

ANALISIS PENETAPAN MARGIN KEUNTUNGAN MURABAHAH PADA BANK SYARIAH DI INDONESIA

Mu'thial Ahadi¹
Muhammad Zuhilmi²
Isnaliana³

mu'thial@gmail.com¹
muhammadzuhilmi@ar-raniry.ac.id²
isnaliana@ar-raniry.ac.id³

Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh^{1,2,3}

Abstract

Murabahah financing is a form of buying and selling financing with certain benefits added on top of the acquisition cost, where repayment can be made in cash or in installments. This study aims to look at the factors determining murabahah profit margins. The researcher uses a qualitative descriptive approach using primary data, library research, literature studies, and is also supported by related topics obtained from the web and information sources on Islamic banking. The results showed that the factors with the greatest potential in determining margins were internal factors (overhead costs, financing volume, profit targets, third party funds and acquiring costs) and external factors (BI rate and market competition).

Keywords: *Margins, Murabahah Financing, Islamic Banks*

ABSTRAK

Pembiayaan murabahah merupakan bentuk pembiayaan jual beli dengan keuntungan tertentu yang ditambahkan diatas biaya perolehan, dimana pelunasan dapat dilakukan secara tunai maupun angsuran. Penelitian ini bertujuan untuk melihat faktor-faktor penetapan margin keuntungan murabahah. Peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan data primer, penelitian pustaka (*library research*) studi literatur, dan juga didukung topik terkait yang didapat dari web dan sumber informasi di perbankan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang paling berpotensi besar dalam penetapan margin adalah faktor internal (*overhead cost*, volume pembiayaan, profit target, dana pihak ketiga dan *Acquiring cost*) dan faktor eksternal (BI rate dan persaingan pasar).

Kata Kunci: *Margin, Pembiayaan Murabahah, Bank Syariah*

PENDAHULUAN

Penetapan harga jual merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Harga jual menjadi sangat penting karena dapat menentukan minat nasabah terhadap suatu produk atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan suatu harga jual mengalami kesalahan, maka akan berakibat fatal dan akan merugikan perusahaan itu sendiri. Pada dasarnya selain dapat memberikan keuntungan yang besar, produk pembiayaan juga mengandung resiko yang dapat memberikan masalah bagi perbankan syariah itu sendiri salah satunya yaitu tidak lancarnya pembiayaan yang mampu mempengaruhi kinerja bank yang biasa disebut pembiayaan bermasalah atau Non Performing Financial (NPF) (Dyatama & Yuliadi, 2015: 76).

Didalam harga jual juga terdapat margin yang tidak kalah penting yang sangat mempengaruhi minat nasabah. Margin juga merupakan suatu komponen penting dalam pembiayaan murabahah. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008: 850) margin adalah laba berdasarkan tingkat selisih antara biaya produksi dengan harga jual di pasar. Selain itu margin dapat didifenisikan sebagai keuntungan yang disepakati dari akad murabahah, berikut kutipannya “murabahah akad jual beli barang dengan menyertakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli” (Karim, 2014: 113). Penetapan keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang diambil, biaya-biaya yang ditanggung termasukantisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian (Djamil, 2012: 1).

Sesuai dengan pemaparan diatas, sebagai bentuk kesesuaian antara teori dan praktik sesuai dengan metode *library research* maka dari itu akan muncul faktor-faktor yang berpengaruh dalam penetapan margin keuntungan pembiayaan murabahah. Adapun faktor-faktor penetapan margin yang pertama biaya *overhead*, merupakan suatu biaya dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga. Biaya *overhead* digunakan untuk memperhitungkan biaya operasional yang akan dikeluarkan oleh bank. Bank menentukan persentase biaya *overhead* yang berbeda-beda tergantung pada kebijakan masing-masing bank. Tinggi rendahnya biaya *overhead* sangat berpengaruh pada efisiensi masing-masing bank dan kemampuan bank mengendalikan penggunaan biaya dalam mengelola *earning assets* (Rivai, 2007: 95).

Faktor kedua ialah bagi hasil dana pihak ketiga merupakan suatu sumber dana bank yang utama. Meningkatnya dana pihak ketiga dapat membuat bank meningkatkan pembiayaannya hingga memperoleh keuntungan yang meningkat dari sebelumnya. Pembiayaan dan pendapatan terbesar bank syariah adalah dari akad murabahah sehingga dengan meningkatnya dana pihak ketiga akan membuat pendapatan murabahah juga meningkat, sehingga bank dapat mengambil keputusan apakah akan meningkatkan atau menurunkan tingkat margin murabahah untuk melihat keuntungannya dan menetapkan bagi hasil kepada nasabah pemilik dana pihak ketiga. Faktor yang

ketiga ialah volume pembiayaan, dimana jika volume pembiayaan tinggi membuat bank harus bisa memberikan margin yang rendah kepada nasabah agar produk tersebut diminati oleh masyarakat sehingga bank dapat meningkatkan jumlah nasabah hingga pendapatan dan keuntungan yang diperoleh bank dari pembiayaan murabahah terus meningkat (Rivai, 2007: 95).

Sesuai dengan faktor-faktor diatas maka perbandingan penetapan margin pada produk murabahah, atas Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dapat kita lihat sebagai berikut (Oktari, 2019: 7):

Tabel 1
Pendapatan Margin PPR Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah

No	Bank Syariah	Margin Pertahun
1.	Bank Muamalat Indonesia	7,19%
2.	Bank Syariah Indonesia	7,11%
3.	Bank Mega Syariah	5,06%

Sumber: Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel 1.2 diatas dapat dilihat bahwa setiap bank syariah memiliki acuan persentase dalam menetapkan margin keuntungan. Sebagaimana yang terdapat pada tabel bahwa Bank Muamalat Indonesia menduduki peringkat pertama dengan margin sebesar 7,19% pertahun, peringkat kedua yaitu Bank Syariah Indonesia dengan margin sebesar 7,11% petahun, dan peringkat terakhir ialah Bank Mega Syariah dengan margin sebesar 5,06% pertahun. Dengan demikian masing-masing bank memiliki alasan tersendiri dalam menetapkan margin. Sejauh ini Bank Muamalat Indonesia pada tahun 2021 menerapkan margin lebih tinggi dari bank-bank lain yaitu berada pada 7,19% dan dengan margin terendah pada Bank Mega Syariah dengan margin 5,06%. Selain dari itu margin tersebut terutama sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang ada sebagaimana yang telah dijelaskan. Apabila faktor-faktor tersebut beroperasi dengan baik maka akan menjadi sisi positif bagi bank syariah untuk menekan margin tersebut.

Penelitian mengenai faktor-fakor penetapan margin keuntungan murabahah pernah diteliti sebelumnya oleh Rachman dan Pratama (2016) dengan hasil penelitian, penentuan margin akad murabahah yang syar'i adalah penentuan margin yang tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan tidak eksploitatif. Maka dari itu penentuan margin tersebut dapat diharapkan untuk mampu menjadi suatu hal yang dapat meningkatkan perekonomian.

Selanjutnya dapat dilihat dari hasil penelitian Hakim dan Anwar (2017) dengan hasil penelitian, bahwa pembiayaan yang terdapat di perbankan syariah di dominasi oleh pembiayaan murabahah dan beberapa pembiayaan lain. Untuk menjamin terlaksananya

pembiayaan murabahah agar sesuai dengan konsep syariah maka perlu pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah atau Dewan Syariah Nasional, sehingga pembiayaan murabahah sebagai pembiayaan primadona di perbankan syariah yang tetap berada didalam aturan syariah serta tidak merusak citra perbankan syariah.

Namun demikian perbankan syariah harus berani dan mampu menerapkan pembiayaan ini sebagai bentuk dukungan bagi masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhan mereka. Karena pada umumnya produk pembiayaan murabahah ini cenderung bersifat konsumtif sehingga sesuai dengan kebutuhan masyarakat Indonesia. Selain itu dominasi produk pembiayaan murabahah pada bank syariah, terutama disebabkan oleh penetapan margin keuntungan yang merupakan suatu hal yang sangat berpengaruh terhadap minat nasabah untuk menggunakan produk murabahah. Sehingga jika margin keuntungan tersebut rendah maka permintaan akan produk murabahah akan meningkat dan begitu juga sebaliknya. Maka berdasarkan uraian tersebut, maka kajian ini perlu dilakukan lebih lanjut untuk melihat dan menganalisis faktor-faktor penetapan margin keuntungan murabahah pada bank syariah.

LANDASAN TEORI

Penetapan Margin Keuntungan

Margin berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya perolehan/produksi dan harga jual. Margin keuntungan adalah persentase yang ditetapkan secara fleksibel bisa di tentukan secara tahunan, bulanan maupun harian. Berdasarkan definisi di atas maka margin adalah persentase tingkat selisih yang mengalami peningkatan nilai dari biaya perolehan/biaya produksi dan harga jual (Rabbani & Nawirah, 2018: 117).

Menurut Karim (2014: 254), margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan. Dari pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa, margin keuntungan adalah jumlah nominal tertentu dari nilai barang, yang merupakan selisih dari harga beli dengan harga jual yang menjadi keuntungan bagi bank. Margin keuntungan ini diperoleh berdasarkan tawar-menawar antara bank syariah dengan nasabah atau calon debitur.

Secara umum margin merupakan kenaikan bersih dari aset akibat dari memegang kuasa aset yang mengalami peningkatan nilai. Keuntungan juga diperoleh dari pemindahan barang saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak tergantung pada pemegang saham atau pemegang-pemegang rekening investasi antara lain yang setara dengannya. Bank dalam praktiknya sering kali meninggikan dalam menentukan margin keuntungan yang bertujuan untuk mengantisipasi inflasi. Penetapan margin keuntungan yang tinggi secara tidak langsung akan menyebabkan inflasi yang lebih besar dari suku bunga, maka perlu

dicari solusi yang tepat agar nilai penjualan dengan pembiayaan murabahah tidak mengacu pada sikap untuk mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran angsuran (Muhammad, 2005: 140).

Mekanisme dasar penetapan margin keuntungan murabahah pada bank syariah merujuk kepada referensi margin yang ditetapkan pada rapat *Asset Liability Management Committee* (ALCO) bank syariah. Penetapan margin murabahah berasal dari rekom, usul dan saran dari Tim ALCO bank syariah. Organisasi dari fungsi ALCO di bank syariah yang kecil dapat terdiri dari direktur dan beberapa kunci yang aktif dalam keputusan-keputusan kredit, investasi, dan pasar uang. Di dalam bank yang lebih besar, ALCO dapat terdiri dari Para Menejer pos-pos utama neraca, Direktur, Kepala Bagian Keuangan dan Akunting, Kepala Divisi Kredit, Manajer Investasi, Kepala Bagian Deposito dan fungsi Liabilitas, Ekonom dan Supervisi Kebijakan Kredit. Tanggung jawab ALCO biasanya meliputi pemberian arahan mengenai penguasaan dan pengalokasian dana-dana untuk memaksimalkan pendapatan, memastikan permintaan dan sumber dana (Isnaliana, 2015: 235).

Beberapa pertimbangan dalam menentukan margin pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul, dan saran Tim ALCO bank syariah antara lain *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR), *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR), *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), *Acquiring Cost*, *Overhead Cost* (Karim, 2014: 280). Wiroso (2005: 78) berpendapat bahwa dalam menentukan margin murabahah bank syariah dapat melakukan perhitungan melalui dua pendekatan yaitu Pendekatan *selling price and profit* dan pendekatan *lending rate* bank konvensional. Dalam pendekatan *selling price and profit*, harga jual dan keuntungan adalah hasil kesepakatan antara bank syariah dan nasabah, adanya keterbukaan antara bank syariah dan nasabah. Sedangkan pada pendekatan *lending rate* bank konvensional, dimana bank syariah dalam praktiknya menggunakan cara yang sama dengan bank konvensional dalam melakukan perhitungan *lending rate*. Komponen *lending rate* yang sesuai dengan prinsip syariah yaitu ekspektasi bagi hasil, *overhead cost*, keuntungan, dan premi resiko (Wiroso, 2005: 92).

Menurut Ekawati & Shofawati (2019: 55), ada beberapa hal yang dapat menjadi faktor penentu margin keuntungan di antaranya:

a. *Financing to Deposit Ratio* (FDR)

Menurut Antonio (2009: 55), *Financing to Deposit Ratio* (FDR) merupakan rasio yang digunakan bank syariah untuk mengukur tingkat kemampuan bank syariah dalam menjalankan fungsi intermediasi. *Financing to Deposit Ratio* (FDR) mencerminkan perbandingan antara pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah dengan dana yang berhasil dihimpun oleh bank syariah. Dalam cetak biru perbankan syariah terbitan Bank Indonesia tahun 2002, *Financial to Deposit Ratio* (FDR) dianalogikan dengan *Loan to Deposit Ratio* (LDR) pada bank konvensional. Bank Indonesia telah menetapkan batasan *Financing to Deposit Ratio* (FDR) dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 17/40/DPM tanggal 16 November

2015 yaitu sebesar $\geq 80\%$. Semakin tinggi *Financing to Deposit Ratio* (FDR) mengindikasikan bahwa kemampuan intermediasi bank syariah semakin baik.

Rendahnya *Financing to Deposit Ratio* (FDR) membuat bank syariah menurunkan tingkat margin murabahah untuk menarik minat masyarakat agar mengambil pembiayaan di bank syariah. Sehingga kemampuan penyaluran dana bank syariah tetap dapat dikatakan baik. *Financing to Deposit Ratio* (FDR) berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat margin murabahah, yakni semakin rendah *Financing to Deposit Ratio* (FDR) akan menurunkan tingkat margin murabahah begitu juga sebaliknya. Secara garis besar penentuan tingkat margin mempertimbangkan beberapa dibawah ini (Ekawati & Shofawati, 2019: 55):

b. Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga

Rivai dan Arifin (2010: 800), menjelaskan bahwa bagi hasil merupakan bentuk *return* dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti, dan tidak tepat pada bank syariah. Bagi hasil dilakukan dalam upaya mendapatkan hasil dan kemudian membagikannya kembali kepada nasabah pemilik dana sesuai dengan kesepakatan di awal akad. Pada dasarnya bagi hasil hanya diberikan oleh bank syariah kepada nasabah yang menggunakan produk penghimpunan dana dengan prinsip mudarabah. Kegiatan pembiayaan murabahah bank syariah akan mendapat pendapatan margin yang kemudian dikategorikan sebagai pendapatan operasional. Pendapatan margin yang diterima bank syariah dari pembiayaan murabahah merupakan unsur pendapatan yang dimasukkan dalam perhitungan Distribusi Hasil Usaha yang dibagikan kepada nasabah pemilik dana (Wiroso, 2005: 189).

Dalam menentukan tingkat margin murabahah bank syariah mempertimbangkan besarnya bagi hasil yang akan diberikan kepada nasabah. Bank syariah memasukkan unsur bagi hasil dana pihak ketiga dalam perhitungan tingkat margin murabahah. Sehingga semakin tinggi bagi hasil dana pihak ketiga akan meningkatkan margin murabahah bank syariah (Ekawati & Shofawati, 2019: 55).

c. Biaya *Overhead*

Karim (2014: 281) mendefinisikan biaya *overhead* sebagai biaya tidak langsung yang dikeluarkan oleh bank dalam rangka untuk memperoleh dana pihak ketiga. Rivai dan Arifin (2010: 821) berpendapat bahwa semua biaya dana yang dikeluarkan selain untuk kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana pembiayaan sepatutnya diperhitungkan sebagai biaya *overhead*, termasuk juga sarana dan prasarana untuk menunjang operasional. Biaya *overhead* dapat dikatakan sebagai suatu komponen perhitungan *Base Leading Rate* yang diperoleh menurut syariah. Apabila bank syariah dalam menentukan tingkat margin murabahah, menerapkan cara konvensional yaitu melalui pendekatan *Base Leading Rate*, maka bank syariah memasukkan biaya *overhead* dalam perhitungannya (Wiroso, 2005: 92).

d. BI Rate

Bank Indonesia menetapkan suku bunga yang dikenal dengan BI *rate* sebagai sasaran operasional kebijakan moneter di Indonesia sejak juli 2005. Menurut Kamus Bank Indonesia, BI *rate* adalah suku bunga kebijakan yang merupakan cerminan dari sikap atau *stance* yang ditetapkan oleh Bank Indonesia untuk kemudian diumumkan ke publik. Pada tanggal 15 April 2016, Bank Indonesia mengumumkan suku bunga kebijakan baru yaitu BI *7-Day Repo Rate* sebagai pengganti BI *rate*. Perubahan ini tidak mengubah *stance* kebijakan moneter yang ditetapkan. Bank Indonesia berharap dengan BI *7-Day Repo Rate* ini akan dapat mengontrol tingkat suku bunga dengan efektif (Shofawati, 2019: 56).

Bank syariah menggunakan BI *rate* sebagai acuan dalam menentukan tingkat margin murabahah, walaupun tidak ada peraturan dari Bank Indonesia yang mengharuskan bank syariah untuk mengacu pada BI *rate*. Kenaikan yang terjadi pada BI *rate* akan membuat bank syariah menaikkan tingkat margin murabahah, karena kenaikan pada BI *rate* juga akan diikuti oleh kenaikan pada bunga kredit bank konvensional sehingga dengan hal tersebut, bank syariah menaikkan tingkat margin murabahah sebagai pertimbangan prediksi di masa depan, seperti inflasi. Sebaliknya jika BI *rate* turun maka bank syariah juga menurunkan tingkat margin murabahah agar pembiayaan lebih kompetitif (Ekawati & Shofawati, 2019: 56).

Konsep Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun oleh lembaga. Menurut UU Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 pembiayaan adalah menyediakan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2008: 73).

Menurut Muhammad (2005: 17) pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Fungsi dari pembiayaan yaitu meningkatkan daya guna, peredaran dan lalu lintas uang, meningkatkan daya guna dan peredaran barang, meningkatkan aktivitas investasi dan pemerataan pendapatan, sebagai aset terbesar yang menjadi sumber pendapatan terbesar bank.

Murabahah dalam perspektif fiqh merupakan salah satu dari bentuk jual beli yang bersifat amanah (*bai' al-amanah*). Jual beli ini berbeda dengan jual beli *musawamah*/tawar-menawar. Murabahah terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjual yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan yang diambil oleh penjual pun diberitahukan kepada pembeli. Sedangkan

musawwamah adalah transaksi yang terlaksana antara penjual dan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli barang (Wiroso, 2005: 14).

Secara etimologis, *murabahah* berasal dari kata *al-ribh* atau *al-rabh* yang memiliki arti kelebihan atau pertambahan dalam perdagangan. Dengan kata lain, *al-ribh* tersebut dapat diartikan sebagai keuntungan “keuntungan, laba, faedah”. Sedangkan secara terminologi *murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapat komoditas (harga pokok pembelian), dan tambahan profit yang diinginkan tercermin dalam harga jual. Sementara itu, menurut PSAK No. 102, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan harga barang tersebut kepada pembeli. *Murabahah* bukan merupakan transaksi dalam bentuk pemberi pinjaman kredit kepada orang lain dengan adanya tambahan *interest* (bunga), akan tetapi ia merupakan jual beli komoditas (Usmani, 1998: 125).

Sedangkan yang dimaksud dengan pembiayaan *murabahah* merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan jual beli dengan keuntungan tertentu yang ditambahkan di atas biaya perolehan, dimana pelunasan dapat dilakukan secara tunai maupun angsuran. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Oleh karena itu, *murabahah* tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda atau tangguh, seperti secara umum di pahami oleh sebagian orang yang mengetahui *murabahah* hanya dalam transaksi pembiayaan di perbankan syariah (Ascarya, 2011: 82).

Aplikasi Murabahah Pada Perbankan Syariah

Murabahah sebagaimana yang telah diterapkan oleh perbankan syariah, pada prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas *mark-up*. Ciri dasar kontrak pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut (Sjahdeini, 1999: 64):

- a. Pembeli harus mengetahui tentang biaya-biaya terkait, harga pokok barang dan batas *mark-up* harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga ditambah dengan biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas yang dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atau wakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Pembayaranannya ditangguhkan.

Hal ini dinamakan demikian karena pihak bank syariah semata-mata mengadakan barang atau aset untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang memesannya (Antonio, 2001: 103). Secara umum pembiayaan *murabahah* pada bank syariah dapat dilihat skema berikut:

Gambar 1
Skema Umum Murabahah



Sumber: Antonio, 2001

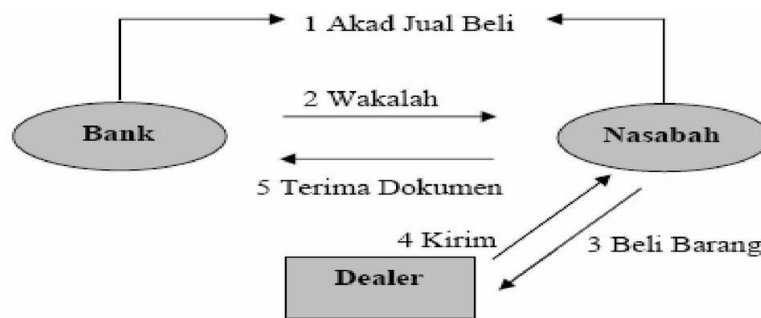
Dari gambar 1 pembiayaan murabahah secara umum peneliti pahami bahwa penjelasannya yaitu, pertama terdapat negosiasi antara pihak bank dan nasabah terkait dengan spesifikasi produk yang diinginkan oleh nasabah, harga beli dan harga jual, jangka waktu pembayaran atau pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya yang harus dipatuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah. Yang kedua, bank dan nasabah melakukan akad jual beli untuk menyepakati hasil negosiasi, dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Yang ketiga, bank membeli barang sesuai dengan akad jual beli yang telah dilakukan. Yang keempat, supplier mengirimkan barang atau dokumen langsung kepada nasabah, hal ini dibuktikan karena bank tidak boleh bergerak dalam sektor riil. Yang kelima, tanda terima barang ketika sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menandatangani surat tanda terima barang dan mengecek kembali kelengkapan barang tersebut. Dan yang keenam, nasabah melakukan pembayaran kepada bank sesuai dengan akad yang telah ditentukan.

Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (*supplier*) tambah keuntungan. Dimana kedua belah pihak harus menyepakati harga jual tersebut dan jangka waktu pembayaran. Harga jual ini dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati, tidak dapat berubah selama berlaku akad. Barang atau objek yang diserahkan segera kepada nasabah, dan pembayarannya dilakukan secara tangguh (Sudarsono, 2004: 63).

Terdapat juga pengembangan dari aplikasi pembiayaan murabahah dalam bank syariah, yaitu dalam pengadaan barang. Bank menggunakan media akad wakalah untuk memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank kepada *supplier* atau pabrik. Dimana dalam perkembangan tersebut dimaksudkan untuk mempermudah nasabah untuk membeli barang yang diinginkan sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan. Skema pengembangan dengan akad wakalah dari pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

Gambar 2

Skema Pengembangan Murabahah bil Wakalah



Sumber: Penjelasan Fatwa DSN-MUI

Dari gambar 2 pembiayaan murabahah diatas dapat dipahami bahwa apabila pihak bank mewakili kepada nasabah untuk membeli barang kepihak ketiga (*supplier*), maka kedua pihak harus menandatangani kesepakatan *agency (agency contract)*, dimana pihak bank memberi otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya untuk membeli komoditas dari pihak ketiga atas nama bank, dengan kata lain nasabah menjadi wakil bank untuk membeli barang. Kepemilikan barang dalam praktek tersebut hanya sebatas agen dari pihak bank. Selanjutnya nasabah memberikan informasi kepada pihak bank bahwa ia telah membeli barang, kemudian pihak bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan terbentuklah kontrak jual beli. Sehingga barang pun beralih kepemilikan nasabah dengan segala resikonya (Fatwa DSN No.4/DSN-MUI/IV/2000).

Kemudian dalam hal bank syariah akan mengenakan ganti rugi atas pembatalan pesanan yang dilakukan nasabah, maka berlakulah ketentuan fatwa DSN-MUI No. 43/DSN-MUI/VIII/2004 tentang Ganti Rugi. Ketentuan umum fatwa dimaksud, yaitu sebagai berikut (Umam, 2007:118):

- a. Ganti rugi hanya boleh dikenakan atas yang dengan sengaja atau karena kelalaian melakukan sesuatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan menimbulkan kerugian pihak lain.
- b. Kerugian yang dapat dikenakan ganti rugi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) adalah kerugian riil yang dapat diperhitungkan dengan jelas.
- c. Kerugian riil sebagaimana yang dimaksud pada ayat (2) adalah biaya-biaya riil yang dikeluarkan dalam rangka penagihan hak yang seharusnya dibayarkan.
- d. Besarnya ganti rugi sesuai dengan nilai kerugian riil yang pasti dalam transaksi tersebut dan bukan kerugian yang diperkirakan terjadi karena ada peluang yang hilang.
- e. Ganti rugi hanya boleh dikenakan pada transaksi yang menimbulkan utang-piutang, seperti salam, *istishna'* serta murabahah dan ijarah.

Dalam akad mudarabah dan musyarakah, ganti rugi hanya boleh dikenakan oleh satu pihak dalam musyarakah apabila bagian keuntungan sudah jelas tetap tidak jelas dibayarkan.

METODOLOGI PENELITIAN

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kepustakaan dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Pada bagian ini dilakukan pengkajian mengenai konsep dan teori yang digunakan berdasarkan literatur yang dipublikasikan dalam berbagai jurnal ilmiah. Kajian pustaka berfungsi untuk membangun konsep atau teori yang menjadi dasar studi dalam penelitian (Sujarweni, 2014: 57). Sebelum melakukan telaah bahan pustaka, peneliti harus mengetahui terlebih dahulu secara pasti tentang dari sumber mana informasi ilmiah itu akan diperoleh.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini data primer sebagai bahan utama yang diambil dari buku, artikel dan web-web informasi dari lembaga terkait. Sedangkan teknik pengumpulan data dilakukan dengan telaah kepustakaan. Pengumpulan data kepustakaan bertujuan untuk mempelajari secara intensif melalui buku, artikel maupun jurnal, terkait dengan keadaan suatu pembahasan yang diteliti. Sehingga pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data melalui telaah kepustakaan atau studi literatur. *Library research* (penelitian perpustakaan) dilakukan di perpustakaan dan penelitian berhadapan dengan berbagai macam literatur sesuai tujuan dan masalah yang sedang dipertanyakan. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan gaya bahasa, buku, tata tulis, *layout*, ilustrasi, tatawarna ilustrasi, dan sebagainya (Bungin, 2013: 32).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Penetapan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah

Menghimpun dana dan menyalurkan kembali kepada masyarakat merupakan kegiatan pokok perbankan. Dimana dana pihak ketiga merupakan dana yang berasal dari masyarakat. Pemberian dana dari masyarakat ini dilaksanakan oleh bank melalui berbagai strategi agar masyarakat tertarik dan mau menginvestasikan dananya melalui lembaga keuangan bank. Pembiayaan murabahah merupakan salah satu pembiayaan dengan prinsip jual beli dalam bank syariah. Pembiayaan murabahah berdasarkan PSAK No. 102 tentang murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk yang sangat mendominasi dalam pembiayaan di bank syariah. Besaran margin yang ditetapkan oleh masing-masing bank syariah pasti

memiliki perbedaan. Hal tersebut disebabkan dengan strategi dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi perbedaan margin pada masing-masing bank syariah tersebut.

Sebagai salah satu contoh dari penerapan strategi dan faktor dalam penetapan margin seperti yang di praktikkan oleh BSI atas tawaran pembiayaan murabahah bermargin 2,98% di ajang IIMS 2021. Dimana dalam hal tersebut BSI menawarkan berbagai promo menarik bagi pengunjung yang membeli kendaraan melalui pembiayaan BSI oto. Mulai dari pembebasan PPnBM, bebas uang muka, dan bebas biaya administrasi (www.keuangan.kontan.co.id). Hal tersebut merupakan suatu bentuk cara yang dilakukan oleh BSI dalam meningkatkan minat nasabah dalam mengambil pembiayaan murabahah pada bank tersebut. Promo yang ditetapkan oleh BSI tersebut bukan tanpa alasan tapi pasti hal tersebut sangat dipengaruhi oleh faktor internal dalam penentuan margin tersebut.

Menurut Rafli (2018:71-72) ada beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan margin murabahah yaitu:

1. Dana Pihak Ketiga (DPK)

Permintaan dan penawaran terhadap pembiayaan tentunya haruslah mempertimbangkan faktor likuiditas dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK) karena dengan semakin meningkatnya dana pihak ketiga yang dikumpulkan oleh bank syariah maka akan semakin meningkat pula penyaluran pembiayaan murabahah atau penyaluran dana yang diberikan bank syariah kepada masyarakat.

2. *Capital Adequacy Ratio* (CAR)

Capital Adequacy Ratio (CAR) merupakan suatu rasio yang memperlihatkan seberapa jauh seluruh aktiva bank yang mengandung risiko (pembiayaan, penyertaan, surat berharga, tagihan pada bank lain) ikut dibayarkan dengan menggunakan modal dari bank syariah yang bersangkutan, disamping memperoleh dana-dana dari sumber-sumber diluar bank, seperti dana masyarakat, pinjaman (utang), dan lain-lain. Rasio CAR diperoleh dari perbandingan antara modal yang dimiliki dengan aktiva tertimbang menurut resiko (ATMR).

3. *BI Rate*

BI rate merupakan suatu tingkat suku bunga Bank Indonesia diberikan kepada bank yang menyimpan dana pada Bank Indonesia. Hal tersebut merupakan bentuk kebijakan moneter yang telah ditetapkan oleh BI sebagai penstabil keuangan. Ketika *BI rate* meningkat maka pada kondisi tersebut bank akan lebih suka menyimpan dana ke Bank Indonesia tanpa risiko dari pada dana bank tersebut disalurkan kepada masyarakat.

4. *Financing to Deposit Ratio* (FDR)

Rasio likuiditas bank merupakan rasio untuk mengukur kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan permohonan pembiayaan yang tepat dan cepat. *Financing to Deposit Ratio* (FDR) disini sebagai bentuk perbandingan antara

besarnya pembiayaan yang diberikan dengan besarnya jumlah dana yang diterima oleh bank FDR ini merupakan salah satu rasio likuiditas yang berjangka waktu agak panjang.

Sedangkan jika kita lihat menurut Oktari (2019: 45) menyatakan bahwa, di dalam bank syariah terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin diantaranya:

1. *Biaya Overhead*

Biaya *overhead* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga. Biaya *overhead* digunakan untuk memperhitungkan biaya operasional yang akan dikeluarkan oleh bank. Bank harus memperkirakan pendapatan dari asetnya cukup untuk menutup biaya operasional bank.

2. *Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga (DPK)*

Dana pihak ketiga merupakan keseluruhan investasi dana dari nasabah yang dihimpun oleh bank, dana pihak ketiga terdiri dari giro, tabungan dan deposito. Dana pihak ketiga merupakan sumber dana bank yang utama, pertumbuhan DPK menunjukkan kecenderungan yang menurun, maka akan dapat memperlemah kegiatan operasional bank.

3. *Volume Pembiayaan Murabahah*

Volume pembiayaan murabahah adalah besaran porsi akad murabahah dalam keseluruhan akad pembiayaan yang dikeluarkan oleh bank syariah. Semakin besar volume maka akan semakin besar pembiayaan terhadap suatu akad menunjukkan bahwa akad tersebut merupakan akad utama atau yang paling mendominasi dari pembiayaan bank syariah. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang paling mendominasi pembiayaan pada perbankan syariah. Volume pembiayaan yang tinggi ini membuat bank harus bisa memberikan margin yang rendah pada nasabah agar dapat membuat produk tersebut diminati oleh masyarakat, disisi lain bank juga dapat meningkatkan jumlah nasabah sehingga pendapatan dan juga keuntungan yang diperoleh bank dari pembiayaan murabahah akan meningkat.

Berbeda halnya dengan Rahma (2016, 27) menurunnya faktor-faktor yang mempengaruhi margin murabahah adalah:

1. Profit target
2. Biaya overhead
3. Dana Pihak Ketiga (DPK)
4. Pembiayaan

Muhammad (2014:316-318) menyebutkan faktor-faktor lain yang dianggap sebagai penentu margin keuntungan murabahah diantaranya yaitu komposisi pendapatan, tingkat persaingan, risiko pembiayaan, jenis nasabah, kondisi perekonomian dan tingkat keuangunan yang diharapkan bank. Berbeda halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Isnaliana (2015:237) bahwa pada dasarnya penetapan margin keuntungan murabahah baik itu pada Bank Muamalat Indonesia maupun Bank Aceh Syariah merujuk kepada referensi margin yang ditetapkan dalam rapat *Asset Liability Management Committee (ALCO)* berserta direksi masing masing bank yang

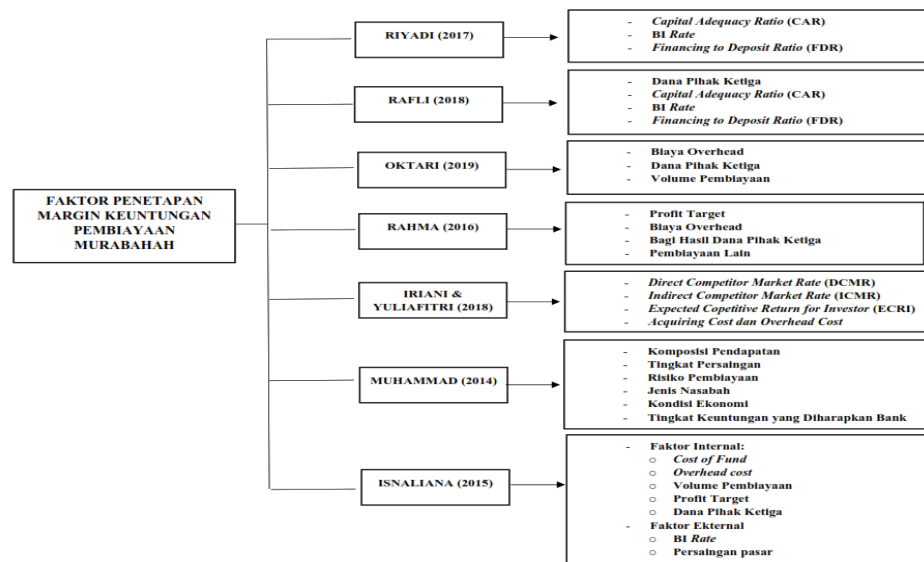
bersangkutan. Kebijakan yang ditempuh oleh Bank Muamalat Indonesia dan Bank Aceh Syariah disebabkan belum adanya aturan baku mengenai mekanisme penetapan margin keuntungan murabahah di bank syariah.

ALCO merupakan komite di bank yang bertugas memaksimalkan laba, meminimalkan risiko dan menjamin tersedianya likuiditas yang cukup, serta sebagai komite aset dan kewajiban. Suatu komite terdiri atas direksi dan beberapa kepala divisi yang bertanggung jawab dan mengelola, penyusunan strategi, dan pemetaan portofolio bank agar menghasilkan keuntungan yang maksimal dan tetap sehat. Selain dari hal diatas kedua bank tersebut berbeda dalam menetapkan tingkat *lending rate margin* keuntungan pembiayaan murabahah. Dalam penetapan margin murabahah ada beberapa faktor yang diperhatikan dan dipertimbangkan oleh kedua bank syariah tersebut sehingga berpengaruh pada tinggi rendahnya margin keuntungan yang di tetapkan.

Dari hasil penelitian Isnaliana (2015: 239), menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi naik turunnya penetapan margin keuntungan murabahah tidak berbeda dengan penetapan suku bunga kredit pada bank konvensional. Bank konvensional dalam mengambil suku bunga bank ditetapkan pada faktor kebutuhan dana untuk mendapatkan keuntungan riil, inflasi, ketidak pastian tingkat inflasi dimasa yang akan datang, preferensi likuiditas, permintaan akan pinjaman, kebijakan moneter dan suku bunga luar negeri.

Berdasarkan uraian beberapa penelitian di atas bahwa masing-masing perbankan syariah pasti memiliki cara tersendiri dalam menentukan tingkat margin yang mereka terapkan kepada nasabah pembiayaan murabahah. Selain juga dari pada hal tersebut faktor persaingan juga menjadi faktor utama dari besarnya margin yang di tetapkan oleh perbankan syariah. Karena sebagaimana kita ketahui bahwa semakin besar margin keuntungan pembiayaan murabahah maka minat nasabah untuk mengambil pembiayaan tersebut juga akan semakin kecil pula begitu juga sebaliknya. Setiap jatuh tempo, bank syariah akan mengakui adanya pendapatan margin. Untuk lebih mudah dipahami maka dapat melihat gambar 1 mengenai faktor yang dikemukakan oleh beberapa penelitian sebelumnya mengenai tingkat margin pembiayaan murabahah:

Gambar 3
Skema Faktor Penentuan Margin Menurut Peneliti sebelumnya



Sumber: Data diolah, 2022

Maka dari itu berdasarkan penelitian-penelitian terkait, penelitian yang akan dilakukan memiliki persamaan dan perbedaan dengan menarik faktor-faktor yang paling dominan dalam penetapan margin murabahah. Maka dalam analisis ini peneliti ingin membagi faktor-faktor tersebut akan mengklasifikasikan faktor yang berasal dari dalam bank syariah (faktor internal) dan faktor yang berasal dari luar bank syariah (eksternal) diantaranya:

1. Faktor Internal

Faktor-faktor penetapan margin pembiayaan murabahah diantaranya terdiri dari *overhead cost*, volume pembiayaan, profit target, dana pihak ketiga dan *acquiring cost*. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain ialah:

a. Overhead Cost

Overhead cost merupakan salah satu faktor internal yang mempengaruhi besar kecilnya penerapan margin pembiayaan murabahah. Karena pada faktor *overhead cost* berkenaan dengan seluruh beban oprasional atau semua biaya yang dikeluarkan oleh bank syariah yang diperuntukkan untuk penunjang segala kegiatan operasional baik itu dalam menghimpun dana dari berbagai sumber,

beban personalia, beban administrasi, dan beban-beban lainnya (Rahma, 2016: 47).

Semua dana yang dikeluarkan oleh bank syariah dalam rangka penunjang kegiatan oprasional bank, sangatlah berpengaruh pada margin yang mereka terapkan pada pembiayaan murabahah. Seperti bila biaya *overhead* maka akan menyebabkan margin murabahah juga meningkat. Pada dasarnya margin murabahah harus mampu untuk mengakomodir segala bentuk beban atau pengeluaran yang disebabkan oleh kegiatan perbankan syariah. Dalam perbankan biaya *overhead*, bagi hasil untuk nasabah pihak ketiga tidak termasuk dari beban dalam biaya tersebut karena besaran bagi hasil bukan berlandaskan pada persentase bunga seperti pada bank konvensional maka dari itu bagi hasil tidak dapat dikatakan sebagai beban atau biaya *overhead*.

b. Volume Pembiayaan

Volume pembiayaan merupakan sejumlah porsi pembiayaan murabahah yang akan disalurkan oleh bank syariah kepada nasabah pembiayaan murabahah. Semakin besar volume pembiayaan maka akan semakin besar pula dana yang akan disalurkan begitu juga sebaliknya semakin kecil volume pembiayaan maka akan berimbas pada semakin kecil pula dana yang akan disalurkan (Muljono, 1996: 56).

Sebagaimana yang telah dibahas di atas pembiayaan di perbankan syariah didominasi oleh pembiayaan murabahah. Maka apabila dalam pembiayaan murabahah semakin tinggi volume pembiayaan membuat bank syariah harus dapat memberikan margin yang rendah bagi nasabah, hal tersebut agar dapat menarik minat nasabah untuk mamakai produk tersebut secara tidak langsung bank syariah juga dapat meningkatkan jumlah nasabah sehingga dengan keadaan tersebut bank syariaah akan lebih mudah untuk memaksimalkan pendapatan dan keuntungan. Jika diposisi sebaliknya volume pembiayaan menurun maka bank syariah akan meningkatkan margin keuntungan, hal tersebut agar bank syariah dapat bertahan dan dapat memenuhi semua beban dan kewajibannya. Dengan penaparan tersebutlah maka volume pembiayaan sangat berpengaruh pada besar kecilnya penetapan margin keuntungan pembiayaan murabahah.

c. Profit Target

Profit target merupakan salah satu acuan bank syariah dalam menetapkan besar kecilnya volume pembiayaan (Muljono, 1996: 56). Setiap bank pasti memiliki target keuntungan tersendiri yang telah mereka susun dan rencanakan sebelumnya. Laba dari perbankan syariah didapat dari hasil pendapatan yang mereka terima setelah di kurang dengan beban dan kewajiban. Laba dari bank syariah dapat dilihat dari laporan laba rugi bank tersebut. Pada hal ini target laba dapat di prediksi dengan menggunakan *return on asset*.

Konsep target laba dalam konsep ini digunakan untuk menentukan harga jual pembiayaan murabahah yang biasanya kita sebut sebagai margin keuntungan murabahah. Pemetaan target laba sangatlah berpengaruh terhadap besar kecilnya margin murabahah, karena bila target laba perbankan syariah terlalu tinggi maka bank syariah akan memaksimalkan margin keuntungan untuk mencapai target laba yang mereka inginkan. Sehingga dengan tingginya margin pembiayaan murabahah maka akan membuat para nasabah enggan untuk mengambil pembiayaan tersebut maka pada akhirnya juga berimbas pada tidak tercapainya target laba pada bank syariah.

d. Dana Pihak Ketiga (DPK)

Dana pihak ketiga merupakan salah satu sumber dana dari modal perbankan syariah, dimana sumber dana tersebut digunakan untuk menjalankan fungsi bank syariah dalam menyalurkan dana berupa pembiayaan kepada nasabah yang kekurangan dana. Dana pihak ketiga merupakan sumber dana bank yang utama, pertumbuhan DPK menunjukkan kecenderungan yang menurun, maka akan dapat memperlemah kegiatan operasional bank (Oktari, 2019: 45).

Semakin besar dana pihak ketiga maka akan semakin besar porsi bagi pembiayaan pada perbankan syariah terutama pada pembiayaan murabahah. Dengan semakin banyak dana yang disalurkan maka dapat menekan margin keuntungan murabahah. Semakin besar dana pihak ketiga maka akan dapat mempermudah bank syariah dalam menetapkan margin. Sehingga faktor dari dana pihak ketiga sangatlah berpengaruh positif terhadap besar kecilnya margin yang di tetapkan oleh bank syariah. Dimana bank syariah harus mampu mempertahankan nasabah dari DPK agar margin pembiayaan murabahah akan tetap stabil.

e. *Acquiring Cost*

Acquiring cost ialah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank secara tidak langsung untuk menunjang kegiatan berkaitan dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga, misalnya biaya promosi untuk suatu produk pembiayaan. Promosi termasuk kedalam salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan dan merupakan suatu hal yang dapat dikendalikan pada perusahaan melalui promosi nasabah atau calon nasabah dapat mengenal produk yang ditawarkan sehingga masyarakat tertarik dan akhirnya mencoba produk tersebut (Iriani & Yuliafitri, 2018: 133).

Begitu juga dalam pembiayaan murabahah apabila strategi promosi tersebut berkembang maka akan membuat pembiayaan tersebut diminati oleh banyak nasabah dan akan terciptanya kestabilan dalam pembiayaan murabahah dengan penetapan margin yang tidak terlalu tinggi. Dengan adanya promosi maka ketertarikan akan produk pembiayaan murabahah akan meningkat sehingga margin murabahah akan sedikit lebih rendah. Jika sebaliknya kurangnya promosi

pada produk pembiayaan murabahah tersebut maka akan membuat para nasabah tidak akan kenal dan masih bersifat ragu-ragu terhadap produk tersebut. Sehingga secara tidak langsung peminat dari akad tersebut akan sedikit, maka akibatnya margin murabahah akan melambung tinggi.

2. Faktor Eksternal

Faktor-faktor penetapan margin pembiayaan murabahah diantara terdiri dari *BI rate* dan persaingan pasar. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain ialah:

a. *BI Rate*

BI rate merupakan suku bunga acuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia lewat rapat dewan gubernur tiap bulannya. Hal tersebut merupakan bentuk kebijakan moneter yang telah ditetapkan oleh BI sebagai penstabil keuangan. Ketika *BI rate* meningkat maka pada kondisi tersebut bank akan lebih suka menyimpan dana ke Bank Indonesia tanpa risiko dari pada dana bank tersebut disalurkan kepada masyarakat (Rafli, 2018:73).

Sebagaimana kita ketahui bahwa semua bank yang ada di Indonesia ini baik itu bank konvensional maupun bank syariah tunduk kepada Bank Indonesia, karena Bank Indonesia sebagai bank sentral yang bertugas mengatur serta menjaga kelancaran sistem pembayaran. Maka dari itu *BI rate* yang diterapkan oleh Bank Indonesia juga berpengaruh kepada bank syariah terutama dalam pembiayaan yang mereka keluarkan baik itu pada konsep bagi hasil maupun pada konsep jual beli. Pada pembiayaan murabahah semakin tinggi *BI rate* maka peredaran uang semakin sedikit dimana bank-bank lebih memilih menyimpan dananya di Bank Indonesia dari pada menyalurkan pembiayaan. Dengan kondisi yang demikian akan membuat porsi pembiayaan murabahah menjadi lebih kecil. Selain dari pada itu juga diiringi dengan margin yang meningkat yang dikarenakan oleh pembiayaan murabahah yang minim dan kenaikan *BI rate*. Kenaikan *BI rate* bukan tanpa sebab, hal tersebut biasanya dikarenakan sebagai bentuk kebijakan moneter sebagai pangulangan inflasi.

Berdasarkan fenomena diatas, pada dasarnya tantangan yang dihadapi oleh bank syariah bank syariah tidak hanya diakibatkan oleh aspek ekonomi makro semata tetapi juga berkaitan dengan konsistensi praktik syariah. Bank syariah tidak hanya menjadikan suku bunga sebagai rujukan dalam penetapan harga jual (pokok + margin) produk murabahah cara penetapan margin hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah yang kurang tepat ditetapkan oleh bank syariah. Namun disisi lain, praktik tersebut dianggap wajar dilakukan mengingat tidak adanya aturan khusus yang mengatur baik dari undang-undang mau pun fatwa DSN-MUI.

Suatu keadaan apabila tingginya margin yang diambil oleh pihak bank adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar (inflasi). Sehingga, seandainya terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak

mengalami kerugian secara riil. Namun apabila suku bunga dipasar stabil atau bahkan menurun, maka margin murabahah akan lebih besar jika dibandingkan dengan tingkat suku bunga bank konvensional (Isnaliana, 2015: 242).

b. Persaingan Pasar

Persaingan merupakan suatu hal yang dilakukan untuk menguasai pasar dengan tujuan agar dapat lebih unggul dari kompetitornya. Persaingan pada bank ditunjukkan dengan munculnya banyak bank. Pada konsep ini masing-masing bank akan menunjukkan kemampuan mereka dalam melayani dan menjaga kepercayaan nasabahnya. Begitu juga halnya dalam konsep pembiayaan murabahah, dimana masing-masing bank syariah akan bersaing dengan menunjukkan pelayanan yang baik mereka agar nasabah pembiayaan tertarik untuk menjalin kerja sama. Tidak hanya dengan hal tersebut bank syariah juga berlomba-lomba untuk menetapkan margin keuntungan pembiayaan murabahah yang bersahabat bagi para nasabahnya.

Pada hal ini tinggi rendahnya margin juga sangat dipengaruhi oleh persaingan pasar dikarenakan bank syariah berjalan layaknya pedagang dipasar, posisi bank syariah disini sebagai pedagang sehingga dalam menerapkan harga haruslah melihat pada ketentuan dengan harga yang berlaku dipasaran.

Ketentuan ini berlaku agar barang dagang dapat ikut dipasar, begitu juga dalam perbankan syariah. Supaya produknya dapat laku di pasar maka harus mengikuti persaingan pasar yang berlaku, sebab pada kondisi demikian orang mencari dan menginginkan harga yang murah dibandingkan harga yang mahal. Dengan demikian selisih margin antara perbankan syariah juga sangat dipengaruhi oleh kondisi pesaingan antar bank tersebut, sehingga nasabah akan memilih bank syariah yang menetapkan margin yang lebih kecil (Isnaliana, 2015: 240).

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dari hasil pembahasan penelitian di atas, maka terdapat dua faktor yang mempengaruhi besaran margin yang ditetapkan oleh bank syariah diantaranya yaitu faktor internal dan eksternal. Dimana dalam faktor internal berkenaan dengan biaya *overhead*, volume pembiayaan, profit target, dana pihak ketiga dan *acquiring cost*. Faktor tersebut sangat berpengaruh yang berasal dari dalam perbankan syariah. Sedangkan faktor eksternal diantaranya ialah *BI rate* dan persaingan pasar. Faktor tersebut yang merupakan suatu hal yang sangat mempengaruhi margin keuntungan diluar dari ruang lingkup perbankan. Maka dari pertimbangan-pertimbangan tersebutlah, bank syariah dapat menentukan tingkat margin yang ditetapkan oleh bank syariah. Tidak heran kita lihat bahwa masing-masing bank syariah berbeda-beda dalam

menetapkan margin, hal ini juga disebabkan oleh perbedaan analisis mereka terhadap faktor internal dan eksternal.

DAFTAR REFERENSI

- A Karim, Adiwarman. (2014). *Bank Islam: Analisis Fiqh dan keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah Sebagai Bankir dan praktisi keuangan*. Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendikia.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2009). *Dasar-dasar Bank Syariah*. Tangerang: Pustaka Alvabet.
- Ascarya. (2011). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Djamil, Fathurrahman. (2012). *Penerapan hukum Perjanjian Dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Ekawati, Khairoh. Atina Shofawati. (2019). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Margin Murabahah Pada Industri Perbankan Syariah Periode 2012-2017. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Volume 5, Nomor1*, 50-67.
- Endraswara, Suwardi. (2011). *Metodologi Penelitian Sastra*. Yogyakarta: Tim Redaksi CAPS.
- Fariza, C., Ayumiati, A., & Muksal, M. (2023). PENGARUH PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP RETURN ON ASSET (ROA) PADA PT. BANK ACEH SYARIAH. *Jihbiz: Global Journal of Islamic Banking and Finance*, 5(1), 39-50.
- Hakim, Lukman. Amelia Anwar. (2017). Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Dalam Perpektif Hukum Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam, Volume 1. Nomor 2*, 212-223.
- Isnaliana. (2015). Penetapan Margin Keuntungan Murabahah: Analisis Komparatif Bank Muamalat Indonesia dan Bank Aceh Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam, Volume 4. Nomor 2*, 229-244.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Muksal, M. (2018). The impact of Non-Performing Financing (NPF) to profitability (return on equity) at sharia bank in Indonesia. *European Journal of Islamic Finance*, (11).
- Oktari, Frisca. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada Prmbiayaan Kepemilikan Rumah. Bandar Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

- Rabbani, Mulida, dan Nawirah Fachri. (2018). Determinan Margin Keuntungan Produk Pembiayaan Murabahah. *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah Volume 6. Nomor 2*, 112-127.
- Rahma, Yusro. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Murabahah Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmu Akuntansi Volume 9. Nomor 1*, ISSN 2461-1190.
- Rivai, Veithzal, dan Arifin Arviyan. (2010). *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sari, N., Ibrahim, A., Muzammil, M., & Muksal, M. (2024). MANAGING FINANCING RISK OF ISLAMIC BANKING PRODUCTS IN INDONESIA: A VALUE AT RISK APPROACH. *Jurnal Ilmiah Islam Futura*, 24(1), 213-240.
- Sholeh, Abdul Rahman. (2005). *Pendidikan Agama dan Pengembangan bangsa*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2014). *Metodologi penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sukardi. (2013). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kopetensi dan Praktiknya*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Veithzal, Rivai. (2007). *Bank and Financial Institute Mangement*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.