

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan dengan menggunakan prinsip syariah atau lebih dikenal dengan nama keuangan syariah di Indonesia bukan merupakan hal yang asing lagi. Mulai awal tahun 1990 telah terealisasi ide tentang adanya bank Islam di Indonesia, yang merupakan bentuk penolakan terhadap sistem riba yang bertentangan dengan hukum Islam.¹

Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia(BMI). Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara Muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit Bank Syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia telah bertambah menjadi 20 unit, yaitu 3 bank umum syariah dan 17 unit usaha syariaiah. Sementara itu, jumlah Bank Pengkreditan Rakyat Syariah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah.²

Bank syariah di Indonesia yang berdiri tahun 1992 telah berkembang dan memiliki jaringan kantor yang cukup luas. *Market share* bank syariah mengalami pertumbuhan cukup bagus walaupun masih sangat jauh apabila dibandingkan dengan asset pada Bank Konvensional.³

¹ Diyana Al Barra, *Evaluasi Akuntansi Praktik Penghimpunan Dana dan Pembiayaan di BMT Yogyakarta* (Skripsi Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta, 2006), h. 1

² Adiwarman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), h.25

³ Sulaeman Jajuli, *Produk Pendanaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Deepublish, 2015), h.261

Perkembangan pesat dari bank syariah didukung dengan produk-produk yang ditawarkan. Produk-produk di bank syariah dikelompokkan dalam tiga kelompok besar yaitu produk bagi hasil (*profit sharing*), jual beli (*sale and purchase*) dan sewa menyewa (*operational lease and financial lease*). Ketiga kelompok produk besar ini masih terdiri dari beberapa produk-produk pembiayaan yang lebih signifikan.

Salah satu produk pembiayaan yang paling dominan di bank syariah adalah pembiayaan *al-murabahah*. *Murabahah* merupakan salah satu produk atau *skim* yang paling populer dalam praktik pembiayaan perbankan syariah. Selain mudah perhitungannya, baik bagi nasabah, maupun management bank, produk ini memiliki beberapa kesamaan (yang bukan prinsipil) dengan sistem kredit pada perbankan konvensional. Meskipun demikian, secara prinsip, *Murabahah* sangat jauh beda dengan suku bunga dalam perbankan konvensional.⁴

Akad *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Pada akad *murabahah* penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.⁵

Dalam penentuan harga jual *murabahah* terdapat *mark-up*/margin. Harga jual bank yang disepakati adalah harga beli dari pemasok ditambah *mark-up* dan biaya-biaya yang timbul dari proses pembelian barang tersebut oleh bank. Bukan saja harga beli bank dari pemasok (*cost price*) yang harus diungkapkan oleh bank kepada nasabah dan disepakati bersama di awal sebelum penandatanganan akad *murabahah*,

⁴ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia (Implementasi dan Aspek Hukum)*, (Bandung : PT. Citra Aditya Bakti, 2009), h. 176

⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonesia, 2004), h. 62

tetapi juga *markup*/margin harus disepakati di awal sebelum kedua belah pihak menandatangani akad *murabahah*.⁶

Mark-up/margin dapat ditentukan baik dalam bentuk *lumpsum* atau dengan menetapkan rasio tertentu terhadap harga beli bank. *Markup*/margin tersebut hanya boleh ditetapkan satu kali untuk satu kali transaksi pembelian barang oleh nasabah. Artinya, tidak diperkenankan untuk ditetapkan bahwa nasabah membayar *mark-up*/margin tersebut setiap jangka waktu tertentu, misalnya untuk setiap bulan. Apabila diperjanjikan demikian, maka *markup*/margin tidak ubahnya dengan bunga bank yang haram hukumnya menurut ketentuan syariah.⁷

Dalam penentuan harga jual merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pembiayaan. Harga jual menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga jual sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa yang ada dalam bank syariah. Salah dalam menentukan harga jual akan berakibat fatal terhadap produk yang akan ditawarkan nantinya. Bagi keuangan bank terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya - biaya lainnya.

Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah, penentuan harga jual dan *profit margin* atau pembiayaan sebagai bagian fungsi manajemen dalam usaha mikro untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan keuangan syariah yang lebih baik dan efisien, guna menghindarkan

⁶ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah, Produk-produk dan Aspek-aspek hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2018), h. 212.

⁷ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah, Produk-produk dan Aspek-aspek hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2018), h. 212.

terjadinya penyimpangan – penyimpangan dengan cara mengetahui faktor – faktor apa yang mempengaruhi dalam menentukan harga jual dan *profit margin* yang telah ditetapkan serta mengusahakan penyusunan administrasi pembiayaan yang benar.

Berdasarkan observasi yang telah penulis lakukan, di Bank Muamalat Parepare sendiri dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pembiayaan *murabahah* menentukan besar persentase nisbah dari pembiayaan *murabahah* kemudian meminta persetujuan dari OJK, BI, dan DPS. Apabila persentase nisbah ini telah disetujui oleh OJK, BI, dan DPS maka nisbah inilah yang dituangkan di dalam akad dan berlaku sampai akad pembiayaan selesai tanpa adanya perubahan.

OJK perlu melakukan pengawasan kepada bank dalam setiap melakukan transaksi. Pengawasan dari OJK sangat penting dilakukan agar selalu mengetahui bagaimana bank menjalankan fungsinya. Namun, pada kenyataannya OJK kurang melakukan pengawasan kepada pihak perbankan. Kurangnya pengawasan dari OJK sehingga menyebabkan pihak bank kurang transparan dalam melakukan transaksi dengan nasabah, oleh karena itu penulis tertarik untuk mencari tahu lebih dalam mengenai penerapan harga jual dan *profit margin* pembiayaan *murabahah* tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai penerapan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* di Bank Muamalat KCP Parepare dengan judul penelitian **Evaluasi Penerapan Harga Jual dan Profit Margin dalam Pembiayaan Murabahah di Bank Muamalat KCP Parepare (Analisis Perbankan Syariah).**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Faktor-Faktor apa saja yang menentukan penerapan harga jual dan *profit margin* di Bank Muamalat KCP Parepare?
2. Bagaimana evaluasi penerapan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *Murabahah* di Bank Muamalat KCP Parepare?
3. Bagaimana analisis perbankan syariah terhadap evaluasi penerapan harga jual dan *profit margin* di Bank Muamalat KCP Parepare?

C. Tujuan Penelitian

Merespon rumusan masalah tersebut, tujuan penelitian dapat diformulasikan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang menentukan penerapan harga jual dan *profit margin* di Bank Muamalat KCP Parepare.
2. Untuk mengetahui evaluasi penerapan harga jual beli dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* di Bank Muamalat KCP Parepare.
3. Untuk menguraikan analisis perbankan syariah terhadap evaluasi penerapan harga jual dan *profit margin* di Bank Muamalat KCP Parepare.

D. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan uraian pada tujuan penelitian maka kegunaan penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, di harapkan mampu menjadi acuan untuk penerapan ilmu perbankan syariah di lapangan.
2. Bagi lembaga yang bersangkutan, di harapkan mampu menjadi tolak ukur penilaian bagi lembaga perbankan syariah dan juga menjadi alat koreksi lembaga lain yang memerlukan.

