

STRATEGI PENETAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AT-TAQWA MUHAMMADIYAH SUMATERA BARAT

LELI SUWITA

Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah suatu lembaga keuangan dan bisnis yang berbadan hukum koperasi. Kegiatannya melakukan penghimpunan (prinsip *wadiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan *ijarah*) kepada masyarakat. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*, *salam*, ataupun *istishna* dan yang paling dominan adalah *murabahah*.

Penetapan margin sesuai dengan Undang-Undang Perbankan adalah, berdasarkan prinsip syari'ah. Prinsip tersebut diaplikasikan dalam bentuk penyediaan pembiayaan terhadap nasabah berdasarkan bagi hasil.

Murabahah atau perkongsian untung, adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah. Lembaga syari'ah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara lembaga syari'ah dan nasabah.

Murabahah dalam konotasi Islam berarti penjualan yang secara jelas memberi tahu pembeli berapa nilai pokok barang dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Pembeli memberitahu jenis barang yang dikehendaknya serta sifat-sifat barang itu. Kemudian pihak BMT membeli barang tersebut, kemudian dijual kepada pembeli dengan harga yang meliputi harga asalnya ditambah dengan keuntungan menurut persetujuan antara kedua belah pihak. Perjanjian jual beli sah jika kedua belah pihak mengetahui harga asal barang itu dan jumlah keuntungan pemilik modal.

Berdasarkan hal tersebut penelitian dapat dirumuskan; "Strategi Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah di BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat".

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diambil perumusan masalah: "Bagaimana strategi penetapan margin pembiayaan murabahah pada BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat"

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengertian Pembiayaan Murabahah

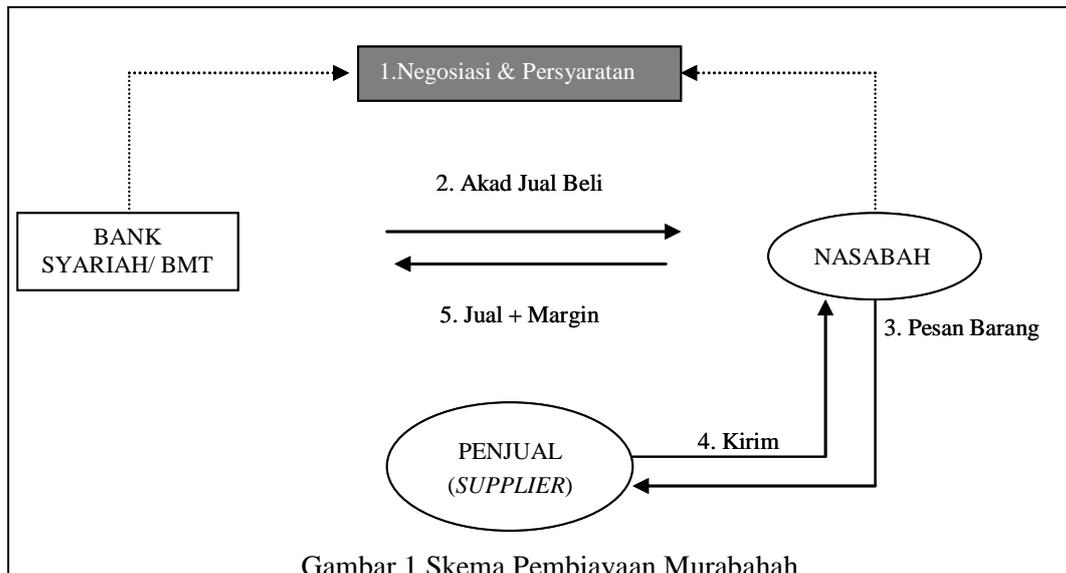
a. Pengertian Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005:94), Pembiayaan murabahah berasal (dari kata ribhu = keuntungan); Bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Pembiayaan murabahah menurut Adiwarmanto (2006:113), adalah sebagai berikut :Pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi bank syariah sesuai kesepakatan."

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli yang harga jualnya ditambah keuntungan ditetapkan bersama nasabah dan pembayarannya dilakukan dengan tangguh.

b. Skema Pembiayaan Murabahah



Gambar 1 Skema Pembiayaan Murabahah

Sumber : Modul Pelatihan Pengelolaan BMT, Pinbuk 2006

2. Strategi dan Margin pada Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Strategi

Sedangkan menurut Suyanto (2007:131), pengertian strategi adalah suatu acara dimana organisasi atau lembaga akan mencapai tujuannya, sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman-ancaman lingkungan eksternal yang ingin dihadapi, serta sumber daya dan kemampuan internal.

Menurut Suyanto (2007:133) Rincian tahapan kegiatan untuk menjalankan strategi adalah sebagai berikut :

1) Perumusan strategi

Perumusan strategi adalah proses memilih tindakan utama (strategi) untuk mewujudkan misi organisasi. Proses mengambil keputusan untuk menetapkan strategi seolah-olah merupakan konsekuensi mulai dari penetapan visi misi, sampai terealisasinya program.

2) Perencanaan tindakan

Langkah pertama untuk mengimplementasikan strategi yang telah ditetapkan adalah membuat perencanaan strategi. Inti dari apa yang ingin dilakukan pada tahapan ini adalah bagaimana membuat rencana pencapaian (sasaran) dan rencana kegiatan (program dan anggaran) yang benar-benar sesuai dengan arahan dan strategi yang telah ditetapkan organisasi.

3) Implementasi

Untuk menjamin keberhasilan strategi yang telah berhasil dirumuskan harus diwujudkan dalam tindakan implementasi yang cermat. Strategi dan unsur-unsur organisasi yang lain harus sesuai, strategi harus tercemati pada rancangan struktur budaya organisasi, kepemimpinan dan sistem pengelolaan sumber daya manusia. Kata strategi diimplementasikan dalam suatu lingkungan yang terus berubah, maka implementasi yang sukses menuntut pengendalian dan evaluasi pelaksanaan. Sehingga jika diperlukan dapat dilakukan tindakan-tindakan perbaikan yang tepat.

b. Pengertian Margin

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa (2008:879) *Margin* adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *margin* adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari harga pokok dan harga jual.

c. Metode Penentuan Margin

Menurut Muhammad (2005:132), Metode penentuan *margin* adalah sebagai berikut :

1) *Mark-up Pricing*

Mark-up Pricing adalah penentuan tingkat harga dengan me-markup biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

2) *Target-Return Pricing*

Target-Return Pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dengan *Return On Investment* (ROI). Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa return yang akan diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

3) *Received-Value Pricing*

Received-Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

4) *Value Pricing*

Value Pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi.

d. Penetapan Harga Jual Murabahah yang Efisien

Cara yang dilakukan Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode Bank Syariah atau BMT dalam menentukan harga jual produk murabahah.

Menurut Muhammad (2005:140) secara matematis harga jual oleh Bank atau BMT kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Rumus perhitungan harga jual :

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga beli} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

Rumus perhitungan Cost Recovery :

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Proyeksi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$$

Rumus perhitungan margin dalam persentase :

$$\text{Margin dalam Persentase} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank/ BMT}} \times 100\%$$

C. METODOLOGI PENELITIAN

1. Jenis dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam menganalisis strategi penetapan *margin* pada pembiayaan murabahah ini adalah sebagai berikut :

- Data Primer, merupakan data yang secara langsung di ambil dari objek penelitian oleh peneliti dengan sumber data seperti wawancara dan observasi.
- Data Sekunder, merupakan data yang di dapat tidak secara langsung dari objek penelitian berupa data yang diperoleh dari literatur-literatur dan data-data yang berasal dari sumber-sumber lainnya, seperti data dari BMT.

2. Metode Pengumpulan Data

Metode yang dipakai dalam proses pengambilan data penelitian ini adalah observasi dan wawancara serta dokumentasi dengan catatan data yang dimiliki oleh BMT tersebut.

3. Metoda Analisa

Analisa ini digunakan untuk membahas data yang bersifat kualitatif seperti strategi penetapan margin pada pembiayaan murabahah, dimana penganalisa menggunakan kualitatif deskriptif. Metode analisa deskriptif adalah analisa data yang banyak menggambarkan fakta sebagai mana adanya.

D. PEMBAHASAN

1. Analisis Data Hasil Penelitian

a. Perkembangan Pembiayaan Murabahah Dari Tahun 2012-2016

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

Jasa pembiayaan murabahah yang diberikan BMT sangat bermanfaat bagi pengembangan dan peningkatan pendapatan pedagang dan usaha kecil menengah lainnya. Untuk melihat seberapa besar perkembangan pembiayaan murabahah dari tahun 2012-2016 dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 1 Perkembangan Pembiayaan Murabahah Dari Tahun 2012-2016 Pada BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

Tahun	Pembiayaan Murabahah
2012	Rp.8.863.324.464,-
2013	Rp.12.270.815.769,-
2014	Rp.18.113.891.499,-
2015	Rp.17.877.444.584,-
2016	Rp.19.308.407.689,-

Sumber : BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

Dari tabel 1 di atas mengindikasikan bahwa dari tahun 2012 -2016 pembiayaan murabahah yang diberikan nasabah rata-rata mengalami peningkatan. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan Murabahah pada BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat mengalami peningkatan yang sudah optimal untuk satu tahun awal beroperasinya BMT. Tingginya pertumbuhan murabahah ini juga disebabkan oleh strategi dalam penetapan *margin* yang digunakan oleh BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.

b. Perkembangan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Dari Tahun 2012 - 2016

Margin adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual . Dalam pembiayaan murabahah *margin* ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak yaitu pihak BMT dan pihak nasabah.

Untuk melihat seberapa besar perkembangan *margin* yang telah disepakati antara pihak BMT dan pihak nasabah pada pembiayaan murabahah dari tahun 2012-2016 dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 2 Perkembangan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Dari Tahun 2012-2016 di BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

Tahun	Perkembangan Margin
2012-2013	13%
2013-2014	13%
2014-2015	12%
2015-2016	13%

Sumber : BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat

Dari tabel 2 di atas mengindikasikan bahwa perkembangan *margin* dari tahun 2012-2016 rata-rata tidak mengalami perubahan. Pada tahun 2012-2014 penetapan *margin* yaitu 13% pertahun. Sedangkan dari tahun 2014-2015 penetapan *margin* menurun yaitu dari 13% pertahun menjadi 12% pertahun dan tahun 2015 -2016 penetapan margin naik lagi menjadi 13%. *Margin* mengalami kenaikan dan penurunan tergantung dari perkembangan usaha nasabah itu sendiri.

c. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil analisa bahwa strategi penetapan *margin* pada pembiayaan murabahah di BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat yaitu berdasarkan atas kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah. Penetapan margin dilihat dari perkembangan usaha nasabah, jika usaha nasabah berjalan lancar maka *margin* yang ditetapkan akan meningkat dan sebaliknya jika usaha nasabah mengalami penurunan atau kurang berkembang maka *margin* yang ditetapkan juga kecil.

Jadi pada dasarnya strategi penetapan *margin* (keuntungan) pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat menurut analisa penulis sudah baik dan sesuai dengan syariah, dimana sebelum terjadinya kesepakatan antara nasabah dengan BMT atas dasar negosiasi, dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dijelaskan kepada nasabah berapa harga belinya kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh BMT. Sehingga terjadi kesepakatan harga yang selanjutnya melakukan transaksi jual beli secara baik dan benar yang sesuai dengan ketentuan yang diberlakukan oleh BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat.

Dalam hal ini juga sesuai dengan pembiayaan murabahah menurut Adiwarmanto (2006:113), yaitu pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah bertindak sebagai pembeli dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam persentase tertentu bagi bank syariah sesuai kesepakatan.

E. SIMPULAN DAN SARAN

1. Simpulan

Strategi penetapan *margin* pada pembiayaan murabahah di BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat yaitu berdasarkan atas kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah. Strategi penetapan *margin* pembiayaan murabahah yang

dilakukan oleh BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat sudah sesuai dengan syariah, dimana sebelum terjadinya kesepakatan antara nasabah dengan BMT atas dasar negosiasi.

2. **Saran**

Penulis berharap BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat agar mempertahankan dan menetapkan *margin* sesuai dengan kesepakatan antara pihak nasabah dengan pihak BMT.

DAFTAR PUSTAKA

Karim, Adiwirman A. 2006. *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Edisi Revisi UPP AMP YKPN .

Muhammad. 2005. *Manajemen Pem-biayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

Pinbuk.2006.*Pelatihan Pengelolaan BMT* .

Suyanto M. 2007. *Strategic Management Global Most Admired Companies*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.