

BAB III

TINJAUAN FIKIH MUAMALAH TERHADAP PELAKSANAAN JUAL BELI KENDARAAN BERMOTOR DENGAN AKAD MURABAHAH DI BPRS HIK PARAHYANGAN KANTOR CABANG SOREANG

A. Kondisi Objektif BPRS HIK Parahyangan

1. Sejarah BPRS HIK Parahyangan

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Harta Insan Karimah Parahyangan sebelumnya bernama PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Tolong Menolong Bermanfaat (BPRS TOAT) yang diubah nama menjadi PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Harta Insan Karimah Parahyangan. PT. BPRS TOAT didirikan tanggal 11 September 1993 dengan akta no. 26 Notaris Masri Husein, sarjana hukum di Bandung yang anggaran dasarnya telah diumumkan dalam berita Negara Republik Indonesia tanggal 1 Oktober 1996 nomor 79 tambahan nomor 8444/1996, kemudian diubah tanggal 18 April 2001 melalui akta no. 6 dari Notaris Masri Husein dan atas anggaran dasarnya telah mendapat pengesahan dari Menteri Departemen Kehakiman Republik Indonesia tanggal 25 Oktober 2001 Nomor C.11460.HT.01.01 TH 2001.

Perubahan anggaran dasar pasal 3 ayat 1, ayat 2 mengenai maksud serta tujuan perseroan, perubahan anggaran dasar pasal 4 atas modal dasar perseroan, telah diaktakan pada tanggal 3 Oktober 2006 melalui akta nomor 02 dari notaris Hilda Shopia Wiradireja, SH. Dan telah mendapat persetujuan melalui keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor: WB-00180 HT.01.04-

TH.2007 pada tanggal 19 anuari 2007, serta telah terlampir dalam tambahan berita Negara Republik Indonesia tanggal 13-04/2007 no. 30.

Berdasarkan akta nomor 21 tanggal 27 Maret 2009 dari notaris Hilda Shopia Wiradireja, SH berisi tentang laporan pertanggung jawaban direksi dan pembagian laba serta akta nomor 22 tanggal 27 April 2009 dari notaris yang sama tentang perubahan anggaran dasar perseroan dan perubahan nama dari PT. Bank Perkreditan Rakyat Syariah Harta Insan Karimah Parahyangan menjadi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syraiah Harta Insan Karimah Parahyangan (*Company Profil BPRS HIK Parahyangan*, 2012: 1).

Pada usianya yang relatif masih muda PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan mengalami peningkatan kinerja operasional yang cukup tinggi, sehingga berdampak positif, lebih baik serta lebih besar dalam melayani masyarakat khususnya pengguna jasa perbankan maupun yang membutuhkan dana usaha pada berbagai sektor di masyarakat pada umumnya untuk memberdayakan ekonomi syari'ah yang lebih baik.

Fokus PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan kepada tiga (3) fungsi utama perbankan yaitu penghimpunan dan masyarakat, penyaluran pembiayaan, usaha dan pelayanan jasa bagi masyarakat pada umumnya. Dari aspek likuiditas PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan mampu *me-maintenance* likuiditas dalam posisi yang likuid dengan *return* yang optimal.

Pengembangan jaringan usaha dan peningkatan kualitas pelayanan, perbaikan sistem informasi baik berupa perbaikan sistem dan prosedur operasi maupun

perbaikan sistem informasi teknologi terus dikembangkan. Pengembangan dan peningkatan kualitas pelayanan disertai dengan perbaikan sistem dan prosedur operasi serta kualitas produk dan jasa disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

Seluruh kebijakan yang diambil tetap tertumpu pada asas profesionalisme, khususnya praktek-praktek perbankan yang *prudent* dan antisipatif terhadap perubahan lingkungan bisnis yang ada disertai dengan arah bisnis yang fokus serta kerja keras selurus lapisan PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan (*Company Profil BPRS HIK Parahyangan, 2012: 3*).

Dengan arah bisnis dan kebijaksanaan demikian diharapkan PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan dapat tumbuh dan berkembang secara berkesinambungan sesuai dengan yang diharapkan semua pihak.

Pada saat PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan telah mempunyai satu kantor cabang yang beralamat di Jl. Arief rahman Hakim No.4 Cianjur, dan satu kantor kas yang pembukaannya tanggal 19 Juni 2009 yang beralamat di Jl. Terusan Kopo KM. 15 no.423 Soreang Bandung. Dan sampai sekarang ini tahun 2012 PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan yang kantor cabangnya di Jl. Pecobaannya No. 1 Cilenyi – Bandung, telah mempunyai empat kantor cabang :

1. Jl. Astana Anyar No. 296-298 Blok D No.1 Bandung;
2. Jl. Raya Soreang Banjaran No. 390 Ciburial Kec. Soreang Kab. Bandung;
3. Jl Raya Hakim No. 04 Cianjur;
4. Jl. Siliwangi Kadipaten Trade Center Ruko No. 5 & 6 Kec. Kadipaten kab. Majalengka (Brosur PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan).

2. Visi, Misi, Tujuan dan Startegi

Visi

“Menjadi BPR Syari’ah yang terpercaya”

Misi

- a) Menjalankan kegiatan usaha perbankan yang sehat dan amanah berdasarkan syariah Islam.
- b) Berperan aktif dalam pembangunan dan pertumbuhan dunia usaha.
- c) Memberikan pelayanan yang profesional.
- d) Meningkatkan kemakmuran pemegang saham dan karyawan serta kesejahteraan masyarakat.
- e) Menjalankan misi dakwah yang rahmatan lil alamin.

Motto

“Maju Bersama Dalam Usaha Sesuai Syariah”

3. Tujuan

a) Tujuan Jangka Panjang

Menjadi bank syariah yang terpercaya, menguntungkan, dan memberi banyak manfaat bagi masyarakat, pelaku bisnis atau usaha dan umat serta masyarakat, khususnya di bidang jasa perbankan dengan melalui pembiayaan serta penghimpunan dana dan jasa lainnya.

b) Tujuan Jangka Pendek

- 1) Meningkatkan pertumbuhan aset;

- 2) Meningkatkan pembiayaan dan dana pihak ketiga, khususnya yang bebannya lebih murah;
- 3) Memperoleh profitabilitas yang baik;
- 4) Menumbuhkembangkan sumber daya insane;
- 5) Penambahan pelayanan dengan membuka kantor cabang dan kantor kas.

4. Strategi & Sasaran

- a) Mengembangkan *captivemarket* yang sudah ada;
- b) Membuka pangsa pasar baru sehingga mendukung performa usaha yang sehat dan produktif;
- c) Meningkatkan pelayanan dan efisiensi biaya;
- d) Meningkatkan sumber daya insani;
- e) Perluasan pelayanan dan market dengan membuka kantor cabang dan kantor kas baru.

Adapun strategi dan sasaran umum yang akan dilakukan untuk pengembangan kinerja bank di tahun mendatang adalah :

a) Produk

Mengembangkan produk bank, yakni membuat produk unggulan antara lain :

- 1) Peningkatan pelayanan dan pemberian fasilitas pembiayaan dengan fokus utama tetap *prudent*.
- 2) Sindikasi di antara Bank Syari'ah beserta BPRS, di antaranya:
 - a. Pembiayaan *Musyarakah* angsuran;
 - b. Pembiayaan kolektif kepada BUMN dan PNS serta PTP;

- c. Pembiayaan *musyarakah* sindikasi;
- d. Pembiayaan *Mudharabah Mukayyadah*.

3) Strategi penghimpunan dana diantaranya :

- a. Deposito maupun tabungan harus dengan pola berasuransi;
- b. *Fee base income* sebagai agen *chanelling*.

b) *Price*/harga

- 1) Memperbesar porsi *volume* pembiayaan dengan sumber dana murah;
- 2) Tingkat bagi hasil pendanaan yang cukup bersaing.

c) Perspektif bisnis usaha dan keuangan

- 1) Pembukaan kantor kas dan atau kantor cabang;
- 2) Intensifikasi pembagian wilayah marketing;
- 3) Kerjasama dengan perusahaan swasta, lembaga pendidikan dan koperasi serta *linkage* bank umum syari'ah;
- 4) Meningkatkan penghimpunan dana dan pengelolaannya;
- 5) Memaksimalkan *profit* dan mengelola lebih efisien.

d) Perspektif SDM dan budaya

- 1) Meningkatkan kualitas dan produkifitas SDM;
- 2) Meningkatkan SDM dan budaya kerja.

e) Promosi

- 1) Intensifikasi promosi melalui brosur/pamflet, spanduk, media cetak, media elektronik, dan lainnya;
- 2) Pemberian bingkisan dan *souvenir* kepada nasabah pendanaan dan pembiayaan;

3) Penambahan *outlet* untuk lebih menjangkau kepada masyarakat.

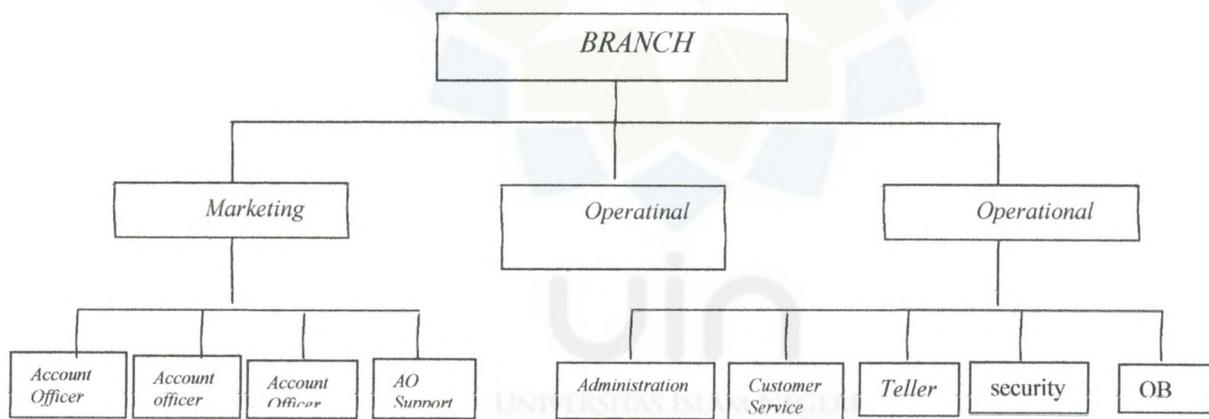
5. Struktur Organisasi BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan Soreang

Seperti halnya yang terdapat pada lembaga keuangan lainnya, PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan terdapat struktur organisasi dan pembagian tugas.

Pengelola PT BPR Syariah Harta Insan Karimah Parahyangan merupakan sinergi antara Cendekiawan, Ulama, dan Bankir sehingga diharapkan dapat memberikan rasa aman dan menumbuhkan kepercayaan nasabah, karena dikelola secara profesional.

Gambar 3.1

Organization Structur Branch di BPRS HIK Parahyangan Soreang



Sumber: BPRS HIK Parahyangan

6. Uraian Tugas-Tugas

1. *Branch Manager*

- a. Mensupport dan membantu *financing* dan *funding* atau *marketing head* dalam pencapaian target;
- b. Mengelola dan memantau seluruh operasional di kantor Cabang Bandung;
- c. Memimpin operasional pemasaran produk komersial *banking* dan operasional;
- d. Melaksanakan dan *mereview audit internal* dan *eksternal*.

2. *Operational Supervisor*

- a. Bertanggung jawab atas operasional cabang;
- b. Bertanggung jawab atas pengelolaan dan pengarsipan dokumen operasional layanan dll;
- c. Memantau serta mengembalikan peranan prinsip kehati-hatian dan layanan;
- d. Memberikan pengarahan pembinaan dan pengawasan kepada *Teller, Customer Service, Back Office, Pawn Brooking Appreiser*.

3. *Account Officer*

- a. Memproses calon nasabah (pembiayaan) atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi nasabah;
- b. Membina nasabah (pembiayaan) agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali peminjaman;
- c. Menyelesaikan kasus atau masalah nasabah (pembiayaan) yang mungkin terjadi.



4. *Account Officer Support*

- a. bersama A/O mengadakan penilaian pemohon pembiayaan sehingga memenuhi kriteria dan persyaratannya;
- b. A/O dalam memproses calon nasabah (pembiayaan) dalam keandalannya (kelayakannya), sedangkan bagian support pembiayaan bagian ke-absahannya, seperti kebenaran lampirannya, usaha maupun penggunaan pembiayaan, taksasi jaminan, keabsahan jaminan dan lain-lain.

5. *Administrasi Pembiayaan*

- a. Menangani pencairan, pelunasan pemabayaran-pembayaran nasabah;
- b. Menangani semua hal yang berhubungan dengan administrasi bank.

6. *Customer service*

- a. sumber Memberikan informasi layanan perbankan;
- b. Pembukaan rekening;
- c. Melayani komplek;
- d. Pemberkasan/penyimpanan berkas.

7. *Teller*

- a. Melayani nasabah;
- b. Meminta modal awal di pagi hari kepada *branch service & operation head*;
- c. Menyamakan *pembiayaan* dan *debet* di akhir hari;
- d. Bertanggung jawab penuh atas *deposit box*.

7. Strategi penghimpunan Dana

Dalam mensiasati kondisi perekonomian PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan menggunakan startegi yang akan digunakan dalam rangka menghimpun dana masyarakat adalah sebagai berikut :

- 1) Senantiasa memelihara dan terus meningkatkan pelayanan secara maksimal baik dari sisi SDM maupun teknologi.
- 2) Senantiasa melakukan pendekatan kepada nasabah-nasabah deposan potensial, dengan meningkatkan pelayanan yang lebih agar dapat mem-pertahankan dana simpanannya.
- 3) Secara berkelanjutan melakukan pendekatan ke berbagai sekolah atau yayasan/lembaga laiinya dengan cara membentuk suatu pola kerjasama sehingga dapat meningkatkan penghimpunan dana pihak ke III.
- 4) Melakukan promosi melalui media cetak atau elektronik, spanduk, brosur lainnya.
- 5) Menggali, mempertahankan dan mengembangkan potensi yang ada di lingkungan kantor kas dan terus menerus melakukan sosialisasi kepada masyarakat.
- 6) Terus melakukan sistem “jemput bola” dengan senantiasa mempertahankan prinsip kehati-hatian.
- 7) Meningkatkan kinerja perusahaan sehingga dapat memeberikan bagi hasil yang lebih baik kepada para deposan dan meningkatkan kepercayaan masyarakat.
- 8) *Lingrage* Bank Umum Syari’ah dan pembiayaan dari PT PNM serta lembaga keuangan non bank lainnya.

Upaya meningkatkan penghimpunan dana dilakukan dengan cara:

- 1) Menambahkan fasilitas komputer *online* dengan rencana pembukaan kantor cabang di Sumedang, Cirebon dan atau Antapani Bandung dan wilayah sekitarnya.
- 2) Meningkatkan pelayanan *pick-upservice* (jemput bola) untuk pelayanan kas disekitar BPRS HIK Parahyangan.
- 3) Bekerjasama dengan instansi lain (pabrik, perkantoran, dan perusahaan jasa lainnya) dalam pembayaran gaji karyawan instansi yang bersangkutan, sehingga pembayaran gaji dapat dilakukan di PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan.

Sasaran pangsa pasar penawaran produk PT. BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan ditujukan kepada murid baru dan lama disekolah, pedagang pasar dan toko, karyawan pabrik, pelanggan telepon dan pelaku bisnis lainnya. Media yang digunakan dalam memasarkan produk ini diantaranya pengajian-pengajian dan pertemuan-pertemuan lain yang dihadiri orang banyak dengan di-ikuti penyebaran brosur.

8. Teknologi Informasi

Teknologi informasi merupakan hal yang sangat penting dalam suatu instansi atau perusahaan khususnya perbankan, sebagai upaya dalam peningkatan pelayanan terhadap nasabah, kami memiliki sistem perbankan (*core banking*) *online* yang sesuai dengan standar bank indonesia dengan mengikuti aturan-aturan akuntansi syari'ah yang didukung dengan jaringan komonikasi yang mudah dikembangkan.

Adapun *core banking* dan jaringan komunikasi yang kami gunakan adalah sebagai berikut :

Systemcorebanking : IBA (*IslamicBankingAplication*)

Vendor : CV. Mitrasoft Global

Jaringan Komunikasi : VPN-IP/MPLS

Vendor jaringan : PT. Telkom, Tbk

B. Mekanisme Jual Beli Kendaraan Bermotor Dengan Akad Murabahah di BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Soreang

Proses pembiayaan murabahah di BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Soreang tidak jauh berbeda dengan apa yang berlaku pada umumnya. Proses pembiayaan murabahah jangka waktunya telah ditetapkan sesuai dengan *time scedulnya*, akan tetapi bisa berubah sesuai dengan proses pemenuhan kelengkapan dokumen oleh nasabah. Prosedur pembiayaan murabahah kendaraan bermotor di BPRS HIK HIK Parahyangan terbagi beberapa tahapan.

1. Prosedur persiapan pembiayaan

Tahap pertama nasabah mengajukan permohonan pembiayaan murabahah secara lisan ataupun tulisan. Setelah itu nasabah akan diwawancarai oleh *Account Officer (AO)*, dalam wawancara akan diterangkan informasi secara global mengenai prosedur atau tata cara pengajuan pembiayaan dan syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon debitur.

Adapun persyaratan berkas yang harus dipenuhi nasabah adalah:

- a. Foto copy KTP suami istri
- b. Foto copy KK dan Buku nikah
- c. Foto copy slip gaji (jika bekerja)
- d. SKHU (untuk wirausaha)
- e. Keterangan domisili
- f. Foto copy akte/jaminan (BPKB/STNK)
- g. Pas foto

Tahapan ini merupakan tahapan awal yang sangat penting untuk mengetahui calon debitur dan juga menghindari hal-hal yang tidak diinginkan pihak bank. Setelah berkas sudah lengkap maka diserahkan pada bagian *Costumer Service* (CS) untuk di *register*.

Proses selanjutnya AO melakukan survey ke tempat nasabah. Dalam tahapan ini hal yang di survey adalah:

- a. Usaha nasabah, apakah bisa mengkaper angsuran atau tidak.
- b. Jaminan, ada atau tidaknya jaminan.
- c. Karakter nasabah.

2. Prosedur Analisis Pembiayaan

Data yang dikumpulkan di lapangan dianalisis oleh *Account Officer* mengenai:

1. Data-data yang dikumpulkan telah lengkap maka selanjutnya dianalisis. Data yang dianalisis diantaranya, adalah:

- a. Data pribadi;
- b. Data usaha;
- c. Latar belakang permohonan pembiayaan;
- d. Latar belakang nasabah dan usaha;
- e. Historis pabilitas pembiayaan nasabah (pinjaman terdahulu).

Setelah data-data dirasa memenuhi persyaratan maka AO akan mengadakan perjanjian lebih lanjut dengan calon debitur untuk melakukan peninjauan jaminan, yang dilakukan bagian taksasi. Khusus untuk pembiayaan kendaraan bermotor agunannya adalah BPKB kendaraan motor itu sendiri. Selama masa angsuran agunan berada di pihak bank.

2. Melakukan penilaian terhadap calon debitur dengan criteria 6C, yaitu:
 - a. *Character* adalah keadaan atau watak dari nasabah baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha;
 - b. *Capital* adalah jumlah dana atau modal sendiri, meliputi struktur modal disetor, cadangan laba ditahan dalam struktur keuangan perusahaan;
 - c. *Capacity* adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan sehingga dapat memenuhi segala kewajiban kredit secara rutin tepat waktu;
 - d. *Collateral* adalah barang-barang yang dijadikan jaminan atas pembiayaan yang diterima;
 - e. *Condition of economic* adalah penilaian terhadap kondisi politik, social ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian;

f. *Constraint* adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu jenis bisnis dijadikan pada tempat tertentu.

3. Persiapan pencairan

Setelah tahap sebelumnya dilakukan maka bank melakukan tahap pencairan permohonan atau tahap persiapan pembelian barang yang diinginkan nasabah.

Adapun hal-hal yang dipersiapkan adalah:

1. Akad pembiayaan;
 2. Persetujuan pembiayaan (*offering letter of finance*) SP3K;
 3. Persiapan *covering* analisa;
 4. Persiapan memo persetujuan pembiayaan.
4. Pendropingan dana, yaitu tahapan pencairan dana dari pihak bank sesuai dengan nilai harga barang yang diajukan oleh nasabah (jenis dan harga kendaraan bermotor). Adapun pengadaan barang bisa oleh pihak bank ataupun mewakilkan pada nasabah atas nama bank untuk membeli kendaraan motor tersebut pada *suplliyer*. Namun yang sering dilakukan adalah dengan mewakilkan pada nasabah.
5. Monitoring penagihan, tahap ini dilakukan setelah pengadaan barang dan sepenuhnya dilakukan oleh AO sampai selesainya masa angsuran nasabah.

Platfond yang diberikan untuk pembiayaan murabahah di BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Soreang adalah maksimal 50 juta bagi masing-masing nasabah sesuai BWK (Batas Wewenang Kredit). Ketika terjadi kemacetan pembayaran angsuran oleh pihak nasabah pada bank, maka bank melalui AO mengeluarkan surat peringatan dengan prosedur surat peringatan 1 (untuk kemacetan

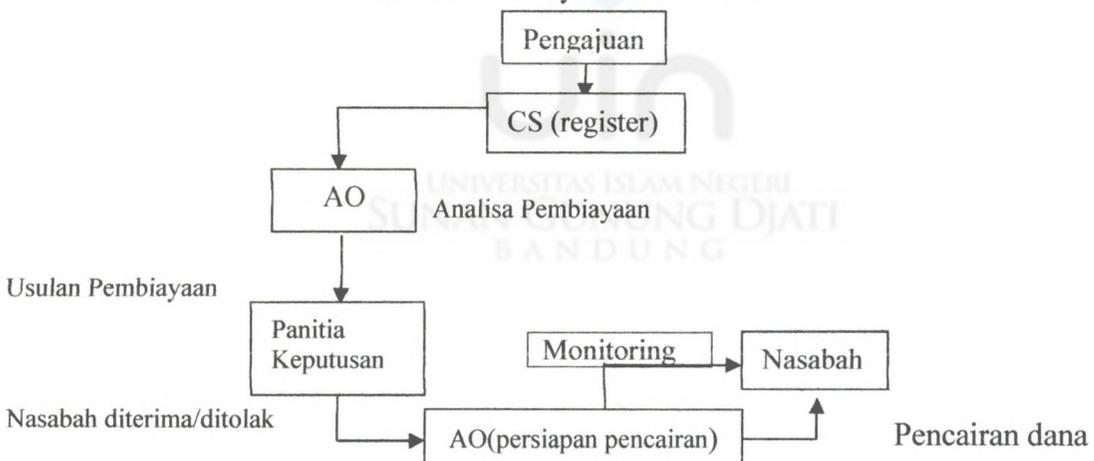
angsuran bulan pertama), surat peringatan 2 (untuk kemacetan angsuran bulan kedua), dan surat peringatan 3 (untuk kemacetan angsuran bulan ketiga). Surat peringatan 3 merupakan batas akhir bagi nasabah yang tidak menunaikan kewajibannya untuk membayar angsuran, setelah itu bank mengeluarkan surat penarikan agunan pada nasabah.

Diakui oleh pihak bank (AO) bahwasanya hambatan yang sering dihadapi adalah sulitnya memahami karakter nasabah. Dimana AO harus teliti menganalisis mana nasabah yang memang memberikan data-data yang benar dan mana nasabah yang memanipulasi data. Hal ini sangat penting untuk dilakukan karena tingginya permintaan pasar untuk produk pembiayaan murabahah kendaraan bermotor di BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Soreang.

Prosedur pembiayaan murabahah yang dijelaskan diatas dapat pula dalam gambar dibawah ini:

Gambar 3.2

Prosedur Pembiayaan Murabahah



Alur prosedur pembiayaan diatas merupakan prosedur yang lazim dilaksanakan di BPRS HIK Parahyangan untuk pengadaan kendaraan bermotor.

C. Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor di BPRS HIK Parahyangan.

Besaran penentuan margin merupakan hal yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk bank syariah guna bersaing dengan kompetitor. Semakin tinggi margin maka sangat menguntungkan secara nominal bagi bank. Dan sebaliknya semakin kecil margin maka kurang menguntungkan bagi bank.

Namun jika dilihat dari prospek pasar, terutama persaingan dengan kompetitor maka hal itu tidaklah menguntungkan. Karena bank yang menentukan margin yang paling relevanlah yang akan diminati oleh nasabah, dan yang menentukan margin tinggi seiring berjalannya waktu akan ditinggalkan oleh nasabah. Dan ini sangat mempengaruhi pertumbuhan pembiayaan murabahah di suatu bank syariah.

Bank syariah dalam menentukan harga jual menggunakan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga beli} + \text{biaya-biaya} + \text{Margin}$$

Sumber: BPRS HIK Parahyangan

Berdasarkan rumus perhitungan diatas, maka BPRS menentukan berapa harga jual atas barang yang akan dijual pada nasabah. yaitu harga beli ditambah biaya terkait yang dikeluarkan BPRS ditambah margin yang diinginkan.

Harga beli adalah harga barang yang dibeli BPRS atau nasabah atas nama BPRS dari supplier. Dan biaya-biaya adalah biaya yang dikeluarkan BPRS untuk membeli barang yang dipesan nasabah, yaitu: biaya administrasi, provisi, dan biaya asuransi. Besaran biaya administrasi di BPRS HIK Parahyangan ditetapkan sebesar 1% dari flatpond pembiayaan yang diajukan nasabah. Sedangkan margin adalah besaran keuntungan yang diinginkan oleh BPRS dari flatpond pembiayaan murabahah.

Dalam menentukan margin pembiayaan murabahah digunakan beberapa metode perhitungan, yaitu:

a. Metode Perhitungan *Flate Rate*

Pembebanan bunga setiap bulan tetap dari jumlah pinjamannya, demikian pula pokok pinjaman setiap bulan juga di bayar sama, sehingga cicilan setiap bulan sama sampai kredit tersebut lunas.

Rumus untuk menghitung pokok pinjaman per-bulan sebagai berikut:

$$PJ = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jangka Waktu}}$$

Sumber: BPRS HIK Parahyangan

Rumus untuk menghitung cicilan per-bulan sebagai berikut:

$$CP = \text{Jumlah Pembiayaan} \times \text{Persentase Margin}$$

Sumber: BPRS HIK Parahyangan



Dan untuk menghitung total cicilan per-bulan sebagai berikut:

$$\boxed{\text{TCP} = \text{PJ} + \text{CP}}$$

Sumber: BPRS HIK Parahyangan

Keterangan:

PJ = Pokok Pinjaman

CP = Cicilan Per-bulan

TCP = Total Pinjaman Per-bulan

b. Metode perhitungan efektif

Pembebanan bunga setiap bulan akan disesuaikan dengan sisa pinjamannya, sehingga angsuran (cicilan) bunga akan menurun seiring dengan berkurangnya nilai pinjaman. Tetapi angsuran pokok akan tetap.

Rumus untuk menghitung pokok pinjaman per-bulan sebagai berikut:

$$\boxed{\text{PJ} = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jangka Waktu}}}$$

Sumber: BPRS HIK Parahyangan

Rumus untuk menghitung cicilan bulan ke-2 dan seterusnya sebagai berikut:

$$\boxed{\text{CP} = \frac{\text{Sisa Pembiayaan} \times \text{Persentase Margin}}{\text{Jangka Waktu}}}$$

Sumber: BPRS HIK Parahyangan

Dalam pembiayaan murabahah di BPRS HIK Parhyangan Kantor Cabang Soreang yang sering digunakan adalah metode *flat rate*. Dimana BPRS akan

mendapat keuntungan tetap setiap bulannya, dari pembiayaan murabahah yang dilakukan nasabah. metode ini dianggap praktis oleh pihak BPRS, karena tidak perlu melakukan perhitungan berulang setiap bulannya bila dibandingkan dengan metode efektif. Dan juga keuntungan yang diperoleh akan lebih besar.

Kebijakan BPRS HIK Parahyangan dalam menentukan besaran margin dalam pembiayaan murabahah adalah sebesar 1,6-3% per bulan dari flapond pembiayaan yang diajukan nasabah. Besaran persentase margin ini ditentukan oleh pihak BPRS sejak awal, yaitu berdasarkan hasil rapat pemegang saham dan komite (pemimpin cabang dan manager). Selain daripada itu faktor yang mempengaruhi presentase margin keuntungan tersebut adalah Dana Pihak Ketiga (DPK) yaitu tingkat pengembalian bagi hasil bagi nasabah.

Bank lain pun ikut mempengaruhi besaran margin keuntungan yang ditentukan BPRS yaitu tingkat suku bunga atau keuntungan yang diberlakukan oleh bank disekitar BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Soreang karena tidak mau merugi. Yang tentunya sangat mempengaruhi dalam menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan, dimana nasabah akan lebih tertarik pada bank yang menentukan margin keuntungannya relative kecil dibandingkan bank lainnya. Tingkat inflasi dan suku bunga yang ditetapkan Bank Indonesia (BI) juga mempengaruhi besaran margin yang ditentukan.

D. Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Pelaksanaan Pembiayaan Pengadaan Kendaraan Bermotor di BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Soreang.

Pembiayaan muarabahah yang dilakukan BPRS HIK Parahyangan dan bank syariah pada umumnya adalah bagian dari jual beli, dengan demikian hukum asal dari *murabahah* adalah mubah atau boleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya. Dalam kaidah ushul fiqih yang sering disebut dengan kaidah fiqih mua'malah berbunyi sebagai berikut:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يُدَلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Hukum asal dalam kemuamalahan adalah kebolehan sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya”. (A. Djazuli, 2006: 10).

Kebolehan transaksi murabahah yang identik dengan jual beli sangat tergantung kepada prinsip yang diterapkan dalam jual beli termasuk murabahah. Dalam jual beli prinsip yang dijadikan landasan utamanya adalah sikap saling merelakan.

Sesuai firman Allah dalam surat An-Nisa' ayat 29:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh Allah maha penyayang kepadamu”(Soenarjo dkk, 1971:83).

Perbankan syariah sebagaimana dijelaskan dalam pasal 3 UU perbankan syariah tahun 2008, bertujuan melaksanakan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Dalam mencapai tujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional, perbankan syariah tetap berpegang teguh pada prinsip syariah secara menyeluruh (*kaffah*) dan konsisten. Tentunya dalam hal pelaksanaan jual beli *murabahah* pun perbankan syariah harus melaksanakannya berdasarkan prinsip syariah secara menyeluruh (*kaffah*) dan konsisten.

Jual beli apapun bentuknya untuk mencari keuntungan. Tidak terkecuali dengan jual beli *murabahah* di BPRS HIK Parahyangan, adalah untuk mencari keuntungan. Sebenarnya besar kecilnya keuntungan yang ditetapkan atau ditawarkan kepada pembeli tidak terlarang. Misalnya seorang penjual menetapkan keuntungan dari suatu barang 10% atau 20%. Selama tidak mengandung unsur penipuan, manipulasi, monopoli, memanfaatkan keluguan pembeli, ketidaktahuannya, kondisinya yang sedang membutuhkan, lalu harga ditinggikan. Jika ada hal yang seperti itu maka hukumnya haram.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli ketika terjadinya akad. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang atau *asset* yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit* (Sutan Remy Sjahdeni, 2007: 65).

Pada dasarnya jual beli *murabahah* di BPRS HIK Parahyangan tidak dapat menaikkan margin keuntungan sebagaimana dalam jual beli biasa, meskipun hal demikian dibolehkan jika merupakan jual beli pada umumnya, melainkan margin keuntungan yang mengacu kepada kemampuan nasabah untuk membayar dengan acuan peraturan perbankan syariah. Sebagaimana Wiroso (2005: 13) mengatakan bahwa keuntungan atau margin dalam *murabahah* dengan cara *mark-up* barang ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank lain yang berbasis bunga, dan menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha. Sehingga dalam *murabahah*, nasabah tidak merasa dirugikan. Karena sebelumnya harga barang dan keuntungan yang ingin diperoleh diketahui oleh nasabah, untuk menentukan harga jual dari barang tersebut.

Metode penentuan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS HIK Parahyangan adalah menggunakan metode keuntungan *flat rate* dimana perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu



periode ke-periode lainnya, walaupun jumlah pokok pembiayaan menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Proses penentuan harga jual dimana *Account officer* (AO) dari BPRS HIK Parahyangan akan menyampaikan tingkat margin yang diinginkan oleh BPRS kepada nasabah pembiayaan *murabahah*, yaitu 1,6-3% per bulan yang tidak dapat diturunkan lagi. Seandainya nasabah ingin diturunkan lagi dibawah nilai margin yang sudah ditentukan oleh pihak BPRS sejak awal, maka kemungkinannya adalah nasabah tersebut ditolak, atau permohonannya ditunda sampai diputuskan oleh rapat pimpinan BPRS HIK Parahyangan.

Penentuan besaran margin per bulan tersebut dikhawatirkan sama dengan kredit pada bank konvensional, hanya diganti kemasannya saja. Dan jelas hal seperti itu dilarang dalam islam. Serta jauh dari prinsip suka sama suka yang mestinya terjadi pada waktu akad *murabahah* antara BPRS dan nasabah.

Penentuan besaran margin yang ditentukan sejak awal ini pun bila dibandingkan dengan suku bunga bank konvensional jauh lebih besar. Bank konvensional hanya menentukan margin 1% dari flapond kredit pinjaman. Tentunya ini kurang sesuai dengan tujuan bank syariah untuk mensejahterakan masyarakat, utamanya menengah kebawah. Sesuai dengan kaidah:

الْمَصْلَحَةُ الْعَامَّةُ مُقَدَّمَةٌ عَلَى الْمَصْلَحَةِ الْخَاصَّةِ

“Kemaslahatan publik didahulukan daripada kemaslahatan individu” (A. Djazuli, 2006: 11).

Dengan penetapan margin keuntungan *Murabahah* yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan menyebabkan inflasi yang lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formulasi yang tepat, agar nilai penjualan dengan *Murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan. Karena, mengaitkan margin keuntungan dengan bunga perbankan konvensional, baik di atasnya maupun dibawahnya, tetaplah bukan cara yang baik (Muhammad, 2005: 142).

Berkaitan dengan penentuan margin dalam jual beli termasuk dalam *murabahah*, menurut Imam Ghazali, pengambilan keuntungan selayaknya seimbang dengan harga barang yang dimaksudkan, keuntungan tidak harus berlipat, karena akan meniadakan pembeli, sedangkan keuntungan yang proporsional bahkan lebih sedikit akan mengundang banyak pembeli. Ali bin Abi Thalib berkata: "Wahai para pedagang, ambilah yang benar niscaya selamat. Jangan tolak keuntungan yang sedikit karena dengan menolaknya kamu akan terhalang untuk mendapatkan keuntungan yang banyak (Imam Ghazali, 1992: 268).

Jika dilihat dari penentuan harga jual beli *murabahah* di atas menunjukkan bahwa kebijakan yang dilakukan BPRS HIK Parahyangan belum sempurna dengan aturan syariah. Karena dalam kebijakan ini yang menjadi perhatian adalah paradigma yang dimiliki masih menggunakan prinsip-prinsip yang ada di konvensional di antaranya :

1. Penetapan margin yang dilakukan BPRS HIK Parahyangan 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. Kebijakan ini menjadi persepsi (pandangan) masyarakat yang mengatakan bahwa penentuan harga jual antara BPRS HIK Parahyangan dan konvensional tidak ada bedanya, yaitu sama-sama menggunakan metode bunga, bahkan terkadang harga jual yang diberikan BPRS HIK Parahyangan lebih mahal dari pada konvensional. Padahal nasabah ingin mendapatkan keringanan dengan bertransaksi kepada BPRS HIK Parahyangan. Akan tetapi nasabah malah mendapatkan beban harga yang lebih tinggi dari pada mereka bertransaksi dengan bank konvensional.
2. Penetapan margin BPRS HIK Parahyangan lebih besar dari bunga pinjaman yang ada di bank konvensional yaitu 1,6-3% per bulan. Sehingga memunculkan persepsi bahwa bank syariah tidak jauh beda dengan bank konvensional, hanya berbeda kemasannya saja bahkan dianggap lebih memberatkan nasabah.
3. BPRS HIK Parahyangan masih melihat *benchmark (suku bunga)* yang ada di pasar, serta kebijakan moneter yang ditetapkan Bank Indonesia sebagai regulasi terhadap suku bunga yang diberikan.

Penulis melihat fenomena yang terjadi di BPRS HIK Parahyangan Kantor Cabang Soreang dalam produk jual beli kendaraan bermotor dengan akad *murabahah* ini belum sempurna dan perlu penyesuaian dengan prinsip syariah.

Utamanya dalam metode perhitungan yang digunakan dan penentuan nominal margin yang diinginkan BPRS tidak terlalu besar agar tidak terlalu memberatkan nasabah, bahkan diharapkan mampu menentukan margin yang lebih kecil dari suku bunga bank konvensional. Karena jika BPRS HIK Parahyangan tetap menggunakan metode perhitungan *flate rate* dan menentukan margin yang terbilang besar pada *murabahah* tersebut dikhawatirkan akan merusak prinsip syariah kedepan dan tidak sesuai dengan asas-asas yang digunakan dalam muamalah.

Asas-asas yang digunakan dalam muamalah sebagaimana yang dinyatakan oleh Juhaya S. Praja (1995: 113) dalam bukunya *Filsafat Hukum Islam* antara lain:

1. Asas *taba'dulul manafi*

Berarti bahwa segala bentuk kegiatan muamalah harus memberikan keuntungan dan manfaat bersama bagi pihak-pihak yang terlibat. Asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak-pihak dalam masyarakat dalam rangka memenuhi keperluannya masing-masing dalam rangka kesejahteraan bersama.

2. Asas pemerataan

Asas pemerataan adalah penerapan prinsip keadilan dalam bidang muamalah yang menghendaki agar harta itu tidak hanya dikuasai oleh segelintir orang sehingga harta itu harus terdistribusikan secara merata didalam masyarakat, baik kaya maupun miskin. Asas ini merupakan pelaksanaan firman Allah Q.S Al-Hasyr ayat 7 yang menyatakan bahwa harta itu tidak hanya berada dikalangan orang-orang kaya saja.

3. Asas *an-taradin* atau suka sama suka

Menyatakan bahwa setiap bentuk muamalah antar individu atau antar pihak harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan disini dapat diartikan kerelaan melakukan suatu bentuk muamalah, maupun kerelaan dalam menerima dan atau menyerahkan harta yang dijadikan objek perikatan dan bentuk muamalah lainnya.

4. Asas *'adamul gharar*

Asas ini berarti bahwa pada setiap bentuk muamalah tidak boleh ada *gharar*, yaitu tipu daya atau sesuatu yang menyebabkan salah satu pihak merasa dirugikan oleh pihak lainnya sehingga mengakibatkan hilangnya unsur kerelaan salah satu pihak dalam melakukan suatu transaksi atau perikatan, asas ini adalah kelanjutan dari asas *an-taradin*.

5. Asas *al-birri wa taqwa*

Asas ini menekankan bentuk muamalah yang termasuk kategori suka sama suka ialah sepanjang bentuk muamalah dan pertukaran manfaat itu dalam rangka pelaksanaan saling tolong menolong antar sesama manusia untuk *al-birri wa taqwa*, yakni kebajikan atau ketakwaan dalam berbagai bentuknya. Dengan kata lain, muamalah yang bertentangan dengan kebajikan dan ketakwaan atau bertentangan dengan tujuan-tujuan kebajikan dan ketakwaan tidak dapat dibenarkan menurut hukum.

6. Asas *Musyarakah*

Asas *musyarakah* menghendaki bahwa setiap bentuk muamalah merupakan musyarakah, yakni kerjasama antar pihak yang saling menguntungkan.



Semua kejadian ini tidaklah menggambarkan kaidah umum dalam mengukur keuntungan. Justru sikap memberi kemudahan, sikap santun dan puas dengan keuntungan sedikit itu lebih sesuai dengan ruh kehidupan syariat.

