

Analisis Pemikiran Ibnu Taimiyah terhadap Kebijakan Penentuan Persentase Margin pada Produk Pembiayaan PAS Di BPRS Al Salaam Cabang Bandung

Rommy Ahmad Said Tuanaya

Prodi Keuangan & Perbankan Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Bandung, Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116
e-mail: rommy1908@gmail.com

Abstrak. Pada dasarnya Ibnu taimiyah tidak menentukan secara baku berapa persen keuntungan atau laba dalam akad *murabahah*. Sebagaimana yang dijelaskan dalam kitab *Majmul Fatawa*, penentuan nilai laba didasarkan pada besaran modal penjual ditambah biaya-biaya lainnya. Pihak penjual dapat *me-mark up* berapa pun harga jual dari produknya selama tidak melanggar prinsip *antaradhin* dan terhindar dari unsur penipuan. Adapun kebijakan yang diambil oleh pihak manajemen BPRS Al Salaam, besar persentase margin dalam akad *murabahah* salah satu penentunya didasarkan pada tingkat suku bunga Bank Indonesia, sehingga dalam hal ini, kebijakan yang diambil BPRS Al Salaam terindikasi ditentukan unsur tertentu yang khusus. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dirumusan permasalahan ke dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut : Bagaimana konsep penentuan laba jual beli pada akad *murabahah* menurut Ibnu Taimiyah ? Bagaimana kebijakan penentuan persentase *margin* akad *murabahah* pada produk pembiayaan syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung ? Dan bagaimana analisis kebijakan penentuan persentase margin akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung menurut konsep ekonomi Ibnu Taimiyah ?. Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi tokoh, yaitu meneliti kebijakan penentuan laba produk pembiayaan PAS yang diterapkan di BPRS Al Salaam Cabang Bandung dan ditinjau dari konsep penentuan laba jual beli menurut Ibnu Taimiyah. Kesimpulan dari penelitian ini adalah penentuan laba jual beli pada akad *murabahah* menurut Ibnu Taimiyah adalah nilai pertambahan dan perkembangan pada nilai modal yang mesti dihitung tanpa memperhatikan apakah pertambahan itu berasal dari kegiatan jual beli akad *murabahah* itu sendiri. Kebijakan penentuan persentase *margin* akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung yang digunakan adalah berdasarkan referensi margin keuntungan yang terdiri dari unsur-unsur seperti ekspektasi bagi hasil, *Overhead Cost*, keuntungan, dan premi risiko. Dan kebijakan penentuan persentase *margin* akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung tidak bertentangan dengan dasar penentuan laba menurut Ibnu Taimiyah.

Kata Kunci: Etika, Bisnis, dan Manajemen.

A. Pendahuluan

Salah satu permasalahan yang dialami perbankan syariah adalah masalah kepercayaan *trust* dari pihak *stakeholder* atau nasabah terkait produk pembiayaan yang dikelurkannya. Pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada nasabahnya tidak hanya diselesaikan dengan cara *akad mudharabah* dan *akad musyarakah (bagi hasil)*. Namun bank syariah dapat juga menjalankan pembiayaan dengan akad jual beli, misalnya (*akad murabahah*). Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murabahah* di bank syariah, maka ada semacam “kecaman” atau penilaian masyarakat terhadap praktek perbankan syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional. Sebagaimana dikatakan Muhammad sebagaimana berikut : “Dari hasil penelitian BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional, “hanya beda bungkus’ kalangan awam juga menilai bahwa bank syari’ah dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional”¹.

Persepsi itu tidak terlepas dari apa yang kemudian terungkap oleh Muhammad yang tertuang dalam tulisannya Mengemas Pembiayaan Murabahah Yang Efisien

¹ Muhammad. 2004. “Mengemas Pembiayaan Murabahah yang Effisien”, www.NSI-VII.Net. Tanggal, 24-09-2004.

sebagaimana berikut : Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat, dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syari'ah. Dalam praktiknya, tingginya margin yang diambil oleh bank syari'ah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga atau inflasi. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syari'ah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga di pasar stabil atau bahkan turun, maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga bank konvensional.²

Selain dituntut untuk mematuhi aturan-aturan syariah, lembaga perbankan syari'ah juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan atau bahkan lebih besar dari pada suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah daripada suku bunga kredit bank konvensional. Bank Syariah bukan hanya lembaga keuangan yang bersifat sosial. Namun, bank syariah juga sebagai lembaga bisnis memiliki visi dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Dan layaknya sebagai lembaga bisnis, bank syariah pasti mengharapkan keuntungan dari setiap pembiayaan yang diberikan kepada seluruh nasabahnya. Adapun pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada nasabahnya tidak hanya diselesaikan dengan cara akad *mudharabah* dan akad *musyarakah (bagi hasil)*. Namun bank syariah dapat juga menjalankan pembiayaan dengan akad jual beli, misalnya akad *murabahah*.

Dari definisi di atas dapat dipahami bahwa penentuan margin dalam *murabahah* berbeda sekali dengan praktek jual beli biasa yang dilakukan masyarakat sekarang ini, sebagaimana pengambilan keuntungan dalam perdagangan dianggap merupakan sebuah kewajiban walaupun tanpa ada transparansi berapa harga perolehan dan berapa margin keuntungan yang ingin diperoleh. Beda halnya dalam jual beli dengan skim *murabahah* yang dilakukan bank syariah, menuntut adanya transparansi harga, dari mulai harga perolehan dan margin keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabahnya yang dapat menimbulkan permasalahan pada proses kesepakatan yang akan dicapai kedua belah pihak. Dengan pola semacam itu maka transparansi harga begitu *urgen* dalam *murabahah*. Hal ini dilakukan untuk menghindari pola-pola yang dilarang syariah seperti *tadlis* (penipuan), *ihtikar* (rekayasa pasar dalam supply), *bay al najasy* (rekayasa pasar dalam demand), *taghrir/gharar*, dan *riba*.

Dari uraian di atas, maka diperlukan adanya suatu kajian mengenai konsep penentuan margin dalam akad *murabahah* khususnya yang diprekatekan di lembaga perbankan syariah. Salah satu konsep ulama yang dapat memberikan pandangan terkait penentuan margin dalam akad *murabahah* khususnya yang diprekatekan di lembaga perbankan syariah tersebut adalah konsep jual beli atau *murabahah* menurut Ibnu Taimiyah.

Dalam pandangan Ibnu Taimiyah, praktek akad *murabahah* sebagaimana yang diaplikasikan dalam kegiatan usaha bank syariah sebagai salah satu produk pembiayaannya, hal ini tidak jauh beda dengan praktek Jual beli *al-mu'aathaah*. Akad jual beli *al-mu'aathaah* Yaitu akad jual beli yang terjadi tanpa ucapan atau perkataan (ijab qabul) akan tetapi dengan perbuatan saling rela. Seperti pembeli mengambil barang dagangan dan memberikan (uang) harganya kepada penjual ; atau penjual memberikan barang dan pembeli memberikan (uang) harganya tanpa berbicara dan tanpa isyarat, baik barang itu remeh atau berharga.³ Pada akad ini terwujud suasana saling rela yang merupakan syarat jual beli syar'i, sedangkan menambahinya (dengan

² *Ibid.*

³ Wahbah AL Zuhaili, *Al-Fihul Islami wa Adillatuhu Jilid IV*, Darul Fiqr, Beirut, t.th. hlm. 99.

syarat-syarat lain, pent) adalah termasuk mewajibkan apa yang tidak diwajibkan oleh *syara* (agama). Artinya, syarat-syarat yang masuk ke dalam akad dapat sah apabila prinsip-prinsip jual beli terpenuhi seperti keterbuakaan, saling rela dan adil.

PT BPRS Al Salaam Cabang Bandung merupakan salah satu bank syariah yang memiliki produk Pembiayaan Syariah atau disingkat “PAS” dengan menggunakan akad *murabahah* sebagai akad transaksinya. Pada PT. BPRS Al Salaam Cabang Bandung pada dasarnya tidak ada istilah persentase margin keuntungan atau pun batas *persentase* tertentu seperti halnya persentase pada suku bunga, yang ada adalah bentuk nominal dari margin yang diharapkan, seperti apa yang tercermin di dalam akad. Ini dilakukan dalam rangka menghilangkan bias suku bunga yang identik dengan persentase. Bentuk persentase kemudian muncul di PT BPRS Al Salaam Cabang Bandung adalah untuk memudahkan pemahaman, dihitung setelah keuntungan diketahui kemudian dibagi harga beli. Pada prinsipnya sebenarnya sama saja antara nilai bentuk nominal dengan persentase. Maka berdasarkan analisis PT BPRS Al Salaam Cabang Bandung mempunyai standarisasi margin (walaupun tidak dibahasakan secara langsung) setara dengan 16 % sampai 18 % per tahun. Dan standarisasi margin ini ditentukan oleh manajemen BPRS Al Salaam berdasarkan sistem margin efektif.⁴

Tingkat margin *murabahah* pada BPRS Al Salaam yang berkisar antara 16 % sampai 18 %, tentunya bukanlah harga yang spekulatif. Adanya tingkat tersebut tentunya berdasarkan beberapa faktor analisis/pertimbangan dan metode tertentu. Mengenai hal ini BPRS Al Salaam mempunyai strateginya tersendiri yang mungkin berbeda dengan bank-bank lainnya. Kemudian cara-cara yang digunakan dalam penentuan margin tersebut, dari mulai analisis terhadap faktor-faktor pertimbangan dan juga metode yang digunakan, hal ini mengantarkan pada penetapan “tingkat margin” tersebut, dan bagaimana bila ditinjau dari perspektif konsep pemikiran Ibnu Taimiyah mengenai penentuan nilai laba / margin dalam akad *murabahah*.

Pada dasarnya Ibnu taimiyah tidak menentukan secara baku berapa persen keuntungan atau laba dalam akad *murabahah*. Sebagaimana yang dijelaskan dalam kitab *Majmul Fatawa*, penentuan nilai laba didasarkan pada besaran modal penjual ditambah biaya-biaya lainnya. Pihak penjual dapat *me-mark up* berapa pun harga jual dari produknya selama tidak melanggar prinsip *antaradhin* dan terhindar dari unsur penipuan.⁵ Sedangkan kebijakan yang diambil oleh pihak manajemen BPRS Al Salaam, besar persentase margin dalam akad *murabahah* salah satu penentunya didasarkan pada tingkat suku bunga Bank Indonesia. Meskipun tidak ada aturan baku terkait penentuan persentase margin *murabahah* yang didasarkan pada fluktuasi suku bunga Bank Indonesia, namun kebijakan tersebut mengindikasikan bahwa tingkat suku bunga Bank Indonesia mempengaruhi kebijakan manajemen BPRS Al Salaam dalam menentukan besaran persentase margin pada akad *murabahah*.

B. Landasan Teori

Mengenai akad *murabahah* yang merupakan kegiatan muamalah ini, dalam prakteknya harus sesuai dengan syariah. Dan untuk mengetahui apakah praktek *murabahah* ini benar atau tidak, terlebih dahulu kita wajib mengenal dua kaidah hukum asal dalam syari'ah, dalam urusan ibadah kaidah yang berlaku adalah : *Al-Ashlu fi al-Ibadah mamnu'un*, yang artinya hukum asal dalam ibadah adalah dilarang,

⁴ Wawancara dengan *Account Officer* PT. BPRS Al Salaam Cabang Bandung Bpk. Ridwan Nasruddin Anwar, S.Sy. pada tanggal 18 Agustus 2015.

⁵ Taqiyuddin Ahmad Ibnu Taimiyah, *Majmul Fatwa Volume 9*, Darul Fiqr, Beirut, t.th. hlm. 82.

dalam arti tidak boleh menambah-nambah dan menganggap sesuatu termasuk ibadah, kecuali ada ketentuannya berdasarkan Al-Qur'an dan hadits. Sedangkan dalam urusan muamalah berlaku kaidah *Al-Ashlu fi ghairi al-ibadah (al-mu'amalah) al-ibahah*, yang artinya hukum asal dalam muamalah adalah kebolehan sampai ada dalil yang melarangnya.⁶

Berdasarkan uraian di atas, hal ini dapat diartikan bahwa yang berkaitan dengan muamalah, transaksi apapun itu yang belum dikenal sebelumnya dibolehkan, sampai ada ketentuan berdasarkan Al-Qur'an dan hadits yang melarangnya. Penyebab terlarangnya sebuah transaksi adalah disebabkan faktor-faktor berikut⁷ :

1. Haram zatnya/haram lidzatihi. contoh : minuman keras, bangkai, daging babi.
2. Haram selain zatnya/haram lighairihi. contoh: *Tadlis, ihtikar, bai najasy, tagrir (gharar), riba*.
3. Tidak sah/lengkap akadnya contoh: rukun tidak terpenuhi, syarat tidak terpenuhi, terjadi *ta'alluq*, terjadi 2 in 1.

Berkaitan dengan masalah harga, sebuah transaksi dapat dilarang karena hal-hal berikut, umpamanya penjual dengan memanfaatkan ketidak tahuan pembeli terhadap harga pasar, menaikkan harga di atas harga pasar. Misalkan seorang tukang becak menawarkan jasanya kepada seorang turis asing dengan menaikkan tarip becaknya 15 kali lipat dari tarip normalnya. Praktek tersebut disebut *tadlis* atau dalam istilah fiqh disebut *ghaban*, karena turis asing tersebut tidak mengetahui harga pasar yang sesungguhnya. Atau, gharar dalam harga terjadi misalkan sebuah bank syari'ah memberikan pembiayaan, umpamanya pembelian rumah dengan margin 10% setahun atau 2 tahun 20%, kemudian disepakati oleh nasabah. Disini terjadi ketidak pastian karena harga yang disepakati tidak jelas. Kecuali, bila nasabah memutuskan untuk "sepakat melakukan traksaksi pembelian rumah dengan margin 10% setahun". Dari kerangka dasar di atas kemudian masuk pada wilayah karakter harga dalam *murabahah* menyangkut margin, yaitu⁸ :

1. Pembebanan Biaya

Semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

2. Prinsip Dasar Pengambilan Margin

Murabahah merupakan suatu kegiatan jual beli, maka dari itu pengambilan margin/laba menjadi hal yang fundamental. Hal ini akan menentukan sekali dengan keberlangsungan bisnis yang dijalankan. Tinggi rendahnya margin/laba yang diperoleh merupakan cerminan pertumbuhan harta. Suatu pertambahan nilai perdagangan diakui sebagai laba, apabila memenuhi kriteria sebagai berikut :

- a. Adanya harta (uang) yang dijadikan modal perdagangan;
- b. Adanya operasionalisasi modal tersebut secara interaktif dengan unsur lain yang terkait dengan produksi, seperti usaha dan sumber daya alam;
- c. Posisi modal sebagai objek dalam perdagangan karena adanya kemungninan pertambahan atau pengurangan jumlah;
- d. Selamatnya modal, yang berarti modal bisa kembali.

Laba dalam *murabahah* ini ditentukan berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Penjual berhak menawarkan tingkat laba sesuai dengan pengorbanannya dalam menyediakan produk, kemudian pada saat yang sama pembeli mempunyai hak

⁶ Abdul Hamid Hakim."Mabadi Awaliyah". Sa'adiyah Putra. Jakarta, 1972, hlm. 38.

⁷ Adiwarmar Karim, *Op-Cit*, hlm. 28.

⁸ *Ibid*, hlm. 86 – 92.

untuk bernegosiasi. Kemudian kelayakan dalam penentuan keuntungan juga perlu dipertimbangkan. Menurut Muhammad dalam bukunya *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syari'ah*, walaupun syari'ah tidak mengatur berapa batas keuntungan yang dibolehkan, bukanlah berarti sebebaskan mungkin menentukan keuntungan sehingga berlipat-lipat ganda. Justru sikap memberi kemudahan, sikap santun dan puas dengan keuntungan yang sedikit itu lebih sesuai dengan petunjuk para ulama dan ruh kehidupan syari'ah.⁹ Orang yang puas dengan keuntungan yang sedikit pasti usahanya akan penuh dengan berkah. Ali Bin Abi Thalib biasa keliling pasar Kuffah dengan membawa tongkat sambil berkata, "Hai para pedagang, ambillah hak kalian, kalian akan selamat. Jangan kalian tolak keuntungan yang sedikit, karena kalian bisa dihalangi mendapatkan keuntungan besar."¹⁰ Ibnu Taimiyah mengakui ide tentang keuntungan yang merupakan motivasi para pedagang. Menurutnya, para pedagang berhak memperoleh keuntungan melalui cara-cara yang dapat diterima secara umum (*al-ribh alma'ruf*) tanpa merusak kepentingan dirinya sendiri dan kepentingan para pelanggannya.¹¹ Berdasarkan definisi harga yang adil, Ibnu Taimiyah mendefinisikan laba yang adil sebagai laba normal yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu, tanpa merugikan orang lain. Ia menentang keuntungan yang tidak lazim, bersifat eksploitatif (*gaban fahisy*) dengan memanfaatkan ketidakpedulian masyarakat terhadap kondisi pasar yang ada (*mustarsil*).¹² Selanjutnya, Imam Ibnu Taimiyah memaparkan kerugian dan bahaya dari penetapan harga yang sewenang-wenang yang tidak akan memperoleh dukungan luas, seperti timbulnya pasar gelap atau manipulasi kualitas tingkat barang yang dijual pada tingkat harga yang ditetapkan. Berbagai bahaya ini dapat direduksi, bahkan dihilangkan, apabila harga-harga ditetapkan melalui proses musyawarah dan dengan menciptakan rasa tanggung jawab moral serta dedikasi terhadap kepentingan publik.¹³ Pemikiran Ibnu Taimiyah tentang regulasi harga dalam setiap kegiatan jual beli termasuk akad *murabahah* ini juga berlaku terhadap berbagai faktor produksi lainnya. Seperti yang telah disinggung jasa mereka sementara masyarakat sangat membutuhkannya atau terjadi ketidaksempurnaan dalam pasar tenaga kerja, pemerintah harus menetapkan upah para tenaga kerja. Tujuan penetapan harga ini adalah untuk melindungi para majikan dan para pekerja dari aksi saling mengeksploitasi diantara mereka.

C. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.¹⁴ Tujuan dari penelitian deskripsi ini adalah untuk membuat deskripsi gambaran atau lukisan secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar / fenomena yang diselidiki atau yang sedang diteliti. Dalam hal ini meneliti kebijakan penentuan persentase margin akad *murabahah* pada produk PAS di BPRS Al Salaam Cabang Bandung menurut perspektif konsep *murabahah* Ibnu Taimiyah.

⁹ Muhammad. *"Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin Pada Bank Syari'ah"*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hlm 123.

¹⁰ *Ibid*, hlm. 124.

¹¹ Taqiyuddin Ahmad Ibnu Taimiyah, *Op-Cit*. hlm. 82.

¹² A.A. Islahi, A.A. *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*. PT Bina Ilmu, Surabaya, 1997, hlm. 48.

¹³ *Ibid*, hlm. 83.

¹⁴ Muhammad Natsir, *Metode Penelitian*, CV Bumi Aksara, Jakarta, 2000 : Hal.30

D. Pembahasan

1. Konsep Penentuan Laba Jual Beli Pada Akad *Murabahah* Menurut Ibnu Taimiyah

Dalam konsep jual beli menurut perspektif Ibnu Taimiyah, tidak ada sesuatu pun yang bebas nilai, segala sesuatu pasti ada batasan dan ketentuan-ketentuannya. Begitu pula dalam penentuan margin/laba, yang walaupun sebenarnya dalam penentuan laba adalah hak penjual, namun secara umum dapat dikatakan bahwa ada kriteria umum yang dikonsepsi Ibnu Taimiyah yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba, diantaranya sebagai berikut :

a. Nilai-nilai Iman, Akidah, serta Akhlak Pedagang

Menurut konsep Ibnu Taimiyah sebagaimana konsep Islam pada umumnya terkait masalah jual beli *murabahah* nilai-nilai akhlak, keimanan dan tingkah laku seorang pedagang muslim memegang peranan dalam penentuan kadar laba dalam transaksi dan muamalah. Karena ketika ekonomi Islam mau diaplikasikan, kalau tanpa dibarengi nilai-nilai luhur (seperti tidak adanya kejujuran) adalah nonsense. Maka segala bentuk kegiatan ekonomi yang bersifat monofoli, eksploitasi, penipuan, kebohongan, kecurangan, pembodohan, dan segala sesuatu yang mengakibatkan pengambilan harta orang lain secara batil sangat terlarang adanya.¹⁵

b. Kelayakan dalam Penentuan Laba

Ibnu Taimiyah menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Penjelasan lebih rinci dikemukakan oleh Ibnu Taimiyah. Menurut dia, keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi. Sebaliknya, bila pedagang mengambil keuntungan yang sangat tinggi, juga akan membuat lesu perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen.¹⁶

c. Keseimbangan antara Tingkat Kesulitan dan Laba.

Ibnu Taimiyah menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal itu. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan risiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan pedagang.¹⁷ Dalam Mukadimah-nya Ibnu Taimiyah menyatakan bahwa membawa barang dagangan ke tempat yang jauh atau ke tempat yang lalu lintasnya rawan (penuh risiko) maka para pedagang akan mengambil penghasilan yang banyak dan laba yang besar serta lebih terjamin dari fluktuasi harga pasar. Yang demikian itu karena barang yang dibawa ke sana sangat sedikit dan jarang didapat, karena tempatnya jauh dan penuh risiko serta bahaya di perjalanan, sehingga sedikit orang yang membawa barang ke sana, dan sekaligus barangnya sulit didapat. Sebab, jika barang sedikit, harga akan naik. Akan tetapi, kalau daerah itu dekat dan lalu lintasnya aman dan terjamin, pasti banyak orang yang berjualan ke sana; kalau banyak barang, harga akan murah. Adapun pedagang keliling dalam menjual barang dagangannya dari satu tempat ke tempat lain dalam satu negeri atau kampung, mereka akan mendapatkan penghasilan kecil serta laba yang tipis karena banyaknya barang dan para pedagang. Akan tetapi, terlepas dari semua itu, Allah lah Yang Maha Pemberi Rizki, lagi Maha Bijaksana.¹⁸ Jelaslah bahwa ada hubungan kausal antara risiko dan tingkat keuntungan, karena semakin jauh perjalanan, semakin tinggi tingkat risikonya, maka tuntutan pedagang

¹⁵ Taimiyah, Ibnu. "*Majmul Fatawa Ibn Taimiyah (diterjemahkan oleh Ahmadie Thoha)*. Pustaka Pirdaus, Jakarta. 2007 : Hal. 442

¹⁶ *Ibid*, 448.

¹⁷ *Ibid*, Hal. 162.

¹⁸ Ibnu Taimiyah, *Op-Cit*, Hal. 472.

akan keuntungan akan besar, dan begitu pula sebaliknya.

d. Masa Perputaran Modal

Peranan modal juga berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh si pedagang, yaitu dengan semakin panjangnya masa perputarannya dan bertambahnya tingkat risiko, maka semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan oleh si pedagang atau seorang pengusaha. Begitu juga dengan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang dan pengusaha pun akan menurunkan standarisasi labanya.

e. Cara Menutupi Harga Penjualan

Mengenai dasar-dasar pengukuran margin/laba yang menjadi penentu persentase margin *murabahah* dalam konsep jual beli *Murabahah* menurut Ibnu Taimiyah, beliau mendefinisikan laba sebagai hasil dari penjualan modal melalui transaksi bisnis, seperti menjual dan membeli, atau jenis-jenis apa pun yang dibolehkan syar'i. Untuk itu, pasti ada kemungkinan bahaya atau risiko yang akan menimpa modal yang nantinya akan menimbulkan pengurangan modal pada suatu putaran dan penambahan pada putaran yang lain. Tidak boleh menjamin pemberian laba dalam perusahaan-perusahaan mudharabah dan musyarakah. Hal ini ditegaskan oleh ulama fiqih dengan mengatakan bahwa perdagangan itu ialah perputaran modal dengan bentuk tukar-menukar (barter) dan unsur-unsur bentuk risiko. Adapun berbeda-bedanya beberapa perusahaan di dalam proses pencapaian laba, kebanyakan disebabkan oleh perbedaan unsur-unsur dan elemen-elemen *taqlib* dan *mukhatarah*.¹⁹ Pandangan mazhab Maliki sebagai mazhab yang dianut Ibnu Taimiyah menerangkan bahwa dalam sistem pengukuran laba adalah sama, yaitu nama' (pertambahan) dan laba berasal dari kekuatan atau usaha. Keduanya adalah pertambahan dan perkembangan pada nilai yang mesti segera dihitung untuk mengetahui barang milik, keuangan, tanpa memperhatikan apakah laba itu berasal dari kegiatan jual beli atau tanpa adanya jual beli sama sekali. Kita harus membedakan antara laba yang diperoleh dari pendistribusian dalam kerjasama, dengan usaha mudharabah, dan murabahah. Karenanya dalam Islam, laba itu berkembang dengan berkesinambungan selama setahun dengan segala macam aktifitas, yang dominannya adalah jual beli.

2. Kebijakan Penentuan Persentase *Margin Akad Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung

Besarnya margin dalam bentuk prosentase ini hanya sebagai pemudah perhitungan saja. Pada dasarnya margin keuntungan pembiayaan murabahah pada BPRS Al Salaam Cabang Bandung tidak dalam bentuk prosentase tetapi dalam bentuk nominal. Misalnya dengan harga beli sebesar Rp. 50.000.000,- maka margin yang disepakati sebesar Rp. 4.154.987,- tidak ditentukan sebesar 8,31 %. Prosentase muncul pada saat angka nominal ada, yakni sebesar Rp. 4.154.987,-, yang mana kemudian angka tersebut bisa disebut setara dengan 8,31 %. Selain diperolehnya tingkat margin murabahah tersebut yang akan dijadikan sebagai patokan bagi bank dalam melakukan kesepakatan dengan nasabah dalam hal negosiasi keuntungan, Hasil tersebut akan disesuaikan juga dengan melihat harga margin pasar dan dengan faktor-faktor lainnya. Dengan demikian walaupun BPRS Al Salaam Cabang Bandung menggunakan pendekatan *base lending rate*, ini merupakan sebuah usaha dalam perhitungan matematis saja. namun seperti dijelaskan di atas bahwa secara filosofis mengenai data-data yang dipergunakan atau unsur-unsur dari komponen formulanya yang berbeda

3. Analisis Kebijakan Penentuan Persentase Margin Akad *Murabahah* Pada Produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung Menurut Konsep Ekonomi Ibnu Taimiyah

¹⁹ *Ibid*, Hal. 476.

Menurut Ibnu Taimiyah, laba adalah hasil dari perputaran modal melalui transaksi bisnis, seperti menjual dan membeli, atau jenis-jenis apapun yang dibolehkan syar'i.²⁰ Untuk itu, pasti ada kemungkinan bahaya atau risiko yang akan menimpa modal yang nantinya akan menimbulkan pengurangan modal pada suatu putaran dan penambahan pada putaran yang lain. Tidak boleh menjamin pemberian laba dalam perusahaan-perusahaan mudharabah dan musyarakah. Hal ini dijelaskan oleh Ibnu Taimiyah dengan mengatakan bahwa perdagangan itu adalah perputaran modal dengan bentuk tukar-menukar (barter) dan unsur-unsur bentuk risiko. Adapun berbeda-beda beberapa perusahaan di dalam proses pencapaian laba, kebanyakan disebabkan oleh perbedaan unsur-unsur dan elemen-elemen *taqlib* dan *mukhatarah*.²¹ Dari uraian di atas, pada intinya dalam perspektif Ibnu Taimiyah memang tidak mengharamkan rumusan matematikanya, dan hal ini berarti sah saja dipraktikkan oleh BPRS Al Salaam Cabang Bandung. Karena BPRS Al Salaam Cabang Bandung sendiri melakukan negosiasi dan tidak ada paksaan dalam penetapan keuntungan tersebut. Kemudian mengenai masalah besarnya keuntungan juga Islam tidak memberikan batasan besarannya, namun yang perlu dikaji dan menjadi pertimbangan bagi BPRS Al Salaam Cabang Bandung itu sendiri, dengan penetapan margin 9,8 % tersebut kompetitif atau tidak dengan bank-bank syariah yang lain atau dengan bank konvensional yang merupakan lembaga pesaing yang harus diperhatikan.

E. Kesimpulan

1. Konsep penentuan laba jual beli pada akad *murabahah* menurut Ibnu Taimiyah adalah nilai penambahan dan perkembangan pada nilai modal yang mesti dihitung tanpa memperhatikan apakah penambahan itu berasal dari kegiatan jual beli akad *murabahah* itu sendiri. Proses penambahan nilai didasarkan pada nilai pasaran (penjualan) yang berlaku untuk barang dagangan, sedangkan penilaian pada modal awal berlaku untuk menghitung kerusakan-kerusakan (yang merupakan salah satu unsur biaya produksi), maka penilainnya harus berdasarkan harga penukaran.
2. Kebijakan penentuan persentase *margin* akad *murbahah* pada produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung yang digunakan adalah berdasarkan referensi margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*Asset Liability Committee*/Komite Aktiva Pasiva) Bank Syariah. Dasar referensinya terdiri dari unsur-unsur seperti ekspektasi bagi hasil, *Overhead Cost*, keuntungan, dan premi risiko.
3. Analisis kebijakan penentuan persentase margin akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung menurut konsep ekonomi Ibnu Taimiyah berdasatkan hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam perspektif Ibnu Taimiyah memang tidak mengharamkan rumusan matematikanya, dan hal ini berarti sah saja dipraktikkan oleh BPRS Al Salaam Cabang Bandung. Karena BPRS Al Salaam Cabang Bandung sendiri melakukan negosiasi dan tidak ada paksaan dalam penetapan keuntungan tersebut. Dengan demikian, kebijakan penentuan persentase margin akad *murabahah* pada produk Pembiayaan Syariah (PAS) di BPRS Al Salaam Cabang Bandung tidak bertentangan dengan ketentuan penentuan laba jual beli pada akad *murabahah* menurut Ibnu Taimiyah.

²⁰ Ali Abdul Wahid Wafi, *Kejeniusan Ibn Taimiyah*, diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia oleh Sari narulit Lc, cet ke-1, Nuansa press, Jakarta, 2004 : Hal. 243.

²¹ *Ibid*, Hal. 241.