

**Mekanisme Penentuan Harga Jual Dan *Profit Margin*
Pembiayaan *Murabahah* Di PT. Bank Sumut Syariah KCP
Stabat**

Sarmila^{1*}, Diyan Yusri², Anjur Perkasa Alam³

Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura @staijm.ac.id ^{*1, 2, 3}

^{*1}email: sarmila2603gmail.com,

²email: dian_yusri@staijm.ac.id

³email: anjur_perkasa_alam@staijm.ac.id

Artikel Info

Received: <i>February 13, 2023</i>	Revised: <i>April 11, 2023</i>	Accepted: <i>May 09, 2023</i>	Published: <i>June 03, 2023</i>
--	--	---	---

Abstract: This study focuses on the discussion of the mechanism for determining the selling price and profit margin of murabahah financing at PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat and the factors that influence it. The research method used in this study is a descriptive qualitative research method with an empirical approach. Informants in this study were employees of PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. The results of the study explain that the mechanism for determining the selling price and profit margin of murabahah financing is carried out by PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat uses the flat profit method where the calculation of profit margins on the value of the cost of financing is fixed from one period to another.

Keywords: Selling Price, Profit Margin, Murabaha Financing.

Abstrak: Penelitian ini memfokuskan pembahasan tentang mekanisme penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan empiris. Informan dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Hasil penelitian menjelaskan bahwa mekanisme penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat adalah menggunakan metode keuntungan flat dimana perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya.

Kata Kunci: Harga Jual, Profit Margin, Pembiayaan Murabahah.

A. Pendahuluan

Bank Syariah lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga Bank dengan riba. Dengan demikian, kerinduan umat Islam Indonesia yang ingin melepaskan diri dari persoalan riba telah mendapat jawaban dengan lahirnya Bank maupun lembaga keuangan syariah. Bank Syariah adalah lembaga keuangan syariah informal yang didirikan sebagai pendukung dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan sistem syariah (Arifin, 2012). Bank Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang memiliki fungsi *intermediary* seperti hal pada Bank Konvensional, yaitu menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan kepada kelompok masyarakat yang memerlukan. Pembiayaan di Bank Syariah sangat berbeda dengan apa yang disebut dengan istilah kredit di Bank Konvensional. Dalam Bank Syariah tidak dikenal dengan istilah debitur atau kreditur karena pada dasarnya pembiayaan merupakan sebuah kesepakatan Bank dengan nasabah yang memerlukan dana untuk membiayai kegiatan atau aktivitas tertentu (IBI, 2015).

Pembiayaan merupakan hal yang sangat vital bagi lembaga keuangan termasuk bagi Bank Syariah. Pembiayaan yang disalurkan menjajadi sumber pendapatan utama sebuah Bank yang dihasilkan dari nisbah bagi hasil yang diperoleh. Pembiayaan yang paling sering dilakukan pada Bank Syariah yang ada di Indonesia adalah pembiayaan dengan akad *murabahah*. Umumnya pembiayaan *murabahah* dilakukan melalui angsuran yang dilakukan nasabah setiap periode sesuai dengan kesepakatan diawal akad (Ascarya, 2015).

Sejak awal munculnya dalam *fiqh*, akad *murabahah* ini tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang. *Murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, di mana pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang ia inginkan kecuali lewat seorang perantara atau ketika pembeli tidak mau susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga ia mencari jasa seorang perantara. Bank-Bank syariah umumnya mengadopsi

murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar (Antonio, 2011).

Akad pembiayaan *murabahah* adalah akad yang paling banyak diminati para nasabah di Bank Syariah. Beberapa alasan yang menjadi sebab diminatinya akad ini adalah: Pertama, *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi pembiayaan jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem *Profit and Loss Sharing* (PLS), lebih mudah. Kedua, *Mark-up* dalam *murabahah* dapat ditentukan secara pasti yang merupakan jaminan bagi LKS dalam memberikan *return* kepada penyimpan dana. Ketiga, *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS. Keempat, *Murabahah* tidak memungkinkan LKS untuk mencampuri manajemen bisnis, karena LKS bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara penjual dan pembeli (Supramono, 2019).

Murabahah sebagai suatu jual beli dengan pembayaran tunda dapat terjadi baik pada harga tunai, dengan menghindari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditunda untuk pembayaran ataupun pada harga tunai plus *mark-up* untuk pengganti waktu penundaan pembayaran. Sedangkan para fuqaha tidak mempersoalkan keabsahan jual beli dengan pembayaran tunda jenis yang pertama yaitu pembayaran tunda pada harga tunai. Dalam perbedaan pendapat di kalangan ulama terjadi pada harga kredit yang lebih tinggi (sebagai lawan harga tunai) dalam jual beli dengan pembayaran tunda. Mazhab Maliki dan Syafi'i tidak menyetujui harga kredit yang lebih tinggi untuk jual beli dengan pembayaran tunai baik dalam pembahasan Maliki maupun dalam pembahasan tentang jual beli dengan pembayaran tunda dan dalam kitab Al-Umm, di jelaskan tidak diperbolehkan jual beli suatu barang berdasarkan *murabahah* dengan harga kredit yang lebih tinggi dari pada harga kontanya.

Meskipun para ulama di atas tidak menyetujui harga yang lebih tinggi pada jual beli dengan pembayaran tunda, para pengikut Mazhab Hanafi, Syafi'i dan beberapa ulama

lainya menganut pandangan bahwa kenaikan harga pada jual beli dengan pembayaran tunda adalah boleh. Menurut Mazhab Hanbali, Ibn Qayyim yaitu *ketika seseorang menjual sesuatu dengan harga seratus rupiah bila dibayar tunai, maka tidak ada riba dalam hal tersebut* (Saeed, 2014).

Oleh karena itu tugas Bank Syariah tidak berhenti pada tahap pemberian pembiayaan saja tetapi Bank Syariah masih harus melakukan penentuan harga jual dan *murabahah* mulai dari pembiayaan itu diberikan sampai dengan pembiayaan dibayar lunas oleh nasabah. Apabila dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan harus memperhatikan aspek pembiayaan, maka segala permasalahan yang timbul baru dapat diketahui setelah masalah tersebut menjadi berat dan sulit untuk diatasi. Akibat dari keadaan tersebut dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pada kualitas pembiayaan yang diberikan menjadi buruk. Adanya metode penentuan harga jual dan *profit margin* pembiayaan *murabahah* tersebut untuk mencari keuntungan bersih akan membutuhkan banyak waktu, tenaga dan dana Bank Syariah untuk menyelamatkannya.

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 syariah 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.

Bagi Bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat tiga macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan

harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan (Kasmir, 2014).

Penentuan harga jual dan *profit margin* pembiayaan sebagai bagian fungsi manajemen dalam usaha mikro untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan keuangan syariah yang lebih baik dan efisien, guna menghindarkan 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.

Pembiayaan yang diterapkan pada Bank Syariah salah satunya dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*, dimana nasabah memberikan keuntungan berupa *margin* yang telah disepakati. Dalam pelaksanaan pembayaran angsuran sangat fariatif, ada yang tepat waktu, ada juga yang lebih awal dari waktu yang ditentukan bahkan ada yang tidak tepat waktu. Walaupun dalam akad pembiayaan *murabahah* sudah disepakati batas waktu pembayaran pembiayaannya, akan tetapi terdapat nasabah yang membayar angsurannya tidak sesuai dengan waktu yang telah disepakati sehingga bisa dikatakan bahwa nasabah tersebut bermasalah. Sehubungan dengan adanya nasabah yang bermasalah tersebut maka akan mempengaruhi pada waktu dan biaya yang dikeluarkan oleh pihak Bank Syariah.

Terkait dengan fenomena diatas, maka peneliti tentang penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* menjelaskan bahwa bagaimana mekanisme penentuan harga jual dan *profit margin* serta faktor apa yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, dengan menentukan harga jual dan *profit margin* yang telah diberikan maka dapat diketahui apakah pembiayaan *murabahah* yang diberikan telah digunakan dengan benar atau tidak oleh nasabah sesuai dengan yang diajukan dalam permbiayaan *murabahah*. Apabila pembiayaan tersebut digunakan untuk kepentingan

usaha maka apakah dengan pembiayaan tersebut nasabah berhasil atau tidak mengembangkan usahanya.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pimpinan dan karyawan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan-laporan, buku-buku harian dan sterusnya yang berkaitan dengan penentuan harga jual dan *profit margin* pembiayaan *murabahah*. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan mengambil pimpinan dan karyawan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat sebagai informan.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Mekanisme Penentuan Harga Jual dan *Profit Margin* Dalam Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat adalah menggunakan metode keuntungan *flat* dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya. Dalam mekanisme menentukan harga jual dan *profit margin* dalam transaksi *murabahah* PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat membeli produk dari vendor (tempat penjualan produk) dengan memberikan pembayaran. Agar tidak terlibat dalam penerimaan kiriman barang dan agar tidak perlu repot mengatur penyimpanan produk itu, seringkali PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat menunjuk nasabah sebagai agen untuk menerima kiriman atas nama PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Karena PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat masih merupakan pemilik dari produk tersebut, dalam

perjanjian transaksi *murabahah* yang dilakukan antara PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat dan nasabah menyebutkan keuntungan *profit* yang di bebaskan serta beberapa detail relevan lain. Perjanjian tersebut diakhiri dengan kesepakatan cara membayar yaitu dengan tunai atau melalui cicilan. Pada waktu pembayaran nasabah menunaikan pembayaran kepada PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Pembayaran ini mencakup biaya ke PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat dalam *profit margin* untuk PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Selain dalam perjanjian transaksi *murabahah* PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat juga menerima komoditas atau aset lain sebagai jaminan atas risiko kredit atau risiko nasabah dalam gagal membayar angsuran.

Dalam transaksi *murabahah* harus didasarkan pada penjualan dan tidak di gunakan untuk tujuan pendanaan. Dalam transaksi ini tidak dapat dipakai dalam kasus dimana nasabah ingin mendapatkan dana untuk tujuan selain pembelian produk, seperti modal kerja, pembayaran upah dan honor atau penyelesaian masalah pembayaran. Dalam perjanjian transaksi tersebut penjualan yang sah dalam syariah mengharuskan barang yang di jual benar-benar dibeli dari PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat yang mengambil kepemilikan dana penguasaanya

PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat sebagai lembaga keuangan non bank tidak pernah terlepas dari masalah pembiayaan. Karena pembiayaan merupakan aktivitas kegiatan utamanya. Produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat salah satunya produk pembiayaan *murabahah* dalam menentukan harga jual dan *profit margin*. Dalam pembayaran piutang kepada PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat, nasabah membayarkannya sesuai dengan jangka waktu tertentu sebagaimana yang telah dijelaskan terdapat teori Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah

pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan (Karim, 2017).

Jika ditinjau dari ilmu syari'ah, bahwa praktek yang diterapkan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat dalam menentukan *profit margin* dan harga jual masih mengacu sistem konvensional dengan *profit margin* $\pm 2\%$ bahkan di dalam bank konvensional lebih rendah di banding dengan yang ada di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat yang menggunakan *profit margin* $\pm 2\%$ dalam setiap angsuran. Dalam penetapan *margin* yang dilakukan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat menggunakan *fixed rate* dengan metode *flat rate* di mana penetapan *margin* dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama, sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap sampai selesai (Fahmi & Hadi, 2010).

Kebijakan ini bisa saja menjadi persepsi (pandangan) masyarakat yang mengatakan bahwa penentuan harga jual antara PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat dan konvensional tidak ada bedanya, bahkan terkadang harga jual yang diberikan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat lebih mahal dari pada konvensional. Padahal nasabah ingin mendapatkan keringanan dengan bertransaksi kepada PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Akan tetapi nasabah malah mendapatkan beban harga yang lebih tinggi dari pada mereka bertransaksi dengan bank konvensional.

Penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat memberikan beban keuntungan yang harus diberikan untuk pemegang saham dan dana pihak ketiga kepada nasabah pembiayaan termasuk di dalamnya *murabahah*. Di mana operasional PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat lebih dominan bertumpu pada selisih keuntungan. Oleh karena itu, semakin jelas terlihat bahwa dari sisi praktek penentuan harga jual barang pada akad *murabahah* yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat belum sempurna dengan aturan syariah. Karena besar ataupun kecil, para nasabah pembiayaan, khususnya *murabahah* menerima beban bagi hasil atas keuntungan nasabah penyimpan dan pemilik saham yang seharusnya

ditanggung oleh bank, baik ketika untung ataupun rugi. Salah satu yang menjadi dasar ketidaksesuaian dalam penerapan paradigma ini adalah pemahaman yang keliru bahwa PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat harus selalu mendapatkan keuntungan. Selain akan memberatkan nasabah pembiayaan, menjanjikan bahwa suatu usaha akan selalu untung juga dilarang dalam Islam. Sebab, adakalanya suatu usaha itu mendapatkan keuntungan, namun adakalanya juga menderita kerugian, terutama adalah tidak melakukan judi, penipuan, mendzalimi orang lain, serta terbebas dari riba.

Penetapan *margin* yang dilakukan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat masih tergantung pada kebutuhan untuk memperoleh keuntungan riil sehingga dapat memberikan beban keuntungan yang harus diberikan kepada dana pihak ketiga dan pemegang saham. Di samping itu, PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat masih melihat *benchmark* (suku bunga) yang ada di pasar, melihat penentuan suku bunga pesaing, serta kebijakan moneter yang ditetapkan Bank Indonesia sebagai regulasi terhadap suku bunga yang diberikan.

2. Penentuan Harga Jual dan *Profit Margin* Dalam Pembiayaan *Murabahah* PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada pimpinan dan karyawan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat, terkait dengan metode dalam menentukan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Pelaksana Pemasaran dan Analisis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat menjelaskan sebagai berikut:

“Sebelumnya tidak ada metode khusus untuk penentuan harga jual. Karena masalahnya adalah situasional yaitu pertama terkait dengan jangka waktu, kedua terkait penggunaan dana, ketiga Terkait dengan kondisi nasabah. Tiga hal ini tidak bisa dipisahkan atau mungkin bisa di pisahkan untuk usahanya yang sangat jelas dan orangnya dapat di percaya. Jadi tidak ada metode yang khusus di dalam PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat sendiri. Pada dasarnya hitungan ekonomi itu memang ada metodenya hanya tidak dapat kita tepati karena kita menghadapi situasi dan kondisi nasabah” (YR, Pelaksana Pemasaran dan Analisis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat).

Dari hasil wawancara di atas, diketahui bahwa tidak ada metode khusus yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Penentuan harga jual dan *margin* dapat dilihat dari jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah. Sehingga pihak lembaga sendiri memberi kelonggaran dalam mengangsur yaitu kemampuannya nasabah berapa dalam satu bulan kemudian dari pihak lembaga akan melakukan kesepakatan antara nasabah dengan pihak lembaga. Setelah mendapatkan beberapa jawaban terkait dengan metode yang di gunakan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat, selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan angsuran yang harus dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat kepada nasabah.

Terkait dengan jangka waktu angsuran, Pelaksana Pemasaran dan Analisis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat lainnya menyampaikan sebagai berikut:

“Terkait dengan jangka waktu angsuran dalam usaha dan kondisi nasabah dalam praktek rencana anggaran itu bukan angsuran tiap tahun yaitu *murabahah* plus maksimal angsuran 6 bulan, *murabahah* murni batas maksimal angsuran 3 bulan dan BBA di angsur perbulan dan maksimal 12 bulan. Dari jumlah pembiayaan tersebut perubahan kita apa, kemudian nanti buat anggota. volume usaha dalam satu tahun hasil pencapaian pendapatan berapa sehingga dalam hitungannya dan pendapatan untuk biaya keuangan pihak ketiga misalnya untuk biaya operasional, karyawan dan lain sebagainya” (AAP, Pelaksana Pemasaran dan Analisis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat).

Terkait dengan penentuan harga jual, dijelaskan sebagai berikut:

“Sebenarnya kita tergantung dengan sistem yaitu kita tawarkan kepada nasabah untuk mengangsurnya menggunakan system atau metode apa. hanya kebanyakan nasabah menggunakan sistim angsuran yang seperti sekarang berjalan saat ini setiap bulannya dalam angsuran tetap. Sebenarnya kita bedakan antara nasabah yang penghasilan bulanan sama dengan yang tidak mempunyai penghasilan bulanan seperti nasabah seperti petani yang tidak mempunyai penghasilan bulanan mereka di arahkan ke pembiayaan *murabahah* murni dan *murabahah* plus yaitu *murabahah* murni angsuranya 3 (tiga) bulan sedangkan *murabahah* plus angsuranya 6 (enam) bulan” (SS, Pelaksana Pemasaran dan Analisis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, didapatkan bahwa secara tidak langsung penerapan metode dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pada PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat menggunakan metode *flat*.

Dalam menentukan harga jual dan *profit margin*, PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat tidak menentukan begitu saja, yaitu harus ada beberapa pertimbangan. Dalam metode yang diterapkan untuk menentukan kedua hal tersebut. Hal itu dilakukan karena selain mendapat keuntungan, lembaga ini juga memegang teguh prinsip ekonomi yang ada di dalam aturan syariah. Apalagi lembaga ini merupakan lembaga yang berbasis syari'ah sehingga tidak hanya keuntungan duniawi saja yang menjadi titik tekannya akan tetapi keuntungan *ukhrowi* juga ditegakkan.

Dalam menentukan perhitungan harga jual dan *margin* pembiayaan *murabahah* menggunakan rumus perhitungan *margin* dalam persentase dan rumus harga jual. Adapun metode dalam penentuan *margin* yang di lakukan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat adalah menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Irham Fahmi dan Yovi Laviana Hadi yaitu menggunakan metode *margin* keuntungan *Flat Rate*, yang dimana metode *Margin Flat Rate* adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun bagi debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Dari hasil penelitian yang diperoleh dengan informan yang ada, sehingga dalam menentukan *margin* yang di lakukan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat yaitu situasioanal atau menggunakan negosiasi kepada Nasabah dalam menentukan *profit margin* meskipun dari pihak lembaga PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat sendiri sudah menetapkan *margin* $\pm 2\%$ PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat memberi toleransi kepada nasabah dalam menentukan *margin* dan kemampuannya mengangsur dalam pembiayaan *murabahah* tersebut. Dalam menentukan metode penentuan harga jual yang dilakukan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat dengan menggunakan secara kondisional hal ini terkait dengan tiga hal yaitu jannnga waktu, penggunaan dana dan

kondisi nasabah yang mempengaruhi penentuan harga jual dan *profit margin* di dalam PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat adalah kemampuan nasabah untuk melakukan angsuran dalam pembiayaan *murabahah*.

Dengan demikian, pada dasarnya dalam menentukan harga jual dan *profit margin* yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat menurut analisa penulis sudah baik dan sesuai dengan tuntunan syariah serta menerapkan sistem jual beli yaitu menggunakan negoisasi. Sebelum terjadinya kesepakatan antara calon nasabah dengan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat atas dasar negoisasi, dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dan dijelaskan kepada nasabah berapa harga belinya kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Sehingga terjadi kesepakatan harga yang selanjutnya melakukan transaksi jual beli secara baik dan benar serta *maslahat* yang sesuai dengan ketentuan yang diberlakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual dan *Profit Margin* pada Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat

Hasil wawancara dengan Pelaksana Pemasaran dan Analisis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat ialah sebagai berikut:

“Ada tiga yang terkait faktor yang mempengaruhi margin. *Pertama*. Terkait dengan jangka waktu. *Kedua*. Terkait dengan penggunaan dana. *Ketiga*. Terkait dengan kondisi nasabah. Dalam hal tersebut kita bisa bertoleransi dalam bagi hasilnya. Untuk terkait dengan marginya 2-2,3% normatifnya itu saja sering di langgar atau tidak ditepati karena menyesuaikan kondisi nasabah kadang-kadang 1% bahkan nol koma berapa persen. Kemudian dalam menentukan nasabah layak atau tidak kita melakukan survei yaitu wawancara, survei lapangan (tempat usaha pemohon pembiayaan usaha) dan sumber referensi (tokoh birokrasi / tokoh agama dan masyarakat setempat)” (YR, Pelaksana Pemasaran dan Analisis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat).

Ketiga hal di atas merupakan faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* yang ada di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Terkait dengan jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah. Sehingga faktor tersebut sulit untuk dihindari

bahkan tidak dapat dihindari karena faktor yang telah disebutkan sangat erat kaitannya dalam menentukan harga jual dan *profit margin*.

Dalam menentukan *profit margin* yang ada di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat, Pelaksana Pemasaran dan Analis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat yang menyampaikan:

“Dalam menentukan *profit margin* bagi nasabah baru membayar biaya administrasi anggota Rp 2.500, simpanan pokok 5 ribu, simpanan wajib 10 ribu, sedangkan biaya dalam pembiayaan 1 bulan 1%, 2 sampai 6 bulan 2%, 7 sampai 9 bulan 2,5% dan 10 sampai 12 bulan 3%. dari jumlah pembiayaan, sedangkan keuntungan lembaga yang di dapat 2-3 % itu saja tergantung jangka waktu dan kegunaan sistem pembiayaan misalnya BBA dingasur perbulan dan batas maksimal 12 bulan” (AAP, Pelaksana Pemasaran dan Analis Pembiayaan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat).

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa setiap ada nasabah baru, maka harus membayar *profit margin* biaya administrasi sebesar Rp 2500 dan membayar simpanan wajib dan simpanan pokok ada pun besarnya biaya dalam pembiayaan di tentukan berdasarkan jangka waktu. Dalam perjalanan setiap lembaga akan menemukan berbagai faktor yang mempengaruhi atas aktivitasnya yaitu faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* ada tiga faktor adalah jangka waktu, penggunaan dana, kondisi nasabah.

Faktor yang mempengaruhi harga jual menurut Pimpinan Seksi Operasional di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat sebagai berikut:

a. Jangka waktu

Dalam waktu jatuh tempo atau udah waktunya pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan *profit margin* yang diberikan. Menurut peneliti semakin tinggi resiko kredit yang akan diberikan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat, semakin tinggi pula PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat akan memasang tarif margin dalam pembiayaan. Dalam kaitannya dengan jangka waktu biasanya PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat akan menetapkan *profit margin* yang lebih rendah pada pembiayaan yang didukung oleh jaminan yang cukup,

dibandingkan dengan pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang meyakinkan. Hal yang sama akan dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat terhadap angsuran yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi marginya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka *margin relative* lebih rendah.

b. Penggunaan dana

Dalam penggunaan dana yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat. Jika laba yang diinginkan besar, maka *margin* pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat harus serius dalam menentukan persentase *margin* atau keuntungan yang diinginkan. Apabila nasabah tidak mampu membayarnya di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat.

c. Kebutuhan dana

Dalam PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat mengalami kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan *profit margin* dalam simpanan. Dengan meningkatnya *profit margin* dalam simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan pembiayaan sedikit, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan pembiayaan sedikit, maka PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat akan menurunkan *margin* simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga pembiayaan *margin* sehingga permohonan pembiayaan meningkat.

Dalam proses penentuan harga jual dimana *Account officer* (AO) dari PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat akan menyampaikan tingkat *margin* yang di inginkan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat kepada nasabah pembiayaan *murabahah*. Nasabah dapat menawar hanya sampai nilai *margin* tertentu yang tidak dapat diturunkan lagi. Seandainya nasabah ingin diturunkan lagi, maka kemungkinannya adalah nasabah tersebut ditolak, atau permohonannya ditunda sampai diputuskan oleh rapat pimpinan PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat.

D. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa mekanisme penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat adalah menggunakan metode keuntungan *flat* dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya. Dalam menentukan perhitungan harga jual dan *margin* pembiayaan *murabahah* PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat menggunakan rumus perhitungan *margin* dalam persentase dan rumus harga jual. Penentuan harga jual dan *margin* dapat dilihat dari jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah. Sehingga pihak lembaga sendiri memberi kelonggaran dalam mengagur yaitu kemampuannya nasabah berapa dalam satu bulan kemudian dari pihak lembaga akan melakukan kesepakatan antara nasabah dengan pihak Lembaga. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* yang dilakukan di PT. Bank SUMUT Syariah KCP Stabat pada pembiayaan *murabahah* adalah *pertama* terkait dengan jangka waktu. *kedua* terkait dengan penggunaan dana. *ketiga* terkait dengan kondisi nasabah.

E. Daftar Pustaka

- Antonio, M. Syafi'i. (2011). *Bank Syari'ah: Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Zainul. (2012). *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.

- Ascarya. (2015). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Fahmi, Irham., & Hadi, Yovi Laviana. (2010). *Pengantar Manajemen Perkreditan*. Bandung: Pertama Alfabeta.
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI). (2015). *Mengelola Kredit Secara Sehat*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Karim, A. Adiwarmarman. (2017). *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2014). *Pemasaran Bank*. Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.
- Saeed, Abdullah. (2014). *Menyoal Bank Syariah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalis*. Jakarta: Paramadina.
- Supramono, Gatot. (2019). *Perbankan dan Masalah Kredit*. Jakarta, Rineka Cipta.