayaan yang diberikan bank syariah merupakan perwujudan dari keikutsertaan bank Syariah dalam meningkatkan perekonomian, khususnya mengembangkan dan atau meningkatkan pendapatan nasabah pada sektor pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan jasa.

Berdasarkan uraian tiga model penyaluran dana di atas, maka model tersebut dikembangkan sesuai dengan kebutuhan bank syariah dan nasabah. Di antara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh bank syariah maupun lembaga keuangan Islami lainnya adalah:

1. Pembiayaan *Murabahah* (MBA). Pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan mudharabah pada dasarnya merupakan kesepakatan antara bank

syariah sebagai pemberi modal dan nasabah (debitur) sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah sama seperti pembiayaan *Bai' Bithaman Ajil*, hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo pengembaliannya.

2. Pembiayaan *Mudharabah* (MDA). Pembiayaan dengan akad syirkah, adalah suatu perjanjian pembiayaan antara bank syariah dan nasabah dimana bank syariah menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya. Jenis usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil seperti pertanian, industri rumah tangga, dan perdagangan.
3. Pembiayaan *Musyarakah* (MSA). Pembiayaan dengan akad syirkah, adalah penyertaan bank syariah sebagai pemilik modal dalam suatu usaha yang mana antara resiko dan keuntungan ditanggung bersama secara berimbang dengan

4. Pembiayaan *Ijarah Muntahia Bittamlik* (IMBT).
Pembiayaan dengan akad sewa, adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk menyewa suatu aset yang pada akhir masa sewa bank memberikan ijin kepada penyewa untuk memiliki (membeli) aset tersebut.
5. Pembiayaan *Al-Qardhul Hasan* (QH).
Pembiayaan dengan akad ibadah, adalah perjanjian pembiayaan antara bank syariah dengan nasabah.

BAB III

TEORI BUNGA DAN BAGI HASIL

Perbankan Syariah maupun Lembaga keuangan Syariah lainnya, tidak mengenal istilah bunga, karena sistem yang digunakan dalam operasionalnya harus berpegang pada prinsip dasar yaitu prinsip Syariah merupakan prinsip keadilan yang tercermin dalam sistem *profit sharing* (bagi hasil). Lain halnya dengan perbankan konvensional yang menggunakan sistem bunga.

Dalam bab ini akan diuraikan beberapa teori tentang bunga dan bagi hasil. Teori tersebut menjadi dasar pertimbangan haram dan halanya operasional bisnis, didalamnya juga akan dibahas sub tema yang akan berbicara tentang peranan dari bagi hasil untuk stabilitas ekonomi.

A. Teori Bunga

Teori bunga muncul sejak manusia menganal ekonomi dan perniagaan. Tokoh pertama yang

menyinggung tentang sistem bunga adalah para filsuf Yunani seperti plato dan aristoteles. Sejalak awal para filsuf berbicara tentang tentang ketidak setujuannya terhadap sistem bunga, Mereka memandang uang bukan sesuatu yang dapat berbunga atau membuahkkan harta, akan tetapi uang merupakan alat tukar. Sehingga para ekonom masa lalu mencoba menyusun teori tentang bunga. Namun secara umum, perkembangan teori bunga dapat dikelompokkan menjadi dua. Kelompok pertama adalah teori bunga murni dan kelompok kedua adalah teori bunga moneter. Diantara pakar yang mendukung kelompok teori pertama adalah: Adam Smith dan David Ricardo, mereka merupakan pelopor *time preference theory*. Sementara itu, kelompok teori bunga kedua adalah teori bunga moneter. Teori bunga yang termasuk kelompok ini adalah *the loanable funds theory of interest* dengan pelopornya A. Lerner, dan teori bunga keseimbangan kas, pelopornya adalah Keynes.

Pandangan Kelompok Pertama memandang bunga sebagai kompensasi yang dibayarkan oleh pengutang kepada pemilik uang sebagai jasa atas keuntungan yang

diperoleh dari uang pinjaman. Mereka berpendapat bahwa akumulasi uang adalah akibat dari penghematan pemilik uang. Orang tidak akan melakukan penghematan untuk menabung tanpa adanya harapan balas jasa atas pengorbanan penghematan tersebut. Oleh karena itu, bunga sebagai harapan balas jasa atas tabungan merupakan faktor utama yang mendorong orang untuk berhemat. Sedangkan, Pandangan Kelompok Kedua berpendapat bahwa bunga ditentukan oleh interaksi penawaran dan permintaan akan dana pinjaman. Oleh karena itu, mereka percaya bahwa tabungan dan investasi selalu sama besarnya (seimbang).

Terdapat pula pemikiran teori bunga terakhir yang dikemukakan oleh Keynes. Ia memandang bahwa bunga bukan sebagai harga atau balas jasa atas tabungan, tetapi bersifat pembayaran untuk pinjaman uang. Dengan kata lain, suku bunga berupa balas jasa untuk tidak membelanjakan atau untuk tidak menyimpan. Secara umum, teori bunga moneter memandang bahwa pembayaran bunga sebagai tindakan oportunitas untuk memperoleh keuntungan dan tindakan meminjamkan

uang. Oleh karena itulah, Keynes menyebutnya sebagai motif spekulasi. Motif ini didefinisikan sebagai usaha untuk menjamin keuntungan di masa yang akan datang.

Kelemahan Teori Bunga ini adalah teori bunga murni maupun bunga moneter, tidak mampu menjelaskan secara pasti apakah bunga diperlukan dalam suatu perekonomian atau apakah bunga berperan mendorong investasi nyata masyarakat dan bukan mendorong untuk berspekulasi.

B. Teori Bagi Hasil

Barangkali timbul pertanyaan dalam pikiran kita, apakah yang dimaksud dengan bagi hasil? Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit Sharing* dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Secara definitif *profit sharing* diartikan: “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”.

Pada mekanisme lembaga keuangan syariah atau bagi hasil, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyertaan, baik penyertaan

menyeluruh maupun sebagian-sebagian, atau bentuk bisnis korporasi (kerjasama). Pihak-pihak yang terlibat dalam kepentingan bisnis yang disebutkan tadi, harus melakukan transparansi dan kemitraan secara baik dan ideal.

Keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shohibul maal* dengan *mudharib*. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *mudharabah*, bukan untuk kepentingan pribadi *mudharib*, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shahibul maal* dan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah ditutup dan ekuiti *shahibul maal* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian keuntungan sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan di muka.

1. Investasi Berdasarkan Bagi Hasil

Inti mekanisme investasi bagi hasil pada dasarnya adalah Syirkah atau kerjasama. Kerjasama (*partnership*) merupakan karakter dalam masyarakat ekonomi Islam. Kerjasama ekonomi harus dilakukan dalam semua lini kegiatan ekonomi, yaitu: produksi, distribusi barang maupun jasa. Salah satu bentuk kerjasama dalam bisnis atau ekonomi Islam adalah *mudharabah*. Bentuk kerjasama ini merupakan kerjasama antara pemilik modal atau uang dengan pengusaha pemilik keahlian atau keterampilan atau tenaga dalam pelaksanaan unit-unit ekonomi atau proyek usaha. Melalui *qirad* atau *mudharabah* kedua belah pihak yang bermitra tidak akan mendapatkan bunga, tetapi mendapatkan bagi hasil atau *profit* dan *loss sharing* dari proyek ekonomi yang disepakati bersama.¹³

¹³ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, hal. 2

Melalui kerjasama ekonomi akan terbangun pemerataan dan kebersamaan. Fungsi-fungsi di atas menunjukkan bahwa melalui bagi hasil akan menciptakan suatu tatanan ekonomi yang lebih merata. Implikasi dari kerjasama ekonomi ialah aspek sosial politik dalam pengambilan keputusan yang dilakukan secara musyawarah untuk memperjuangkan kepentingan bersama di bidang ekonomi, kepentingan negara dan kesejahteraan rakyat.¹⁴

Perbankan Syariah khususnya merupakan sebuah lembaga perantara antara pihak *surplus* dana kepada pihak minus dana. Dengan demikian, bank syariah dengan sendirinya memainkan peranan penting dalam pembangunan ekonomi dan kesejahteraan umat, jika bank mampu memobilisasikan uang dari masyarakat, secara langsung ataupun melalui lembaga keuangan non-bank. Disamping itu, uang disalurkan tersebut harus mampu

¹⁴ *Ibid.*, hal. 27

membangkitkan produktivitas pengusaha-pengusaha yang potensial.

2. Peran Bagi Hasil Bagi Stabilitas Ekonomi dan Distribusi Pendapatan

Mekanisme bagi hasil merupakan hal baru dalam kerangka mekanisme sistem ekonomi pada umumnya. Sebagai sistem baru biasanya memberikan peluang dan tantangan yang cukup berarti. Hadirnya sistem bagi hasil tentunya tidak akan memberikan ruang gerak bagi sistem bunga. Sehubungan dengan ini, maka pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan sistem bagi hasil dan perilaku ekonomi tentu akan bermunculan, diantaranya adalah:

- a. Akankah sistem bagi hasil memberikan jaminan terhadap stabilitas ekonomi?
- b. Bagaimana pengalokasian sumber dana yang ada dan apakah pengalokasian yang dilakukan mampu menghasilkan lebih efisien jika dibandingkan dengan sistem berdasarkan bunga?

- c. Bagaimana distribusi pendapatan dapat terjadi jika menggunakan mekanisme bagi hasil?

Tiga pertanyaan inilah yang harus dijawab berkaitan dengan penerapan sistem bagi hasil dalam perilaku ekonomi dan bisnis.

3. Stabilitas Ekonomi dalam Sistem Bagi Hasil

Dalam sistem ekonomi Islam, tingkat bunga yang dibayarkan bank kepada nasabahnya digantikan dengan persentase atau porsi bagi hasil, dan tingkat bunga yang diterima oleh bank (dari debitur) akan digantikan dengan persentase bagi hasil. Dua bentuk rasio keuntungan dijadikan instrumen untuk memobilisasi tabungan dan disalurkan pada aktivitas-aktivitas bisnis produktif. Walaupun rasio bagi hasil ditetapkan lebih dahulu, namun ketika tingkat keuntungan berfluktuasi maka tingkat pendapatannyapun akan berfluktuasi. Dengan kata lain, pendapatan akan berfluktuasi dan tidak menentu.

Analisis terhadap persoalan peran bagi hasil terhadap pencapaian stabilitas ekonomi harus dengan menggunakan pendekatan analisis keseimbangan (equilibrium). Mekanisme analisis keseimbangan menyajikan bagaimana mekanisme penentuan *supply* dan *demand* atas tabungan. Perilaku ini nampaknya sama dengan penerapan teori *loanable funds* dalam ekonomi moderen sehingga bagaimana sistem ini akan cenderung kembali kepada posisi keseimbangan jika kekuatan tertentu menciptakan ketidakseimbangan.

Terlepas dari itu semua, secara umum kita merasakan bahwa analisis ekonomi bagi hasil diperlukan garis-garis sebagai berikut:

- a. Apa penentu pokok ekonomi yang berkaitan dengan supply tabungan, supply dan permintaan deposito bank dan permintaan investasi dalam ekonomi Islam?
- b. Apa akibat penggantian bunga dengan rasio bagi hasil tidak hanya akan timbul pada

keseimbangan pasar modal tetapi pada keseimbangan umum dalam ekonomi. Sektor publik (pajak dan tarif), sektor harga internasional, aktivitas ekonomi dalam sektor riil adalah beberapa variabel penting yang terlibat dalam analisis yang ditujukan untuk menjiplak konsekuensi ekonomi dari pengenalan sistem tersebut. Hal ini juga akan secara instruktif didemonstrasikan jika ada suatu hubungan antara keuntungan yang dihasilkan dari mudharabah (bagi hasil) dan keuntungan yang dihasilkan dari aktivitas lain dalam ekonomi.

- c. Apa yang akan diperankan bank sentral dalam sistem bagi hasil dan bagaimana pengaruh dan pengawasannya dari sistem tersebut. Jika bank sentral ada dan jika rasio bagi hasil dapat membantu sebagai alat untuk mencapai tujuan kebijakan moneter, kemudian bank sentral dibutuhkan untuk menetapkan apa yang akan terjadi untuk

tujuan ini jika sistem tersebut stabil atau tidak stabil

- d. Akankah sistem tersebut tetap stabil jika ada juga pasar saham berjalan dalam mekanisme ekonomi.

4. Alokasi Sumber dalam Sistem Bagi Hasil

Dua pertanyaan mendasar yang muncul berkaitan dengan persoalan pengalokasian sumber dalam sistem bagi hasil, yaitu (a) Bagaimana pengalokasian sumber dana dalam berbagai sektor?; (b) Bagaimana efisiensi pengalokasian ini dapat terjadi? Dua pertanyaan inilah yang perlu diberi penjelasan, pada saat penerapan sistem bagi hasil.

Dalam ekonomi moderen, pengalokasian sumber sektoral dalam ekonomi yang bersifat persaingan ini sepenuhnya dapat dijelaskan, dengan berdasarkan pada tingkat keuntungan yang diharapkan. Pengenalan tentang sistem bagi hasil tidak akan mengacaukan mekanisme ini. Pembagian diantara para pengusaha secara

proporsional oleh pemilik modal tidak mempengaruhi peranan ekonomi dari tingkat keuntungan yang diharapkan. Alasan pengusaha untuk memaksimalkan laba dan kecenderungan berkompetisi akan menjamin keseimbangan dalam tingkat keuntungan pada berbagai sektor. Hal ini tidak dipengaruhi oleh penyusunan kelembagaan, sehingga pengusaha harus menggantungkan pada persentase bagian keuntungan bagi pemilik modal. Tidak adanya tingkat bunga dalam mekanisme bagi hasil tidak akan menjadikan situasi ekonomi labil. Peranan bunga dalam keputusan investasi saat ini secara nyata tergantung pada realitas kelembagaan dari pada kebutuhan ekonomi.

Tidak adanya tingkat suku bunga, masih dapat ditemukan alat-alat kebijakan moneter. Tingkat bagi hasil dapat membantu sebagai alat kebijakan moneter. Walaupun ada pandangan yang menjadi jiwa dari sistem bagi hasil, yaitu didasarkan pada konsep *equitable distribution*

keuntungan dan karena itu, alat-alat tersebut tidak dapat digunakan untuk tujuan pengalokasian. Cara yang paling mungkin adalah dengan menggunakan alat otoritas moneter dalam rangka mencapai tujuan pengalokasian tanpa mempengaruhi konsep *equity*.

Efisiensi sistem bagi hasil bagaimanapun lebih (dapat) dipercaya dibandingkan dengan efisiensi dalam sistem bunga, dengan alasan sebagai berikut:

- a. Menurut Siddiqi, bahwa "*the supply of entrepreneurship is likely to be large in a profit-sharing system as compared with an interest based system, since the obligation of fixed interest payment discourages the marginal entrepreneur*" sehingga tingkat keuntungan yang diharapkan akan membantu menunjukkan situasi pasar yang lebih sempurna untuk pengalokasian sumber dana dan tidak adanya bunga tidak akan

menimbulkan banyak masalah dikemudian hari.

b. Pengalokasi sumber dana melalui mekanisme penentuan rasio/ tingkat bagi hasil bagi penabung, pemilik bank dan pengusaha akan lebih rasional dan efisien dari pada yang dilakukan oleh lembaga yang menggunakan sistem bunga.

5. Bagi Hasil sebagai Alat untuk Distribusi Pendapatan

Salah satu aspek sistem bagi hasil juga dapat mengundang diskusi. Salah satu diantaranya adalah aspek yang berkaitan dengan bagi resiko. Dalam kerangka kerja kelembagaan saat ini, pemilik modal dapat mendistribusikan resiko melalui pembagian manajemen dan utang dalam bentuk bergabung dalam pemilikan saham. Sementara pemilik tenaga, tidak dapat membagikan tenaganya kepada pemilik modal.¹⁵

¹⁵ Mustafa Edwin Nasution, dkk. *Pengantar Eksekutif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana. 2006), hal. 119

Dalam kaitan ini, Iqbal dan Khan menegaskan, bahwa:

If access to risk income is made more easily available to those who only possess human capital, this will not only lead to distribution of income but will also optimize the risk allocation. This can be achieved by letting labour share the risks and profits of the firm in the sense that they will be allowed to acquire a claim to share the uncertain future profits of the firm. Since complete uncertainty about wages is not allowed in Islam, there will be minimum fixed wage and also labour will have the option not to participate the risk at all (and have some more (fixed) income).

Jadi, jika dalam usaha bersama mengalami resiko, maka dalam konsep bagi hasil kedua belah pihak akan sama-sama menanggung resiko. Di satu pihak, pemilik modal menanggung kerugian modalnya, di pihak lain pelaksana proyek akan mengalami kerugian atas tenaga atau biaya tenaga kerja yang telah dikeluarkan. Dengan kata lain, masing-masing

pihak yang melakukan kerjasama dalam sistem bagi hasil akan berpartisipasi dalam kerugian dan keuntungan. Hal demikian menunjukkan keadilan dalam distribusi pendapatan.

BAB IV

SISTEM BAGI HASIL DAN NISBAH

A. Sistem Bagi Hasil (*Profit and Loss Sharing*)

Bagi hasil merupakan bentuk eksistensi dan landasan operasional bagi bank Syariah maupun produk-produk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* dalam perbankan syariah. hal inilah yang membedakan bank syariah dengan bank konvensional. Penerapan bagi hasil di Lembaga keuangan syariah Indonesia diterapkan dengan dua metode, yaitu *profit sharing* dan *revenue sharing*. *Profit sharing* berbasis pada perhitungan laba bersih (netto) yang diperoleh *mudharib*, sedangkan *revenue sharing* menggunakan basis berupa pendapatan atau laba kotor yang diperoleh *mudharib*.

Penentuan bagi hasil yang berlaku dapat ditentukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:¹⁶

¹⁶ *Ibid.*, hal. 120

1. Penentuan rasio bagi hasil ditentukan pada saat akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
2. Besarnya rasio bagi hasil didasarkan pada keuntungan perolehan.
3. Besarnya rasio bagi hasil ditentukan dengan prinsip kerelaan (An-Taradhin) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.
4. Bagi hasil tergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Jika dalam operasional bisnisnya tidak mendapatkan keuntungan maka kerugian ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.
5. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.

B. Jenis Pola Bagi Hasil: *Profit Sharing dan Revenue Sharing*

Berdasarkan urain sebelumnya, Lembaga keuangan Syariah di Indonesia sendiri mengacu kepada dua

metode pembagian hasil yang akan diuraikan secara jelas di bawah ini:

1. *Profit sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil net dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Apabila suatu bank menggunakan sistem *profit sharing*, kemungkinan yang akan terjadi adalah bagi hasil yang akan diterima *shahibul maal* akan semakin kecil. Kondisi ini akan mempengaruhi keinginan masyarakat untuk menginvestasikan dananya pada Bank Syariah yang berdampak menurunnya jumlah dana pihak ketiga secara keseluruhan.
2. *Revenue sharing* adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Bank yang menggunakan sistem *revenue sharing* kemungkinan yang akan terjadi adalah tingkat bagi hasil yang diterima

oleh pemilik dana akan lebih besar dibandingkan tingkat suku bunga pasar yang berlaku, kondisi ini akan mempengaruhi pemilik dana untuk berinvestasi di bank syariah dan dana pihak ketiga akan meningkat.

Perbankan syari'ah Indonesia sendiri sistem bagi hasil yang digunakan adalah sistem bagi hasil dengan dengan metode dan sistem *revenue sharing*. Dalam sistem ini, Bank syari'ah dapat berperan sebagai pengelola maupun sebagai pemilik dana. Jika bank Syariah sebagai pengelola (mudharib) maka biaya akan ditanggung bank Syariah, begitu pula sebaliknya jika bank sebagai pemilik dana (shahibul mal), maka biaya akan ditanggung nasabah.

C. Faktor yang Mempengaruhi Bagi Hasil

Terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi bagi hasil yaitu: faktor langsung dan faktor tidak langsung. Faktor langsung terdiri dari *investment rate* (Persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana), jumlah dana yang tersedia (Jumlah

dana yang berasal dari berbagai sumber dan tersedia untuk diinvestasikan. Dana tersebut dapat dihitung dengan menggunakan metode rata-rata saldo minimum bulanan atau rata-rata total saldo harian), dan *profit sharing ratio* (nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian). Sedangkan faktor tidak langsung dapat diuraikan sebagai berikut:¹⁷

1. Penentuan Butir-Butir Pendapatan dan Biaya Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya.

Bagi hasil yang berasal dari pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya disebut dengan *Profit Sharing*. Sedangkan jika bagi hasil hanya dari pendapatan dan semua biaya ditanggung oleh bank disebut dengan *Revenue Sharing*.

2. Kebijakan Akunting

¹⁷ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, hal. 5

Bagi hasil tidak secara langsung dipengaruhi oleh prinsip dan metode akunting yang diterapkan oleh bank. Namun, bagi hasil dipengaruhi oleh kebijakan pengakuan pendapatan dan biaya.

D. Nisbah Bagi Hasil

Nisbah dapat dijelaskan sebagai Rasio atau perbandingan Rasio pembagian keuntungan antara *shahib al-mal* dan *mudharib* yang ditunjukkan dengan angka persentase secara nisbi. Nisbah bagi hasil merupakan persentase keuntungan yang akan diperoleh *shahibul mal* dan *mudharib* yang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara keduanya. Jika usaha tersebut merugi akibat resiko bisnis, bukan akibat kelalaian *mudharib*, maka pembagian kerugiannya berdasarkan porsi modal yang disetor oleh masing-masing pihak. Karena seluruh modal yang ditanam dalam usaha *mudharib* milik *shahibul mal*, maka kerugian dari usaha tersebut ditanggung sepenuhnya oleh *shahibul mal*.

Oleh karena itu, nisbah bagi hasil disebut juga dengan nisbah keuntungan.

E. Macam-macam Nisbah

Nisbah bagi hasil dapat dibedakan dengan sebutan-sebutan sebagai berikut:¹⁸

1. Nisbah Aktiva Tetap Terhadap Modal Bersih adalah Nisbah ini digunakan untuk menentukan tingkat investasi dalam aktiva tetap dengan modal yang dimiliki oleh Pemilik usaha/bisnis dalam ketentuan bidang perbankan nisbah aktiva tetap terhadap modal bersih tidak boleh melebihi 50% (ratio of fixed assets to net worth).
2. Nisbah at-Tamwil wa al-Wada'i adalah Financing to Deposit Ratio (FDR). Rasio pembiayaan bank syariah dengan dana pihak ketiganya; Rasio penyaluran dan penghimpunan dana.

¹⁸ *Ibid.*, hal. 5

3. Nisbah *Fi Ibtiyathi Naqdi* adalah Rasio cadangan tunai (cash ratio); Bagian dari total aktiva bank komersial yang ditahan dalam bentuk aktiva yang mempunyai likuiditas tinggi untuk menghadapi penarikan uang oleh nasabah dan kewajiban keuangan lainnya.
4. Nisbah Jariah adalah Rasio lancar (quick ratio); perbandingan antara aktiva lancar dan kewajiban jangka pendek.
5. Nisbah Jumlah Modal adalah Rasio jumlah modal (total capital ratio).
6. Nisbah Kas adalah rasio kas (cash ratio).
7. Nisbah Laba Bersih Terhadap Modal Bersih adalah Nisbah untuk menilai risiko kredit, yaitu kemampuan bisnis (kegiatan usaha) untuk menghasilkan laba dalam satu periode (rate of net profits to net worth).
8. Nisbah Laba Terhadap Aktiva (ROA) adalah Laba bersih dibagi total aktiva; ROA merupakan rasio atau nisbah utama untuk mengukur kemampuan dan efisiensi aktiva dalam

menghasilkan laba (profitabilitas) (return on assets/ROA).

9. Nisbah Laba Terhadap Modal adalah Laba bersih dibagi modal sendiri merupakan rasio atau nisbah profitabilitas yang mengukur tingkat kemampuan modal dalam menghasilkan laba bersih (return on equity/ROE)
10. Nisbah Likuiditas adalah Nisbah yang mengukur kemampuan bank, perusahaan, atau peminjam untuk memenuhi kewajiban jangka pendek yang jatuh tempo; nisbah ini dihitung dengan membagi aktiva lancar dengan utang lancar (liquidity ratio).
11. Nisbah Modal Primer Terhadap Aset adalah Modal inti dibagi rata-rata total aset (primary capital to assets ratio).
12. Nisbah Modal Sesuaian adalah Rasio modal yang telah disesuaikan terhadap total aset; rasio ini digunakan dalam perhitungan kecukupan modal; perhitungan modal bank dilakukan dengan memperhitungkan cadangan kerugian kredit macet, cadangan kerugian/keuntungan

surat berharga dikurangi dengan kredit yang diklasifikasikan macet (adjusted capital ratio).

13. Nisbah Modal Terhadap Risiko Aset adalah Jumlah modal dibagi rata-rata total aset nilai setiap aset tersebut didasarkan pada bobot risikonya (capital to risk assets ratio).
14. Nisbah Perputaran adalah Nisbah yang menunjukkan tingkat kecepatan konversi piutang menjadi kas atau lamanya perputaran aset menjadi kas (turnover ratio).
15. Nisbah Siri al-Sabmi ila al-Ribbi adalah Rasio pendapatan terhadap harga suatu saham (price earning ratio-PER).
16. Nisbah utang terhadap modal bersih adalah Nisbah ini digunakan untuk menetapkan proporsi utang terhadap modal bersih yang digunakan dalam kegiatan usaha (*ratio of debt to net worth*).

F. Karakteristik Nisbah Bagi Hasil

Terdapat lima karakteristik nisbah bagi hasil yaitu:¹⁹ Persentase, Bagi Untung dan Bagi Rugi, Jaminan, Besaran Nisbah dan Cara Menyelesaikan Kerugian (Kerugian akan ditanggung dari keuntungan terlebih dahulu karena keuntungan adalah pelindung modal. Jika kerugian melebihi keuntungan, maka akan diambil dari pokok modal).

G. Cara Penetapan Nisbah Bagi Hasil

Nisbah bagi hasil ditentukan berdasarkan aktivitas bisnis bank Syariah seperti *Funding* atau pengumpulan dana dan *Financing* atau penyaluran dana. Kedua aktivitas bank Syariah tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Nisbah untuk *Funding* (Pengumpulan Dana)

Bagi nasabah yang menginvestasikan dananya di bank syariah dalam bentuk investasi mudharabah, maka investor akan mendapatkan bagi hasil yang

¹⁹ *Ibid.*, hal. 5

didasarkan pada nisbah yang dibuat oleh bank. Adapun cara bank syariah dalam menentukan nisbah produk pendanaan, dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:²⁰

- a. Hitung pendapatan bank, misalnya sebesar 15,32% p.a (per annual)
- b. Hitung biaya-biaya (historikal data, misalnya *over head cost* sebesar = 4%), Penghapusan Penyisihan Aktiva Produktif (PPAP) sebesar = 1% p.a (per annual)
- c. Tentukan harapan keuntungan, misalnya = 3% p.a. (per annual).
- d. Hitung nisbah untuk bank = (biaya + harapan keuntungan) / pendapatan, atau = $(5\% + 3\%) / 15,32\% = 52,2\%$. Nisbah maksimal produk untuk nasabah = $100\% - \text{nisbah bank} = 100\% - 52,2\% = 47,8\%$.

Idealnya, besaran nisbah yang digunakan adalah ditentukan berdasarkan kesepakatan

²⁰ *Ibid.*, hal. 8

masing-masing pihak yang berkontrak, utamanya untuk kontrak *mudharabah muqayyadah*, namun untuk kontrak *mudharabah mutlaqah* - untuk di perbankan syariah - dapat ditentukan oleh pihak bank. Sebab, pembagian hasilnya sudah tersistem melalui komputerisasi. Jadi, angka besaran nisbah ini muncul sebagai hasil tawar - menawar antara *shahib al-mal* dengan *mudharib*. Dengan demikian, angka nisbah ini bervariasi, misalnya = 50:50, 60:40, 70:30, 80:20, bahkan 99:1, untuk bank dengan nasabah atau sebaliknya. Namun, para ahli fikih sepakat bahwa nisbah 100:0 tidak diperbolehkan.

Dalam praktiknya di perbankan Syariah modern dewasa ini, pemberlakuan sistem tawar menawar dalam penentuan nisbah bagi hasil hanya diberikan atau diberlakukan bagi investor dan atau nasabah deposito dengan jumlah pendanaan besar. Sedangkan, pada nasabah deposito tidak diberikan kesempatan untuk melakukan tawar menawar terkait persentase

nisbah bagi hasil. Biasanya nasabah deposit dengan persentase pendanaan kecil akan diberikan kontrak baku yang sudah tertulis dalam surat perjanjian.

2. Nisbah untuk *Financing* atau Pembiayaan

Bank syariah menerapkan nisbah bagi hasil terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC), yaitu akad yang tidak memberikan kepastian keuntungan seperti *mudharabah* dan *musyarakah* dengan mempertimbangkan margin keuntungan dan perkiraan keuntungan usaha.

a. Referensi Margin Keuntungan

Referensi tingkat margin keuntungan merupakan penetapan margin bagi hasil pembiayaan berdasarkan usul, rekomendasi, dan saran dari *Tim Asset and Liabilities*

Committee (ALCO) dengan mempertimbangkan kriteria berikut:²¹

1) *Direct Competitor Market Rate* (DCMR)

Tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan ALCO sebagai pesaing langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan sebagai pesaing langsung terdekat.

2) *Indirect Competitor Market Rate* (ICMR)

Tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat suku bunga rata-rata beberapa bank konvensional yang ditetapkan ALCO sebagai pesaing tidak langsung, tingkat suku bunga bank

²¹ *Ibid.*, hal. 5

konvensional tertentu yang ditetapkan sebagai pesaing tidak langsung terdekat.

3) *Expected Competitive Return for Investor* (ECRI)

Target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada nasabah pihak ketiga (investor).

4) *Acquiring Cost*

Biaya yang dikeluarkan oleh bank dan langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5) *Overhead Cost*

Biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Kriteria di atas merupakan kriteria yang diterapkan pada perbankan konvensional akan tetapi dari segi aplikasinya, terdapat beberapa kesamaan dalam penerapan

sehingga kriteria tersebut digunakan pula dalam penentuan margin di perbankan Syariah.

b. Perkiraan Tingkat Keuntungan Usaha yang Dibiayai

Dalam penentuan tingkat keuntungan, terdapat beberapa cara yang dalam hal ini mengacu pada beberapa ketentuan yang telah ada dalam perbankan konvensional yaitu:

1) Perkiraan Penjualan

Terdiri dari perkiraan volume penjualan setiap bulan atau transaksi, frekuensi penjualan setiap bulan, fluktuasi harga penjualan, rentang harga penjualan yang dapat dinegosiasikan, dan margin keuntungan setiap transaksi

2) Lama Cash to Cash Cycle

Merupakan waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan cash kembali atau jumlah hari antara arus kas keluar pertama dengan arus kas masuk berikutnya yang melibatkan antara lain: lamanya persediaan, lamanya proses barang, dan lamanya piutang dagang. *Cash to Cash Cycle* disebut juga dengan *Cash Conversion Cycle*.

3) Perkiraan Biaya Langsung

Merupakan perkiraan biaya-biaya yang langsung berhubungan dengan kegiatan penjualan, seperti biaya pengangkutan, biaya pengemasan, dan biaya lain yang termasuk ke dalam *Cost of Goods Sold* (COGS).

4) Perkiraan Biaya Tidak Langsung

Merupakan perkiraan biaya-biaya yang tidak langsung berhubungan dengan kegiatan penjualan, seperti biaya sewa kantor, biaya gaji karyawan, dan biaya-biaya lain yang termasuk ke dalam *Overhead Cost* (OHC).

5) Delayed Factor

Delayed factor adalah waktu yang ditambahkan pada *cash to cash cycle* untuk mengantisipasi timbulnya keterlambatan pembayaran dari mudharib kepada bank.

H. Metode Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan

Berdasarkan pertimbangan referensi tingkat marjin keuntungan dan perkiraan usaha *mudharib*, metode penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan menjadi tiga bagian, yaitu Penentuan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan, Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pendapatan dan Penentuan Nisbah Bagi Hasil

Penjualan. Berdsarkan uraian tersebut akan dijelaskan secara singkat sebagai berikut:

1. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan

Ditentukan dengan cara membagi perkiraan keuntungan usaha *mudharib* dengan referensi tingkat marjin keuntungan.

2. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pendapatan

Ditentukan dengan cara membagi perkiraan pendapatan (perkiraan tingkat keuntungan tanpa mempertimbangkan biaya overhead) dengan referensi tingkat keuntungan.

3. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Penjualan

Ditentukan dengan cara membagi perkiraan penerimaan penjualan (perkiraan tingkat keuntungan tanpa mempertimbangkan biaya langsung dan biaya overhead) dengan perkiraan pendapatan dan referensi tingkat keuntungan.

Selain tiga metode di atas, terdapat pula Pendekatan Tawar-Menawar yaitu semakin tinggi nisbah bagi hasil yang diisyaratkan oleh bank dan disetujui mudharib, semakin besar kesediaan bank untuk membiayai proyek tersebut dan sebaliknya.

Contoh Cara Menentukan Nisbah Bagi Hasil.

Nisbah bagi hasil merupakan faktor penting dalam menentukan bagi hasil di bank syari'ah. Sebab aspek nisbah merupakan aspek yang disepakati bersama antara kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Untuk menentukan nisbah bagi hasil, perlu diperhatikan aspek-aspek: data usaha, kemampuan angsuran, hasil usaha yang dijalankan, nisbah pembiayaan dan distribusi pembagian hasil.

Nisbah untuk usaha kecil. Untuk menentukan nisbah bagi hasil dapat dihitung dengan cara sederhana sebagai berikut:

Data kebutuhan ekonomi

Jumlah Pembiayaan	M
Jangka Waktu Pembiayaan	T
Hasil yang diharapkan lembaga	P
Total Pengembalian	M+T
Angsuran Pokok Per Hari	A=M/T
Bagi Hasil	B=P/T
Tabungan Wajib (Jika Mungkin)	C
Kewajiban Nasabah Perhari	D=A+B+C
Pendapatan Aktual	E

Hasil Analisis Usaha Pejabatan Bank:

Omset Usaha per Hari atau Bulan	F
---------------------------------	---

Nisbah Pembiayaan:

Nisbah Bagi Bank	$G=D/F*100\%$
Nisbah Bagi Nasabah	$H=100\%-G$
Rasio Nisbah Kedua Pihak	G/H

Distribusi Bagi hasil

Distribusi bagi hasil kepada nasabah	$(G)\times(E)$
Pendapatan aktual	
Distribusi bagi hasil kepada bank	$(H)\times(E)$

Contoh kasus penentuan nisbah

Data kebutuhan ekonomi

Jumlah Pembiayaan	Rp. 200.000
Jangka Waktu Pembiayaan	50 hari
Hasil yang diharapkan Lembaga	Rp. 12.000
Total Pengembalian	200.000 + 12000
Angsuran Pokok Per Hari	$200000/50=4000$
Bagi Hasil	$12000/50=240$
Tabungan Wajib (Jika Mungkin)	500 per hari
Kewajiban Nasabah Perhari	$4000+240+5000=4740$
Pendapatan Aktual	40000

Hasil Analisis Usaha

Pejabat Bank:

Omset Usaha per Hari atau 100000

Bulan

Nisbah Pembiayaan:

Nisbah Bagi Bank $4740/100000 * 100\% = 4,74$

Nisbah Bagi Nasabah $100\% - 4,74\% = 95,26\%$

Rasio Nisbah Kedua Pihak $4,74\% ; 95,26\%$

Distribusi Bagi hasil

Distribusi bagi hasil kepada $4,74\% * Rp. 4000 = 1896$

nasabah Pendapatan aktual

Distribusi bagi hasil kepada $95,26\% * 4000 = 38104$

bank

Nisbah untuk usaha besar

Nisbah bagi hasil dihitung berdasarkan *profit sharing* dari usaha pengadaan siwak yang dibiayai dengan fasilitas *mudharabah muqayyadah*. Adapun perhitungan ini dapat ilustrasikan sebagai berikut:

harga jual siwak	=2.150/kg
Harga jual	=setara 16% p.a
Volume penjualan siwak per bulan	=65.000 kg
Nilai penjualan (65.000*Rp.2.150)	=139.750.000
Harga pokok pembelian	=125.000.000
Laba bersih penjualan siwak	=14.750.000

Berapa nisbah bagi hasilnya?

Perhitungan nisbah

Volume penjualan	65.000 kg
Profit margin (Rp.14.750.000/Rp.139.750.000)*100%	10,55%
Lama piutang (data neraca 31-07-2022)	65 hari
Lama persediaan (data neraca 31-08-2022)	2 hari
Lama hutang dagang (pembayaran ke supplier dan carry)	0
Cash to cash periode = $360/(DI+DR-DP)$	5,4
Profit margin per tahun= $5,4*10,55$	57%
Nisbah bank syariah: $(16%)/(57%)*100%$	28%
Nisbah nasabah: $100%-28%$	72%

I. Cara Menyelesaikan Kerugian untuk Nisbah Bagi Hasil

Jika terjadi kerugian dalam pembiayaan bagi hasil, maka terdapat beberapa cara penyelesaiannya, namun pada umumnya yang digunakan yaitu jaminan, keberadaan jaminan dalam penyelesaian kerugian atau wanprestasi sebagai tujuan untuk menghindari moral hazard *mudharib*, bukan untuk mengamankan nilai investasi kita jika terjadi kerugian karena faktor risiko bisnis

BAB V

PERHITUNGAN BAGI HASIL *FUNDING*

Dalam penghimpunan dana, bank Syariah melakukan mobilisasi dan investasi tabungan dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Tujuan mobilisasi dan merupakan hal yang penting karena Islam secara tegas mengutuk penimbunan tabungan dan menurut penggunaan sumber dana secara produktif dalam rangka mencapai tujuan social.

Dana yang berhasil dikumpulkan bank Syariah dari produk dan jasanya, harus dikelola dengan benar dengan asumsi pemilik dana atau nasabah mendapatkan keuntungan dari penyaluran dana yang akan dilakukan bank Syariah nantinya.²² Oleh karena itu, upaya manajemen dana bank syariah perlu dilakukan secara baik. Karena hal ini akan menjadi cerminan Lembaga

²² Veizal Rivai, Andrian Permata Veithzal Dan Ferry N. Idroes. *Bank And Financial Institution Management syariah and conventional*, (Jakarta: Rajawali Pers. 2007), hal. 768.

keuangan Syariah di Indonesia dan meningkatkan kepercayaan masyarakat akan lembaga *trust*.²³

J. Perhitungan Bagi Hasil Tabungan Mudharabah

Transaksi tabungan Syariah berbeda dengan Tabungan biasa karena dana yang ditempatkan diperlakukan sebagai titipan (wadhiah) dan dapat pula berbentuk tabungan mudharabah.

Tabungan mudharabah sendiri merupakan penempatan dana dalam bentuk tabungan dengan sistem bagi hasil (mudharabah). Bank Syariah selaku pengelola dana nasabah (mudharib) akan mengelola dana tersebut dan memberikan imbalan sesuai dengan Kinerja dan porsi bagi hasil (nisab) yang telah diperjanjikan.²⁴

Perhitungan bagi hasil dalam tabungan mudharabah ini dapat diilustrasikan sebagai berikut:

Contoh kasus

²³ Lalu Ahmad Ramadani, *Manajemen Kinerja Bank Syariah Berbasis Risiko, Teoritik: RGEC, ERM, Balance Scorecard dan Intellectual Capital*, (Mataram: Sanabil. 2020), Hal. 12

²⁴ Ikatan Bangkir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia, 2018), hal. 94

Nasabah A memiliki tabungan mudharabah sebesar Rp500.000,00. Nisbah [porsi bagi hasil) antara bank dengan nasabah 50%:50%. Saldo rata-rata dana tabungan mudharabah di Bank IMB diasumsikan Rp100.000.000,00 dan keuntungan yang dialokasikan untuk tabungan (profit distribution) senilai Rp3.000.000,00. Nasabah A akan memperoleh bagi hasil pada akhir bulan seperti berikut:²⁵

Jawab:

$$\frac{\text{Rp.500.000,-} \times \text{Rp.3.000.000,-} \times 50\%}{\text{(sebelum pajak) Rp100.000.000,00}} = \text{Rp7.500,-}$$

K. Perhitungan Bagi Hasil Deposito Mudharabah

Bagi hasil merupakan ciri utama bagi Lembaga Keuangan syariah. Keberadaan sistem bagi hasil ini menjadi gap dan menjadi keunggulan dari Lembaga keuangan Syariah jika dibandingkan dengan Lembaga keuang konvensional yang menggunakan sistem bunga. Kendati demikian

²⁵ *Ibid.*, hal. 101

banyak masyarakat yang beranggapan bahwa bagi hasil dan bunga sama, hal ini tidak dapat disalahkan secara frontal, harus dilakukan dengan cara akademis yaitu menyajikan literasi dan inklusi secara menyeluruh untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat umum.

Salah satu bagi hasil dalam *funding* bank Syariah adalah deposito mudharabah yaitu: simpanan pihak ketiga yang diamanahkan kepada bank Syariah yang penarikannya dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan perjanjian. Deposito mudharabah dapat dicairkan setelah jangka waktu berakhir dan dapat diperpanjang secara otomatis (*automatic roll over*).²⁶ Berikut ini akan diberikan contoh sederhana perhitungan bagi hasil bagi dana pihak ketiga (*deposito mudharabah*) dan perbandingan antara sistem bagi hasil dengan sistem bunga, yaitu sebagai berikut:

1. Studi kasus Deposito *Mudharabah*

²⁶ *Ibid.*, hal 98

Imbalan diperoleh dari bagi hasil pendapatan (revenue sharing) terhadap penggunaan dana berdasarkan nisbah (porsi) yang diperjanjikan, misalnya 65% : 35% (65 bagian untuk nasabah dan 35 bagian untuk bank).

Contoh: Nasabah A memiliki deposito mudharabah senilai Rp1.000.000,00 di Bank MBI. Jangka waktu 1 bulan dengan nisbah bagi hasil 70% : 30% (70% nasabah dan 30% bank). Total dana deposito mudharabah di Bank MBI diasumsikan Rp250.000.000,00 dan keuntungan yang dialokasikan untuk deposito (profit distribution) senilai Rp.6.000.000,00. Nasabah A akan memperoleh bagi hasil pada akhir periode sebagai berikut:

$$\text{Rp.}\frac{1.000.000,-}{(\text{sebelum pajak})} \times \frac{\text{Rp.}6.000.000,- \times 70\%}{\text{Rp}250.000.000} = \text{Rp}16.800,-$$

2. Contoh Kasus: (Deposito *Mudharabah*)

Bapak A memiliki deposito Rp. 10 juta, jangka waktu satu bulan (1 Juli 2011 s/d 1 Agustus 2011), dan nisbah bagi hasil antara nasabah dan

bank 57 %: 43%. Jika keuntungan bank yang diperoleh untuk deposito satu bulan per 31 Juli 2011 adalah Rp.20 juta dan rata-rata deposito jangka waktu 1 bulan adalah Rp. 950 Ribu, berapa keuntungan yang diperoleh Bapak A?

Jawab:

Keuntungan yang diperoleh Bapak A adalah:

$$(Rp.10 \text{ juta}/Rp.950) \times Rp.20 \text{ juta} \times 57\% = Rp.120.000$$

3. Contoh kasus: (Model H-1000)

Ada bank syariah yang mempraktikkan bagi hasil dengan cara menghitunglebih dulu H-1000, yaitu angka yang menunjukkan hasil investasi yang diperoleh dari penyaluran setiap Rp1.000,00 dana yang diinvestasikan bank dengan formula:

$$\text{Bagi hasil nasabah} = \frac{\text{rata-rata dana nasabah}}{1000} \times \frac{\text{HI-1000}}{100} \times \text{nisbah nasabah}$$

Nasabah A menyimpan deposito mudharabah di Bank IBNS pada Februari 2014 senilai

Rp10.000.000,00 dengan jangka waktu 1 bulan. Diketahui nisbah untuk deposito mudharabah 1 bulan 50 : 50 (50% nasabah dan 50% bank) dan HI-1000 pada Februari 2014 adalah 9,92. Bagi hasil yang diperoleh Nasabah A:

Jawab

$$= \frac{\text{Rp.10.000.000,00}}{1000} \times \frac{9,92}{100} \times 50 = \text{Rp.49.600,00}$$

(sebelum pajak)

4. Contoh Kasus: (Bank Konvensional)

Pada tanggal 1 Juli 2011, Bapak B membuka deposito sebesar Rp. 10 juta, jangka waktu satu bulan, dengan tingkat bunga 9% p.a. Berapa bunga yang diperoleh pada saat jatuh tempo?

Jawab:

Bunga yang diperoleh Bapak B adalah:

$$(\text{Rp. 10 Juta} \times 31 \text{ hari} \times 9\%) / 365 \text{ hari} = \text{Rp.76.438}$$

Dari contoh di atas dapat disimpulkan, bahwa:

- a. Pada bank bagi hasil, besar kecilnya pendapatan yang diperoleh deposan bergantung pada: pendapatan bank, nisbah bagi hasil antara nasabah dan bank nominal deposito nasabah rata-rata deposito untuk jangka waktu yang sama pada bank, jangka waktu deposito.
- b. Pada bank konvensional, besar kecilnya pendapatan yang diperoleh deposan bergantung pada: tingkat bunga yang berlaku, nominal deposito nasabah, jangka waktu deposito.

Pada dasarnya, bank syariah hasil memberi keuntungan kepada deposan dengan pendekatan *Loan to Deposit Ratio* (LDR), sedangkan bank konvensional dengan pendekatan biaya. Artinya, dalam mengakui pendapatan, bank syariah menimbang rasio antara dana pihak ketiga dan pembiayaan yang diberikan, serta pendapatan yang dihasilkan dari perpaduan dua faktor tersebut. Sedangkan bank konvensional langsung menganggap semua bunga yang

diberikan adalah biaya, tanpa memperhitungkan berapa pendapatan yang dapat dihasilkan dari dana yang dihimpun tersebut.

Kalau kita telaah lebih jauh, maka pada bank syariah terdapat unsur ketidakpastian dalam memperoleh keuntungan, karena berapa rupiah pendapatan riil yang akan diperoleh nasabah sangat tergantung kepada pendapatan yang diperoleh bank. Namun demikian, bank syariah tetap dapat bersaing dengan bank konvensional tanpa meninggalkan unsur kesyariahnya. Caranya adalah dengan memberikan subsidi kepada deposan, apabila ternyata keuntungan yang diberikan lebih kecil jika dibandingkan

5. Contoh Kasus

Sebagai contoh misalnya, asumsi:

- a. Rata-rata pembiayaan per 31/12/2011 adalah Rp. 600 juta
- b. Rata-rata dana pihak ketiga per 31/12/2011 adalah Rp. 475 juta

- c. Pendapatan bagi hasil dari debitur per 30/11/2011 adalah Rp. 28 juta (sumber: Neraca Bank)
- d. Pendapatan bagi hasil debitur per 31/12/2011 adalah Rp.39. juta (sumber: Neraca Bank)

Berapa pendapatan yang akan didistribusikan kepada deposan?

Jawab:

$$(Rp. 475 \text{ juta}/Rp. 600 \text{ juta}) \times Rp (39 - 28 \text{ juta}) = Rp.8.708.333,00$$

Angka Rp.8.708.333,00 ini yang dimaksud sebagai total keseluruhan pendapatan bank.

Untuk tetap bersaing dengan bank konvensional, kita dapat memberikan spesial nisbah yang kira-kira indikasinya sama dengan special rate pada bank konvensional. Caranya dengan mengurangi porsi bank atau dengan kata lain menambah biaya bagi hasil dana pihak ketiga.

Pricing yang kita berikan dalam *liability product* hendaklah memperhatikan hal-hal

sebagai berikut yaitu nisbah bagi hasil, bobot, pendapatan dan rata-rata saldo produk tertentu

Dengan demikian jelas, bahwa bank bagi hasil tetap menguntungkan dan memberi bagian keuntungan yang adil kepada semua pihak yang terlibat, yaitu nasabah (debitur dan deposan) dan bank (pemegang saham). Keuntungan diperoleh bukan berdasarkan bunga yang dihitung terhadap saldo tabungan/deposito/pembiayaan, namun persen dari pendapatan riil nasabah debitur dan bank. Pendapatan bank diakui pada saat bagi hasil diterima (cash based) bukan bunga yang masih akan diterima (ac-cruel based).

Pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana cara menghitung bagi hasil dana pihak ketiga pada seluruh nasabah dan jenis produk funding bank syariah? Untuk menjawab pertanyaan ini perlu diketahui langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Membuat tabel distribusi pendapatan (bagi hasil) yang akan dibagikan kepada pihak ketiga
- b. Tabel distribusi terdiri dari kolom-kolom yang berisikan tentang hal-hal sebagai berikut:

Kolom A:	Rata-rata sebulan saldo harian (sumber:Neraca) $(A) = (a_1+a_2+\dots+a_n/n)$ a_1, a_2, \dots, a_n : saldo tanggal s/d n bulan berjalan. n: jumlah hari dalam bulan berjalan
kolom B:	bobot rekening: besarnya menyatakan perilaku dana dapat mengendap untuk rekening tertentu. Bobot dapat berupa, bergantung karakteristik produk perilaku deposito setempat, dan persyaratan pendapatan dana untuk suatu produk
kolom C:	saldo rata-rata tertimbang merupakan perkalian antara rata-rata sebulan saldo harian dengan bobot $(C=A \times B)$.

kolom D:	<p>distribusi pendapatan</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ pendapatan yang akan didistribusikan merupakan pendapatan yang berasal dari dana pihak ke 3 atau pendapatan dari hasil penyaluran pembiayaan. ▪ $(D) = (\text{Rata-rata sebulan dan apihak ke tiga/ rata-rata sebulan pembiayaan}) \times \text{pendapatan bagi hasil dari deposito } (R/L)/$ ▪ $D1, D2...D6 = C1, C2.....C6/C \times D.$
Kolom E:	Persentase dari pendapatan yang akan dibagikan kepada pendosa
Kolom F:	nominal pendapatan yang akan diterima deposan $F = D \times E$
Kolom G:	% dari pendapatan yang merupakan keuntungan bank
Kolom H:	nominal pendapatan yang merupakan bagian bank $H = D \times G$

Sumber: muhamad, 2012

Jenis Produk	Rata-rata Sebulan Saldo Harian	Bobot	Saldo Rata-rata Tertimbang	Distribusi	Distribusi			
					Penyimpan Dana		Bank	
					Porsi	Pendapatan	Porsi	Pendapatan
	s(A)	(B)	(A)x(B)=(C)	(D)	(E)	(F)=(D)x(E)	(G)	(H) = (D)x(G)
Rekening Giro	A1	0700	C1	D1	0,250	F1	0,750	H1
Rek.Tabungan	A2	1000	C2	D2	0,550	F2	0,450	H2
Diposito Mudharabah 1 bulan	A3	0, 800	C3	D3	0,570	F3	0,430	H3
3 bulan	A4	0, 850	C4	D4	0,600	F4	0,400	H4
6 Bulan	A5	0, 900	C5	D5	0,580	F5	0,420	H5
12 bulan	A6	1000	C6	D6	0,570	F6	0,430	H6
rand Total	(A)	(B)	(C)	(D)		(F)		(H)

Sumber: muhamad, 2012

L. Menghitung Pendapatan Yang Akan Dibagihasikan

Pendapatan bagi hasil diperoleh bank Syariah dari dana pihak ketiga yang disalurkan kembali sebagai pembiayaan kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan jual beli maupun syirkah (kerjasama). Hasil atau pendapatan dari penyaluran dana berdasarkan pembiayaan akan dibagikan kepada nasabah pemilik modal (deposan) sesuai dengan persentase jumlah dana nasabah. Apabila jumlah penyertaan dana kecil, maka peresentase bagi hasil

akan kecil dan sebaliknya apabila persentase jumlah dana besar maka persentase bagi hasil juga akan besar. Berikut akan diilustrasikan sistem perhitungan bagi hasil terkait dengan penyertaan dana dari nasabah atau pihak ketiga.

Sebagai contoh:²⁷

Jumlah pendapatan Bank dari bagi hasil pembiayaan Rp. 10.000.000,- dalam satu bulan. Total dana masyarakat yang dikelola Rp. 250.000.000. Pembiayaan yang diberikan berjumlah Rp. 230.000.000, maka pendapatan bank Rp. 10.000.000, ini yang dibagi hasilkan antara nasabah dengan bank. Seandainya total pembiayaan yang diberikan Rp. 300.000.000, berarti modal bank yang ikut disalurkan sebesar Rp. 50.000.000, sehingga pendapatan tersebut harus dibagi dulu dengan perhitungan sebagai berikut:

$$1. \text{ Untuk bank} = (50.000.000 : 300.000.000) \times 10.000.000 = 1.666.667$$

²⁷ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, hal. 5

2. Untuk dibagihasilkan dengan nasabah =
 $(250.000.000 : 300.000.000) \times 10.000.000 =$
8.333.333

Dalam perhitungan yang kedua bank perlu juga memperhatikan suku bunga yang berlaku di luar, sehingga apabila setelah dibagihasilkan ternyata hasilnya lebih rendah dengan suku bunga di luar, bank dapat pula membuat kebijaksanaan dengan menambah porsi pendapatan untuk nasabah, berarti jatah untuk bank lebih kecil lagi. Kebijakan bank ini tentu saja berakibat biaya menjadi naik. Oleh sebab itu bagi pengelola bank syariah harus berhati - hati dalam hal ini, sebab jika kondisi bank belum sehat kebijakan ini akan semakin memperburuk kondisi bank itu sendiri.²⁸

M. Sistem Baru Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah

Berdasarkan beberapa literatur, terdapat pola baru dalam perhitungan bagi hasil untuk nasabah

²⁸ *Ibid.*, hal. 5

atau dana pihak ketiga yang dikelola bank Syariah. Perubahan ini dilakukan karena beberapa alasan yaitu: masihnya ada unsur waktu dalam uang atau *time value of money* sehingga hal ini mempengaruhi perhitungan bagi hasil. Sulit dan berbelit. Tidak dipisahkannya dana *mudharabah* dan non *mudharabah*, hal ini dapat dilihat pada rekening giro tetap menggunakan bobot, sementara giro menggunakan akad wadiah. Jika modal bank disertakan dalam pembiayaan, komposisi perhitungan bagi hasilnya tidak terlihat, sebagaimana pola lama yang dibagi-hasilkan adalah hasil usaha dari DPK yang dikumpulkan. Hal ini dapat menimbulkan ketidakadilan dalam pembagian hasil DPK antara nasabah dengan bank Syariah. Penyesuaian bentuk perhitungan ini dimaksudkan untuk melahirkan sistem bagi hasil yang adil dan transparan terkait dana, nisbah dan bagi hasil antara bank Syariah dengan nasabah. Bentuk perhitungan baru ini dapat dilihat dari bobot pengakuan dana pihak ketiga. Adapun pola perhitungan bagi hasilnya adalah sebagai berikut:

1. Pengelolaan Dana *Funding*

Adapun tata-cara dalam perhitungan bagi hasil DPK pola baru adalah sebagai berikut:²⁹

- a. Bank melakukan penetapan pendapatan yang akan dibagi-hasilkan berdasarkan jenis dan jumlahnya.
- b. Bank melakukan perhitungan hasil investasi untuk setiap seribu rupiah (Rp. 1000) dana nasabah.
- c. Bank melakukan pendistribusian hasil ke setiap nasabah sesuai dengan saldo nasabah.

2. Tata Cara Bagi Hasil *Funding Mudharabah*

Kelebihan Cara baru:

- a. Penyertaan dana shahibul maal dalam investasi dikoreksi dengan Giro Wajib Minimum,
- b. Bobot Dihilangkan/Diseragamkan = 1
- c. Bobot relatif investasi dalam valuata asing

²⁹ *Ibid.*, hal. 5

- d. Cara perhitungan relatif lebih mudah
- e. Mempermudah perencanaan
- f. Penggunaan ekuivalen rate dengan dengan hasil investasi per-Rp 1000 dana nasabah *mudharabah*.

Contoh sistem perhitungan. Apabila bank syaria'ah mampu mengumpulkan dana pihak ketiga (DPK) sebanyak Rp. 90.000.000. Disalurkan pada pembiayaan sebanyak Rp. 85.500.000 (karena ada Giro Wadiah Minimum sebesar 5%). Pembiayaan yang harus disalurkan ke masyarakat sebanyak Rp. 100.000.000. Dari pembiayaan Rp. 100.000.000 diperoleh pendapatan dari penyaluran pembiayaan sebesar Rp. 1.500.000. Nisbah bagi hasil 65%:35%. Berapa pendapatan bagi setiap Rp. 1000 dana nasabah?

DPK (=Dana Nasabah dengan kontrak Mudharabah)	A	90.000.000
DPK yang dapat disalurkan pada Pembiayaan (=DPK x (1 - GWM))"	B	85.500.000

Pembiayaan Yang Disalurkan	C	100.000.000
Dana Bank		14.500.0
Pendapatan dari Penyaluran Pembiayaan	D	0 1.500.000
Pendapatan bagi setiap Rp.1000 DPK	E	14,25
"GWM= Simpanan Wajib pada Bank Indonesia sebesar 5%		
$E = B/C * D * I / A * 1000$		

Sumber: Muhamad 2016

Pendapatan Investasi untuk setiap Rp. 1000 DPK Mudharabah	E	14,25
Saldo Rata-rata Harian Nasabah	F	1.000.000
Nisbah Nasabah	G	65,00
Porsi Bagi Hasil untuk Nasabah bulan ini	H	9262,5
$H = E / 1000 * F * G / 100$		

Sumber: Muhamad 2016

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Kolom A atau DPK (Dana Pihak Ketiga) adalah dana nasabah dengan kontrak mudharabah (baik berupa dana tabungan maupun desposito *mutlaqah*) yang dapat dikumpulkan bank pada periode bulan tertentu. Dalam kasus di atas adalah sebanyak Rp.90.000.000.
- b. Kolom B atau DPK yang dapat disalurkan untuk pembiayaan. Artinya dana yang dikumpulkan bank dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan/atau deposito *mudharabah mutlaqah* setelah dikurangi Giro Wajib Minimum (GWM). Besarnya GWM sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia. Penetapan GWM oleh BI sekarang adalah sebesar 5%. Dalam hal ini ditemukan dana sebesar Rp.85.500.000. Dana ini diperoleh dari = $DPK * (1 - GWM)$ atau dalam kasus di atas = $Rp. 90.000.000 * (1 - 5\%)$ atau $Rp. 90.000.000 * 95\% = 85.500.000$.
- c. Kolom C atau Pembiayaan yang disalurkan adalah jumlah dana yang dapat diberikan kepada para nasabah yang mengambil pembiayaan di bank Syariah tersebut. Pembiayaan yang

disalurkan bank berasal dari dana DPK dan/atau Modal bank syariah. Dalam kasus di atas, Pembiayaan yang disalurkan adalah Rp. 100.000.000. Jumlah ini terdiri dari Rp. 85.500.000 dan Modal bank yang disertakan sebesar Rp. 14.500.000. Pada kasus di atas, menunjukkan besaran *Financing Deposit Ratio* (FDR). Yaitu Rasio antara Pembiayaan dengan DPK, yaitu: Rp. $100.000.000/Rp.85.500.000*100\% = 116,9\%$.

- d. Kolom D atau Pendapatan dari penyaluran pembiayaan, adalah sejumlah pendapatan bank syariah yang diperoleh setelah memberikan pembiayaan dalam satu bulan tertentu. Dalam kasus di atas diperoleh pendapatan dari penyaluran dana sebesar Rp.1.500.000.
- e. Kolom E atau Pendapatan bagi setiap Rp.1000 DPK adalah pendapatan yang diperoleh setelah dilakukan perhitungan dana nasabah untuk dana nasabah sebesar Rp. 1000. Dalam kasus di atas dihitung dengan rumus: $B/C*D*1/A*1000$ atau

$\text{Rp. } 85.500.000 / 100.000.000 \times 6.000.000 \times 1 / 90.000.000 \times 1000 = \text{Rp. } 14, 25.$

Setelah ditemukan pendapatan bagi setiap Rp. 1000 atau. *equivalent rate* dari hasil investasi per Rp. 1000 dari dana nasabah *mudharabah*, kemudian dilanjutkan perhitungan bagi hasil per nasabah penyimpan dana *mudharabah*, sebagai berikut:

- f. Kolom F atau Saldo Rata-rata Harian Nasabah, adalah sejumlah nominal dana simpanan nasabah dalam akad *mudharabah* yang dikumpulkan selama satu bulan. Misalnya dalam kasus di atas ada nasabah bernama pak z dengan nominal saldo rata-rata hariannya sebesar Rp. 1.000.000.
- g. Kolom G atau Nisbah Nasabah adalah proporsi bagian hasil yang akan diterima nasabah dari bank syariah setiap bulan. Pada kasus di atas nisbah nasabah adalah 65%, hal ini berarti nisbah bank sebesar 35%. Cara perhitungan nisbah *funding* dapat dilihat pada pembahasan penentuan nisbah bagi hasil.

- h. Kolom H atau Porsi bagi hasil untuk nasabah bulan ini adalah bagian yang diterima oleh nasabah pada bulan pembagian hasil diberikan oleh bank kepada nasabahnya. Porsi Bagi hasil nasabah dapat dihitung dengan rumus: $E/1000 \times F \times G / 100$ atau $14,25 / 1000 \times 1.000.000 \times 65\% = \text{Rp.}9.262,5$

Uraian di atas merupakan sistem perhitungan baru dalam bagi hasil untuk penyimpan dana dengan akad *mudharabah* di bank syariah. Sedangkan penyimpan dengan akad wadiah, nasabah akan mendapatkan bonus dengan besaran yang tidak boleh diperjanjika, seperti bonus sebesar 25%. Namun bonus diberikan bank kepada nasabah tergantung pada kebijakan bank. Hingga saat sekarang, kebijakan pemberian bonus yang dilakukan bank syariah adalah setara dengan tingkat bunga pada bunga giro bank konvensional.

BAB VI

PERHITUNGAN BASI HASIL FINANCING/PEMBIAYAAN

Sebagai Lembaga *intermediary*, bank Syariah akan mendapatkan keuntungan berupa bagi hasil terhadap dana pihak ketiga yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan. Sistem penempatan dana atau pembiayaan yang disalurkan bank Syariah dapat berbentuk pembiayaan berdasarkan akad *syirkah* yaitu akad *mudharabah* dan akad *musyarakah*. Selain akad *syirkah* tersebut, bank Syariah juga akan melakukan penyaluran atau pembiayaan dalam akad *ba'i* (jual beli). Dalam akad ini menggunakan marjin keuntungan yang telah disepakati antara pihak bank dengan nasabah.

Bentuk pembiayaan bank Syariah yang utama dan paling penting yang disepakati oleh para ulama adalah pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Prinsipnya adalah *al-ghunm bi'l ghurm atau al-khar, bi'l daman* yang dapat diartikan tidak ada bagian keuntungan tanpa ambil bagian dalam risiko. Ciri utama pembiayaan bagi hasil

adalah bahwa keuntungan dan kerugian ditanggung Bersama oleh pemilik dan amaupun pengelola. Sehingga, dalam pembahasan bab ini, akan fokus pada sistem perhitungan bagi hasil dalam Penempatan Dana (Pembiayaan/Financing) terkait dengan akad-akad *syirkah*.³⁰

A. Terjadinya Wanprestasi Pembiayaan

Dalam *mudharabah* yang dibagihasilkan adalah pendapatan, pendapatan terkecil adalah nol. Maka dimaksudkan kerugian dalam *mudharabah* adalah ketidakmampuan Nasabah dalam membayar cicilan pokok senilai pembiayaan yang telah diterimanya, atau jumlah seluruh cicilan lebih kecil dari pembiayaan yang telah diterimanya.

Sistem bagi hasil dalam akad *mudharabah* akan terfokus pada pendapatan dari penempatan dana. Hal ini dikarenakan, pendapatan yang akan dibagi hasilkan. Namun, dalam operasionalnya seringkali

³⁰ Veizal Rivai, Andrian Permata Veithzal Dan Ferry N. Idroes. *Bank And Financial Institution Management syariah and convenstional*, hal. 772.

terjadi dan ditemukan risiko, risiko yang cukup sering terjadi yaitu risiko wanprestasi atau ketidakmampuan nasabah dalam membayar cicilan pokok senilai pembiayaan yang telah diterimanya atau jumlah seluruh cicilan lebih kecil dari pembiayaan yang telah diterimanya. Maka, perlu dilakukan perhitungan terkait risiko kerugian yang nantinya akan ditanggung oleh bank Syariah kecuali karena adanya moral hazard nasabah seperti pelanggaran kesepakatan maupun lalai dalam menjalankan bisnisnya. Penilaian terhadap kemampuan membayar meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut yaitu:³¹

1. Ketepatan pembayaran pokok dan margin/bagi hasil/*fee*.
2. Ketersediaan dan keakuratan informasi keuangan nasabah.
3. Kelengkapan dokumen pembiayaan.
4. Kepatuhan terhadap perjanjian pembiayaan.

³¹ Zubairi Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers. 2009), hal. 168

5. Kesesuaian penggunaan dana
6. Kewajaran sumber pembiayaan kewajian.

Karena hasil dari *Mudharabah* belum dapat dipastikan sebagaimana dalam jual-beli atau laba *tijarah*, maka perlu difahami beberapa aspek fundamental calon nasabah yaitu: kejujuran dan kemampuan nasabah.

1. Pokok-pokok perhitungan *Mudharabah*
 - a. Jika diperhitungkan adalah HASIL NETTO, ditentukan NISBAH Bagi-hasil masing-masing, Kemudian baru rencana pembayaran kembali modal mudharabahnya.

Contoh: mudharabah ternak qurban sebesar Rp 10.000.000,- pada 1 Zulkaidah dengan nisbah 60: 40 (Bank: Nasabah). Rencana pengembalian modal sekaligus tanggal 1 Muharram. Ternyata aktualisasi hasil yang ada diperhitungkan sebesar Rp 1.000.000,- perhitunganya:

Nisbah 60 : 40 Aktualisasi hasil Rp 1000.000,- . profit Bank 60 : 100 X Rp

1.000.000,- = Rp. 600.000. Keuntungan Nasabah Rp.400.000,- Pembayaran ke bank tanggal 1 Muharam = Rp. 10.600.000,

b. Jika yang diperhitungkan Hasil:

Untuk mengetahui hasil yang diterima oleh bank maupun nasabah, maka digunakan rumus sebagai berikut: $S = P + A$

Dimana:

S = setoran nasabah ke bank Syariah

P = Profit (keuntungan yang dihitung) dalam setoran ke bank tersebut

A = Angsuran atau cicilan pokok Modal mudharabah

Untuk menghitung hasil akhir dari permintaan, bahwa jika yang diperhitungkan adalah hasil dapat ditempuh melalui dua cara, yaitu:

1. Dengan sistem rata-rata

Rumus yang digunakan untuk mencari hasil yang dibagikan dengan sistem rata-rata

adalah sebagai berikut: **Tempo Rata-Rata=Jangka Waktu+1**

2

Contoh Soal:

Pembiayaan mudharabah sebesar Rp. 10.000.000,- rencana jangka waktu 10 bulan. Profit Bank setara 19,5 % satu tahun pendapatan aktual. Nisbah bagi hasil = 60: 40. Aktualisasi pendapatan bruto Rp. 3.000.000 tiap bulan untuk tahap pertama, tetapi untuk tahap berikutnya Rp. 1.000.000,- tiap bulan.

Diminta:

- a. Proyeksi pembayaran dengan perhitungannya dahulu
- b. Realisasi/aktualisasi dan perhitungannya.

Jawab (perhitungan)

- a. Proyeksi pembayaran dengan perhitungannya dahulu. Profit setara 19,5 % setahun, untuk rata-rata $(12 + 1) : 2 = 6,5$ bulan. Satu bulan rata-rata profitnya = $9,5\% : 6,5 = 3\%$. Tempo rata-rata adalah 10

bulan = 5,5 bulan, besarnya profit = $5,5 \times 3\% = 16,5\%$ dari modal Rp.10.000.000 = 1.650.000. Maka profit rata-rata satu bulan = Rp. 165.000,-. Ansuran rata-rata = Rp. 1.000.000. Sehingga jumlah yang disetorkan ke Bank Syariah rata-rata tiap bulan = $(1.000.000 + 165.000)$ =Rp.1.165.000.

- b. Aktualisasi hasil nasabah Rp. 3.000.000 tiap bulan.

Proyek hasil = Rp. 1.942.000 Nisbah Bank 60 % setorannya = Rp.1.800.000. Maka profit bank = $3.000.000 : 1.942.000 \times \text{Rp. } 165.000 = \text{Rp.}255.000,-$

Ansuran pokok Rp.1.800.000 - Rp.255.000 = Rp.1.545.000,-tiap bulan. Maka tujuh bulan sudah lunas Rp. 10.000.000, dengan angsuran ke tujuh Rp. 730.000,- dan untuk profit bank Rp. 1.000.000,-sehingga jumlah profit selama tujuh bulan menjadi Rp. 2.600.000,-

seharusnya hanya Rp.1.785.000,-kelebihan Rp.815.000,-. Maka insentif/bonus Nasabah = 40 % x Rp. 815.000,- = Rp.326.000,-.

Catatan:

Dengan aktualisasi tersebut, nampaknya terdapat 3 kemungkinan:

- 1) Jika aktualisasi sama dengan proyeksi, jangka waktu sesuai proyeksi atau yang direncanakan.
 - 2) Jika aktualisasi lebih besar dari pada proyeksi, jangka waktu dapat lebih cepat dari pada proyeksi/rencana.
 - 3) Jika aktualisasi lebih kecil dari pada proyeksi, jangka waktu dapat lebih lama dari pada rencana jangka waktu.
2. Dengan Sistem Efektif
- Untuk memberikan penjelasan tentang penerapan sistem efektif ini, akan diberikan kasus sebagai berikut:

- a. Modal kerja yang dibutuhkan Rp.4.705.000 pertama kali dari bank syariah, selanjutnya dari hasil panen. Untuk investasi dibutuhkan Rp.5.648.000,- sehingga plafon mudharabah 2) berjumlah Rp.10.353.000,
- b. Panen udang setiap bulan sekali. Pembiayaan direncanakan dalam waktu enam kali atau 36 bulan
- c. Proyeksi penjualan tiap panen Rp.8.750.000.-
- d. Bagi hasil SETARA dengan mark-up Bank 20% p.a (aktual pendapatan) efektif.

Yang harus dicari adalah:

- a. Menghitung nisbah bagi hasil dan tabel proyeksi pembayarannya.
- b. Jika aktualisasi panen Rp. 20.000.000, tiap panen, hitung dan buat tabel aktualisasi pembayaran.
- c. Jika aktualisasi hasil Rp. 7.000.000 hitung dan buat tabel aktualisasi pembayarannya.

Jawab:

Perhitungan: profit setara 20 % p.a efektif dalam 12 bulan, 6 bulan 10%.

Ke-1: Misalkan Angsuran pertama = A.

Profit (P) 10% = 1 Rp.10.353.000=1.

Setoran (A) = A+P = A+Rp.1.035.300.

Saldo modal (S) = Rp.10.353.000-A

Ke-2: $P_2=10\% (10.353.000+A)=1.035.300+0,1A$

$A_2= S_2 - P_2 = (A+1.035.300) - 1.035.300 + 0,1A = 1,1A.$

Saldo modal= $10.353.000-A-1,1 A=10.353.000-2,1A$

Ke-3: $P_3 = 10\% (10.353.000-2,1A) = 1.035.300-2,1A$

$A_3 = S_3 - P_3 = A - 1.035.300 - 1.035.300 + 0,21 A=1,21 A$

Ke-4: $A_4 = 1,21 A \times 1,1 = 1,331$

Ke-5: $A_5 = 1,331 A \times 1,1 = 1,46$

Ke-6: $A_6 = 1,4641 A \times 1,1 = 1,61051 A$

B. Pembiayaan Musyarakah

Musyarakah berasal dari kata syirkah yang berarti percampuran. Para ahli skn mendefinisikan sebagai akad antara orang-orang yang dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama di awal sebelum melakukan usaha. Sedangkan kerugian ditanggung secara proporsional sampai batas modal masing-masing. Secara umum dapat diartikan

patungan modal usaha dengan bagi hasil menurut kesepakatan.

1. Syarat dan Rukun Musyarakah

Musyarakah akan menjadi akad syah apabila telah terpenuhi syarat dan rukun-rukunnya, yaitu:

- a. Melafazkan kata-kata yang menunjukkan izin yang akan mengendalikan harta.
- b. Anggota syarikat percaya mempercayai.
- c. Mencampurkan harta yang akan diserikatkan.

2. Adapun rukun sahnya melakukan syirkah adalah:

- a. Macam harta modal
- b. Nisbah bagi hasil dari modal yang diserikatkan
- c. Kadar pekerjaan masing-masing pihak yang berserikat.

3. Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dalam Musyarakah Sebagaimana diketahui, pembiayaan musyarakah adalah suatu teknik pembiayaan di bank syariah diantara dua atau

lebih pemilik dana, secara bersama-sama membiayai suatu usaha yang akan dijalankan oleh pelaksana. Pelaksana dapat berasal dari salah satu pemilik dana, dapat juga orang lain yang bukan pemilik dana.

a. Pelaksana usaha berasal dari salah satu pemilik modal.

Biasanya, nasabah yang melaksanakan usaha patungan tersebut dengan sebagian modal dari calon nasabah dan sebagian dari bank syariah. Dari sini, biasanya diawali dengan akad. Dalam akad, disamping diatur tentang hak dan kewajiban masing-masing, juga harus disepakati tentang hasil yang akan dibagikan. Sebaiknya hasil yang akan dibagikan diambil dari pendapatan, tetapi tidak tertutup kemungkinan dari keuntungan. Jika diambil dari keuntungan maka biaya-biaya yang meragukan tidak usaha diperhitungkan. Bagi hasil tentunya tidak

proporsional atas modalnya, karena salah satu sebagai pengelola, sementara yang lainnya tidak. Hal yang paling penting adalah pada saat akad dilakukan telah disepakati tentang nisbah bagi hasilnya. Seperti halnya di dalam pembiayaan mudharabah, di dalam pembiayaan musyarakah pun hasil usaha yang didapat adalah belum pasti. Oleh karena itu harus pula disepakati tentang proyeksi sebagai dasar perhitungan aktualisasi yang sebenarnya terjadi.

b. Pelaksana usaha bukan merupakan salah satu dari pemilik dana.

Pembiayaan yang melibatkan dana dari bank, biasanya bank tidak akan terlibat dalam pengelolaan usaha secara maksimal. Sehingga bisa jadi terdapat pelaksana usaha bukan merupakan salah satu dari pemilik dana. Berdasarkan pola ini dapat diilustrasikan kasus-kasus sebagai berikut:

Tabel perkiraan bagi hasil shohibul maal: 1

Bulan Ke	Perkiraan		
	Cicilan Pokok (A)	Bagi Hasil (B)	Setoran (C=A+B)
1-12	5.000.000	500.000	5.500.000

Sumber: muhamad

Catatan:

- 1) Jumlah Pembiayaan *shohibul maal* 1
=Rp. 60.
- 2) Jangka waktu 12 bulan
- 3) Perkiraan/proyeksi bagi hasil 12
%p.a.flat

c. Konsolidasi Tabel Bagi Hasil Shohibul Maal.

Dari ketiga data tersebut di atas, langkah selanjutnya dibuat tabel angsuran yang selama ini dikenal di kalangan perbankan dengan ditambahkan kolom Proyeksi Pendapatan Usaha dan kolom-kolom Nisbah. Sehingga tabel-tabel tersebut akan menjadi,

d. Tabel Perhitungan Nisbah Bagi Hasil.

Besarnya nisbah tidak harus sama setiap bulannya selama masa pembiayaan. Dapat dilakukan akad dengan multi-nisbah, selama hal ini ditetapkan dengan jelas di awal, misalnya dalam akad disepakati:

nisbah bulan 1– 3 : 60-40 (shohibul maal - mudharib),

nisbah bulan 3 – 6 : 65-35 (shohibul maal- mudharib),

nisbah bulan 6-12 : 70-30 (shohibul maal- mudharib).

Dengan demikian, semua variasi teknik perhitungan dapat diakomodir dalam perhitungan nisbah bagi hasil, seperti: efektif, progresif, *sliding*, *grace period*, *step up*, disesuaikan dengan karakteristik usaha debitur. Pembuatan Tabel Pembayaran Berdasarkan Nisbah. Rate perkiraan Pendapatan Bagi Hasil *Shohibul*

Maal hanya digunakan sebagai alat bantu menentukan nisbah. Pembayaran dihitung berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Misalkan, pendapatan bulan yang bersangkutan satu juta rupiah, dengan nisbah bank 60 % maka pembayaran pada bulan itu adalah 600 ribu rupiah yang akan didistribusikan secara proporsional sebagai cicilan dan *mark-up* (misalnya 300 ribu cicilan dan 300 ribu pendapatan bagi hasil *shahibul maal*).

4. Perhitungan Bagi Hasil Untuk Penempatan Dana Mudharabah.

Penempatan dana dapat dilakukan dalam bentuk pembiayaan berakad jual beli maupun syarikah. Jika pembiayaan berakad jual beli (*murabahah*), maka bank akan mendapatkan margin keuntungan. Pembagiannya tidak begitu rumit. Namun jika pembiayaan berkaitan dengan akad syirkah (*musyarakah* dan *mudharabah*), maka pembiayaan ini

membutuhkan perhitungan-perhitungan yang cukup rumit.

Contoh Kasus pembiayaan bagi hasil:

Seorang nasabah mengajukan pembiayaan untuk modal kerja dagang sebesar Rp. 125.000.000 selama 1 tahun, dengan perbandingan bagi hasil antara nasabah dan bank 72:28 %. Bagaimana cara perhitungannya?

Penyelesaian Pertama: Tabel (1)
Penyelesaian pertama merupakan cara skenario pertama untuk penyelesaian pembagian keuntungan atas usaha yang dilakukan. Penyelesaian atau pengembalian modal yang digunakan diberikan pada akhir perjanjian. Dengan demikian, angsuran pada akhir tahun adalah besar, yaitu: modal pinjaman ditambah dengan bagi hasil untuk bank.

Table. 1

Table penyelesaian

Bulan	Proyeksi Pendapatan	Pendapatan Nasabah	Nisbah		Cicilan Pokok	Total Angsuran
			Bank	Nasabah		
			28%	72%		
	6.000.000	6,000,000.00	1,680,000.00	4,320,000.00		1,680,000.00
1	6.000.000	5,000,000.00	1,400,000.00	3,600,000.00		1,400,000.00
2	6.000.000	7,000,000.00	1,960,000.00	5,040,000.00		1,960,000.00
3	6.000.000	4,000,000.00	1,120,000.00	2,880,000.00		1,120,000.00
4	6.000.000	2,500,000.00	700,000.00	1,800,000.00		700,000.00
5	6.000.000	3,000,000.00	840,000.00	2,160,000.00		840,000.00
6	6.000.000	3,500,000.00	980,000.00	2,520,000.00		980,000.00
7	6.000.000	6,500,000.00	1,820,000.00	4,680,000.00		1,820,000.00
8	6.000.000	5,500,000.00	1,540,000.00	3,960,000.00		1,540,000.00
10	6.000.000	4,250,000.00	1,190,000.00	3,060,000.00		1,190,000.00

11	6.000.000	4,500,000.00	1,260,000.00	3,240,000.00		1,260,000.00
12	6.000.000	4,575,000.00	1,281,000.00	3,294,000.00	125.000.0000	126,281,000.00

Sumber: Muhamad, 2012

Penyelesaian Kedua;

Penyelesaian Perhitungan Bagi Hasil
Pembiayaan *Mudharabah Mutanaqisah* di
Bank Syari'ah

Bulan	Proyek dipendapatan	Pendapatan Usaha	Pendapatan Yang Dibagihasilkan	Nisbah		Cicilan Pokok	Setoran Ke Bank
				Bank	Nasabah		
				28%	72%		
1	6,000,000	6,000,000	6,000,000	1,680,000	4,320,000	5,000,000	6,680,000
2	6,000,000	5,000,000	4,800,000	1,344,000	3,456,000	5,000,000	6,344,000
3	6,000,000	7,000,000	6,440,000	1,803,200	4,636,800	5,000,000	6,803,200
4	6,000,000	4,000,000	3,520,000	985,600	2,534,400	5,000,000	5,985,600

5	6,000,000	2,500,000	2,100,000	588,000	1,512,000	5,000,000	5,588,000
6	6,000,000	3,000,000	2,400,000	672,000	1,728,000	5,000,000	5,672,000
7	6,000,000	3,500,000	2,660,000	744,800	1,915,200	5,000,500	5,744,800
8	6,000,000	6,500,000	4,680,000	1,310,400	3,369,600	5,000,000	6,310,400
9	6,000,000	5,500,000	3,740,000	1,047,200	2,692,800	5,000,000	6,047,200
10	6,000,000	4,250,000	2,720,000	761,600	1,958,400	5,000,000	5,761,600
11	6,000,000	4,500,000	2,700,000	756,000	1,944,000	5,000,000	5,756,000
12	6,000,000	4,575,000	2,562,000	717,360	1,844,640	70,000,000	70,717,360

Sumber: muhamad, 2012

Nominal pendapatan usaha merupakan hasil pendapatan ditambah dengan angsuran setiap bulan.

Cicilan pokok yang dibayarkan oleh mudharib, sekaligus menunjukkan besarnya dana penyertaan mudharib dalam usaha, di mana disepakati di awal

bahwa nilai aset usaha setiap bulannya sebesar 125.000.000.

Tabel (2) Penyelesaian atau pembagian bagi hasil dari pinjaman kepada bank dilakukan dengan cara mengangsur pokok. Dengan demikian, nasabah akan memberikan angsuran pokok setiap bulan selama masa pembiayaan. Jumlah angsuran pokok adalah sebesar modal yang dibiayakan dibagi dengan kemampuan nasabah mengangsurnya. Kemampuan mengangsur sangat ditentukan oleh pendapatan usaha yang dilakukan oleh nasabah. Dengan demikian, kemampuan hasil usaha merupakan akumulasi dari: kemampuan mengangsur pokok pinjaman ditambah dengan hasil usaha yang dibagihasilkan.

BAB VII

PROFIT MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH

Persepsi masyarakat umum tentang pembiayaan bank syari'ah selama ini diinterpretasikan hanya pada pembiayaan berdasarkan akad *syirkah* yaitu *mudharabah* dan *musyarakah* (bagi hasil). Namun bank syari'ah dapat juga menjalankan pembiayaan dengan akad jual beli dan sewa. Pada akad jual beli dan sewa, bank syari'ah akan memperoleh pendapatan secara pasti. Hal ini sesuai dengan konsep dasar teori pertukaran. Teori pertukaran juga dibesut dengan istilah *Natural Certainty Contracts*, yaitu kontrak yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu.

Kontrak bisnis yang masuk dalam kategori ini, adalah kontrak bisnis tijarah dan ijarah. Oleh karena itu, ketentuan yang berlaku dalam kontrak jual beli (al-ba'i) berlaku juga dalam kontrak sewa (ijarah). Sebagaimana

mayoritas ulama mengatakan, syarat-syarat yang berlaku bagi harga jual berlaku juga bagi harga sewa.

A. Murabahah Dalam Perbankan Syariah

Akad *murabahah* merupakan salah satu akad yang cukup sering digunakan bank Syariah, bahkan terkadang persentasenya melebihi persentase akad syirkah utama yaitu akad *mudharabah*. Penerapan akad *murabahah* ini didasarkan pada harga beli dan *mark-up* (laba). Hal inilah yang menjadikan akad ini cukup digemari sebagai pembiayaan Lembaga – Lembaga keuangan Syariah di Indonesia karena termasuk *low risk* (berisiko rendah) jika dibandingkan akad *mudharabah*.³²

Jual beli barang merupakan transaksi paling kuat dalam dunia bisnis, bahkan secara umum adalah bagian yang penting dalam aktivitas usaha. Kalau asal dari jual beli adalah disyariatkan, sesungguhnya diantara bentuk jual beli juga ada

³² Veizal Rivai dan Andri Permata Veithzal, *Islamic Financial Managemen*, hal. 148

yang diharamkan. Oleh karena itu, menjadi suatu kewajiban bagi akademisi maupun praktisi perbankan Syariah untuk mengenal hal-hal yang menentukan sahnya jual beli tersebut.³³

Bank syari'ah pada umumnya telah menggunakan murabahah sebagai metode pembiayaan mereka yang utama, meliputi kira-kira tujuh puluh lima persen dari total kekayaan mereka. Angka persentase ini kira-kira cocok dengan banyak bank-bank Islam begitu pula dengan sistem perbankan baik di Pakistan maupun di Iran. Semenjak awal 1984, di Pakistan, pembiayaan jenis murabahah mencapai sekitar delapan puluh tujuh persen dari total pembiayaan dalam investasi deposito PLS. Dalam kasus Dubai Islamic Bank, bank Islam terawal di sektor swasta, pembiayaan murabahah mencapai delapan puluh dua persen dari total pembiayaan selama tahun 1989. Bahkan bagi Islamic Development Bank (IDB), selama lebih dari

³³ Adiwarman A Karim, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Daruh Haq. 2004), Hal. 87

sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen dari seluruh pembiayaannya adalah murabahah, yaitu dalam pembiayaan dagang luar negeri.³⁴

Popularitas akad *murabahah* yang ditunjukkan dengan persentase pembiayaan yang lebih tinggi dari akad yang lain dikarenakan:

1. Investasi jangka pendek dan cukup memudahkan dalam penerapannya
2. Kejelasan *Mark-up*
3. Memiliki sifat spekulatif yang rendah jika dibandingkan akad *syirkah*
4. Bank Syariah tidak akan repot dalam mengintervensi bisnis nasabahnya, hal ini dikarenakan bank Syariah bukan sebagai mitra bisnis, melainkan hubungan antara kreditur dan debitur.

³⁴ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, hal. 5

Mekanisme akad murabahah:³⁵

1. Nasabah mengajukan permohonan kepada bank Syariah untuk membeli barang
 2. Bank Syariah dan nasabah melakukan negosiasi harga barang, persyaratan dan cara pembayaran
 3. Bank Syariah dan nasabah bersepakat melakukan transaksi dengan akad murabahah
 4. Bank Syariah membeli barang dari penjual atau supplier sesuai spesifikasi yang diminta nasabah
 5. Bank Syariah dan nasabah melakukan akad jual beli atas barang yang dimaksud
 6. *Supplier* mengantarkan barang kepada nasabah
 7. Nasabah menerima barang dan dokumen
 8. Nasabah melakukan pembayaran sebesar pokok dan margin kepada bank Syariah dengan mengansur.
- A. Harga Kredit yang Lebih Tinggi dalam Murabahah

³⁵ Ikatan Bangkir Indonesia. *Memahami Bank Syariah*, hal. 213

Mekanisme penerapan pembiayaan dengan akad murabahah di bank Syariah dilakukan dengan pembayaran ditunda dan dapat dilakukan dengan:

1. pada harga tunai, dengan menghindari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditundakan untuk pembayaran sebagaimana teori *time value of money*.
2. pada harga tunai plus *mark-up* untuk pengganti waktu penundaan pembayaran. Fokus kajian berikut adalah pada jenis kedua dari jual beli dengan pembayaran tunda.

Dalam jual beli dengan pembayaran tunda, tidaklah mungkin untuk menyamakan si penjual dengan rentenir, walaupun penjualan dengan pembayaran tunda pada kenyataannya terdiri atas harga tunai dan utang dengan bunga. Hanya saja, penjual sendiri menggabungkan kedua aktivitas tersebut dalam satu aktivitas, yaitu jual beli. Dalam hal ini setidaknya-tidaknya ia telah mempraktikkan aktivitas dagang yang produktif yang didasarkan

pada prinsip-prinsip Syariah Rafiqal-Mishri mengatakan:

Penjual pada prinsipnya, bebas untuk menetapkan harga barang-barangnya. Jika harga-harga ini terlalu tinggi, pembeli boleh memilih untuk tidak membelinya atau mencari penggantinya atau penjual lain boleh masuk ke pasar untuk menciptakan keseimbangan harga.

Argumen-argumen di atas selalu diajukan oleh bank-bank syariah untuk membenarkan kenaikan pada jual beli dengan pembayaran tunda yang secara jelas terkait dengan jangka waktu utang. Bank-bank Islam sudah barang tentu menerima keabsahan kenaikan harga tersebut, dan ini telah menjadi praktik baku untuk mengenakan harga yang lebih tinggi dalam jual beli dengan pembayaran tunda selama transaksinya secara eksplisit tidak mengandung tukar menukar dengan uang.

B. Kenaikan Pada Harga Kredit Dalam Murabahah

Pembahasan ini menunjukkan bahwa sejumlah otoritas awal menganggap suatu nilai tidak dapat dinisbatkan kepada waktu dan sebagai

akibatnya suatu kenaikan harga tidak bisa dituntut dari debitur berdasarkan tenggang waktu yang diberikan untuk pembayaran. Pada zaman modern, para kritikus murabahah seperti Al-Kaff berpendirian bahwa kenaikan harga karena waktu adalah riba. *Council of Islamic Ideology* (CII) Pakistan menyatakan bahwa keraguan mungkin muncul dalam kaitannya dengan tambahan yang diterima penjual dalam hal jual beli dengan pembayaran tunda (yaitu sebagai pengganti tenggang waktu pembayaran yang diberikan untuk pembeli), dan, karenanya, tambahan semacam ini bisa menyerupai riba.

Tetapi, bank-bank Islam dan penggunaan murabahah dalam perbankan syariah tidak menganggap kenaikan dalam harga kredit memiliki kemiripan dengan riba. Dalam lingkungan keuangan mutakhir, para sarjana ini tampaknya menganggap bahwa riba adalah sesuatu yang terjadi terutama pada hutang, yaitu tukar menukar uang dengan uang. Mereka berpendapat bahwa dalam

suatu hutang, setiap bentuk kewajiban kontraktual untuk membayar suatu tambahan adalah riba, dengan menganggap bahwa tambahan seperti itu sebagai pengganti tenggang waktu pembayaran utang.

Barangkali karena merasa ada semacam kemiripan antara kenaikan harga dalam murabahah dengan tambahan yang diberikan kepada kreditur sebagai imbalan perpanjangan waktu jatuh tempo hutang (yang dalam beberapa hal mirip dengan riba yang diharamkan oleh al-Qur'an), sebagian sarjana berusaha menghindari setiap pengkaitan antara kenaikan harga dalam murabahah dengan tenggang waktu untuk pembayaran. Menurut Syihata, kenaikan itu bukanlah “karena tenggang waktu pembayaran. Jika demikian halnya, maka adanya harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai dan harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda tidaklah penting. Pandangan yang agak aneh adalah pandangan *Kuwait Finance House* (KFH) menyatakan bahwa kenaikan harga dalam

murabahah bukanlah dikarenakan waktu, tetapi karena barang-barang itu sendiri.

Anggapan bahwa kenaikan dalam jual beli dengan pembayaran tunda disebabkan oleh barang itu sendiri tidaklah dapat dipertahankan. Jika kenaikan itu karena barang-barang yang dijual, maka adanya dua harga: harga tunai dan harga kredit yang lebih tinggi, tidak akan berarti. Dalam kedua hal dimaksud, barangnya adalah satu, dan oleh sebab itu, harganya juga harus satu. Harga tunai mencerminkan biaya atas tempo kredit (waktu). Memperkuat pandangan ini, sejumlah sarjana menyatakan dengan tegas bahwa kenaikan pada pembayaran tunda adalah karena tenggang waktu yang diberikan untuk pembayaran. Siddiqi, tokoh pendukung perbankan Syariah menyatakan bahwa *Mark-up* akan cenderung semakin lebih tinggi begitu tenggang waktu yang diberikan semakin lama. Ulama Arab Saudi, Ibn Baz, dalam fatwanya dan Rafiq al-Mishri, dalam pembahasannya tentang penjualan dengan pembayaran tunda, menegaskan

keterkaitan yang sama. Al-Mishri menyatakan bahwa pembayaran dalam jual beli dengan pembayaran tunda dimana tambahan diberikan karena penundaan bayaran, maka hal itu berarti hutang dengan bunga. Menurutnya: “jual beli dengan pembayaran tunda terdiri atas dua unsur: harga tunai plus pinjaman dengan bunga. Bunga ini mencerminkan perbedaan antara harga tunai dengan harga kredit. Dewan Syariah Tadamon Islamic Bank juga terus terang mengakui bahwa kenaikan itu karena waktu, tetapi mereka mengatakan bahwa hal tersebut boleh. Mengacu kepada pandangan Syafi'i mengenai bolehnya jual beli *al-ina*, dan kepada penafsirannya mengenai hadits 'dua penjualan dalam satu penjualan', Dewan Syariah menyimpulkan bahwa Kenaikan harga karena waktu adalah boleh dan sah. Lebih lanjut Dewan Syariah menyatakan bahwa bagian harga dapat ditentukan berdasarkan waktu dalam suatu transaksi keuangan. Ini tampaknya menjadi pandangan semua bank syariah yang kontrak-kontrak *murabahah*-nya sedang dikaji di sini.

C. Perbandingan Antara Pembiayaan Berbasis Murabahah dan Bunga Tetap

Pembahasan ini akan menguraikan tentang pembiayaan berbasis murabahah yang terdapat di bank Syariah dengan pembiayaan berbasis bunga tetap pada bank konvensional. Fokus kajiannya adalah membandingkan pola dan sistem antara keduanya, baik dari aspek harga pembiayaan, resiko dalam pembiayaan murabahah, keamanan, hubungan antara bank dan pembeli dan penyelesaian utang.³⁶

Pembiayaan dengan sistem bunga pada bank konvensional akan menekankan bunga pada pinjaman dikaitkan dengan pokok pinjaman dan jatuh tempo pinjaman. Perhatian bank konvensional, terfokus pada perolehan suku bunga yang sedang berlangsung dan semua akan dibebankan pada nasabah. Mereka menegaskan pula bahwa jika pinjaman adalah untuk tujuan semacam

³⁶ Veizal Rivai dan Andri Permata Veithzal, *Islamic Financial Managemen*, hal. 149

itu, maka bukanlah urusan bank konvensional mengenai berapa harga barang-barang itu bagi nasabah.

Sedangkan, sistem *murabahah* pada bank syariah memastikan bahwa si nasabah mengetahui total harga barang sebelumnya. Hal ini, katanya, tidak akan diketahui dalam pembiayaan berdasarkan bunga karena bunga dikenakan atas pinjaman-pinjaman yang disalurkan oleh bank tanpa memperhatikan apakah pinjaman tersebut mencukupi untuk membayar apa yang akan dibeli ataukah tidak. Kedua, suku bunga bisa berupa suku bunga tetap atau suku bunga tak tetap. Dalam hal suku bunga tak tetap tentu lebih sulit lagi bagi si nasabah untuk sampai kepada harga total.

Memang benar bahwa dalam pinjaman bank konvensional suku bunga atas pinjaman dapat berupa suku bunga tetap atau suku bunga tak tetap. Suku bunga tetap, sekali disepakati oleh bank pemberi pinjaman dengan nasabah, tidak akan berubah selama tempo peminjaman. Suku bunga tak

tetap pada pinjaman berubah-ubah dalam interval tertentu yang disepakati oleh bank dan nasabah, guna menyesuaikan suku bunga pinjaman dengan suku bunga pasar yang berlaku pada saat dilakukannya peninjauan ulang. Apakah suku bunga itu tetap atau tidak tetap barangkali tidaklah penting dalam tempo yang sangat pendek, karena perubahan besar dalam suku bunga pada umumnya tidak terjadi dalam tempo yang pendek. Hal ini penting untuk di ingat karena kontrak-kontrak murabahah umumnya bersifat jangka pendek. Dalam hal bunga, suku yang diberlakukan akan tergantung kepada kebutuhan bank untuk mendapatkan keuntungan riil, demikian juga tergantung kepada inflasi, ketidakpastian tingkat inflasi di masa datang, preferensi likuiditas serta permintaan akan pinjaman, kebijakan moneter, dan bahkan suku bunga luar negeri. Dalam murabahah, faktor-faktor yang tampaknya mempengaruhi suku *mark-up* adalah kebutuhan bank Islam untuk memperoleh keuntungan riil, inflasi, suku bunga berjalan, kebijakan moneter, dan bahkan suku bunga luar negeri serta marketabilitas

barang-barang murabahah, serta tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang itu. Ringkasnya, ini berarti bahwa banyak faktor yang mempengaruhi suku bunga adalah faktor-faktor yang mempengaruhi *mark-up* dalam murabahah. Konsekuensi dari kesamaan faktor ini adalah bahwa suku bunga dan *mark-up* dalam *murabahah* untuk dana-dana yang disalurkan yang sebanding akan sama. *Mark-up* dapat saja sekilas lebih tinggi atau lebih rendah dari pada suku bunga dominan, namun perbedaan antara *mark-up murabahah* dengan suku bunga dominan untuk pinjaman-pinjaman sejenis umumnya tidak terlalu jauh.

Murabahah: Bebas risiko atau berbagi risiko?

Dalam penerapan pembiayaan murabahah ini, tentunya akan ada risiko yang menyertainya, bukan hanya dari faktor risiko barang yang dibeli, melainkan risiko moral hazard dari nasabah serta pembayaran. Berikut ini, akan

dijelaskan secara jelas terkait risiko-risiko tersebut.³⁷

1. Risiko yang terkait dengan barang

Bank Islam membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah murabahah-nya, dan secara teoritis menanggung risiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Bank, dengan kontrak murabahah, diwajibkan untuk menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik. Menurut fiqih, nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak, yang kurang jumlahnya atau tidak sesuai dengan spesifikasinya. Dalam hal murabahah yang terkait dengan perdagangan domestik, risiko-risiko tersebut mungkin kurang signifikan, namun dalam perdagangan internasional, risiko-risiko semacam itu tidak bisa diabaikan begitu saja.

³⁷³⁷ *Ibid.*, hal. 152

Bank Islam bagaimanapun juga, dalam praktiknya menghindari risiko-risiko tersebut dengan asuransi dan klausul kontrak. Asuransi adalah salah satu biaya yang harus ditanggung oleh nasabah, karena ini merupakan biaya yang ditambahkan dalam pengeluaran-pengeluaran murabahah untuk mencapai harga total barang. Klausul kontrak disusun sedemikian rupa sehingga membantu bank Islam untuk menghindari segala risiko yang terkait dengan barang. Misalnya, terkait dengan spesifikasi barang, risiko dihindari dengan menempatkan tanggung jawab untuk menyatakan spesifikasi yang benar kepada nasabah dalam permohonan pembelian murabahah. Si nasabah, dalam banyak kasus, harus memberikan, disamping spesifikasi barang, juga bahkan nama penyalurnya. Menegaskan perilaku bank Islam menghindari risiko, kontrak murabahah FIBE, misalnya, menyatakan bahwa si nasabah:³⁸

Menyatakan bahwa ia telah memeriksa dengan baik barang-barang yang terkait dengan kontrak ini,

³⁸ *Ibid.*, hal. 153

sedemikian rupa sehingga dapat menghilangkan adanya segala ketidakpastian (jahalah), dan bahwa ia menerima barang dalam kondisi yang sekarang, dan bahwa ia tidak memiliki hak sama sekali untuk memproses-hukumkan si penjual (bank) demi alasan apa pun.

Harus dicatat bahwa kontrak murabahah umumnya ditanda-tangani sebelum bank syariah mendapatkan barang yang dipesan oleh nasabah (yaitu, sebelum kedatangan barang itu dipelabuhan atau di gudang bank). Menurut kontrak, nasabahlah yang harus berhati-hati dan mematuhi hukum dan aturan yang terkait dengan pengimporan barang, rasio laba, dan spesifikasi yang benar. Nasabah sendirilah yang menanggung semua tanggung jawab atas denda atau sanksi hukum yang diakibatkan dari pelanggaran hukum tersebut. Singkatnya, bank tidak berkeinginan memikul tanggung jawab yang terkait dengan barang. Oleh sebab itu, segala

risiko yang terkait dengannya, yang secara teoritis harus ditanggung bank, secara efektif telah dihindarkan.³⁹

2. Risiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah murabahah untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi murabahah, menurut mayoritas fuqaha mazhab, tidaklah mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank Islam menawari mereka untuk penjualan. Dalam mempertahankan murabahah bank-bank Islam cenderung melakukan pembenaran terhadap laba yang diperoleh dari pelaksanaan murabahah mereka, terutama, berdasarkan risiko bisnis yang ada dalam pelaksanaannya. Nabil Saleh berkata:

Risiko bisnis ini ditunjukkan oleh fakta bahwa dalam suatu kontrak murabahah pembeli tidak bisa dipaksa untuk membeli barang yang telah dipesannya, sebaiknya ia bisa saja berubah pikiran ketika tiba saat pengambilalihan barang yang dipesan meskipun barang

³⁹ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, hal. 5

itu telah memenuhi semua syarat dan standar yang ia minta.

Risiko bank terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka (sepertiga dari total harga, misalnya), dengan jaminan, jaminan pihak ketiga, dan dengan klausul kontrak. Pembayaran uang muka akan bisa cukup untuk menutupi semua kerugian yang mungkin timbul dari pembuangan barang oleh bank, sebagai akibat penolakan semacam itu. Jika bank belum puas dengan kecukupan uang muka, bank bisa mempersyaratkan jaminan dan jaminan pihak ketiga untuk menutupi seluruh biaya murabahah atau sebagainya. Hal ini untuk menjamin pemenuhan klausul kontrak oleh nasabah, dan juga untuk menutupi harga barang dan laba yang disepakati dalam kontrak. Kontrak murabahah FIBE menyatakan:

Kontrak ini disepakati oleh kedua belah pihak bahwa dalam hal ini pihak kedua (nasabah murabahah) menolak untuk mengambil pengiriman dokumen, bank berhak untuk menjual barang dengan harga yang

berlaku di pasaratas nama pihak kedua, dan menerima hasil penjualan sebagai kompensasi dari apa yang menjadi hak bank. Jika hasil penjualan belum mencukupi, bank berhak menuntut dari nasabah kekurangannya (yang menjadi hak bank, sesuai dengan kontrak murabahah, termasuk labanya), tanpa boleh ada keberatan dari nasabah.

Lebih dari itu, bank-bank Islam, dengan dukungan Dewan Syariah mereka, telah memperlakukan janji untuk membeli dalam suatu permintaan murabahah sebagai janji yang mengikat. Dalam sidang ke-lima Islamic Figh Academy yang diselenggarakan di Kuwait, para peserta mengadopsi pandangan bahwa janji tersebut akan terus mengikat kecuali ada alasan yang masuk akal dan dapat diterima. Konferensi Perbankan Islam (Islamic Banking Conference) yang diselenggarakan di Dubai pada tahun 1979, dalam salah satu rekomendasinya mengatakan:

Bisnis ini (murabahah) mencakup suatu janji dari nasabah bank bahwa ia akan membeli barang-barang sebagaimana dinyatakan (dalam kontrak), dan janji yang

lain oleh bank bahwa bank akan menyelesaikan kontrak-kontrak penjualan dengan nasabah, setelah membeli barang sebagaimana yang ditentukan. Janji semacam ini secara hukum mengikat kedua belah pihak menurut Mazhab Maliki, dan secara agama mengikat menurut mazhab-mazhab lain. Apa yang secara agama mengikat dapat dibuat mengikat secara hukum jika hal ini memang melindungi kepentingan (pihak-pihak terkait).

Sikap terhadap janji untuk membeli barang-barang dalam murabahah secara sistematis telah menghilangkan pilihan yang diberikan kepada nasabah murabahah dalam fiqih untuk membeli atau tidak membeli barang-barang yang dipesan dari penjual. Semua risiko yang secara teoritis mungkin ada dalam kaitannya dengan penolakan nasabah untuk membeli barang sebenarnya telah dihilangkan dalam praktik perbankan Islam.

3. Risiko-risiko yang terkait dengan pembayaran

Risiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan *murabahah*. Bank Islam menghindari risiko ini dengan adanya janji tertulis,

jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang *murabahah* yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus disimpan di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya. Jika tidak adanya pembayaran itu disebabkan oleh faktor-faktor di luar kemampuan nasabah untuk mengontrolnya, bank syariah secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang. Dipihak lain, jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka bank-bank Islam beserta Dewan Syariah telah mengadopsi konsep denda akan tergantung kepada 'suku laba yang wajar pada dana bank yang diinvestasikan, yang merupakan *opportunity cost* (biaya untuk menutupi peluang yang hilang) dari modal. Dalam sebagian kasus, jika pelunasan dari uang muka tidak mungkin, bank syariah akan menyita jaminan untuk menutupi uang muka.

Seperti dipaparkan di atas, dalam praktik, bank-bank syariah secara efektif menghilangkan semua risiko dalam pelaksanaan *murabahah*. *Murabahah*, yang

merupakan metode paling dominan dalam menginvestasikan dana dalam perbankan syariah merupakan tujuan-tujuan praktis, benar-benar model investasi yang bebas risiko, memberikan keuntungan yang ditetapkan di muka kepada bank atas modalnya. Seperti yang diakui oleh laporan Council of Islamic Ideology, dalam murabahah terdapat kemungkinan untuk mendapatkan laba bagi bank tanpa risiko kemungkinan rugi yang harus dibagi, kecuali dalam hal kebangkrutan atau kegagalan di pihak pembeli.

4. Jaminan

Meminta jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, demikian menurut al-Qur'an dan Sunnah. Al-Qur'an memerintahkan umat Islam untuk menulis tagihan utang mereka, dan, jika perlu, meminta jaminan atas utang itu. Dalam sejumlah kesempatan, Nabi memberikan jaminannya kepada krediturnya atas utang beliau. Jaminan adalah satu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak akan dihilangkan, dan untuk menghindarkan diri dari memakan harta orang dengan cara bathil. Namun

demikian, karena meminta jaminan dipandang oleh para pendukung perbankan syariah sebagai suatu penghambat dalam aliran dana bank untuk para pengusaha kecil, bank-bank syariah cenderung mengkritik bank-bank konvensional sebagai terlalu berorientasi jaminan (security oriented). Dalam kalimat *International Islamic Bank for Investment and Development* (IIBID), jaminan adalah unsur terpenting dalam keputusan memberikan pinjaman oleh bank konvensional. Secara tidak langsung ini menyatakan bahwa bagi bank Islam, jaminan bukanlah soal penting dalam keputusan pembiayaan.

Dalam konteks pemberian pinjaman bank konvensional, jaminan memainkan peran penting untuk memastikan pengembalian pinjaman ketika jatuh tempo. Namun, jaminan bukanlah faktor terpenting untuk menentukan apakah uang muka perlu dikenakan atau tidak terhadap nasabah. Pitcher, seorang bankir konvensional, mengatakan:

Kebanyakan kami, selama dalam pelatihan, belajar bahwa (jaminan) adalah salah satu aspek yang kurang penting dalam usulan pinjaman, tetapi bagi Kebanyakan

nasabah kami, jaminan sering tampak menjadi faktor utama di depan benak kami ketika kami melihat permintaan mereka dan menjadi prasyarat bagi setiap pembahasan yang berarti. Saya dapat mengingat dengan baik seorang manajer tua memberitahuku segera setelah saya bergabung dengan bank, jangan biarkan jaminan mempengaruhi keputusan peminjaman, saya tidak pernah meminjamkan uang dengan jaminan yang saya juga tidak meminjamkannya *bila tidak ada jaminan*"

Memberikan pinjaman dengan jaminan material ada tempatnya, tetapi memberikan pinjaman karena jaminan saja pasti secara tidak adil akan membatasi kucuran dana bank bagi usaha-usaha yang terkontrol dengan baik yang dapat meminjam uang dengan sukses kalau saja mereka memiliki harta yang diperlukan untuk menopang janjinya sebagai jaminan.

Jaminan tersebut dapat berupa benda bergerak, maupun tidak bergerak, barang-barang murabahah sendiri bilamana dipandang pantas untuk dijadikan jaminan, garansipihak ketiga, pembayaran uang muka, dan surat-surat komersial. Menurut kontrak, bank

memilih hak untuk meminta jaminan tambahan kepada nasabah yang jaminan itu dapat diterima oleh bank dalam hal bank berpikir bahwa jaminan yang telah diberikan sebelumnya tidak mencukupi. Jika diminta, maka nasabah harus memberikan jaminan itu tanpa bantahan atau penundaan. Umumnya, jaminan pihak ketiga adalah mutlak. Kontrak murabahah JIB, misalnya, mengatakan:

Pihak ketiga memberikan jaminan mutlak atas tanggung jawab dan kewajiban nasabah yang timbul akibat kontrak ini. Pihak ketiga setuju bahwa jaminannya adalah suatu jaminan tambahan. Jaminan ini tidak dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh jaminan yang lain yang mungkin telah diberikan sebelumnya oleh nasabah, atau jaminan yang mungkin diperoleh bank darinya dimasa yang akan datang. Pihak ketiga menganggap dirinya terikat oleh jaminan ini sebagai suatu asuransi yang berlangsung terus.

Hak-hak bank sangat terlindungi di dalam kontrak. Semua barang bergerak dan tidak bergerak milik nasabah dan penjaminnya dapat digunakan untuk

memenuhi kewajiban yang timbul akibat kontrak murabahah. Menurut kontrak murabahah Jordan Islamic Bank (JIB), nasabah dan penjamin setuju bahwa bank memiliki hak untuk menerapkan segala hukuman dan keputusan yang dikeluarkan terhadap mereka, secara bersama-sama maupun pribadi-pribadi, maupun terhadap semua harta mereka atau harta salah seorang dari mereka, baik harta bergerak maupun tidak bergerak.

Di samping semua itu, nasabah harus, saat memohon dana, menrauh cek pada bank untuk tiap-tiap angsuran, yang diberi langgal sesuai dengan jatuh temponya. Bank memiliki hak untuk mencarikan cek guna penagihan pada tanggal jatuh tempo, jika nasabah tidak membayar angsurannya saatjatuh tempo. Semua ini tentu menjamin, hampir pasti menjadi pelunasan hutang *murabahah*.

Sikap bank yang semacam ini terhadap jaminan tidak membenarkan kritik mereka terhadap kebijakan bank konvensional mengenai jaminan. Sebenarnya dapat dikatakan bahwa jika demikian adanya perhatian bank

Islam terhadap jaminan, maka praktik mereka jelas tidak lebih baik dari pada praktik jaminan bank konvensional.

Dalam fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, menyatakan bahwa: jaminan dalam akad jual beli murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya dan bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat diperdagangkan.⁴⁰

Hubungan antara Bank dengan Nasabah Murabahah

Teori perbankan Islam mengatakan bahwa ciri utama dalam hubungan antara bank dengan nasabah adalah 'kemitraan berdasarkan PLS. Ciri ini, katanya, menghapuskan sifat debitur-kreditur dalam hubungan bank-nasabah dalam bank-bank konvensional. Bagaimanapun, sulit untuk membenarkan sikap teoritis ini mengingat pentingnya murabahah dalam operasi perbankan Islam, yang jumlahnya mencapai lebih dari

⁴⁰ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah, Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya*. (Jakarta: Kencana, 2014), hal. 196

tujuh puluh lima persen dari operasi investasi bank-bank Islam itu pada umumnya.

Dalam murabahah, kontrak jual beli membawa suatu hubungan debitur-kreditur antara nasabah dan bank. Si pembeli setuju untuk membayar harga barang plus mark-up secara angsuran, jumlah dan tanggal jatuh-tempo angsuran yang ditentukan di dalam kontrak. Begitu bank dan nasabah memasuki kontrak jual beli ini, harga jual menjadi tanggungan hutang nasabah kepada bank. Jadi hubungan antara nasabah dan bank menjadi debitur-kreditur. Ini juga merupakan hubungan yang dominan meski tidak berarti satu-satunya, antara bank tradisional dan para konsumennya.

5. Penyelesaian Hutang Murabahah

Pembiayaan untuk suatu kongsi berdasarkan murabahah yang harus dilunasi pada jangka waktu tertentu tidak jauh berbeda dengan pembiayaan kongsi berdasarkan suku bunga tetap. Dalam kedua kasus tersebut, pembiayaan adalah hutang, dan biaya pembiayaan apakah itu disebut bunga atau laba, ditetapkan, serta jangka waktu pembayaran pun

ditetapkan. Perbedaan yang paling adawaktu yang telah ditentukan Pinjaman dengan bunga pana mumnya menimbulkan sanksi bunga tambahan jika pinjaman lidak dilunasi pada saat jatuh tempo, entah si debitur mampu membayar atau tidak. Dalam hal bank Islam, debitur harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu, sesuai dengan perintahal-Qur'an, jika debitur mempunyai kesulitan, maka berilah penundaan sampai ia memperoleh kemudahan. Penundaan semacam ini harus diberikan, tanpa menambahkanbeban tambahan kepada debitur atas waktu yang diberikan untuk pembayaran. Hanya saja, di dalam praktiknya, bank-bank Islam dengan dukungan Dewan Syariah mereka, telah mempersempit makna perintah al-Qur'an. Penerapan perintah tersebut secara umum, menurut bank-bank syariah, adalah celah potensial bagi para debitur mereka yang mungkin lalai untuk melunasi hutang mereka padahal mereka mampu melunasinya. Untuk menutup penyalahgunaan celah potensial ini, Dewan Syariah telah mengadopsi konsep denda terhadap mereka yang tidak melunasi hutang tepat waktu, khususnya jika si debitur mampu melunasinya.

Makna definitive dari mampu membayar sulit untuk ditentukan dalam konteks ini, karena bank syariah umumnya sejak awal kontrak *murabahah* telah memastikan bahwa dana-dana pinjaman mereka akan cukup aman, dan sedemikian rupa dijamin terlindungi dari segala risiko kegagalan atau penundaan pembayaran. Ini menjamin pembayaran harga *murabahah* plus *mark-up* kepada bank syariah dan, disamping itu, suatu denda atas keterlambatan pembayaran dapat dijatuhkan kepada nasabah, yang tentu diwajibkan mematuhi.

Akibat tidak terbayarnya hutang tepat waktu. Karena bank-bank Sanksi denda merefleksikan kerugian yang diderita bank Islam melihat tingkat laba normal untuk menetapkan sanksi denda, maka ini sama dengan tujuan-tujuan praktis sanksi bunga dalam bank-bank konvensional, ketika hutang tidak dilunasi tepat waktu. Dalam kasus bank syariah maupun bank konvensional, tingkat laba normal atau *cost opportunity* modallah yang kedua bank itu hendak dapatkan kembali dari debitur. Bank syariah menggunakan nama denda, sementara

bank konvensional menggunakan nama bunga, tetapi keduanya adalah dua hal yang sama.

Karena bank ini tidak berurusan dengan bunga, semua penundaan dalam pembayaran angsuran ketika harus dilunasi sesuai dengan kesepakatan tentu mengakibatkan kerugian yang serius pada bank, yang kemudian menuntut kompensasi. Adalah berdasarkan aturan syariah bahwa tidak boleh ada kerugian terjadi pada pihak manapun (dalam kontrak), yang ini merupakan dasar transaksi-transaksi. Ini juga sesuai dengan keputusan tiga Dewan Syariah: Daar al-Maal al-Islami, Dewan Syariah FIBE, dan Dewan Syariah Faisal Islamic Bank of Sudan (FIBE) dalam konferensi mereka. Oleh sebab itu, kedua belah pihak sepakat bahwa dalam hal penunggakan oleh pihak kedua dalam pembayaran semua angsuran saat harus dilunasi, maka bank memiliki hak, tanpa ada keberatan atau penyangkalan (pihak kedua), untuk meminta kompensasi atas segala kerugian yang diakibatkan oleh penunggakan ini. Nilai kerugian akan dihitung berdasarkan rata-rata laba yang terealisasi dalam jangka waktu penunggakan tersebut disamping

kompensasi yang lainnya. Segala perselisihan yang terkait dengan apakah FIBE berhak atas kompensasi tersebut ataukah tidak, atau terkait dengan nilai kompensasinya, akan diputuskan oleh Dewan Syariah.

Banque Misr (cabang-cabang syariah) melangkah lebih jauh lagi dengan menyatakan sekian persen (dari hak pokoknya) sebagai kompensasi awal. Klausul kontrak terkait menyatakan:

Dalam hal rekening murabahah di bank menunjukkan neraca debit misalnya setelah jangka waktu tertentu, nasabah harus segera membayarnya tanpa peringatan. Jika nasabah tidak membayar, bank memiliki hak untuk mengambil tindakan hukum bagi pembayaran hutang ini. Bank juga berhak atas kompensasi awal dan langsung sejumlah...(persen) tanpa perlu memberikan peringatan, alasan, atau putusan hukum.

Meskipun hutang dalam jual beli murabahah adalah tetap, dalam arti bahwa jumlah hutang tidak dapat berubah setelah kontrak ditanda-tangani oleh bank dan pembeli, bank dapat melindungi investasinya jika si

pembeli tidak membayar tepat waktu. Mengomentari pengalaman Pakistan dalam pembiayaan dagang terkait, Tim Ingram dari Grindlays Bank (Pakistan) mengatakan:

Sistem yang telah diadopsi di Pakistan dalam jenis-jenis pembiayaan mark-up ini, jika diletakan dalam klausul-klausul yang terkait dengan bunga (interest-bearing terms), yakni bahwa, dalam dokumen, kami membebankan apa yang senilai dengan kira-kira bunga tambahan tujuh bulan kedalam nilai mark-up. Dengan kata lain, kami dapat membeli barang dari pelanggan senilai Rp100; ia segera menandatangani kontrak untuk membelinya lagi dari kami seharga Rp120, yang harus dibayar selama enam bulan berikut. Sekarang, berdasarkan interest-bearing yang berlaku di Barat, jumlah itu bisa mencapai 40 persen pertahun, yang jumlah ini lebih banyak daripada yang diinginkan bank sebenarnya. Jadi, apa yang kami miliki adalah dokumentasi alternatif, suatu pembayaran potongan harga (rebate) yang cepat, yang diterima oleh pelanggan.

Semua itu menunjukkan bahwa sampai dalam penyelesaian hutang pun, bank-bank Islam telah menggunakan cara-cara untuk menjamin agar hutang dilunasi tepat waktu, dan jika tidak, kerugian yang diderita bank ditanggung oleh nasabah.

6. Perbedaan Antara Kredit dan Margin Keuntungan

Antara kredit dengan margin keuntungan jelaslah berbeda. Kalau kredit adalah suatu pemberian uang atau barang kepada pihak lain yang membutuhkan dan mengharapkan imbalan berupa bunga atas kredit tersebut bisa juga pemberian prestise kepada seseorang yang mengharapkan pengembalian prestise tersebut disertai dengan keuntungan yang lain. Atau dalam praktik di bank yaitu pinjaman dari bank kepada seseorang ataupun perusahaan dengan limit tertentu yang harus dikembalikan dengan tambahan biaya bunga yang dibebankan kepada peminjam dalam jangka waktu yang disetujui kedua belah pihak.

Sedangkan Margin keuntungan adalah rasio profitabilitas yang mengukur efektifitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya

keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan dan investasi. Jadi kalau kredit adalah transaksi untuk menghasilkan keuntungan (margin), contohnya seperti jual beli secara kredit yang dari penjualan tersebut menghasilkan keuntungan. Sedangkan margin keuntungan adalah hasil dari transaksi tersebut, yaitu hasil keuntungan dari jual beli tersebut. Kalau di bank konvensional imbalan keuntungannya berupa bunga, sedangkan dalam bank syariah berupa margin keuntungan.

7. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Naik dan Turunnya Margin Keuntungan

Faktor-faktor yang mempengaruhi naik-turunnya margin keuntungan dalam jual beli murabahah adalah:

a. Biaya *overhead*

Biaya *overhead* meliputi biaya tenaga kerja, biaya administrasi dan umum, biaya penyusutan, biaya pencadangan penghapusan aktiva produktif, dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional bank.

b. *Cost of loanable fund*

Biaya perolehan dana adalah biaya yang timbul akibat dari target atau permintaan nasabah penyimpan yang menghendaki hasil tertentu dari bank syariah.

c. Profit target

Profit target mempertimbangkan tingkat inflasi, tingkat suku bunga pasar, premi risiko, *spread*, cadangan piutang tertagih.

Penentuan margin murabahah Bank Syariah mirip dengan penentuan tingkat kredit Bank Konvensional. Ketiga variabel tersebut merupakan aspek penentu bagi bank konvensional untuk mengambil tingkat bunga yang akan dibebankan pada suatu pinjaman.

d. Mekanisme dan Penetapan Margin Keuntungan

Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian

pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahiya bit tamlik*, *salam* dan *istishna*.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan per perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan tahun.

Ada tiga variabel yang signifikan mempengaruhi penentuan margin murabahah yaitu:

- Biaya overhead
- Cost of loanable fund
- Profit target

Peranan Margin Keuntungan Bagi Perkembangan Bank Syariah

Margin keuntungan salah satunya diperoleh dari transaksi jual beli (murabahah). Pada saat ini perbankan syariah masih menempatkan produk murabahah yang

dikenal sebagai Prinsip *mark-up financing* sebagai produk andalan yang diperkirakan mencapai 66% dari total pembiayaan perbankan syariah. Padahal murabahah dengan prinsip *mark-up financing* mempunyai Persamaan dengan kredit atau kontrak utang dari bank konvensional roa murabahah menjadi produk dominan tidak hanya dalam perbankan syariah di Indonesia tetapi juga dinggakan tentu akan tinggi pula keuntungan yang diperoleh, dan tentunya akan berpengaruh juga pada perkembangan bank.

8. Metode-metode Penentuan Profit Margin Pembiayaan

Ada empat metode penentuan profit margin yang diterapkan pada bisnis/bank konvensional, yaitu:

- a. Mark-up Pricing
- b. Target-Return Pricing
- c. Perceived-Value Pricing
- d. Value Pricing

Dengan penjelasan sebagai berikut:

a. Mark-up Pricing

Adalah penentuan tingkat harga dengan memarkup biaya produksi komoditas yang bersangkutan

Contoh:

Suatu perusahaan XYZ memproduksi barang A. Dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya perusahaan tersebut dengan mempertimbangkan biaya-biaya sebagai berikut:

Biaya variabel per unit	Rp.10
Biaya tetap	Rp.100.000

Jumlah unit yang diharapkan terjual, sebanyak 10.000 unit. Dengan demikian biaya produksi perusahaan untuk memproduksi barang A adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya per unit} = \text{Biaya variabel} + \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Jumlah penjualan}}$$

$$= 10 + \frac{\text{Rp. } 1.000.000}{10.000} = \text{Rp. } 20$$

Diasumsikan, perusahaan menetapkan keuntungan penjualannya sebesar 10% dari penjualan, maka *mark-up price* untuk setiap unit adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga Mark-up} = \frac{\text{Biaya per unit}}{(1 - \text{pendapatan penjualan yang diharapkan})}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 20}{(1 - 0,10)} = \text{Rp. } 22,22$$

Harga sebesar Rp. 22,22 merupakan harga yang telah di-mark-up, dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah yang akan membeli barang A tersebut. Jika calon nasabah menyetujui harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

b. Target-return Pricing

Adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya

modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

Contoh:

Perusahaan XYZ yang memproduksi barang A tersebut telah menginvestasikan dananya sebesar Rp. 1.000.000, dengan menghasilkan tingkat return sebesar 20%. Dengan demikian target return pricing, dapat dicari sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target return-price} &= \frac{\text{unit cost} + \text{return yang diharapkan} \times \text{modal investasi}}{\text{Unit sale}} \\ &= \text{Rp. } 20 + \frac{0,20 \times \text{Rp. } 1.000.000}{8.00} \\ &= \text{Rp. } 40 \end{aligned}$$

Harga sebesar Rp. 40 merupakan harga yang telah ditargetkan dari banyaknya modal yang diinvestasikan, dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah yang akan membeli barang A tersebut. Jika calon nasabah mensepakati harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

c. Perceived-Value Pricing

Adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

Contoh:

Seseorang lebih suka menabung di Bank Syari'ah Berkah dari pada Bank Syari'ah Permai, walaupun tingkat bagi hasil di bank syari'ah Permai lebih tinggi dibanding Bank Syari'ah Berkah. Nasabah merasa puas karena di Bank Syari'ah Berkah pelayanannya lebih baik dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan oleh Bank Syari'ah Permai.

d. Value Pricing

Adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Barang yang baik pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu

menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.

Dapatkan metode penentuan harga yang berlaku dalam ekonomi konvensional tersebut digunakan untuk menentukan tingkat harga dalam mekanisme syari'ah?

Penentuan harga dalam pembiayaan di bank syari'ah dapat menggunakan salah satu di antara empat model tersebut di atas. Namun yang lazim digunakan oleh bank syari'ah saat ini adalah dengan menggunakan metode going rate pricing, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (benchmark). Mengapa diterapkan? Karena bank syari'ah berkompetisi dengan bank konvensional. Di samping itu bank syari'ah juga berkeinginan untuk mendapatkan customer yang bersifat floating customer.

Meskipun demikian, penentuan harga jual produk pada bank syari'ah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syari'ah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan

pada mark-up pricing maupun target return pricing dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.

9. Penerapan *Mark-up Pricing* untuk Pembiayaan Syari'ah

Jika Bank Syari'ah hendak menerapkan metode *Mark-up pricing*, metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account (RIA)* atau *Mudharabah Muqayyadah*. Mengapa demikian? Sebab aqad *mudharabah muqayyadah* adalah aqad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan. Oleh karena itu, pola yang diterapkan dengan, memperhatikan:

- a. *Historical Average Cost* jika dana *mudharabah muqayyadah* dilakukan dengan *on balance sheet*
- b. *Marginal Cost of Fund* jika dana *mudharabah muqayyadah* dilakukan dengan *off balance sheet*

- c. *Pooled Marginal Cost of Fund* jika dana mudharabah muqayyadah dilakukan dengan *On balance sheet*
- d. *Weighted Average Projected Cost* jika dana mudharabah muqayyadah dilakukan dengan *On balance sheet*

10. Penerapan Target *Return Pricing* untuk
Pembiayaan Syari'ah

Bank syari'ah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasik akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty contract*.

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad natural certainty con-tract, maka metode yang digunakan adalah required profit rate (rpr), yaitu:

$$rpr = n.v$$

Dimana :

n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai;

v = jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate* (EPR), EPR diperoleh berdasarkan:

- a. tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis;
- b. pertumbuhan ekonomi;
- c. dihitung dari nilai rpr yang berlaku di bank yang bersangkutan; Perhitungannya:

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

Aktual return bank = nasabah bank + aktual return bisnis

Contoh Kasus:

- Penentuan Target Return untuk Kontrak yang Memberikan Hasil Tidak Pasti

Bank ABC memprediksikan nilai epr dari proyek XYZ sebesar 15%, dengan

mempertimbangkan target return bank menetapkan nisbah bagi hasil antara bank dengan pengusaha 40:60 (bank : nasabah). Dari transaksi proyek XYZ tersebut dihasilkan keuntungan aktual yang diperoleh sebesar Rp. 30 juta (modal yang digunakan misalnya sebesar Rp. 75 juta). Bila bank ABC memprediksikan nilai epr dari suatu proyek KLM sebesar 20% (dengan asumsi aktual return usaha yang dibiayai adalah Rp.100 juta) dan target keuntungan aktual adalah Rp, 60 juta,maka dengan menetapkan tingkat perolehan aktual tetap, bank dapat menetapkan tingkat nisbah bagi hasil dengan pengusaha sebesar 30:70 (bank: nasabah)

Contoh Kasus:

- Penentuan Target Return untuk Kontrak yang Memberikan Hasil Pasti

Pak Amin mempunyai modal usaha 100 juta. Modal usaha tersebut diusahakan dalam bisnis perumahan. Setiap satu kali transaksi jual beli rumah, Amin mendapatkan keuntungan 10 juta atau 10%. Dari pengalaman sebelumnya selama satu

tahun, Amin dapat menjual rumah sebanyak 6 unit. Suatu ketika adaseseorang yang ingin membeli rumah tersebut dengan pembayaran di kemudian hari, yaitu pada akhir tahun. Apabila Amin menjual rumah tersebut dengan margin keuntungan 10% maka dia akan mengalami kerugian atau kehilangan peluang untuk melakukan penjualan rumah lagi sebanyak 5 kali/unit. Oleh karena itu, untuk menutup hilangnya *opportunity loss*, Amin menawarkan harga rumah kepada seseorang tersebut dengan harga 160 juta atau margin keuntungan sebesar 60%. Dengan demikian, kita dapat melihat bahwa tingkat 60% tersebut adalah sama dengan tingkat keuntungan 10% kali 6 kali transaksi.

Tingkat keuntungan jual beli juga dipengaruhi oleh faktor lain, seperti tingkat harga di pasar. Meskipun demikian, penjual-perlu mengacu kepada aturan fiqh dalam menentukan harga kontan dengan harga kredit. Dengan demikian, penentuan nilai rpr dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut: $rpr = \delta \cdot v$

dimana δ adalah tingkat keuntungan dalam transaksi tunai dan v adalah jumlah transaksi yang bisa dilakukan dalam satu periode.

Contoh: Bila dalam suatu pembiayaan yang memberikan hasil pasti (murabahah) bank menetapkan tingkat keuntungan sebesar 12%. Sementara pembiayaan tersebut membutuhkan dana sebesar Rp. 200 juta, maka bank sudah bisa melakukan prediksi bahwa keuntungan aktual yang akan diperoleh adalah:

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan aktual yang diperoleh} &= rpr \times \text{jumlah pembiayaan} \\ &= 12\% \times \text{Rp. 200 jt} \\ &= \text{Rp. 24 jt}\end{aligned}$$

11. Batas Maksimal Penentuan Keuntungan dalam Murabahah

Tidak ada dalil dalam syari'ah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, di antaranya:

- a. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak;
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada dasarnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit;
- c. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks, yang keuntungannya diletakkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

Sebagai mana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan dalam suatu hadis yang menetapkan bolehnya keuntungan

perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu, atau bahkan lebih.

Diriwayatkan oleh Ahmad dalam Musnadnya dari Urwah bahwa ia menceritakan:⁴¹

Nabi pernah ditawarkan kambing dagang. Lalu beliau memberikan stu dinar kepadaku. Beliau bersabda, Hai Urwah, datangi pedagang hewan itu, belikan untukku satuekor kambing. Aku mendatangi pedagang tersebut dan menawar kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua ekor kambing tersebut - dalam riwayat lain-menggiring kedua kambing itu. Di tengah jalan, aku bertemu seorang lelaki dan menawar kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata Wahai Rasulullah Ini kambing Anda dan ini satu dinar juga milik Anda! Beliau bertanya, Apa yang engkau lakukan?

⁴¹ Veizal Rivai dan Andri Permata Veithzal, *Islamic Financial Managemen*, hal. 156

Aku menceritakan semuanya. Beliau ber-sabda, Ya Allah, berkatilah keuntungan perniagaannya. Kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di Kinasah di Kota Kufah, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai ke rumah menemui keluargaku.

Diriwayatkan dengan shahih bahwa Zubair bin al-Awwam pernah membeli sebuah tanah hutan, yakni sebidangtanah luas di daerah tinggi di kota Madinah dengan harga seratur tujuh puluh ribudinar. Namun kemudian ia menjualnya dengan harga satu juta dinar. Yakni menjualnya dengan harga berlipat-lipat kali lebih mahal.

Hal yang perlu dicermati di sini, bahwa semua kejadian itu tidak mengandung unsur penipuan, manipulasi, monopoli, memanfaatkan keluguan pembeli, ketidaktahuannya, kondisinya yang terpepet atau sedang membutuhkan, lalu harga ditinggikan.

Di sisi lain, semua kejadian ini tidaklah menggambarkan kaidah umum dalam mengukur

keuntungan. Justru sikap memberi kemudahan, sikap santun dan puas dengan keuntungan yang sedikit lebih sesuai dengan petunjuk para ulama dan kehidupan syari'ah.

Orang yang puas dengan keuntungan sedikit pasti usahanya penuh dengan membawa tongkat sambil berkata, “Hai para pedagang, ambillah hak kalian, kalian akan selamat. Jangan kalian tolak keuntungan yang sedikit, karena kalian bisa dihalangi mendapatkan keuntungan besar”.⁴²

12. Harga Jual Beli dan Keuntungan Yang Syar'i

Salah satu tugas manusia di muka bumi adalah mencari karunia Allah di muka bumi. Dilakukan dengan cara berdagang atau beraktivitas ekonomi, yang biasanya dilakukan dengan jalan mempertukarkan apa yang dimiliki dengan sesuatu yang dimiliki oleh orang lain. Dalam pertukaran ada proses pengukuran nilai suatu produk dalam pasar biasanya menggunakan uang. Jumlah uang tersebut

⁴² *Ibid.*, hal. 161

biasanya menunjukkan harga suatu produk atau jika seseorang ingin membeli sesuatu barang dan jasa, maka orang tersebut akan mengeluarkan sejumlah uang sebagai pengganti barang atau jasa tersebut. Aktivitas pertukaran dilakukan dalam rangka memperoleh keuntungan, yang dilakukan di pasar.

Pasar (ekonomi) akan bergerak jika ada permintaan. Permintaan adalah keinginan seseorang terhadap suatu barang. Permintaan atas barang dalam perspektif Islam, dipengaruhi oleh faktor:

- a. Masalah
- b. Harga barang yang diakibatkan adanya: efek substitus dan efek pendapatan
- c. Pendapatan konsumen
- d. Harga barang lain yang terkait
- e. Selera konsumen
- f. Harapan konsumen

Contoh Harga Jual yang Sesuai Syar'i

Banyak kalangan praktisi perbankan syariah yang belum menerapkan sistem perhitungan harga jual beli murabahah sesuai dengan syar'i.

Sebab rumus perhitungan harga jual murabahah yang banyak digunakan oleh para praktisi bank syariah masih mengandung unsur gharar, yaitu:

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli} + (\text{Harga beli} * \% * \text{Waktu})$$

Menurut pandangan penulis rumus di atas mengandung unsur Gharar. Sebab persentase keuntungan terus berjalan mengikuti waktu. Hal ini berarti terjadi gharar harga. Sebagai contoh adalah sebagai berikut:⁴³

Tuan Amir mengajukan pembiayaan pembelian mobil dengan akad murabaha. Data yang diinformasikan adalah:

Harga dealer	Rp.150.000.000
Margin keuntungan	10%
Masa pembiayaan	1 Tahun

⁴³ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, hal. 179

Maka harga jual mobil dari bank Syariah kepada tuan amir adalah:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual bank Syariah} &= \text{Rp. } 150.000.000 + (\text{Rp. } \\ &150.000.000 * 10\% * 1 \text{ Thn}) \\ &= \text{Rp. } 165.000.000 \end{aligned}$$

Namun jika tuan Amir berkeinginan mengambil pembiayaan selama 2 tahun, maka harga jual bank syariah menjadi:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual bank syariah} &= \text{Rp. } 150.000.000 + \\ &(\text{Rp. } 150.000.000 * 10\% * 2 \text{ th}) \\ &= \text{Rp. } 180.000.000 \end{aligned}$$

Dasar hukum penentuan harga jual beli dalam bank syariah adalah fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. Berdasarkan fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000, disebutkan, bahwa:⁴⁴

HARGA BELI

⁴⁴ *Ibid.*, hal. 180

Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan (Ps 1: 6)

HARGA JUAL

BANK kemudian menjual barang tersebut kepada NASABAH (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya(Ps 1:6)

Selanjutnya Fatwa DSN No.16/IX/2000, menegaskan: Harga dalam jualbeli murabahah adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan (Ps.1:1)

Berdasarkan hitung tersebut di atas, berarti keuntungan akan bertambah seiring dengan waktu yang berjalan. Semakin lama waktu berjalan, semakin besar harga jual murabahah yang ditanggung oleh nasabah. Berdasarkan analisis syariah dan fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia tersebut diatas, berarti harga jual beli murabahah telah jelas. Persentase pengambilan keuntungan terjadi hanya satu kali dalam transaksi

dan tidak boleh berjalan mengikuti waktu. Namun, biaya dapat berjalan mengikuti waktu. Oleh karena itu, untuk memberikan solusi atas rumus di atas, penulis mengajukan rumus harga jual murabah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + (\text{waktu} * \text{Cost Recovery}) + \% \text{Keuntungan}$$

Dimana:

Cost	nilai pembiayaan murabahah dari bank
Recovery	Syariah / target penjualan (outstanding pembiayaan) x estimasi biaya operasional 1 thn
%Margin	Persentase x pembiayaan

Berdasarkan kasus yang dialami tuan Amir, dapat dihitung sebagai berikut:

Data pembiayaan:

Estimasi total pembiayaan	= 5 milyar
Required profit rate	= 10% (pricing)

Estimasi biaya operasi 1 thn	= 200.000.000
Masa pembiayaan	= 2 Tahun
Harga pokok mobil	= 150.000.000
Uang muka	= <u>30.000.000</u>
Kekurangan bank	= 120.000.000
Cost recovery	= 120jt / 5m x 200jt = 4.800.000
Profit margin	= 10% x 120 jt = 12.000.000
Harga jual	= 120jt + (1 x 4.800.000) + 12 jt = 135.800.000

Jika menggunakan waktu 2 tahun, maka:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= 120 \text{ jt} + (2 \times 4.800.000) + 12 \text{ jt} \\ &= 141.600.000 \end{aligned}$$

Mengapa yang dikalikan waktu adalah cost recovery? Sebab, biaya akan terjadi seiring dengan berjalannya waktu. Semakin lama waktu berjalan, maka semakin besar biaya yang akan

dikeluarkan oleh bank syariah. Bagaimana menghitung margin pembiayaan? Margin pembiayaan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin (\%)} = \frac{\text{cost recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga beli barang di dealer}} * 100\%$$

$$\text{Margin (\%)} = \frac{4.800.000 + 12.000.000}{150.000.000} * 100\%$$

$$\text{Margin (\%)} = 11,2\%$$

$$\begin{aligned} \text{Margin per bulan} &= 11,2\% : 12 \\ &= 0,933 \end{aligned}$$

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A Karim, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Daruh Haq. 2004.
- Ahmad Affandi Mahfudz, *Pasar dan Instrument Keuangan Islam*, Tangerang: Universitas Terbuka. 2014.
- Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2016.
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: UII Press. 2003.
- Ikatan Bangkir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, Jakarta: Gramedia, 2018.
- Khairul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia. 2013.
- Lalu Ahmad Ramadani, *Manajemen Kinerja Bank Syariah Berbasis Risiko, Teoritik: RGEC, ERM, Balance Scorecard dan Intellectual Capital*, Mataram: Sanabil. 2020.
- Muhamad, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press. 2016.

- Mustafa Edwin Nasution, dkk. *Pengantar Eksekutif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana. 2006.
- Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah, Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Veizal Rivai dan Andri Permata Veithzal, *Islamic Financial Managemen*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Veizal Rivai, Andrian Permata Veithzal Dan Ferry N. Idroes. *Bank And Financial Institution Management syariah and convenstional*, Jakarta: Rajawali Pers. 2007.
- Zubairi Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers. 2009.