



ISSN (P): 2086-4264

ISSN (E): 2581-2343

Dewan Redaksi Jurnal Riset Akuntansi & Komputerisasi Akuntansi

Chife in Editor

Nurma Risa, SE.,M.Ak
(Universitas Islam 45)

Andi Ina Yustina, SE.,M.Sc
(Universitas Presiden)

Vice Chife in Editor

Hadi Mahmudah, SE.,M.Sc
(Universitas Islam 45)

Gafar Hafiz Sagala, S.Pd.,M.Sc
(Universitas Negeri Medan)

Editorial Board

Intan Immanuella, SE.,M.SA
(Universitas Katolik Widya Mandala)

Vita Aprilina, SE.,M.Si.,AK.,CA
Diana Fajarwati, SE.,M.M
Annafi Indra Tama, S.Pd.,M.Si.
(Universitas Islam 45)

Reviewers:

Prof.Dr. M. Nizarul Alim,
SE.,M.Si.,CA.
Univeristas Trunojoyo, Madura

Ahalik,
SE.,Ak.,M.Si.,Ak.,CMA.,CPMA.,CPSA
K.,DipIFR.,CPA.,CACP.,ACPA.,CA
Universitas Kalbe, Indonesia

Prof. Dr. Hj. Nunuy Nur Afiah,
SE.,M.S. Ak.
Univeristas Padjajaran

Ari Dewi Cahyati, SE.,M.SA
Univeristas Islam 45, Indonesia

Dr. Icuk Rangga Bawono,
SH.,SE.,M.Si.,MH.,Ak.,CA
Univeristas Jendral Soedirman

Aniek Murniati, S.Sos.M.SA
STIE ASIA Malang, Indonesia

Kantor Redaksi

Gedung D, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam "45" Bekasi. Jl. Cut Meutia No.83
Bekasi. 17113. Telp/fax. (021) 88349033 (Direct); (021) 8808850 (Hunting), Ext. 130:
Fax. (021)8801192

Website: <http://jurnal.unismabekasi.ac.id/>; Email: jrak@unismabekasi.ac.id atau
jrakunisma@gmail.com

Analisis Penentuan Harga Jual dan Margin Akad Murabahah pada BMT Al-Amin Makassar

Andi Manggala Putra^{1*}, Abdul Hamid Habbe², Muhammad Ashari³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. ²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin
Email: andimanggalaputra@upnvj.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui metode penentuan harga jual dan margin yang sesuai dengan syariah, (2) mengetahui metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad murabahah pada BMT Al-Amin Makassar, dan (3) menguji apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad murabahah pada BMT Al-Amin Makassar telah patuh terhadap kesesuaian syariah. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah BMT Al-Amin Makassar. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif komparatif. Kesimpulan penelitian ini adalah (1) penentuan harga jual dan margin akad murabahah yang *syar'i* adalah penentuan harga jual dan margin yang tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan tidak eksploitatif, (2) penentuan margin akad murabahah BMT Al-Amin adalah dengan metode *mark-up pricing* dan dengan pertimbangan *Direct/Indirect Competitors Market Rate* (ICMR/DCMR) dengan rata-rata besaran margin 3%-4%/bulan, dan (3) penentuan harga jual dan margin akad murabahah BMT Al-Amin Makassar telah *syar'i*.

Kata Kunci: Metode Penentuan Harga Jual dan Margin, Murabahah, Harga Jual dan Margin yang *Syar'i*, Keadilan.

Abstract

This research aims (1) to acknowledge the determination of sale price and margin in accordance with sharia, (2) to study the method of determination of sale price and margin in credit sales using murabahah contract at BMT Al-Amin Makassar, and (3) to test whether the determination has been consistent with sharia law. The object of this research is BMT Al-Amin Makassar. The research method used is descriptive-comparative analysis. The summaries of this research are (1) determination of sale price and margin of murabahah contract according to sharia is when the determination does not violate values of justice and exploitation, (2) the determination of margin in murabahah contract in BMT Al-Amin uses mark-up pricing method using consideration of Direct/Indirect Competitors Market Rate (ICMR/DCMR) with average margin rate of 3-4%/month, and (3) the determination of sale price and margin of murabahah contract in BMT Al-Amin does not violate sharia provisions.

Keywords: *Methods of Sales Price and Margin Determination, Murabahah, Sharia Sales Price and Margin, Justice.*

PENDAHULUAN

Jual-beli barang dagangan dengan mekanisme kredit adalah hal yang lumrah dalam kehidupan berekonomi sekarang ini. Tidak heran jika jumlah permintaan dengan fasilitas kredit ditanggapi secara positif oleh lembaga keuangan baik lembaga keuangan bank maupun nonbank. Tanggapan positif ini berupa terbukanya cabang lembaga keuangan baru sampai menciptakan “dagangan-dagangan” baru yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan ini, termasuk pembiayaan murabahah.

Pembiayaan dengan metode murabahah ternyata mendominasi pembiayaan perbankan *syari'ah*. Sejak awal tahun 1989 Dubai Islamic Bank menyalurkan pembiayaan sebanyak 82% dari total pembiayaan. Juga selama sepuluh tahun periode pembiayaan, Islamic Development Bank (IDB) menyalurkan pembiayaan murabahah sebanyak 73% dari total pembiayaannya. Dan di Indonesia, sebanyak 59,74% dari total penyaluran pembiayaan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) adalah pembiayaan dengan mekanisme murabahah.

Islam menganggap jual-beli dengan mekanisme kredit adalah jual-beli yang sah-sah saja. Contoh kasuistiknya adalah ketika seseorang menjual satu buah kursi dengan mekanisme tunai, maka harga jual kursi ini adalah Rp1.000.000. Tapi ketika kursi ini dijual dengan mekanisme kredit, maka harga jual kursi ini meningkat menjadi Rp1.200.000 dan terjadi penambahan harga jual sebanyak Rp200.000. Tentu penambahan ini salah satunya dipengaruhi oleh masa tenggang waktu pembayaran. Semakin lama tenggang waktu pembayaran, semakin banyak pula penambahan harga jual (margin).

Jumhur para ulama' membolehkan mekanisme penjualan kredit seperti ini. Hal ini didasarkan pada prinsip muamalah islam yang mengatakan asal segala sesuatu dan kemanfaatan yang diciptakan Allah adalah halal dan mubah, dan tidak ada yang haram kecuali apa yang disebutkan oleh nash yang shahih dan tegas dari Pembuat Syari'at yang mengharamkannya (Qardhawiy, 2000).

Oleh karena itu, penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya yang berfokus pada (1) bagaimana penentuan harga jual dan margin, (2) mengetahui metode penentuan harga jual dan margin, dan (3) analisis kesesuaian syariah metode penentuan harga jual dan margin akad murabahah pada satu lembaga keuangan mikro syariah di Makassar, BMT Al-Amin Makassar.

Masalah Penelitian

1. Bagaimana cara penentuan harga jual dan margin akad murabahah yang sesuai dengan syariah?
2. Bagaimana praktik penentuan harga jual dan margin transaksi akad murabahah pada BMT Al-Amin Makassar?
3. Apakah praktik penentuan harga jual dan margin transaksi akad murabahah pada BMT Al-Amin Makassar telah sesuai dengan syariah?

Tujuan Penelitian

1. Mengetahui cara atau metode penentuan harga jual dan margin akad murabahah yang sesuai dengan syariah.
2. Mengetahui praktik penentuan harga jual dan margin transaksi akad murabahah pada BMT Al-Amin Makassar.
3. Mengetahui apakah praktik penentuan harga jual dan margin transaksi akad murabahah pada BMT Al-Amin Makassar telah sesuai dengan syariah.

TINJAUAN PUSTAKA

Mekanisme penjualan kredit dengan *mark-up* hukumnya mubah karena tidak terdapat *nash* yang mengharamkannya secara eksplisit dalam Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW. Hal ini juga tidak disamakan dengan riba dari segi manapun. Golongan Syafi'iyah, Hanafiyah, Zaid bin Ali, Al-Muayyad Billah, dan

Jumhur 'Ulama berpendapat mengenai hal ini adalah mubah berdasarkan keumuman dalil-dalil yang menetapkan pembolehanannya. Tapi, tentu dengan batasan-batasan yang jelas yang juga harus dikembalikan pada Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW.

Penjualan dengan mekanisme kredit seperti ini punya permasalahan serius terkait metode penentuan margin. penjual boleh saja menaikkan harga dengan alasan-alasannya, asalkan tidak sampai pada batas eksploitasi dan kezaliman. Jika sampai terjadi demikian, maka haram hukumnya (Qardhawiy, 2000).

Metode penentuan margin dalam dunia konvensional adalah metode *Net Present Value* (NPV) yang berlandaskan pada tingkat suku bunga tahunan dan metode penandingan tingkat inflasi. Metode-metode konvensional ini adalah metode yang sering digunakan dalam praktik dunia pembiayaan.

Dengan tidak adanya penentuan hukum yang jelas bahwa metode-metode ini halal atau haram dilakukan dalam praktik jual-beli kredit dalam lembaga keuangan, maka praktik jual-beli kredit yang selama ini di dunia konvensional berubah status menjadi halal. Dan metode-metode ini dapat diterapkan pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan jaminan bahwa metode tersebut halal sebagaimana rekomendasi hukum halal pada metode tersebut. Hal ini berlaku sebagaimana *ushul fiqh* dalam bermuamalah yang sempat dipaparkan bahwa semua perkara di dunia ini halal, sampai ada dalil yang mengharamkannya termasuk pada metode-metode penentuan margin pada penjualan kredit dengan akad murabahah ini.

Tinjauan lebih pada permasalahan ini adalah kenaikan harga penjualan kredit yang tergantung pada spekulasi dan judi. Perihal seperti ini semestinya diminimalisir dengan segala upaya. Praktik penjualan kredit seperti ini banyak dipengaruhi oleh paradigma bahwa uang mempunyai nilai waktu uang (*Time Value of Money*). Konvensionalis menganggap uang sebagai komoditas yang nilainya dipengaruhi oleh waktu. Semakin bertambahnya waktu, semakin berkurang nilai uang. Dengan paradigma ini, para penjual berusaha untuk

menjamin daya beli uang yang diterima atas penjualan kredit ini saat pelunasan piutang terjadi. Oleh karenanya waktu dan ekspektasi masa depan sangat menentukan penggunaan metode penentuan harga jual (margin) yang secara tidak langsung menentukan tingkat laba perolehan.

Ekspektasi adalah harapan yang berarti sesuatu yang (dapat) diharapkan; keinginan supaya menjadi kenyataan; orang yang diharapkan atau dipercaya. (Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008). Ekspektasi sangat mempengaruhi keputusan. Keputusan-keputusan menjual dan membeli, investasi dan divestasi, praktik pencegahan dan berbagi risiko adalah contoh bentuk keputusan yang sering dipakai sebagai tindak lanjut dari ekspektasi para pemegang kepentingan. Ekspektasi atau harapan dalam islam adalah sesuatu yang lumrah, bahkan harapan dalam setiap insan harus terus dinyalakan. Imam Al-Ghazali bahkan menjabarkan tingkat ekspektasi dengan sangat bijak dan bahkan mengkritik mereka yang usahanya hanya sebatas untuk memenuhi tingkatan subsisten kehidupannya saja (Karim, 2007).

Namun, Imam Al-Ghozali juga memperingatkan bahwa jika semangat “selalu ingin lebih” ini justru menjurus kepada keserakahan dan pengejaran hawa nafsu pribadi, maka hal itu pantas dikutuk. Dalam pengertian inilah kemudian Imam Al-Ghozali memandang kekayaan sebagai “ujian terbesar”.

Metode-metode konvensional atas penentuan markup margin telah menjadi tren dalam dunia bisnis dan akuntansi dekade terakhir ini. Berbagai upaya yang bisa dilakukan adalah menyikapi positif tinjauan kehalalan produk metode-metode ini dan kemudian mencari pembenaran-pembenaran dalam kaca mata Islam atau membangun metode baru yang sama sekali tidak bertentangan dengan pencapaian *maqashid syari'ah* atau syariat islam itu sendiri.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti memilih BMT Al-Amin Makassar. Lokasi penelitian ini dipilih dengan pertimbangan bahwa peneliti mudah memperoleh data penelitian baik yang bersifat data primer maupun data sekunder dalam melakukan wawancara dengan informan. BMT Al-Amin Makassar berlokasi di Jl. Abdullah Daeng Sirua No.16C Makassar, Sulawesi Selatan.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode penelitian pustaka dan penelitian lapangan. Penelitian pustaka yaitu dengan cara mengadakan peninjauan pada berbagai bacaan referensi seperti Al-Qur'an, Sunnah Rasulullah SAW, fiqh, kitab-kitab, publikasi-publikasi serta referensi-referensi lainnya yang berkaitan dengan akad murabahah, *shariah compliance*, Baitul Maal wat Tamwil (BMT), dan akuntansi *syari'ah* maupun akuntansi konvensional. Sementara penelitian lapangan menggunakan observasi, yaitu dengan mengadakan pengamatan dan mengumpulkan informasi secara langsung dalam kegiatan operasional BMT Al-Amin Makassar. Wawancara yaitu dengan mengadakan tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang berkompeten dan terlibat langsung dalam BMT Al-Amin Makassar maupun di luar perusahaan untuk memperoleh data yang berhubungan dengan penulisan ini. Dalam penelitian ini, data yang dikumpulkan adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh secara langsung dengan cara mengadakan observasi langsung, data-data yang diambil secara langsung, dan wawancara dengan stakeholder BMT Al-Amin Makassar.

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan teknik analisis deskriptif komparatif. Data dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif yaitu metode di mana data dikumpulkan, disusun, diinterpretasikan, dan dianalisis sehingga memberikan keterangan yang lengkap bagi permasalahan yang dihadapi. Dengan ini peneliti mencoba menganalisis konsep penentuan margin murabahah yang sesuai dengan syariah.

Penelitian juga dilakukan dengan menggunakan metode komparatif. Hal ini dilakukan dengan cara membandingkan antara (1) metode penentuan margin penjualan kredit dengan akad murabahah yang diterapkan oleh BMT Al-Amin Makassar dengan (2) kepatuhan terhadap kesesuaian syariah sesuai petunjuk Al-Qur'an dan As-Sunah Rasulullah SAW.

Benchmark Perhitungan Margin Murabahah

a. Mark-up Pricing

Mark-up pricing adalah penentuan tingkat harga dengan memarkup biaya produksi komoditas bersangkutan (Muhammad, 2004). Contoh, suatu perusahaan XYZ memproduksi barang A. Dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya perusahaan tersebut dengan mempertimbangkan biaya-biaya sebagai berikut:

Tabel 1. Contoh Produksi Barang A Perusahaan XYZ

Biaya variabel per unit	Rp10/unit
Biaya tetap	Rp100.000
Jumlah unit diharapkan terjual	10.000 unit

Dengan demikian, biaya produksi perusahaan untuk memproduksi barang A adalah sebagai berikut:

Persamaan 1. Biaya per Unit Produksi Barang A

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya/Unit} &= \text{Biaya Variabel} + \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Unit Sold}} \\
 &= \text{Rp}10 + \frac{\text{Rp}100.000}{10.000} \\
 &= \text{Rp}20
 \end{aligned}$$

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

Persamaan 2. Harga *Mark-up* per unit

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Markup} &= \frac{\text{Biaya Per Unt}}{1 - \text{Pend. Penj. Diharapkan}} \\
 &= \frac{\text{Rp}20}{1 - 10\%}
 \end{aligned}$$

$$= Rp22,22/unit$$

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

b. *Target-Return Pricing*

Target-Return Pricing adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan (Muhammad, 2004). Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan yang 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:

Persamaan 3. *Target Return Pricing (TRP)*

$$\begin{aligned} TRP &= Unit Cost + \frac{Expctd Return \times Investment}{Unit Sold} \\ &= Rp20 + \frac{20\% \times Rp1.000.000}{10.000} \\ &= Rp40 \end{aligned}$$

Harga sebesar Rp40 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 menyepakati harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

c. *Perceived Value Pricing*

Perceived Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga jual (Muhammad, 2004). 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*

Value Pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi (Muhammad, 2004). Dengan ungkapan: barang yang baik parti 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.

Empat metode penentuan (perhitungan) margin yang peneliti jelaskan di atas adalah *benchmark* untuk mengukur margin murabahah pada BMT Al-Amin Makassar. Selain *benchmark* yang peneliti gunakan ini, peneliti juga akan melakukan analisa kualitatif terkait penentuan margin yang sesuai dengan syariah. Hal ini dikarenakan masih luasnya pintu ijtihad dan masih minimnya literatur metode penentuan margin pada akad murabahah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Telah banyak penggalian konsep mengenai penentuan margin (keuntungan) yang sesuai dengan *syar'i*. Tapi, belum ada konsep yang betul-betul dijadikan *benchmark* baik nasional maupun internasional dalam konsep penentuan margin. Pembahasan peneliti terkait konsep penentuan margin yang sesuai dengan *syari'at* Islam akan berfokus pada konsep-konsep yang berlaku umum dan mengambilnya dalam upaya menganalisis suatu penentuan margin (misalnya dalam satu lembaga keuangan) telah sesuai dengan syariat Islam.

Tapi, peneliti akan berfokus untuk menggali konsep *syar'i* penentuan margin murabahah. Hasil dari pembahasan awal, akan digunakan untuk menjustifikasi apakah per-hitungan margin murabahah BMT Al-Amin telah sesuai dengan syariah.

Klasifikasi Jenis Keuntungan Berdasarkan Halal-Haramnya

Pengambilan keuntungan, walau dengan segala kemudahan konsep transaksionalnya, punya klasifikasi apakah tergolong dalam perolehan keuntungan yang halal atau haram. Terkait hal ini, mengemuka dua jenis keuntungan berdasarkan halal-

haramnya yaitu keuntungan halal dan keuntungan haram. Keuntungan halal adalah keuntungan yang dibenarkan menurut *syara'* baik dari sisi (1) jumlah maupun (2) cara memperolehnya. Keuntungan haram adalah keuntungan yang dilarang oleh *syara'* yaitu (1) keuntungan dari memperdagangkan komoditas haram, (2) dari perdagangan curang dan manipulatif, (3) dari penyamaran harga yang tidak wajar, (4) melalui penimbunan barang (Muhammad, 2004).

Dari penjelasan di atas, dapat dengan jelas kita lihat perbedaan klasifikasi antara perolehan keuntungan (margin) yang halal dengan perolehan yang haram. Karena batasannya yang cenderung tidak kaku ini, maka praktik muamalah jual beli murabahah menjadi sangat fleksibel. Tentu praktik perolehan margin murabahah menjadi haram jika memenuhi syarat sebagai perolehan margin yang tidak dibenarkan syariah, seperti yang diungkapkan di atas.

Selain perkara di atas, yang menjadi persoalan krusial adalah penentuan margin murabahah (pada saat akad) yang masih belum termasuk kategori penentuan margin murabahah yang berkeadilan. Akad, suka sama suka, sama-sama ridho antara kedua belah pihak, bagaimanapun bentuknya, tidak membenarkan transaksi yang haram. Hal ini selaras dengan haramnya perilaku zina meskipun antara pihak lelaki dan wanita "sama-sama suka". Sama halnya dengan penjualan barang haram (contoh: babi, darah, bangkai, dan komoditas haram lainnya) yang dilakukan dengan *shalawatan*, tetap menjadi haram. Berlakulah *ushul fiqh* "niat yang baik tidak dapat menghalalkan yang haram":

"Sedangkan sesuatu yang haram tetaplah haram, bagaimanapun baiknya niat pelakunya, mulia tujuannya, dan tepat sasarannya. Selama islam tidak ridha menjadikan yang haram sebagai jalan untuk mencapai tujuan yang terpuji, karena islam menginginkan tujuan yang mulia dan cara yang suci sekaligus. Syari'at islam sama sekali tidak mengakui prinsip: 'tujuan menghalalkan segala cara', atau prinsip: 'untuk dapat memperoleh sesuatu yang baik, boleh dilakukan dengan bergelimang dalam kebatilan.' Bahkan sebaliknya, untuk mencapai kebaikan harus ditempuh dengan cara yang benar. Oleh karena itu, barang siapa yang mengumpulkan harta dengan jalan riba, atau dari sesuatu yang haram, atau permainan yang haram, judi, atau perbuatan apapun yang terlarang, untuk membangun masjid, atau membuat proyek-proyek kebaikan, dan sebagainya, maka niatnya yang baik itu tidak akan diterima dan tidak dapat menghilangkan dosa yang haram itu darinya, karena

yang haram dalam islam tidak dapat dipengaruhi oleh tujuan dan niat yang baik sekalipun”
(Qardhawi, 2000)

Demikianlah, kaidah *fiqih* dalam islam yang tidak dapat mengasihani perilaku haram yang bertamengkan cara-cara yang tidak benar. Islam sangat menghargai tujuan, tapi seharusnya tujuan dan niat itu harus ditempuh dengan cara yang baik lagi halal. Qardhawi menegaskan bahwa perilaku mencampur-adukkan perkara yang haram dengan perkara halal tidak diperkenankan dalam islam. Bahkan dalam penjelasan di atas, beliau memaparkan contoh kongkrit perolehan harta (yang notabeneanya adalah halal lagi baik) dengan cara-cara yang tidak diridhoi Allah SWT akan berbuah dosa dan tidak berkah lagi haram. Sabda Rasulullah SAW:

Kemudian beliau menyebut seorang laki-laki yang melakukan perjalanan panjang dengan rambut kusut dan penuh debu (karena berjalan menunaikan haji dan umrah, atau lainnya), yang menadahkan kedua tangannya ke langit (seraya berdo'a): 'Wahai Tuhanku, wahai Tuhanku', sedangkan makanannya haram, minumannya haram, pakaiannya haram, dan diberi makan dengan barang yang haram pula, maka bagaimana mungkin do'anya akan dikabulkan?"

“Barang siapa mengumpulkan harta dari jalan haram, lalu dia menyedekahkannya, maka dia tidak mendapatkan pahala, bahkan mendapatkan dosa”

Atas pertimbangan di atas, siapapun (baik itu individu maupun instansi), apalagi institusi syariah harus dengan sangat berhati-hati dalam menentukan perkara diversifikasi produknya harus mutlak *syar'i*. Termasuk dalam menentukan margin murabahah, seharusnya lembaga keuangan syariah mikro sangat berhati-hati. Jangan sampai keluar dari koridor *syar'i* dalam menentukannya. Hal ini dilandaskan pada semua instansi *syar'i*, sekali lagi peneliti tegaskan, belum tentu *syar'i* (contoh: belum adanya perbankan syariah yang berlabel halal).

Batas Maksimal Margin Murabahah

Dalam dalil Al-Qur'an maupun Sunnah, tidak ada pengharaman terhadap keuntungan yang bahkan dua kali lipat dari harga pokok yang diberikan. Berikut riwayat Urwah oleh Ahmad dalam *Musnadnya*:

“Nabi pernah ditawarkan kambing dagang. Lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku. Beliau bersabda, 'Hai Urwah, datangi pedagang hewan itu, belikan untukku satu ekor

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?' Aku menceritakan semuanya. Beliau bersabda '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." (Muhammad, 2004)

Dalam riwayat lain yang shahih:

"Zubair bin Al-Awwam pernah membeli sebuah tanah hutan, yakni sebidang tanah luas di daerah tinggi kota Madinah dengan harga seratus tujuh puluh ribu dinar (170.000 dinar). Namun kemudian ia menjualnya dengan harga satu juta dinar (1.000.000 dinar). Yakni menjualnya dengan harga berlipat-lipat kali lebih mahal." Muhammad (2004:185)

Hal ini sengaja peneliti masukkan agar tidak adanya unsur kesewenang-wenangan dalam justifikasi haramnya menentukan margin berdasarkan nominal (besaran) keuntungan yang ada. Akhlak islam dalam menanggapi justifikasi perkara halal-haram adalah sangat berhati-hati. Hal ini bersesuaian dengan ushul *fiqih*: "mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram sama dengan syirik".

Begitupun dengan perkara margin murabahah, tidak ada batasan yang jelas dan mengakar dalam nominal penentuan margin murabahah. Penentuan harga dan margin harus dikembalikan kepada mekanisme pasar yang sehat, kekuatan ekuilibrium. Tentu dengan asumsi bahwa pasar dalam kondisi sehat, tidak terjadi perilaku-perilaku *zhalim* di dalamnya, *riba*, *maysir*, *gharar*, *ihtikar*, *tadlis*, *bai' najsy*, *risywah*, dan perilaku-perilaku pasar lainnya yang tidak diridhoi Allah SWT.

Dari pengertian ini, dapat kita tarik beberapa hikmah bahwa tidak selamanya pengawasan itu mutlak dari pemerintah tapi upaya setiap elemen masyarakat dan Negara. Demikianlah juga pemerintah merupakan proyeksi masyarakat. Apabila masyarakat masih betah dengan perilaku zalim, maka pemerintah yang terbentuk adalah pemerintah yang zalim pula. Sinergi yang dibangun antara pemerintah dan masyarakat dalam mencegah perilaku-perilaku zalim dalam mekanisme pasar dapat menjadikan

pasar menjadi sehat dan para masyarakat yang hidup dengannya (pedagang) akan memberikan tawaran tingkat keuntungan yang juga sehat. Masyarakat juga akan semakin meninggi tingkat pendapatannya, sehingga menjadikan mereka sejahtera, dan tidak mencekik para pembeli (konsumen) dengan harga-harga yang tinggi lagi naik, bahkan inflasi. Mekanisme pasar yang sehat adalah segala bentuk interaksi pasar, baik antara penjual dan pembeli, penentuan harga, dan lain sebagainya, yang menjunjung tinggi nilai-nilai rabbani, kejujuran, keadilan, dan nilai-nilai yang diridhoi Allah SWT lainnya. Mekanisme pasar yang baik dan sehat inilah yang menjadi tujuan dari sistem ekonomi islam di mana penjual dan pembeli sama-sama ditunaikan haknya dan tidak ada yang dizalimi. Semua perkara dalam mekanisme pasar terjalin tidak dengan cara-cara yang tidak benar. Allah SWT berfirman:

“Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan (janganlah) kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan jalan dosa, padahal kamu mengetahui.” Q.S. Al-Baqarah ayat 188

“Dan adapun orang yang beriman dan melakukan kebajikan, maka Dia akan memberikan pahala kepada mereka dengan sempurna. Dan Allah tidak menyukai orang zhalim.” Q.S. Ali ‘Imran ayat 57

Oleh sebab itu, akumulasi mekanisme pasar yang sehat (dalam jangka waktu yang signifikan) akan menjadikan perekonomian menjadi sehat. Terkait mekanisme pasar yang sehat, akan peneliti paparkan beberapa kondisi pasar yang ideal dikarenakan mekanisme *hisbah* yang juga efektif. Umar bin Khattab ra sangat memperkuat pengawasan pribadi/individu pada rakyatnya melalui ultimatumnya:

“Hisablah diri kamu sekalian sendiri sebelum kalian dihisab, dan timbanglah diri kalian sendiri sebelum ditimbang dan hasilah dirimu (dengan amal yang baik) untuk Hari Kiamat, di mana amal perbuatan kalian diperlihatkan dan tidak ada apapun yang tersembunyi.” (Al-Haritsi, 2006)

Jadi, dalam membangun kondisi pasar yang sehat diperlukan hisab internal yaitu sifat menghisab diri sendiri sebelum hari kiamat kelak. Menyadari bahwa Allah SWT Maha Melihat dan Maha Mengetahui segala sesuatu, sehingga masyarakat akan senantiasa bertindak jujur walau sendiri, adil walau berkesempatan untuk berbuat zalim,

baik walau dalam diam, mengenakan timbangan walau tidak terlihat. Perbaikan tauhid masyarakat inilah yang seharusnya diakomodir oleh siapa saja yang ingin menjadikan pasar menjadi sehat, termasuk pemerintah.

Terkait hal ini, peneliti mencoba menganalisis berdasarkan hukum asli penetapan batasan harga yaitu (1) Perkara muamalah dalam Islam hukum dasarnya adalah halal sampai datang kepadanya nash Al-Qur'an maupun Hadits Rasulullah SAW yang shahih terkait pelarangannya/keharamannya, (2) perkara menentukan keuntungan adalah hak penjual, sedangkan penentuan harga adalah hak penjual dan pembeli secara bersamaan, (3) karena tidak adanya dalil terkait pelarangan batasan perolehan keuntungan, maka hal ini harus dikembalikan pada kaidah *ushul fiqhnya* yaitu mubah/halal, (4) keharaman yang jelas terkait penentuan keuntungan adalah jika terdapat unsur eksploitasi, zalim, ketidakadilan, perilaku tiak benar dalam pengambilan keuntungan, dan perilaku yang dilarang syariat lainnya, (5) menentukan batasan keuntungan (dalam praktiknya berupa penentuan harga) yang dilakukan oleh pemerintah adalah jalan terakhir yang merupakan hasil studi yang hati-hati terkait kondisi pasar yang tidak sehat.

Ada beberapa perhitungan yang keliru dalam praktik penentuan harga jual (termasuk penentuan margin) bank dengan skim murabahah (Muhammad, 2004):

Persamaan 4. Rumus Perhitungan Harga Jual Murabahah yang Banyak Digunakan

$$\text{Hrga Jual} = \text{Hrga Beli} \times [1 + (\% \times \text{Wkt})]$$

Sumber: Muhammad (2004:190)

Berikut peneliti paparkan contoh perhitungan harga jual bank dengan pembiayaan murabahah. Dengan asumsi harga beli mobil di dealer senilai Rp150.000.000, margin keuntungan senilai 10%, masa pembiayaan untuk 1 tahun dan 2 tahun (untuk membedakan tingkat keuntungan dan harga dari perbedaan waktu pembiayaan). Maka harga jual mobil dari bank syariah untuk mobil ini adalah:

Persamaan 5. Contoh Perhitungan Harga Jual Murabahah Banyak Digunakan

$$\text{Hrga Jual 1 Th} = \text{Rp150jt} \times [1 + (10\% \times 1)]$$

$$= \text{Rp165jt}$$

$$\text{Hrga Jual 2 Th} = \text{Rp150jt} \times [1 + (10\% \times 2)]$$

$$= \text{Rp180jt}$$

Nampak perbedaan yang signifikan yaitu (1) untuk keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan 1 tahun adalah senilai Rp15.000.000 dan (2) untuk keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan 2 tahun adalah senilai Rp30.000.000. terkait mekanisme perhitungan harga jual di atas, perhitungan yang disarankan sebagai berikut (Muhammad, 2004):

Persamaan 6. Rumus Perhitungan Harga Jual Murabahah yang Disarankan

$$\text{Hrga Jual} = \text{Hrga Beli} + (\text{Wkt} \times \text{Cost Recovery}) + \text{Profit Margin}$$

Di mana:

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Nilai Pembiayaan}}{\text{Pembiayaan Outstanding}} \times \text{By. Operasional 1 Th}$$

$$\text{Profit Margin} = \% \times \text{Pembiayaan}$$

Sumber: Muhammad (2004:191)

Mari kita analisis perhitungan dengan menggunakan asumsi soal yang sama dengan soal yang di atas. Dengan tambahan asumsi estimasi total pembiayaan senilai Rp5.000.000.000 (Rp5M), *Required Profit Rate* senilai 10%, estimasi biaya operasional tahunan senilai Rp200.000.000, uang muka senilai Rp30.000.000. Maka harga jual mobil tersebut adalah:

Persamaan 7. Contoh Perhitungan Harga Jual Murabahah yang Disarankan

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Rp}120\text{jt}}{\text{Rp}5\text{m}} \times \text{Rp}200\text{jt}$$

$$= \text{Rp}4.800.000$$

$$\text{Profit Margin} = 10\% \times \text{Rp}120\text{jt}$$

$$= \text{Rp}12.000.000$$

$$\text{Harga Jual 1Th} = 120\text{jt} + (1 \times 4,8\text{jt}) + 12\text{jt}$$

$$= \text{Rp}136.800.000$$

$$\text{Harga Jual 2Th} = 120\text{jt} + (2 \times 4,8\text{jt}) + 12\text{jt}$$

$$= \text{Rp}141.600.000$$

Keuntungan yang diperoleh (1) untuk pembiayaan satu tahun adalah Rp12.000.000 dan (2) untuk pembiayaan dua tahun adalah Rp12.000.000. Tidak ada perbedaan perolehan keuntungan. Dengan terminologi lain, perolehan keuntungan tidak terpengaruh oleh sedikit-banyaknya waktu pembiayaan. Dengan berlandaskan Fatwa DSN MUI No.16/IX/2000, keuntungan inilah yang dimaksud dengan kesepakatan Harga dalam jual beli murabahah yaitu harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah dengan keuntungan sesuai dengan kesepakatan (Muhammad, 2004).

Keuntungan Penjualan Kredit Lebih dari Tunai Tidak Melanggar Syariah

Zaid bin Ali (699-738M), seorang fuqaha Madinah dan guru Abu Hanifah, berpandangan bahwa:

“Penjualan barang secara kredit dengan harga yang lebih tinggi daripada harga tunai merupakan salah satu bentuk transaksi yang sah dan dapat dibenarkan selama transaksi tersebut dilandasi saling ridha antar kedua belah pihak.” (Karim, 2004)

Pada dasarnya, akad jual-beli kredit dan akad jual-beli tunai tidak bisa diperbandingkan satu sama lain. Konsep keadilan dalam masing-masing akad punya kadar tersendiri. Adapun jika didapati akad penjualan tunai keuntungannya lebih kecil daripada keuntungan yang diperoleh akad penjualan kredit, tidak akan merubah status penjualan kredit tersebut menjadi transaksi yang tidak *syar'i*.

Oleh karena itu, menurut peneliti, perhitungan matematis perolehan keuntungan atau penentuan harga jual dengan persamaan 6.3. tidak menunjukkan generalisasi bahwa perhitungan itulah satu-satunya yang menjadi standar perhitungan penentuan harga jual. Upaya Muhammad dengan analisisnya, menurut peneliti, adalah upaya pengajuan rumus perhitungan untuk menghindari unsur tidak *syar'i* dalam penentuan harga jual. Adapun yang dimaksud tidak *syar'i* adalah perilaku *gharar* terkait harga yang masih dipengaruhi oleh variabel waktu.

Perlu peneliti tekankan, bahwasanya keuntungan yang fluktuatif yang perhitungannya masih dipengaruhi unsur waktu sekalipun, sesuai dengan kesepakatan jumbuh ulama, adalah halal. Penjualan dengan pembayaran tunai bisa saja lebih rendah harga jual dan marginnya dibandingkan dengan penjualan dengan pembayaran kredit. Penjualan kredit satu tahun bisa saja lebih rendah harga jual dan marginnya dibandingkan dengan penjualan dengan penjualan kredit dengan masa dua tahun. Hal ini sah-sah saja, dengan kesepakatan antara pihak penjual dengan pembeli.

Syarat Margin yang Tidak Eksploitatif

Membatasi keuntungan perdagangan bahkan dapat merusak sendi-sendi perekonomian. Hal yang semestinya menjadi urgen dalam pembahasan ini adalah terlaksananya perekonomian (utamanya mikro-kecil) yang jujur, adil, tidak manipulative, dan tidak eksploitatif.

Mekanisme pasar yang bersaing sempurna dan sehat akan mencerminkan harga-harga yang adil dan inilah letak keunggulan pasar islami. Keuntungan sangat dijunjung tinggi dalam mekanisme pasar islami dengan menjadikannya sebagai motivasi utama dalam perdagangan.

Penentuan Margin Murabahah yang Syar'i

Berdasarkan hasil penelitian deskriptif, analisis lintas literatur peneliti, penentuan margin yang *syar'i* adalah (1) tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan (2) tidak eksploitatif. Kesimpulan peneliti ini dilandaskan oleh kaidah-kaidah muamalah, termasuk di dalamnya mekanisme penentuan margin penjualan dengan akad murabahah, secara *ushul fiqh* adalah boleh. Hal ini selama tidak melanggar nilai-nilai syariah mulai dari proses identifikasi produk, pembelian produk, akad, sampai

penyelesaian. Dan mekanisme penentuan margin terletak pada prosesi akad yang di dalamnya juga harus *syar'i* dengan tidak melanggar nilai keadilan dan tidak eksploitatif.

Tentu, kadar keadilan dan eksploitasi akan sangat subjektif, oleh karenanya, justifikasi *syar'i* atau tidaknya penentuan margin murabahah dalam suatu akad murabahah lembaga keuangan syariah harus disertakan argumentasi, SOP, dan mekanisme yang jelas. Dengannya, peneliti dapat menentukan apakah penentuan margin akad murabahah dikategorikan *syar'i* atau tidak. Berikut pemikiran Ibnu Taimiyah terkait *bai' al-mitsl* (harga yang adil):

“Rasulullah SAW menolak menetapkan harga, sebab pada waktu itu, harga meningkat secara alamiah atau bukan karena pengaruh seseorang (impersonal) atau rekayasa orang-perorang. Karena itu tak bisa dikutip sebagai sebuah dukungan Rasulullah SAW atas peniadaan pengawasan atas harga. Rasulullah SAW sendiri menetapkan harga, dalam beberapa kasus. Ibnu Taimiyah tak menyukai kebijakan penetapan harga oleh pemerintah, jika kekuatan pasar yang kompetitif bekerja dengan baik dan bebas. Ia merekomendasikan kebijakan penetapan harga (oleh pemerintah); dalam kasus terjadi monopoli dan ketidaksempurnaan mekanisme pasar. Alasan yang sama, secara konsisten berlaku dalam kasus tenaga kerja dan jasa produksi lainnya. Prinsip dasarnya tentang masalah itu adalah: ‘jika penduduk menginginkan kepuasan, para penjual harus menghasilkan barang dalam jumlah yang cukup untuk kepentingan umum dan menawarkan produk mereka pada tingkat harga yang normal (at-tsaman al-ma’ruf). Dalam keadaan seperti itu, regulasi harga (oleh pemerintah) tak diperlukan. tetapi jika seluruh keinginan penduduk tidak bisa dipuasi tanpa memaksa harga yang adil (al-tas’ir al-’adl), karenanya harga harus diatur seadil-adilnya, tanpa akibat yang merugikan bagi setiap orang (la wakasa wa la shatata).” (Ishlahi, 1997)

Ibnu Taimiyah secara *kauliyah* dan *kauniyah* telah berhasil mendefinisikan harga yang adil dengan cara yang adil. Ibnu Taimiyah juga berhasil menjabarkan perilaku eksploitasi (oleh pemerintah, penjual, dan pembeli) dengan cara yang *unexploitative*. Hal ini dikarenakan teks dan konteks dipakai dalam menyelesaikan suatu masalah “harga yang adil” telah mampu menghasilkan buah pemikiran dan ijtihad yang populer untuk masa sekarang ini.

Dengan ini, peneliti bermaksud menjustifikasi apakah penentuan margin BMT Al-Amin telah *syar'i* atau tidak berdasarkan konteksnya masing-masing berdasarkan hasil perolehan data dari BMT.

Praktik Penentuan Margin BMT Al-Amin Sudah Syar'i-kah?

Prinsip BMT Al-Amin adalah memercayai siapapun. Hal ini tentu beralasan, karena dengan membangun kepercayaan terhadap nasabah, maka nasabah kembali akan memercayai BMT Al-Amin. Tidak sedikit yang gagal bayar, tapi paling tidak BMT Al-Amin sudah menerapkan budaya edukasi moral berupa kepercayaan terhadap nasabahnya. Mungkin hal ini pula yang menjadikan BMT Al-Amin sejak berdirinya belum mempunyai SOP baku BMT Al-Amin terkait pembiayaan murabahahnya.

Berikut SOP sederhana/kultural yang diterapkan oleh BMT Al-Amin untuk skim pembiayaan murabahah (sumber: wawancara bagian pembiayaan):

- a. Nasabah mengambil formulir, sampaikan pengetahuan awal ke nasabah mengenai produk BMT.
- b. Mengisi formulir pembiayaan.
- c. Survei nasabah. Survei terkait (1) tempat tinggal dan (2) tempat usaha.
- d. Pengajuan pembiayaan murabahah dirapatkan oleh komite pembiayaan, disampaikan data perusahaan. Data dan review langsung menjadi pertimbangan utama. Di sinilah ditetapkan apakah pengajuan pembiayaan diterima atau tidak.
- e. Hasil ketetapan rapat komite pembiayaan disampaikan pada pemohon. Bagi yang tidak diterima, proses berhenti pada poin ini.
- f. Kalau diterima, dipanggil untuk melakukan akad pembiayaan.
- g. Adanya kolateral atau akad (contoh: *wakalah*) sebelum pergi belanja.
- h. Pemohon dapat membelanjakan sendiri keperluannya atau dibelanjakan oleh pihak BMT Al-Amin. Bagi yang membelanjakan sendiri, diberikan dana (dengan menandatangani akad *wakalah* sebelumnya), dan yang membelanjakan adalah perwakilan dari keluarga bersangkutan.
- i. Melakukan akad pembiayaan murabahah. Pihak BMT Al-Amin dan nasabah bernegosiasi terkait isi akad (termasuk harga dan margin pembiayaan).

Menurut hasil wawancara peneliti dengan Pengurus BMT Al-Amin, margin pembiayaan untuk produk jual-beli dengan akad murabahah adalah identik dengan metode *mark-up pricing* yaitu 3%-4%/bulan (untuk produk bulanan) dengan landasan pertimbangan:

- a. Beban operasional BMT. Pertimbangan bahwa untuk mengelola BMT Al-Amin harus secara profesional dan mandiri, maka biaya-biaya yang berkaitan untuk melaksanakan fungsi operasional BMT adalah mutlak. Sebagai contoh, beban gaji, beban listrik, air, dan telepon, beban perlengkapan, dll.
- b. Kewajiban kepada pihak kreditor (perbankan syariah). Pertimbangan bahwa DPK yang diperoleh dari pihak perbankan syariah dengan kadar bagi hasil tertentu, sehingga BMT Al-Amin harus mengeluarkan pembiayaan dengan kadar margin yang lebih besar dari itu sehingga menciptakan *spread* yang positif.
- c. Dana sosial. Program-program sosial yang didanai: pengajian, kerja sama dengan ormas islam Wahdah Islamiyah terkait pemberian beasiswa, CSR, dll.
- d. Pencadangan utang macet. *Non-Performance Loans* harus tetap dicadangkan karena utang yang tidak tertagih ini yang kemudian mengganggu jalannya operasional BMT.

Menurutnya, 3%-4%/bulan adalah margin yang tepat dengan alasan yang paling mengikat adalah *spread* pembiayaan dari pembiayaan pihak perbankan syariah yang marginnya adalah 0,8%-1%/bulan. Dan dengan kalkulasi ini, BMT Al-Amin menetapkan margin sebanyak 3%-4%/bulan atau bahkan sampai 5% untuk penagihan harian.

Pertimbangan lainnya adalah jangan sampai penetapan (mulai dari proses dan besaran) margin dan prosesnya (akad sampai penyelesaian) memperlihatkan kesamaan/keidentikan antara konvensional dan syariah. BMT Al-Amin harus menciptakan *core value* tersendiri dan mem-perlihatkan diferensiasi produk dari praktik konvensional.

SIMPULAN DAN SARAN

Bagaimanakah Implementasi Nilai Keadilan dalam Penentuan Harga Jual dan Margin BMT Al-Amin?

Dari hasil wawancara peneliti dengan pihak pemegang otoritas pembiayaan BMT Al-Amin, dapat peneliti nyatakan bahwa penentuan margin akad murabahah BMT Al-Amin telah mengimplementasikan nilai-nilai keadilan. Hal ini dilandaskan pada:

- a. Seimbangnya antara kepentingan nasabah dengan BMT. Hal ini terimplementasikan dari praktik pembiayaan murabahah BMT Al-Amin yang dapat menegosiasikan margin yang diperoleh pihak BMT Al-Amin selama proses akad berlangsung. Selain membangun kedekatan emosional dengan nasabah, BMT Al-Amin juga tetap

- mengandalkan aturan-aturan yang sifatnya administratif agar dapat memenuhi hak masing-masing secara tertulis. 3%-4%/bulan merupakan cerminan besaran margin yang mengakomodir kepentingan nasabah dan BMT.
- b. Seimbangya antara penegakan syiar ekonomi islam dengan kelangsungan operasional BMT. BMT Al-Amin dalam hal ini sangat menjaga syiar islam, khususnya dalam bidang ekonomi. Selain orang-orang yang bekerja aktif organisasi masyarakat islam Wahdah Islamiyah, tetapi juga menjaga dengan sangat ketat terkait perbedaan yang lebar antara sistem ekonomi islam dan ekonomi konvensional, khususnya operasional BMT Al-Amin (lembaga keuangan mikro syariah). Sebagai contoh yang sudah dipaparkan sebelumnya yaitu tidak menjalin kerjasama dengan pihak Lembaga Keuangan Konvensional. Tetapi di lain sisi, BMT Al-Amin juga tidak melupakan kelangsungan usaha BMT Al-Amin itu sendiri yang notabene terdiri atas setidaknya tidaknya biaya operasional perusahaan dan pencapaian laba. Terbukti dengan kemampuan BMT Al-Amin menjadi BMT yang pertama yang berdiri dan menunjukkan peningkatan aset yang cukup signifikan (contoh: dari yang dulunya kontrak kantor, sekarang mempunyai kantor sendiri). Dan margin 3%-4% mencerminkan keadilan dari perspektif ini.
 - c. Kemampuan BMT Al-Amin menjabarkan antara market BMT yang signifikan dengan penentuan margin yang seimbang. BMT Al-Amin dengan pasar yang jelas (usaha mikro kecil) tidak secara sepihak menentukan margin murabahah yang besar. Tidak terlalu besar seperti halnya rentenir individu dan rentenir kolektif berbadan usaha. Dan juga tidak terlalu kecil sehingga memaksa BMT untuk terus berada dalam posisi defisit. Hal ini tercermin dengan besaran margin 3%-4%/bulan. BMT Al-Amin harus terus menjaga kelangsungan usahanya agar bisa menyebarkan kebermanfaatn keuangan untuk usaha mikro-kecil di sekitarnya.

Tidak Eksploitatifkah Penentuan Harga Jual dan Margin?

Penentuan margin akad murabahah pada BMT Al-Amin, dari hasil analisa peneliti, tidak terdapat unsur eksploitasi di dalamnya, terkhusus untuk pihak BMT kepada pihak nasabah. Hal ini dikarenakan prinsip kepercayaan yang dibangun oleh pihak BMT menjadi karakter utama dalam setiap operasional BMT Al-Amin. Bagaimana tidak? Contoh kasus (untuk beberapa nasabah yang telah dipercaya), berdasarkan hasil

wawancara peneliti, agunan yang seharusnya menjadi syarat pembiayaan murabahah tidak terlalu diperketat. Cukup dengan memperlihatkan bahwa surat kepemilikannya ada.

Seperti yang dijelaskan pada poin sebelumnya, juga kita bisa mendapati BMT Al-Amin masih bisa bernegosiasi untuk besaran margin murabahah pada saat melakukan akad. Hal ini memberika kesan bahwa kadar eksploitasi dalam praktik penentuan margin murabahah tidak ada.

Nasabah juga diberi fasilitas untuk membeli sendiri barang yang ingin dibiayakan dengan akad murabahah. Dengan fasilitas *wakalah*, perwakilan dari pihak keluarga nasabah, untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi permintaan nasabah. Hal ini menjelaskan bahwa kadar transparansi harga pada akad murabahah sangat tinggi.

Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka saran yang diberikan oleh peneliti adalah perlunya BMT Al-Amin agar membuat Standardisasi Perhitungan Harga Jual dan Margin Murabahah yang jelas. Hal ini agar menjaga transparansi antara pihak BMT dan nasabah, memudahkan proses keberlangsungan akad, memudahkan arah penjelasan mekanisme murabahah dan marginnya kepada nasabah baru (sekaligus membandingkan dengan konsep/praktik konvensional), dan memudahkan pihak lapangan untuk beroperasi. Kedua, seharusnya ada upaya pendampingan/edukasi kepada masyarakat untuk merubah cara berpikir terkait perbedaan mekanisme pembiayaan murabahah dan utang bunga. Terkhusus perbedaan antara bunga dan margin terapan Lembaga Keuangan Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Haritsi, Jaribah bin Ahmad. 2006. *Fikih Ekonomi Umar bin Khathab*. Diterjemahkan oleh Asmuni Solihan Zamakhsyari. Jakarta: Khalifah.
- Al-Khatib, Muhammad Abdullah dan Muhammad Abdul Halim Hamid. 2007. *Syarah Risalah Ta'alim*. Diterjemahkan oleh Tim Al-I'tishom. Jakarta: Al-I'tishom.
- Alimuddin. 2011. *Merangkai Konsep Harga Jual Berbasis Nilai Keadilan dalam Islam*. Jurnal Ekuitas Vol. 15 No. 4.
- Antonio, M. Syafi'i. 2001. *Bank Syariah "Dari Teori Ke Praktik"*. Jakarta: Gema Insani Press.

- Anggadini, Sri Dewi. Tanpa tahun. *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet – Cianjur*. Majalah Ilmiah UNIKOM Vol.9, No.2.
- Ash-Shallabi, Ali Muhammad. 2009. *Umar bin Abdul Aziz*. Terjemahan oleh Shofau Qolbi. Jakarta: Al-Kautsar.
- Baidhawiy, Zakiyuddin. 2007. *Rekonstruksi Keadilan, Etika Sosial-Ekonomi Islam untuk Kesejahteraan Universal*. Salatiga-Jawa Tengah: STAIN SALATIGA PRESS
- Chapra, M. Umer. 2000. *Sistem Moneter Islam*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Departemen Agama RI. 2009. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema.
- Faozan, Akhmad. 2009. *Murabahah dalam Hukum Islam dan Praktik Perbankan Syari'ah serta Permasalahannya*. Jurnal Asy-Syir'ah Vol. 43, No.1.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*. 2000. Jakarta: Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia.
- Ishlahi, A. A. 1997. *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*. Diterjemahkan oleh H. Anshari Thayib. Surabaya: PT. Bina Ilmu Offset
- Ismail, Rifki. Tanpa Tahun. *Assessing Moral Hazard Problem in Murabahah Financing*. Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, Vol. 5, No. 2.
- Karim, Adiwarmanto A. 2008. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- _____. 2007. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- _____. 2004. Ed. 3. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Khadduri, Majid. 1999. *Teologi Keadilan, Perspektif Islam*. Diterjemahkan oleh H. Mochtar Zoerni dan Joko S. Kahhar. Surabaya: Risalah Gusti.
- Kholis, Nur. 2007. *Evaluation to the Practice of Murabahah in the Operations of Baitul Mal Wattamwil (BMT), Yogyakarta*. Jurnal Ekonomi Islam La_Riba. Vol.1, No.1.
- Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.

Nugroho, Adi. 2005. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus PT Bank Muamalat Indonesia)*. Tesis. Bogor: Program Pasca Sarjana Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia.

Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2013. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.

Nopirin. 1998. *Ekonomi Moneter*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta.

Peraturan Bank Indonesia No.10/16/PBI/2008 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, 2008. Jakarta: Bank Indonesia.