

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Beberapa penelitian sebelumnya yang menjadi rujukan dengan penelitian yang akan dikaji, sebagai berikut:

Achmad Fauzan. *Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah pada BMT Prima Syariah*. Hasil penelitian dan analisa menunjukkan bahwa penentuan harga jual pada pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT Prima Syariah memasukan variabel-variabel yang seharusnya secara syar'I tidak diperbolehkan dan hal ini menimbulkan efek tingginya harga jual pembiayaan murabahah.¹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti mengenai evaluasi penerapan harga jual beli pada pembiayaan *murabahah*, sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini hanya terfokus meneliti mengenai evaluasi penerapan metode harga jual saja pembiayaan *murabahah* sedangkan penelitian yang akan dilakukan selain mengkaji mengenai evaluasi penerapan harga jual juga akan mengkaji mengenai evaluasi *profit margin* dari pembiayaan *murabahah*. Selain itu, tempat penelitian pun berbeda, penelitian yang telah dilakukan meneliti di lembaga keuangan syariah non-bank yaitu BMT, sedangkan penelitian yang akan dilakukan meneliti di salah satu perbankan syariah.

Andriani. *Mekanisme Perhitungan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Walisongo Semarang*. Hasil penelitian daripenelitian ini

¹ Achmad Fauzan, *Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah pada BMT Prima Syariah* (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), h.iv.

adalah mekanisme perhitungan margin keuntungan yang diterapkan oleh KJKS BMT Walisongo Semarang dengan presentase rata-rata sebesar 2% dari pembiayaan tersebut. Dalam pembiayaan *murabahah* ini biasanya digunakan untuk pembiayaan pertanian atau musiman. Margin keuntungan ini disepakati di awal akad oleh kedua belah pihak.²

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama meneliti mengenai perhitungan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Adapun perbedaannya yaitu penelitian ini hanya meneliti mengenai perhitungan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* sedangkan penelitian yang akan dilakukan selain meneliti penerapan *profit margin* juga meneliti mengenai evaluasi penerapan harga jual dalam pembiayaan *murabahah*.

Subhan Ahmad Pratama. *Mekanisme Penetapan Harga Pembiayaan Pada Akad Murabahah (Studi Kasus di BMT Hira Tanon)*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa BMT Hira Tanon menggunakan metode penentuan harga jual dengan harga pembiayaan ditambahkan dengan *cost recovery* kemudian ditambahkan dengan keuntungan. Untuk menentukan tingkat keuntungan BMT HIRA Tanon menggunakan sistem *flat* dan sistem menurun dalam menentukan harga pembiayaan pada akad *murabahah*. Dan dalam menentukan harga jual pembiayaan sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 84 tahun 2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan *Al-Tamwil Bi Al-Murabahah* (Pembiayaan *Murabahah*) di Lembaga Keuangan Syariah

² Adriani, *Mekanisme Perhitungan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah di KJK BMT Walisongo Semarang* (Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015), h. vii

yaitu dengan metode proporsional atau sistem *flat* dan metode anuitas atau sistem menurun.³

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama meneliti mengenai mekanisme penentuan harga jual beli dalam pembiayaan murabahah. Adapun perbedaannya adalah penelitian yang akan dilakukan selain meneliti mekanisme penentuan harga juga meneliti mengenai profit margin dalam pembiayaan *murabahah*, selain itu tempat penelitian juga berbeda, penelitian ini melakukan penelitian di BMT Hira Tanon sedangkan penelitian yang akan dilakukan ini bertempat di Bank Muamalat KCP Parepare.

B. Tinjauan Teori

1. Teori Evaluasi

a. Pengertian Evaluasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, evaluasi adalah penilaian; proses untuk menemukan nilai layanan; pengumpulan dan pengamatan dari berbagai macam bukti untuk mengukur dampak dan efektivitas dari suatu objek, program, atau proses berkaitan dengan spesifikasi dan persyaratan pengguna yang telah diterapkan sebelumnya.⁴

Dalam ekonomi Islam evaluasi merupakan salah satu komponen dari sistem yang harus dilakukan secara sistematis dan terencana sebagai alat untuk mengukur keberhasilan atau target yang akan dicapai dalam proses pendidikan Islam dan proses

³ Subhan Ahmad Pratama, *Mekanisme Penetapan Harga Pembiayaan pada Akad Murabahah (studi kasus di BMT Hira Tanon)* (IAIN Surakarta, 2018), h. xviii

⁴ Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia V* (Jakarta : Kemendikbud, 2016), h.88.

pembelajaran. Dengan demikian evaluasi bukan sekedar menilai suatu aktivitas secara spontan dan incidental, melainkan merupakan kegiatan untuk menilai sesuatu secara terencana, sistematis, dan berdasarkan atas tujuan yang jelas.⁵ Evaluasi dilaksanakan secara komprehensif, obyektif, kooperatif, dan efektif. Evaluasi dilaksanakan berpedoman pada tujuan.⁶

Dengan mendasarkan pada pengertian di atas, maka dapat dikemukakan bahwa evaluasi adalah suatu proses menentukan nilai seseorang dengan menggunakan patokan-patokan tertentu untuk mencapai tujuan. Sementara itu, evaluasi proses produksi adalah suatu proses menentukan nilai proses produksi dengan menggunakan patokan-patokan tertentu agar mencapai tujuan pengajaran yang telah ditentukan sebelumnya.

b. Prinsip Evaluasi

1) Valid

Evaluasi mengukur apa yang seharusnya diukur dengan menggunakan jenis tes yang terpercaya dan *shahih*. Artinya, adanya kesesuaian alat ukur dengan fungsi pengukuran dan sasaran pengukuran. Apabila alat ukur tidak memiliki keshahihan yang dapat dipertanggungjawabkan maka data yang dihasilkan juga salah dan kesimpulan yang ditarik juga menjadi salah.

2) Berorientasi kepada kompetensi

Evaluasi harus memiliki pencapaian kompetensi produksi yang meliputi seperangkat pengetahuan, sikap keterampilan dan nilai yang terefleksi dalam kebiasaan berfikir dan bertindak.

⁵Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam*, (Jakarta: Kalam Mulia, 2010). h. 220.

⁶Hendyat Soetopo, *Pendidikan dan Pembelajaran (Teori, Permasalahan dan Praktek)* (Malang: UMM Press, 2005), h. 145.

3) Berkelanjutan

Evaluasi harus dilakukan secara terus menerus dari waktu-kewaktu untuk mengetahui secara menyeluruh perkembangan proses, sehingga kegiatan dan unjuk kerja dapat dipantau melalui penilaian.

4) Menyeluruh

Evaluasi harus dilakukan secara menyeluruh, yang mencakup aspek dan meliputi seluruh materi serta berdasarkan pada strategi dan prosedur penilaian.

5) Bermakna

Evaluasi diharapkan mempunyai makna yang signifikan bagi semua pihak. Untuk itu evaluasi hendaknya mudah dipahami dan dapat ditindaklanjuti oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

2. Teori Akad *Murabahah*

a. Pengertian Akad *Murabahah*

Secara kebahasaan, kata *murabahah* berasal dari kata *ribkhu* yang artinya menguntungkan.⁷ Akad *murabahah* adalah jual beli barang dengan tambahan harga/ *cost plus* atas dasar harga pembelian yang pertama secara jujur, lebih lanjut Sayyid Sabiq mengartikan *Murabahah* sebagai penjualan dengan harga pembelian barang berikut keuntungan yang diketahui.⁸ Hasbi As-Shiddiq menganggap *murabahah* menjual barang dengan keuntungan (laba) tertentu.⁹

⁷ Ahmad Wanson Munawir, *Al Munaawir Kamus Arab Indonesia* (Surabaya: Pustaka Progresif, 1997), h. 463.

⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah II*, Terj. Kamaluddin A Marzuki, *Fiqh Sunnah Jilid II* (Bandung: Pustaka, 1988), h. 83.

⁹ Teungku Muhammad Hasbi Ash Shiddiqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam (Tinjauan Antar Mazhab)* (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 1997), h. 353.

Akad *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati yang oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural *certainty contract* (yakni memberikan kepastian pembiayaan baik dari segi jumlah maupun waktu, *cash flow*-nya dapat diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad). Dikategorikan sebagai *natural certainty contract* karena dalam akad *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (besarnya keuntungan yang disepakati).¹⁰

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan akad *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹¹ Sedangkan dalam PSAK 59 dijelaskan bahwa akad *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.¹² Akad jual beli *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah*, penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹³

Dari beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa akad pembiayaan *murabahah* adalah penyediaan dana dari suatu transaksi jual beli barang

¹⁰ Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), h. 161.

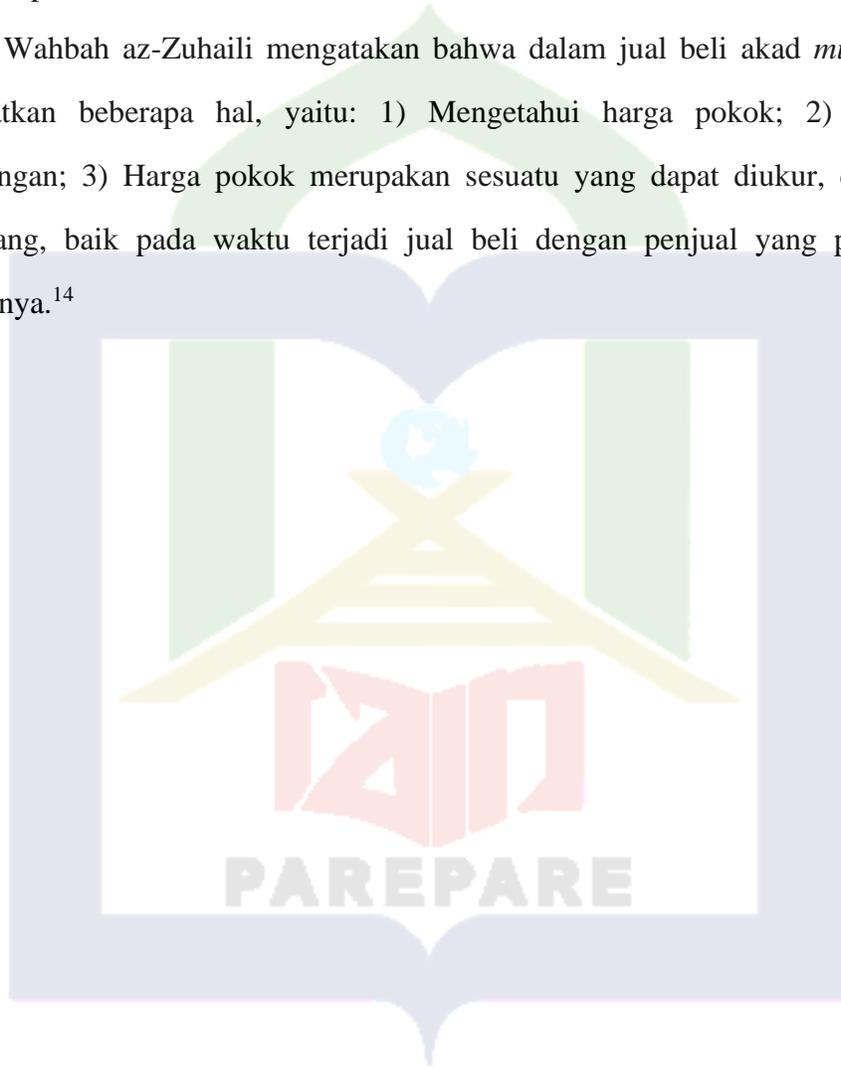
¹¹ Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah.

¹² Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), h. 13-14

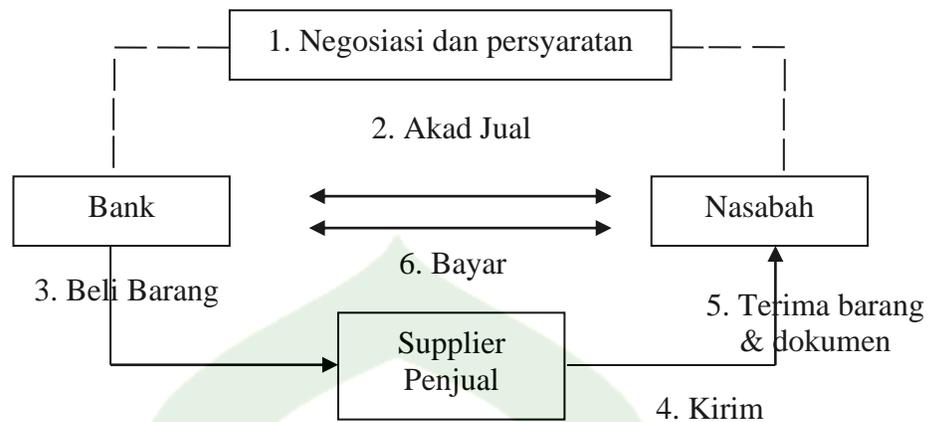
¹³ Moh. Rifai, *Konsep Perbankan Syariah* (Semarang: CV. Wicaksana Semarang, 2002), h.16.

antara dua pihak yaitu nasabah dan lembaga syariah (bank syariah), dimana nasabah menjual barang kepada pihak lembaga syariah dan kemudian lembaga syariah menjual kembali kepada nasabah dengan harga perolehan dan ditambah keuntungan yang disepakati bersama.

Wahbah az-Zuhaili mengatakan bahwa dalam jual beli akad *murabahah* itu disyaratkan beberapa hal, yaitu: 1) Mengetahui harga pokok; 2) Mengetahui keuntungan; 3) Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu terjadi jual beli dengan penjual yang pertama atau setelahnya.¹⁴



¹⁴ Wahbah Az-Zuhaili, *al-Fiqh al Islam wa Adillatuh*, Terj. Ubay Harun (Yogyakarta: Hukum Islam, 2006), h.345.



Gambar 2.1. Skema asli penyaluran dana *Murabahah*

Secara teknis, beberapa landasan dalam operasional akad *murabahah* adalah sebagai berikut: 1) Musyawarah dan kesepakatan di mana masing-masing pihak memiliki hak dan kewajiban yang sama; 2) Jaminan. Hal ini diperlukan untuk memperkecil resiko yang merugikan pihak bank dan untuk melihat kemampuan nasabah dalam menanggung pembayaran kembali atas pembiayaan yang diterima dari bank; 3) Dokumentasi.¹⁵

b. Dasar Hukum *Murabahah*

- 1) Q.S Al-Baqarah ayat 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.....

Terjemahnya:

Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.¹⁶

¹⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 59-62.

¹⁶ Departemen Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahnya* (Surabaya: Mekar Surabaya, Danakarya, 2002), h.37.

2) Al-Hadist

Dalam hadistnya Imam Taqiyuddin bahwa jual beli sebagai berikut :

عَنْ صَالِحِ بْنِ صَهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثَ
فِيهِنَّ الْبَرَكَهُ الْبَيْعُ إِلَى أَجْلِ وَالْمَقَارَضَةُ وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ¹⁷

Artinya:

”Dari Shalih bin Shuhayb dari ayahnya, ia berkata: "Rasulullah SAW bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqâradhah (mudhârabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibn Mâjah).

Maksud dari hadist di atas adalah bahwa tukar menukar harta tersebut harus dapat dimanfaatkan sesuai dengan syara' dan harus disertai dengan adanya ijab dan qabul.

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun akad *murabahah* sebagai berikut :¹⁸

- 1) *Ba'iu* (Penjual)
- 2) *Musyari* (pembeli)
- 3) *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
- 4) *Tsaman* (harga barang)
- 5) *Ijab qobul* (pernyataan serah terima)

Dalam pembiayaan akad *murabahah* dibutuhkan beberapa syarat sebagai berikut:¹⁹

- 1) Mengetahui harga pertama (harga pembelian)

¹⁷ Sunan Ibnu Majah, *Al-maktabah Asy-syamilah V-II, Kutubul al-Mutun* (Bab asSyirkah wa al-Mudharabah, Juz VII), h. 68, Nomor hadis 2280.

¹⁸ Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (cet I; Jakarta: Raja Grafindo persada, 2008), h. 146.

¹⁹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005),h. 16-17.

- 2) Mengetahui besarnya keuntungan
- 3) Modal hendaklah komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.
- 4) Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.
- 5) Transaksi pertama harus sah secara syara'.

Pada dasarnya pembiayaan akad *murabahah* ini diadakan, bertujuan untuk membantu pihak-pihak yang tidak mempunyai kemampuan untuk membeli secara tunai.

3. Teori Penentuan Harga Jual

a. Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah penjumlahan harga beli atau harga pokok atau harga perolehan bank dan margin keuntungan.²⁰ Dalam transaksi jual beli, harga memegang peranan penting untuk sebuah produk. Menurut Basu Swastha, harga ialah jumlah uang yang digunakan di dalam pertukaran suatu barang. Sehingga harga dapat didefinisikan sebagai jumlah uang (ditambah beberapa produk jika mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.²¹

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, bank syariah harus dapat menghitung dan memisahkan *real costs* dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan margin. Namun demikian, pada

²⁰ Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), h. 255.

²¹ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008), h. 271.

kenyataannya margin keuntungan pada transaksi jual beli masih di *benchmark* terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang *benchmark* biaya perolehan dan handling kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan margin.²²

b. Teknik Penentuan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual perlu diperhatikan beberapa faktor yaitu jangka waktu pembiayaan, harga pokok atau harga beli barang, dan kondisi nasabah. Penentuan harga dalam pembiayaan di lembaga keuangan syariah sekarang ini lazimnya menggunakan metode *going rate pricing*, adapun alasannya karena lembaga keuangan syariah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu mereka juga berkeinginan untuk mendapatkan nasabah yang bersifat *floating customer*.

Meskipun demikian penentuan harga jual pada produk bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan pada *target return pricing* maupun *mark up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.²³

1) Penerapan *target return pricing* untuk pembiayaan syariah

Lembaga keuangan syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti (*natural certainty contract*), dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti

²²Ahmad Buchori, dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syariah* (Jakarta: Bank Indonesia, 2004), h. 51-52.

²³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 137-138.

(*natural uncertainty contract*). Jika pembiayaan yang dilakukan dengan akad NCC, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate (rpr)*.

$$rpr = n.v$$

di mana: n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = jumlah transaksi dalam satu periode

Sedangkan jika pembiayaan dilakukan dengan akad NUC, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate (epr)*. Di mana *epr* diperoleh berdasarkan;

- a. Tingkat keuntungan rata-rata pada industry sejenis
- b. Pertumbuhan ekonomi
- c. Dihitung dari nilai *rpr* yang berlaku di bank yang bersangkutan

Perhitungannya yaitu:

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

Actual return bank = nisbah bank + *actual return bisnis*

2) Penerapan *mark up pricing* dalam pembiayaan syariah

Metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *restricted investment account (RIA)* atau *mudharabah muqayyadah*. Hal ini karena akad *mudharabah muqayyadah* adalah akad di mana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

Rumusannya adalah sebagai berikut;

Harga jual bank = harga beli bank + (waktu x cost recovery) +
keuntungan

Cost recovery = (pembiayaan/estimasi total pembiayaan) x estimasi
biaya operasional 1 tahun

Mark up/profit margin = persentase x pembiayaan

$$\text{Margin dalam \%} = \frac{\text{cost recovery} + \text{keuntungan}}{\text{harga barang di toko}} \times 100\%$$

Cost recovery adalah bagian dari estimasi biaya operasi bank syariah yang dibebankan kepada harga beli/total pembiayaan.

4. Teori Penentuan *Profit Margin*

a. Pengertian *Profit Margin*

Secara teknis, yang dimaksud dengan *profit margin* atau *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per-tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, sedangkan perhitungan *margin* secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan. Dan di Bank Syari'ah menerapkan *margin* keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract* (NCC)¹, yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahiya bit tamlik*., *salam* dan *istisna*.²⁴

Profit Margin adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang - pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya.²⁵

²⁴ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2004), h. 38.

²⁵ Sri Dewi Anggadini, Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet, *Majalah Ilmiah UNIKOM*, Vol.9, No. 2, (2003) h. 190

b. Metode Penetapan *Profit Margin*

Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi dari tim ALCO (*Asset and Liabilities Committe*) Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:²⁶

- 1) *Direct Competitor's Market* (DCM), yaitu tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah yang ditetapkan dalam ALCO sebagai *competitor* langsung terdekat.
- 2) *Indirect Competitor's Market* (ICM), yaitu tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok *competitor* tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok *competitor* tidak langsung yang terdekat.
- 3) *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), yaitu biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.
- 4) *Overhead cost*, yaitu biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga
- 5) *Acquiring Cost*, yaitu biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Beberapa metode penentuan *return* pembiayaan adalah sebagai berikut:

²⁶ Adiwarmam A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), h. 253-254.

- 1) *Mark up pricing*, yang menjadikan biaya produksi sebagai komponen utamanya
- 2) *Target return pricing*, yaitu penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapat tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investment (ROI)*.
- 3) *Perceived value pricing*, yaitu penentuan harga dengan tidak menggunakan variable harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga pokok pesaing di mana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.
- 4) *Value pricing*, yaitu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi.
- 5) *Going rate pricing*, yaitu kebijakan penentuan harga dengan menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*).

Beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan *profit margin* pembiayaan *murabahah* dalam kajian ini adalah :

- 1) Biaya operasional,
- 2) *Profit target* (tingkat keuntungan yang diinginkan),
- 3) *Cost of fund*,
- 4) *Risk of cost* (risiko kredit), dan
- 5) Tingkat rata-rata margin pasar.

5. Teori Perbankan Syariah

a. Pengertian Perbankan Syariah

Menurut UU Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998, tentang perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan bahwa Bank umum adalah bank yang

melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedang pengertian prinsip syariah itu sendiri adalah aturan berdasarkan hukum Islam.²⁷

Menurut Karnaen Purwaatmadja, bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam, yakni bank dengan tata cara dan operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Salah satu unsur yang harus dihindari dalam muamalah Islam adalah praktik-praktik yang mengandung unsur riba (spekulasi dan tipuan).²⁸

Pada umumnya, hal yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberi layanan pembiayaan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam, mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam Al-Quran dan Al-Hadist. Dengan mengacu kepada Al-Quran dan Al-Hadist, maka bank syariah diharapkan dapat menghindari kegiatan-kegiatan yang mengandung unsur riba dan segala hal yang bertentangan dengan syariat Islam.

b. Fungsi dan Peran Perbankan Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan fungsi intermediasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam. Peran dan fungsi bank syariah, di antaranya sebagai berikut:²⁹

²⁷C.S.T Kamsil, dkk, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), h. 311-313.

²⁸Muhammad Firdaus NH, dkk, *Konsep & Implementasi Bank Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2005), h. 18.

²⁹Imamul Arifin, *Membuka Cakrawala Ekonomi*, (Jakarta: Setia Purna Inves 2007), h. 14

- 1) Sebagai tempat menghimpun dana dari masyarakat atau dunia usaha dalam bentuk tabungan (*mudharabah*), dan giro (*wadiah*), serta menyalurkannya kepada sektor riil yang membutuhkan.
- 2) Sebagai tempat investasi bagi dunia usaha (baik dana modal maupun dana rekening investasi) dengan menggunakan alat-alat investasi yang sesuai dengan syariah.
- 3) Menawarkan berbagai jasa keuangan berdasarkan upah dalam sebuah kontrak perwakilan atau penyewaan.
- 4) Memberikan jasa sosial seperti pinjaman kebajikan, zakat dan dana sosial lainnya yang sesuai dengan ajaran Islam.

c. Produk Perbankan Syariah

Produk perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu: (I) Produk Penyaluran Dana, (II) Produk Penghimpunan Dana, dan (III) Produk yang berkaitan dengan jasa yang diberikan perbankan kepada nasabahnya.

1) Produk Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yaitu:³⁰

a) Prinsip Jual Beli (Bay')

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Prinsip ini dapat dibagi sebagai berikut:

(1) Pembiayaan *Murabahah*

³⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), h. 98

Menurut Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Rusyd bahwa pengertian *murabahah* yaitu: Bahwa pada dasarnya *murabahah* tersebut adalah jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi si penjual dengan memperhatikan dan memperhitungkannya dari modal awal si penjual.³¹

(2) Pembiayaan *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli di mana barang yang diperjualbelikan belum ada.³²

(3) Pembiayaan *Istisna*

Produk *Istisna* menyerupai produk *salam*, tapi dalam *Istisna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *Istisna* dalam Bank Syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.³³

b) Prinsip Sewa

Transaksi *Ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *Ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli. Namun perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *Ijarah* objek transaksinya adalah jasa.³⁴

c) Prinsip Bagi Hasil (*Shirkah*)

(1) Pembiayaan *Musharakah*

³¹Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibnu Rusyd (Beirut: Bidayatul Mujtahid Wa Nihayatul Muqtashid Darul Qalam, 1988), h. 216.

³²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), h. 216.

³³Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), h. 100.

³⁴Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PKES Publishing, 2008), h. 36.

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *Musharakah* (*shirkah* atau *sharikah* atau serikat atau kongsi). Dalam artian semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek *Musharakah* dan dikelola bersama-sama.³⁵

(2) Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudarib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.³⁶

d) Akad Pelengkap

(1) *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)

Tujuan fasilitas *Hiwalah* adalah untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya.

(2) *Rahn* (Gadai)

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

(3) *Qard* (Pinjaman Uang)

Qard adalah pinjaman uang. Aplikasi *qard* dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu: *pertama*, sebagai pinjaman talangan haji, *kedua*, sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*), *ketiga*, sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, *keempat*, sebagai pinjaman kepada pengurus bank.

(4) *Wakalah* (Perwakilan)

³⁵T.M. Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Mu'amalah, cet. II* (Jakarta: Bulan Bintang, 1984), h. 24.

³⁶Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PKES Publishing, 2008), h. 37-39.

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkasi dan transfer uang.

(5) *Kafalah* (Garansi Bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran.³⁷

2) Produk Penghimpunan Dana

Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *Wadi'ah* dan *Mudharabah*.³⁸

3) Produk Jasa

a) *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing)

Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (spot).

b) *Ijarah* (Sewa)

Menurut bahasa *ijarah* adalah (menjual mafaat). Sedangkan menurut istilah syarak menurut pendapat ulama Hanafidyyah: *Ijarah* adalah akad atas suatu kemanfaatan dengan pengganti.

d. Prinsip-Prinsip Perbankan Syariah

1) **Prinsip Keridhaan (*Al-Ridha*)**

Prinsip pertama yang perlu diperhatikan dalam akad *murabahah* adalah dilakukan atas dasar suka sama suka (*ikroh*). Prinsip ini menyatakan bahwa segala transaksi yang dilakukan harus berdasarkan atas keridhoan anatar kedua bela pihak.

³⁷Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), h. 105-107.

³⁸Moh. Zuhri, *Terjemah Fiqh Empat Madzab*, (Semarang: Asy-Syifa, 1993), H. 169.

Apabila dalam transaksi tidak dipenuhi prinsip ini, maka sama halnya dengan memakan harta dengan cara yang batil.

2) Prinsip Keterbukaan / Transparansi

Prinsip kedua adalah prinsip transparansi atau keterbukaan. Prinsip transparansi atau keterbukaan merupakan salah satu unsur pokok dalam penerapan *Good Corporate Governance* (Tata Kelola Perusahaan yang Baik) dalam suatu perusahaan dan penerapan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* dalam suatu perusahaan sudah merupakan kebutuhan mutlak dalam suatu praktik korporat. Prinsip transparansi yang dimaksud adalah adanya keterbukaan antara pihak Bank Muamalat dengan nasabah untuk berlaku benar dalam mengungkapkan kehendak dan keadaan yang sesungguhnya, agar sehingga tidak ada pihak yang merasakan kerugian dalam penetapan harga yang pada saat bertransaksi.

3) Prinsip Kejujuran

Prinsip ketiga adalah prinsip kejujuran. Kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam Islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam sangat melarang kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun, sebab nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan dan masyarakat secara luas. Begitu pula dalam pembiayaan *murabahah* yang ada di bank syariah, kejujuran sangat penting dan sangat ditekankan oleh pihak bank syariah untuk menghindari adanya *maisir* dan *gharar* dalam akad pembiayaan *murabahah*.

4) Prinsip Keadilan

Prinsip keempat yang perlu diperhatikan adalah prinsip keadilan. Adil berasal dari bahasa Arab yang berarti berada di tengah-tengah, jujur, lurus, dan tulus. Secara

terminologi, adil bermakna suatu sikap yang bebas dari diskriminasi dan ketidakjujuran. Dengan demikian orang yang adil adalah orang yang sesuai dengan standar hukum baik hukum agama, hukum positif (hukum negara), maupun hukum sosial (hukum adat) yang berlaku³⁹. Jadi, dalam menetapkan harga pun harus bersikap adil sehingga tidak ada pihak yang didzalimi.

5) Prinsip Negosiasi

Dalam menentukan harga jual, terlebih dahulu di jelaskan kepada anggota besar harga belinya kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh pihak bank syariah. Sehingga terjadi kesepakatan harga jual yang selanjutnya dilakukan transaksi jual beli secara baik dan benar serta *maslahat* yang sesuai dengan ketentuan yang dibenarkan syariat Islam.

C. Tinjauan Konseptual

1. Evaluasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, evaluasi adalah penilaian; proses untuk menemukan nilai layanan; pengumpulan dan pengamatan dari berbagai macam bukti untuk mengukur dampak dan efektivitas dari suatu objek, program, atau proses berkaitan dengan spesifikasi dan persyaratan pengguna yang telah diterapkan sebelumnya.⁴⁰

Jadi yang dimaksud dengan evaluasi disini adalah prinsip valid, prinsip berorientasi kepada kompetensi, prinsip berkelanjutan, prinsip menyeluruh, dan prinsip bermakna.

³⁹Anto, Hendrie. *Pengantar Ekonomika Mikro Islami* (Yogyakarta: Ekonisia,2003) ,h. 113

⁴⁰ Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia V* (Jakarta : Kemendikbud, 2016), h.88.

2. Harga Jual

Menurut Adiwarman A Karim, harga jual adalah penjumlahan harga beli atau harga pokok atau harga perolehan bank dengan margin keuntungan.⁴¹

Jadi yang dimaksud dengan harga jual disini adalah harga dari penjualan suatu barang yang diperoleh dari hasil jumlah harga pokok dengan keuntungan.

3. Profit Margin

Menurut Bambang Djinarto, *profit margin* adalah persentase yang ditetapkan pada kebijakan *pricing* pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (*return on assets*) yang ditargetkan.⁴²

Jadi yang dimaksud dengan *profit margin* disini adalah persentase tertentu untuk memperoleh keuntungan dari piutang untuk memperoleh ROA (*return on assets*) yang ditargetkan.

4. Pembiayaan Murabahah

Menurut Adiwarman A Karim *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural *certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa keuntungan yang diperoleh.⁴³

Jadi yang dimaksud dengan *murabahah* disini adalah akad jual beli barang dengan harga jual dan margin keuntungan yang transparan dan disepakati oleh kedua pihak.

⁴¹ Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), h. 255.

⁴² Bambang Djinarto, *Banking Asset Liability Management Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana* (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 45.

⁴³ Adiwarman A Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh Dan Keuangan* (Edisi Ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), h.113

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan maksud dalam judul ini penelitian bahwa proses untuk menemukan nilai dari layanan penentuan harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan terkhususnya pembiayaan *murabahah* yang dilakukan di bank Muamalat dengan dianalisis menggunakan analisis Perbankan Syariah.

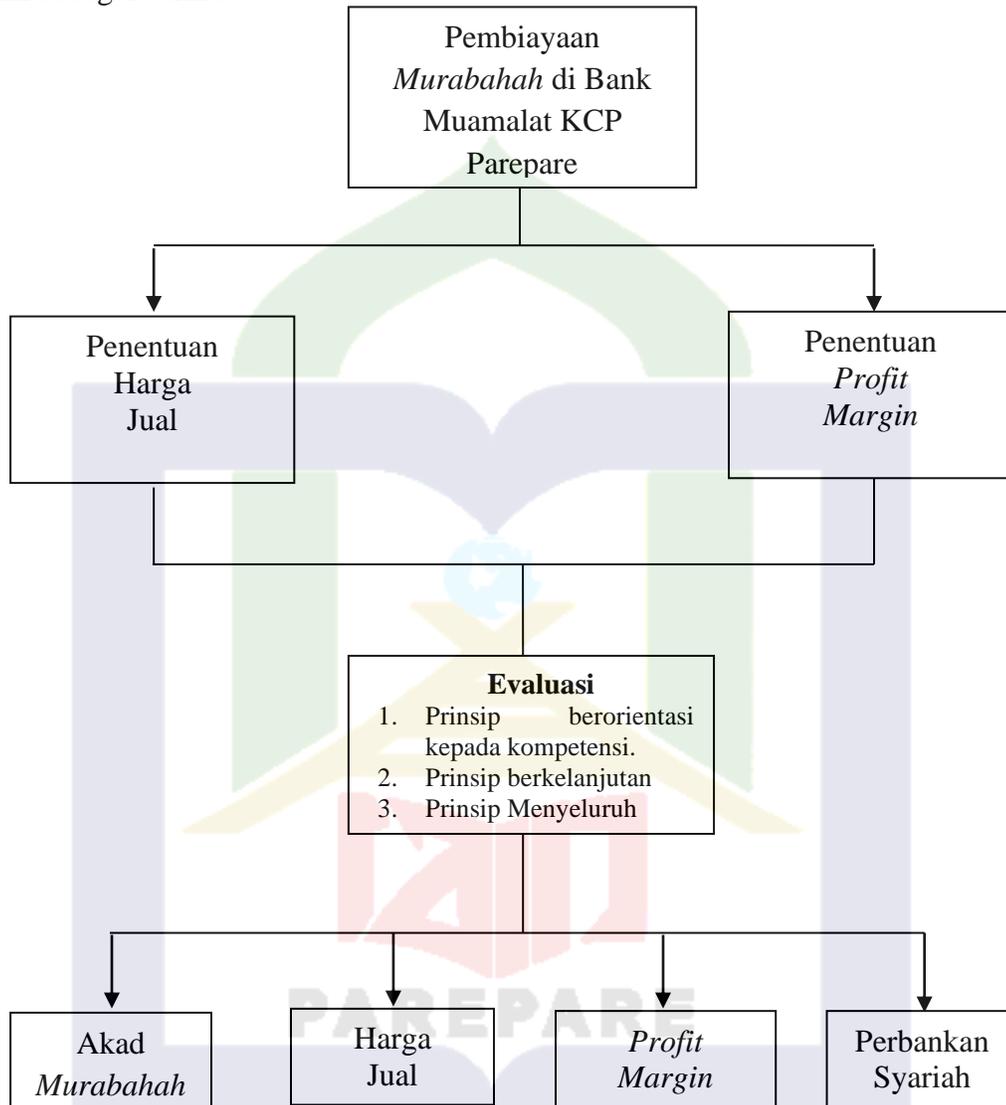
D. Bagan Kerangka Pikir

Kerangka pikir sebagai gambaran tentang pola hubungan antara konsep dan atau secara koheren yang merupakan gambaran yang utuh terhadap fokus penelitian. Jadi kerangka pikir merupakan sintesa tentang hubungan antara variabel yang disusun dan berbagai teori yang telah dideskripsikan. Berdasarkan teori-teori tersebut, selanjutnya dianalisis secara kritis dan sistematis, sehingga menghasilkan sintesa tentang hubungan antara variabel yang diteliti.⁴⁴

Kerangka pikir calon peneliti akan membahas mengenai pembiayaan *murabahah* di Bank Muamalat KCP Parepare, yang diteliti adalah mengenai penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan *murabahah* yang kemudian akan dianalisis menggunakan teori evaluasi kemudian dibedah menggunakan tiga teori yang digunakan yaitu teori akad *murabahah*, teori penentuan harga jual, dan teori profit margin. Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu menjawab dan menjelaskan rumusan masalah secara keseluruhan.

⁴⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 92

Bertolak dengan deskripsi diatas, peneliti menuangkan deskripsi kerangka pikir sebagai berikut:



Gambar 2.2 Bagan Kerangka Pikir