

POTRET PEMBERLAKUAN MARGIN MURABAHAH MELALUI NEGOSIASI DI PERBANKAN SYARIAH

Yudhy Muhtar Latuconsina

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Darussalam Ambon

Jl. Waehakila Puncak Wara – Ambon

Email: yudhymuhtar@yahoo.co.id

Abstract

The phenomenon of Negotiating Murabahah Margin in Sharia Banking. The purpose of this research is to reveal the portrait of margin murabahah implementation through negotiation in sharia banking. This research used a qualitative approach to disciplined comperative case study. The results show that the door of negotiation is carried out on the initiation of the prospective customer. In general, margin negotiation is not done because the formulation has been through internal calculations and legalized sharia by DPS. However, there is a possibility of negotiating margin with a nominal requirement of murabahah financing above IDR. 1.000.000.000. the result of negotiations in the form of margin cuts depends entirely on the policy of the leadership of sharia banking.

Keywords: Negotiation, Murabahah Margin, Case Study

PENDAHULUAN

Faktor penentu paling akhir ditetapkannya besaran margin atas sebuah asset murabahah adalah kesepakatan antara calon nasabah dan perbankan syariah. Kesepakatan keduanya dilakukan melalui proses interaksi awar-menawar yang biasa disebut dengan negosiasi. Negosiasi margin merupakan proses tarik-menarik kepentingan karena kebutuhan yang bertolakbelakang. Ketika negosiasi margin mencapai kata sepakat maka harga jual dapat ditentukan dan diberlakukan dengan mudah serta dituangkan dalam akad. Hal ini sebagaimana rujukan aturan yang tercantum dalam PSAK 102 paragraf 9.

Negosiasi merupakan proses yang penting dalam transaksi pembiayaan *murabahah* antara nasabah dan perbankan syariah. Dalam alur skema transaksi pembiayaan *murabahah*, negosiasi menjadi pintu pembuka terjadinya transaksi pembiayaan *murabahah* (Wirosa,2010:78). Sebagai pintu awal transaksi pembiayaan *murabahah*, *margin* tidak hanya menjadi pokok pembahasan akantetapi mencakup berbagai hal berkaitan dengan pembiayaan tersebut seperti, jangka waktu dan cara pembayaran sebagaimana dijelaskan dalam. Kesemuanya dipaparkan secara tranparan oleh perbankan syariah kepada nasabah. Namun, diskusi akan menjadi lebih alot ketika akan membahas tentang *margin* yang ditetapkan terhadap asset *murabahah*.

Sebagaimana hakekat jual-beli yang memperbolehkan adanya tawar-menawar maka demikian pula dalam pembiayaan *murabahah* karena memiliki konsep yang sama. Tawar-menawar ini terjadi dalam bentuk negosiasi. Tawar-menawar *margin* dalam pembiayaan *murabahah* berujung

kepada satu nominal yang mawadahi kedua kepentingan. Namun, dengan perbedaan kepentingan yang bertolak belakang maka sudah barang tentu akan melalui diskusi yang “panjang”. Di satu sisi, perbankan syariah menginginkan besaran *margin* yang sesuai dengan perencanaan keuangan mereka namun di sisi lain, nasabah menginginkan nominal yang kecil dari besaran *margin* yang di tetapkan untuk meringankan pembayaran angsurannya.

Proses negosiasi akan menghadirkan berbagai alasan yang logis yang dipaparkan oleh kedua belah pihak. Menurut Guntur (2010), dalam proses negosiasi diperlukan trik dan strategi karena hakekatnya semua orang tidak mau kalah, dipaksa dan ditindas. Negosiasi merupakan seni dan ketrampilan dalam mengolah perkataan, data pendukung serta informasi yang tepat, sehingga dapat meyakinkan orang dan menghasilkan kesepakatan yang terbaik dan dapat diterima oleh kedua pihak untuk dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan.

Nuansa negosiasi di perbankan syariah akan tampak berbeda dengan negosiasi kredit pada perbankan konvensional. Perbedaan tersebut disebabkan karena nilai yang melandasi hubungan antara perbankan syariah sebagai pemberi pembiayaan dan nasabah yang mendapatkan pembiayaan. Hubungan pembiayaan antara nasabah dan perbankan syariah merujuk kepada nilai-nilai islami. Nilai persaudaraan merupakan pondasi hubungan antara nasabah dan perbankan syariah dalam interaksi transaksi pembiayaan murabahah. Implementasi nilai persaudaraan menghasilkan nuansa kekeluargaan antar

keduanya sehingga hubungan tidak hanya berorientasi kepada bisnis semata.

Negosiasi untuk mendapatkan margin murabahah yang memayungi kedua kepentingan menjadi sangat menarik untuk diteliti. Hal ini dikarenakan, negosiasi menjadi faktor utama diberlakukan margin atas sebuah aset *murabahah*. Artinya, selain faktor biaya *overhead*, *cost of loanable fund* (hasil yang diinginkan penyimpanan) dan *profit target*, ataupun rujukan *BI rate* sebagaimana yang dijelaskan oleh Muhamad (2004:177), ternyata faktor negosiasi mampu menjadi bagian penting penentu pemberlakuan besaran *margin* atas sebuah asset murabahah di perbankan syariah. Dengan demikian, mengaju kepada alur pemikiran di atas maka judul penelitian yang kemukakan adalah potret pemberlakuan margin murabahah melalui negosiasi di perbankan syariah. Sesuai dengan judul ini maka tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan gambaran tentang potret pemberlakuan margin murabahah melalui negosiasi di perbankan syariah. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi kebijakan yang bersifat praktis dan sumbangsih teoritis yang melandasi kebijakan tersebut. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan masukan kepada perbankan syariah, calon nasabah, regulator (DSN-MUI dan DSAK-IAI), pemerintah terkait dan masyarakat muslim pada umumnya.

LANDASAN TEORITIS

Pengertian Negosiasi

Negosiasi berasal dari bahasa Inggris *negotiation* yang artinya perundingan sedangkan berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi ketiga, negosiasi di artikan sebagai proses tawar menawar atau penyelesaian sengketa dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain dimana masing-masing pihak ini memiliki kepentingan yang sama, akan tetapi mereka memiliki kebutuhan sasaran dan motivasi yang berbeda. Di sisi lain, Negosiasi diartikan sebagai seni dan ketrampilan dalam mengolah perkataan, data pendukung serta informasi yang tepat, sehingga dapat menghasilkan kesepakatan yang terbaik dan dapat diterima oleh kedua pihak untuk dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan (Guntur: 2010). Secara formal, negosiasi didefinisikan sebagai suatu bentuk pertemuan bisnis antara dua pihak atau lebih untuk mencapai suatu kesepakatan bisnis yang didalamnya terdapat proses memberi,

menerima, dan tawar menawar atas sesuatu yang ditentukan dengan kesepakatan bersama.

Negosiasi atau perundingan bukan sebuah tindakan untuk mempengaruhi orang lain karena negoisasi merupakan proses diskusi timbal balik atau dua arah. Proses timbal balik atau proses dua arah merupakan bentuk komunikasi ulang-alik untuk mendapatkan titik temu yang tepat. Usanti (2013) menyatakan bahwa dalam bernegosiasi, kedua belah pihak memiliki kebebasan menyatakan pendapat yang menunjukkan kedudukan seimbang dalam pencapaian kesepakatan. Merujuk kepada beberapa pengertian di atas pada intinya negosiasi dapat artikan sebagai perundingan yang dilakukan oleh dua belah pihak dimana keduanya bebas menyatakan pendapat dalam bentuk diskusi timbal-balik untuk mencapai sebuah kesepakatan bersama.

Negosiasi berprinsip menghasilkan kesepakatan bijaksana yang damai dan efisien. Namun terkadang negosiasi tidak selalu berakhir dengan kesepakatan. Kedua belah pihak mungkin saja “sepakat untuk tidak sepakat”. Pada akhirnya, pilihan yang paling baik adalah bagaimana negosiasi dapat menjadi “penengah” dan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.

Negosiasi dalam Pembiayaan Murabahah

Murabahah didefinisikan sebagai penjualan suatu barang dengan menegaskan harga beli kepada pembeli yang mencakup harga perolehannya dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba atau margin yang disepakati bersama (Fatwa DSN-MUI dan PSAK102). Transaksi pembiayaan murabahah dapat dilakukan dengan pesanan maupun tanpa pesanan namun yang sering diaplikasikan di perbankan syariah adalah berdasarkan pesanan.

Murabahah di perbankan syariah merupakan bentuk pembiayaan yang menganut prinsip jual-beli. Sebagaimana transaksi jual-beli yang berlaku umum, pembiayaan murabahah juga memiliki ruang negosiasi di lakukan antara nasabah dan perbankan syariah. Jika proses negosiasi dalam transaksi jual beli yang berlaku umum berkisar pada jenis barang, kualitas, jumlah, harga barang, waktu penyerahan barang, pengiriman dan syarat pengirimannya dan cara pembayaran maka demikian pula negosiasi dalam pembiayaan murabahah.

Secara prosedural, dalam alur skim transaksi pembiayaan murabahah, negosiasi menjadi tahap awal yang bersanding dengan persyaratan yang harus dilengkapi oleh calon nasabah. Pada tahap awal ini,

Wiroso (2011:78) menjelaskan bahwa negosiasi dapat dilakukan terhadap harga jual dan syarat pembayaran atau pelunasan. Sedangkan Zulkifli (2003:40) lebih terperinci menjelaskan tentang peluang negosiasi yaitu spesifikasi produk yang dikehendaki oleh nasabah, harga beli dan harga jual aset murabahah, jangka waktu pembayaran atau pelunasan, serta persyaratan-persyaratan lainnya yang berlaku pada bank syariah.

Harga jual pada pembiayaan murabahah terdiri dari komponen harga beli atau harga perolehan aset dan keuntungan atas transaksi tersebut atau sering diistilahkan dengan margin murabahah (Pkes Publishing: 2008). Harga beli atau harga perolehan aset murabahah merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan aset tersebut sehingga komponen ini tidak memiliki ruang negosiasi. Komponen ini hanya membutuhkan transparansi dari perbankan syariah berupa penjelasan terperinci yang disampaikan kepada nasabah.

Komponen harga jual selanjutnya adalah margin murabahah. Margin murabahah merupakan keuntungan yang ditetapkan atas aset murabahah. Di perbankan syariah margin murabahah dapat dalam bentuk persentase. Menurut Wiroso (2010:103), penentuan keuntungan dalam murabahah dilakukan dengan cara negosiasi antara penjual (bank syariah) dan pembeli (nasabah). Penentuan margin atau keuntungan merupakan hak prerogatif bank syariah sebagai penjual yang ditetapkan berdasarkan berbagai pertimbangan. Dengan hak ini, bank syariah memiliki kekuasaan untuk menentukan besarnya keuntungan yang diperoleh dari sebuah aset murabahah yang diperjualbelikan. Sebagaimana kebiasaan transaksi jual-beli pada umumnya, dengan kondisi ini maka nasabah yang berposisi sebagai "pembeli" dapat mengambil haknya untuk melakukan penawaran terhadap margin tersebut sampai pada titik temu yang paling efektif.

Peluang negosiasi yang lainnya adalah jangka waktu dan cara pembayaran atau pelunasannya. Hal ini dijelaskan dalam PSAK 102 paragraf 9 yang berbunyi "*Akad murabahah memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati maka hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang digunakan*". Arti dari pernyataan standar ini adalah adanya penawaran harga jual yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda pula. Pada prakteknya, harga jual dapat diberlakukan berbeda sesuai dengan jangka waktu diinginkan nasabah. Semakin lama jangka pembayaran atau pelunasan yang diinginkan

nasabah maka semakin besar pula harga jualnya dan sebaliknya, semakin pendek jangka waktu pelunasannya maka semakin kecil harga jualnya. Pada hakekatnya, yang "dikecilkan" adalah keuntungan atau marginnya bukan pada harga belinya.

Margin Murabahah

Margin didefinisikan sebagai laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2008:879). Dari segi akuntansi, istilah margin biasanya digabungkan dengan profit sehingga menjadi profit margin atau selisih keuntungan yang penjabarannya diartikan sebagai selisih antara penjualan dan biaya. Dalam pembiayaan murabahah di perbankan syariah, margin merupakan selisih antara harga beli dan harga jual aset murabahah. Pada prakteknya, margin disajikan dalam bentuk presentase.

Penggunaan istilah margin hanya terdapat pada produk perbankan syariah yang berbasis *natural certainty contracts*, yaitu akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu, salah satunya adalah pembiayaan murabahah yang menggunakan konsep jual-beli (Adiwarman, 2006). Margin atau tambahan keuntungan seringpula disebut dengan mark-up dalam pembiayaan murabahah. Margin merupakan bagian dari komponen harga jual aset murabahah yang diperoleh melalui negosiasi yang menghasilkan kesepakatan bersama. Margin di dalam harga jual yang diperoleh melalui kesepakatan bersama lewat proses negosiasi dan selanjutnya dituangkan dalam akad murabahah akan berlaku sampai akhir pembiayaan.

Penentuan besaran margin murabahah merupakan hak khusus yang dimiliki oleh perbankan syariah selaku penjual. Bagaimana metode perhitungannya dan cara menghitungnya belum diperoleh ketentuan yang baku namun nominalnya harus dilakukan negosiasi dan disepakati pembeli (Arifin: 2005) Secara teoritis, menurut Karim (2008: 280-281) faktor-faktor penentu margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah antara lain: a) *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata - rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO., b) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* adalah tingkat suku bunga rata - rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO. , c) *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan

kepada dana pihak ketiga. d) *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga. e) *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait. Disisi lain, Menurut Muhammad (2005: 205-206) Ada faktor-faktor lain yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil antara lain.,a) Komposisi pendanaan., b) Tingkat persaingan., c) Risiko pembiayaan., d) Jenis nasabah., e) Kondisi perekonomian dan f) Tingkat keuntungan yang diharapkan bank secara kondisional,

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif atau non-positivistik atau sering disebut juga dengan *non mainstream* dengan pendekatan studi kasus kualitatif. Studi kasus adalah sebuah pendekatan atau strategi yang “focus n understanding the dynamics present within single setting” (Huberman dan Milles 2002:8). Jenis studi kasus yang digunakan adalah *disciplined comperative* yaitu membandingkan kasus yang dipelajari dengan dengan teori yang mapan (Kamayanti, 2016:77).

Penelitian ini dilakukan pada 2 perbankan syariah di Kota Malang yaitu bank syariah M dan B dan informan yang digunakan adalah bagian *marketing* yang berkaitan langsung dengan topik penelitian. teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam, dokumentasi dan observasi langsung. Tahapan-tahapan teknik analisis menurut Miles & Huberman yaitu a) Pengumpulan Data, b) Reduksi Data dengan cara penggabungan dan pengelompokkan data-data yang sejenis menjadi satu bentuk tulisan sesuai dengan formatnya masing-masing c) Display Data, mengolah data-data yang setengah jadi yang sudah dikelompokkan dan memiliki alur tema yang jelas, ditampilkan dalam suatu matriks kategorisasi yang sesuai tema. Tema-tema tersebut kemudian dipecah menjadi sub tema dan diakhiri dengan pemberian kode (coding) dari sub tema tersebut sesuai dengan wawancara yang telah dilakukan sebelumnya. d) Penarikan kesimpulan dan/atau tahap verifikasi yang disajikan harus menjurus kepada jawaban dari pertanyaan penelitian.

Validasi data penelitian yang dilakukan dengan teknik triangulasi yaitu triangulasi sumber dan waktu. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi teknik dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek

dengan observasi, dokumentasi. Triangulasi waktu dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi, atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda (Sugiyono, 2005:270-274).

PEMBAHASAN

Calon Nasabah menjadi Pembuka Pintu Negosiasi Margin

Negosiasi menempati posisi pembuka dalam alur transaksi pembiayaan murabahah di perbankan syariah. Menurut Sirejeki (2013), negosiasi harus dilaksanakan secara terbuka antara nasabah dan bank syariah sebagaimana proses jualbeli pada umumnya. Negosiasi dalam pembiayaan murabahah tentunya dititikberatkan kepada keuntungan atau margin karena harga pokok atau harga beli asset murabahah, wajib untuk dilunasi secara utuh. Adanya peluang negosiasi dijelaskan oleh bapak HM yang bekerja pada salah satu bank syariah terkemuka di Kota Malang, bahwa:

“Semua kita jelaskan diawal tentang pembiayaan murabahah, harga jualnya, keuntungannya, negosiasinya tetap kita jalankan, kita sampaikan secara terbuka, supaya nasabah itu jelas, takutnya kalau sudah diproses, batal gituloh”.

Pernyataan ini menggambarkan tentang kondisi ketika terjadinya pertemuan awal antara calon nasabah pembiayaan murabahah dan bank syariah yang pada umumnya berlangsung di kantor cabang bank syariah. Pembukaan percakapan selalu dimulai dengan tujuan kedatangan calon nasabah ke bank syariah dan tentunya disambut dengan penjelasan terperinci yang penuh dengan keramahmatan dan kekeluargaan.

Pembicaraan awal ini berkisar kepada pembiayaan murabahah terhadap asset yang diinginkan calon nasabah. Sebagai pemilik pembiayaan, bank syariah menjelaskan sebagaimana prosedur yang berlaku. Bagi informan yang notabene adalah *marketing*, maka penjelasan yang diberikan harus memberikan daya tarik maksimal kepada nasabah. Pelayanan kepada nasabah untuk memberikan kenyamanan merupakan pondasi dasar untuk memberikan daya tarik pembiayaan bank syariah. Pelayanan dapat berupa penyampaian yang baik melalui tutur kata dan perilaku sebagaimana tuntunan ajaran islam.

Penjelasan yang kedua berkaitan dengan profil pembiayaan murabahah. Penjelasan tentang profil pembiayaan murabahah lebih menitikberatkan kepada nominal pembiayaan, cara pembayaran dan waktunya. Penjelasan ini tetap mengacu kepada asset yang

dinginkan oleh calon nasabah. Hal yang terpenting dalam pembiayaan murabahah adalah besaran harga pokok atau harga perolehan asset dan keuntungan yang diambil dari hasil penjualan tersebut atau sering disebut dengan margin murabahah yang terakumulasi menjadi harga jual. Harga perolehan asset akan dijelaskan kepada calon secara transparan namun harga ini tidak disampaikan di pertemuan pertama karena diperlukan identifikasi faktual di lapangan. Biasanya, berkaitan dengan asset seperti mobil maka perbankan syariah akan menghubungi perwakilannya di sorum mobil untuk menyanyakan besaran harga pokok asset tersebut. Jika asset tersebut berupa rumah yang biasanya berupa KPR maka perbankan syariah akan menghubungi pengembang atau developer sebagai wakilnya di lapangan.

Penyampaian harga perolehan selalu beriringan dengan transparansi keuntungan yang diperoleh bank syariah. Keuntungan tersebut tentunya telah melewati berbagai pertimbangan internal maupun eksternal. Pada posisi ini, biasanya ada negosiasi margin namun terkadang terlupakan karena memang fokus calon nasabah lebih terkonsentrasi pada nominal pembayaran dan angsuran pembayaran tersebut.

Pengalaman peneliti sebagai calon nasabah pembiayaan murabahah, memang membuktikan bahwa kesempatan melakukan negosiasi berasal dari calon nasabah. Artinya, apabila calon nasabah tidak membuka pintu negosiasi maka tidak ada negosiasi margin di perbankan syariah. Kondisi ini memang sejalan dengan proses jual-beli pada umumnya. Penjualan menyampaikan harga jual dan pembeli melakukan tawar-menawar. Dengan demikian jika tidak ada negosiasi maka margin murabahah yang berlaku sesuai dengan kebijakan awal perbankan syariah. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh bapak H yaitu:

“ yah kalau nasabah tersebut minta dinegosiasikan margin, ya boleh tetapi tetap tergantung dari kita gitu mas, dari pimpinan ”

Pernyataan di atas menunjukkan bahwa perbankan syariah tidak menawarkan proses negosiasi secara langsung atau dengan kata lain dalam penyampaian besaran margin tidak disertai dengan kalimat “masih dapat dinegosiasikan”. Realitas ini bagi seorang calon nasabah pembiayaan murabahah, diperlukan pengetahuan yang mendalam tentang pembiayaan ini karena perbankan syariah memang tidak “mengungkap” secara langsung tentang peluang negosiasi tersebut.

Regulasi internal Perbankan Syariah Menafikan Negosiasi Margin

Margin menjadi isu penting dalam pembiayaan murabahah. Hal dikarenakan margin memiliki peluang negosiasi yang berpengaruh terhadap harga jual asset murabahah. Apabila negosiasi pemberlakuan margin murabahah “berhasil” dijalankan oleh calon nasabah dan di setuju oleh perbankan syariah maka dengan sendirinya keuntungan yang diperoleh perbankan syariah akan berkurang. Realitas ini kemudian direspon dengan serius oleh perbankan syariah. Secara sunnatullah, tidak ada manusia yang menginginkan keuntungannya berkurang, demikian pula perbankan syariah. Menanggapi efek negosiasi margin ini maka sebagian bank syariah mengutarakan berbagai alasan untuk menafikan adanya negosiasi margin murabahah. Realitas ini tergambarkan sebagaimana disampaikan oleh bapak PD, marketing pada bank syariah B di Kota Malang:

“Kalo untuk negosiasi margin tidak bisa karena sudah ada keputusan dari atas”

Pernyataan ini juga didukung oleh Ibu MS, salah satu staf marketing pada bank syariah S, bahwa:

“Besaran margin tetap karena sudah dibahas oleh Dewan Pengawas Syariah”

Berdasarkan kedua pernyataan informan di atas, terdapat dua alasan tentang pemberlakuan margin murabahah pada aser pembiayaan yaitu yang pertama, penetapan margin telah melalui pertimbangan yang didalamnya telah diperhitungkan berbagai unsur-unsur pembentuknya. Pertimbangan pertama adalah telah melalui proses perhitungan oleh atasan yang dapat diartikan dengan pimpinan perbankan syariah, baik kantor cabang maupun pusat. Pertimbangan yang kedua adalah komposisi pemberlakuan margin telah melewati proses pemeriksaan dewan pengawas syariah (DPS).

Kedua lembaga ini menunjukkan dua esensi utama tentang penetapan margin yang diberlakukan dalam pembiayaan murabahah. Perhitungan internal dari perbankan syariah menunjukkan sisi bisnisnya sehingga komposisinya akan memuat tentang berbagai kepentingannya baik, pemenuhan kewajiban maupun target pengembangan berkelanjutan. Penetapan ini akan diteruskan ke DPS untuk melegalkan nilai kesyariahnya dan apabila patokan tersebut disetujui maka komposisi ini diturunkan menjadi regulasi di perbankan syariah. Realitas ini diperkuat oleh pernyataan Bapak H, bahwa :

“prosedur harus kita taati karena sudah dikaji oleh DPS jadi kita tidak hanya mengambil keuntungan saja tapi sama-sama menguntungkan karena kita juga kan membantu nasabah”.

Pada kenyataannya, perhitungan internal yang dilakukan oleh perbankan syariah menjadi rujukan utama untuk menentukan legalitas syariah oleh DPS. Artinya, regulasi internal sangat mempengaruhi penetapan kesyariahan penetapan margin murabahah. Dengan demikian, pemberlakuan margin murabahah tidak dapat dinegosiasikan kembali karena telah melalui proses internal (Perbankan Syariah) dan eksternal (DPS) yang tertuang dalam regulasi perbankan syariah.

Secara teknis, untuk mengimplementasikan regulasi ini, pada pertemuan awal untuk membahas tentang pembiayaan murabahah, nasabah langsung diarahkan kepada tabel angsuran. tabel angsuran memuat tentang besaran nominal pembiayaan, besaran angsuran dan jangka waktu angsuran. Dalam tabel tersebut, tidak terlihat harga pokok asset dalam pembiayaan murabahah dan margin yang diperoleh dari pembiayaan tersebut. Dengan demikian, margin yang merupakan titik negosiasi tidak terlihat bahkan harga pokok yang harus disampaikan tersamarkan. Praktek ini dijelaskan oleh bapak PD saat bertemu dengan calon nasabah, yaitu:

“untuk memudahkan penjelasan kepada calon nasabah, maka kita tinggal menyodorkan tabel angsuran saja, didalamnya sudah ada nominal dan jangka waktunya sehingga dia bisa tahu kemampuannya.”

Pernyataan ini juga menegaskan bahwa perbankan syariah menjalankan ketentuan baku sebagaimana yang dipraktekkan oleh perbankan konvensional. Artinya, pemberlakuan margin murabahah tidak dapat diganggu gugat didasarkan kepada kebijakan perbankan syariah. Ketentuan ini menjelaskan bahwa calon nasabah tidak memiliki pilihan lain selain menerima atau menolak pembiayaan murabahah. Jika menerima pembiayaan murabahah maka segala kebijakan dan prosedur yang berlaku diperbankan syariah harus diikuti oleh calon nasabah tersebut.

Peluang Negosiasi Margin Murabahah

Regulasi tentang pemberlakuan margin murabahah di perbankan syariah tidak selalu diterapkan sesuai dengan prosedur yang berlaku. Pada kenyataannya, peluang negosiasi yang berakhir pada potongan margin dapat pula terjadi. Realitas ini tersirat dari pernyataan sebelumnya yang disampaikan oleh bapak H tentang negosiasi tersebut yaitu “negosiasi tetap kita jalankan”. Penguatan pernyataan ini ditegaskan pula pada pertemuan yang lain yaitu:

“Murabahah juga bisa dapat potongan margin tapi potongan tersebut masih kita negosiasikan dengan atasan”

Berdasarkan pernyataan ini, terlihat jelas bahwa perbankan syariah dapat memberikan potongan margin yang dilakukan melalui ruang negosiasi. Pernyataan yang disampaikan oleh bapak H bertentangan dengan pernyataan yang disampaikan sebelumnya. Namun, setelah melalui beberapa kali pertemuan, terungkap bahwa peluang negosiasi tersebut memang ada akan tetapi dengan syarat tertentu. Sebagaimana penjelasan selanjutnya yang disampaikan oleh bapak H bahwa:

“Margin murabahah dapat kita negosiasikan jika nilai pembiayaannya tergolong besar seperti misalnya 1 M ke ataslah begitu tapi kalo hanya 100 juta, yah kita pikir-pikir dulu karena kalo pembiayaannya kecil, marginnya juga kecil, masa mau dinego lagi, ntar tambah kecil lagi hasilnya.”

Pernyataan informan ini memberikan penjelasan rinci tentang negosiasi dimana pembiayaan yang dapat masuk dalam ruang negosiasi adalah pembiayaan yang memiliki nominal besar berkisar antara Rp. 1 M ke atas sedangkan nominal pembiayaan kecil tidak dapat dinegosiasikan lagi. Alasan pelaksanaan negosiasi margin adalah jika pembiayaannya besar maka margin yang diperoleh juga besar sehingga jika dinegosiasi dan berujung kepada potongan margin maka perbankan syariah masih mendapatkan keuntungan yang besar. Namun apabila pembiayaannya kecil dengan nilai Rp.100.000.000,- maka jika dinegosiasikan kembali maka nilainya akan semakin kecil.

Ilustrasi simulasinya seperti ini, dimisalkan nominal pembiayaan senilai Rp 1.000.000.000.000 dengan margin yang ditentukan perbankan syariah 20% selama 10 tahun maka margin yang diperoleh perbankan syariah sebesar Rp.200.000.000 dan per tahun perbankan syariah mendapatkan margin sebesar Rp. 20.000.000 serta perbulannya mendapatkan margin sebesar Rp.1.666.667. Sedangkan dengan pembiayaan kecil senilai Rp. 100.000.000,- maka margin yang diperoleh selama 10 tahun sebesar Rp. 20.000.000, dan pertahunnya sebesar Rp.2.000.000 serta perbulannya Rp.166.667. dengan realitas ini maka terlihat bahwa pembiayaan dengan nominal kecil jika dinegosiasikan maka margin yang diperoleh perbankan syariah akan semakin kecil sedangkan nominal besar masih mendapatkan keuntungan yang besar.

Berdasarkan pernyataan informan diatas, maka diketahui bahwa besarnya potongan margin yang diperoleh melalui ruang negosiasi ditentukan sepenuhnya oleh kebijakan perbankan syariah. Tolak ukurnya adalah target operasi dan daya tarik nasabah. Target operasi yang dimaksud adalah setiap pimpinan perbankan syariah memiliki kewajiban terhadap target pembiayaan dan keuntungan yang direncanakan selama setahun yang berkaitan dengan perencanaan keuangannya. Semakin banyak pembiayaan yang tersalurkan dan tingkat pengembaliannya tinggi maka dianggap bahwa kinerja perbankan syariah tersebut baik. Untuk menyalurkan pembiayaan murabahah secara optimal maka harus memiliki daya tarik kepada calon nasabah. Pemberian potongan margin merupakan daya tarik yang besar kepada masyarakat khususnya calon nasabah pembiayaan murabahah. Penjelasan ini disampaikan oleh bapak H kembali yaitu:

“semua tergantung atasan, kalo memang margin yang diperoleh dirasa cukup sesuai dengan target maka potongan margin dapat diberikan”

Dengan demikian, jelaslah bahwa peluang negosiasi margin di beberapa perbankan syariah itu tetap ada, sesuai ketentuan yang berlaku pada lembaga tersebut.

KESIMPULAN

Negosiasi margin diperbankan syariah berawal dari permintaan calon nasabah pembiayaan murabahah. Secara keseluruhan, perbankan syariah menafikan adanya negosiasi margin murabahah. Hal ini dilandaskan kepada proses perhitungan dengan mempertimbangkan berbagai aspek dan kesyariahnya dilegalkan oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) serta dituangkan dengan kebijakan internalnya. Namun secara khusus, peluang negosiasi itu tetap ada akantetapi dengan persyaratan tertentu yaitu nominal pembiayaannya besar, berkisar antara Rp.1.000.000.000,- ke atas. Besaran potongan margin sebagai hasil dari proses negosiasi sangat bergantung kepada kebijakan atasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Triyuwono, I. 2009. *Perspektif, Metodologi, dan Teori Akuntansi Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Bagus. Lorens. 2002. *Kamus Filsafat*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Guntur, agus.2010. *Strategi Negosiasi (Strategic Negotiation)*. Materi Sumber Daya Manusia Pada Program Magister Management. STEKPI. Jakarta
- Zulkifli, Sunarto.2003. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Zikrul Hakim. Jakarta
- Pkes Publishing.2008. *Perbankan Syariah*. Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah. Jakarta
- Kamus Besar Bahasa Indonesia.2008. (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama,) Edisi Revisi
- Arifin, Zainul. 2005. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Pustaka Alvabet. Jakarta
- Karim, Adiwarmarman Azwar. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Kedua. Rajagrafindo Persada .Jakarta.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Ekonisia .Yogyakarta
- Sugiyono. (2005). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABET.
- Wiroso. 2010. *Akuntansi Transaksi Syariah*. Ikatan Akuntan Indonesia. Jakarta