**BAB II**

**KAJIAN PUSTAKA**

1. **PENELITIAN TERDAHULU**

Abdah Riza (2009) Aplikasi Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Syariah Pare Kediri. Fokus penelitian dari penelitian ini adalah 1. Bagaimana aplikasi pembiayaan *murabahah* di BMT Syari’ah Pare? 2. Bagaimana penghitungan keuntungan (*mark-up*) pada pembiayaan *murabahah* di BMT Syari’ah Pare?

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan kualitatif, dimana data yang diperoleh dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun proses analisis data meliputi kegiatan pengaturan dan pengorganisasian data, pemilihan menjadi satuan­satuan tertentu. Penemuan hal – hal penting dalam mempelajari penentuan apa yang harus dikemukakan dalam skripsi.

Hasil penelitian ini menemukan bahwa Aplikasi pembiayaan *murabahah* yang diterapkan di BMT syari’ah Pare yang pertama adalah akad murabahah dengan melakukan akad maka baru terlaksana aplikasi pembiayaan *murabahah* dengan ketentuan­ketentuan yang telah disepakati antara pihak BMT dan nasabah, untuk pengambilan keuntungan (*mark-up*) pihak BMT tidak mematok berapa besar yang diambil namun akan dilakukan analisis dengan rumus 5 c, jika nasabah memilki kelemahan pada finansialnya maka prosentase keuntungan yang akan diambil lebih diperkecil. Untuk perhitungan mark up nya BMT syari’ah Pare memiliki tiga metode. Pertama bagi nasabah yang mampu membayar dalam jangka pendek maka *mark-up* nya lebih rendah, dikhususkan hanya untuk pengembalian buat biaya operasional dan administrasi. Kedua dengan nasabah yang sanggup membayar dengan jangka satu tahun maka harga jual akan ditambah *mark-up* yang disepakati dan dicicil dengan dua belas kali. Ketiga bagi nasabah yang yang membayar labih dari satu tahun maka harga jual akan ditambah *mark up* dikali jumlah tahun.[[1]](#footnote-2)

Firmansyah (2007) Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli *Murabahah*. Fokus penelitiannya adalah bagaimana kebijakan penentuan harga (*margin*) jual beli murabahah di BMT Berkah Madani ?

Jenis penelitian menggunakan metode deskriptif yaitu dengan cara memaparkan informasi-informasi faktual yang diperoleh dari BMT Berkah Madani secara langsung yang berhubungan dengan kebijakan penentuan harga jual beli *murabahah* kemudian mengevaluasinya dengan berbagai teori yang berkaitan dengan pokok masalah dalam penelitian ini, teknik analisa dengan menggunakan metode deskriptif dengan melakukan analisa terhadap data-data yang telah diperoleh bersifat kualitatif, sampel data yang didapatkan adalah dari data primer yang langsung diperoleh dari BMT Berkah Madani tentang kebijakan penentuan harga jual *murabahah*, dan dari data sekunder yang merupakan data olahan yang sumbernya dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan secara ilmiah dengan melukan studi pustaka, *interview*, internet, dll.

Dari penelitian ini didapatkan bahwa penentuan harga jual beli *murabahah* yang dilakukan oleh BMT Berkah Madani belum sempurna dengan aturan syariah, sebab paradigma yang dimiliki masih menggunakan prinsip-prinsip yang ada dikonvensional, yang akhirnya penulis coba mengajukan formulasi baru sebagai model alternatif yang sesuai dengan akhlak syariah dan lebih kompetitif lagi.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah BMT Berkah Madani belum sempurna dengan aturan syariah, karena secara paradigma yang dimiliki masih menggunakan prinsip-prinsip yang ada diperbankan konvensional, seperti dalam penentuan harga jual *murabahah* masih menyandarkannya kepada suku bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah penyimpan dan saran yang ingin deberikan supaya terhindar dari prinsip-prinsip itu, harus ada formulasi yang sesuai dengan akhlak syariah sehingga dengan formulasi tersebut terbebas dari unsur pemindahan bagi hasil, unsur tingkat suku bunga, serta metode pembebanan suku bunga yang memisahkan harga pokok dengan persentase keuntungan.[[2]](#footnote-3)

Fiake Mei Mandasari (2008) Sistem Pengendalian Pembiayaan *Murabahah* Pada BPRS Bhakti Haji Malang. Adapun focus penelitiannya adalah Bagaimana sistem dan prosedur pengendalian pembiayaan *murabahah* yang diterapkan BPRS Bhakti Haji Malang dalam mengelola penyaluran pembiayaan.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Adapun metode yang digunakan adalah metode dokumentasi dan interview. Analisis yang dilakukan adalah data diperoleh, dikumpulkan, diolah, dianalisis, disesuaikan antara konsep dan aplikasi sistem pengendalian pembiayaan.

*Murabahah* pada BPRS BHM, penafsiran dan pengulasan kembali kemudian ditarik kesimpulan dan memberikan saran-saran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan pengendalian yang ada pada BPRS BHM tidak berpedoman pada pengendalian tertulis melainkan berdasarkan pada petunjuk dan arahan Direksi. Sistem pengendalian tercermin pada struktur organisasi pembiayaan, sistem dan prosedur pembiayaan, dan usaha pembinaan serta pengawasan. Tujuan dari pengendalian pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS adalah untuk memanage pembiayaan yang ada agar tetap lancar dan produktif. Sedangkan untuk penentuan margin sudah ada patokannya yaitu keputusan dari Direksi tetapi pada saat transaksi dapat dilakukan tawar-menawar antara bank dan calon debitur dalam penetapannya. Batas maksimal margin yang diberikan adalah sebesar 2,5% per bulan.[[3]](#footnote-4)

1. **BAITUL MAL WAT TAMWIL**
2. **Pengertian BMT**

BMT adalah kependekan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Malwat Tamwil, yaitu Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan dalam istilah suatu lembaga yang di dalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus yaitu kegiatan yang mengumpulkan dana dari berbagai sumber seperti zakat, infaq dan shodaqoh serta lain yang dibagikan atau disalurkan kepada orang yang berhak dalam rangka untuk mengatasai kemiskinan dan dari kegiatan produktif dalam rangka nilai tambah baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang bersumber daya manusia. BMT sesuai dengan namanya terdiri dari dua fungsi sebagai berikut:

1. *Baitul tamwil* (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan manabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
2. *Baitul al mall* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.[[4]](#footnote-5)

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri dan pertanian.

Dalam rangka untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya melalui pemberian pinjaman modal, sehingga secara umum BMT mempunyai tujuan dan fungsi sebagai berikut :[[5]](#footnote-6)

1. Tujuan BMT, yaitu meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat menjadi lebih professional, sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan ekonimi global.
2. Fungsi BMT, yaitu (1) mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat (Pokusma) dan kerjanya; (2) meningkatkan kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota. (3) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shahibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.
3. Sifat BMT, yaitu memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, ditumbuh kembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional sert berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.
4. Visi BMT, yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat, yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdi Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.
5. Misi BMT, yaitu mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju dan gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan berkemakmuran berkemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT.
6. **Prinsip-Prinsip Utama BMT**

Dalam rangka melaksanakan usaha BMT berpegang teguh pada prinsip utama sebagai berikut :[[6]](#footnote-7)

1. Keimanan dan ketaqwaan pada Allah SWT. dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
2. Keterpaduan (*kaffah*) di mana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan beraklak mulia.
3. Kekeluargaan (kooperatif).
4. Kebersamaan.
5. Kemandirian.
6. Profesionalisme.
7. Istiqamah: konsisten, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ke tahap berikutnya, dan hanya kepada Allah berharap.
8. **Ciri-ciri BMT**

Cirri-ciri BMT di bagi menjadi dua yaitu cirri utama dan khusus, cirri-ciri utama sebagai berikut :[[7]](#footnote-8)

1. Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
2. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
3. Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat sekitarnya.
4. Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat itu.

Disamping ciri-ciri utama di atas, BMT juga memiliki ciri-ciri khusus yaitu:

1. Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produtif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyetor dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
2. Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggui oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyetor dana, memonitor, dan mensupervisi usaha nasabah.
3. BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya biasanya: di madrasah, masjid atau mushala, ditentukan sesuai dengan kegiatan nasabah dan anggota BMT. Setelah pengajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para nasabah BMT.
4. Manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan Islami, dimana:
5. Administrasi keuangan, pembukuan dan prosedur ditata dan dilaksanakan dengan sistem akuntansi sesuai dengan standar akuntansi yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.
6. Setiap bulan BMT akan menerbitkan laporan keuangan dan penjelasan dari isi laporan tersebut.
7. **Murabahah Dalam Pembiayaan Islam**

*Murabahah* secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna: saling) dari kata ribh yang artinya keuntungan, yakni pertambahan nilai modal (jadi artinya saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminologi ilmu fiqih artinya adalah *ba’I al murabahah*  (jual beli *murabahah*) yang termasuk dalam jenis jual beli amanah, yaitu jual beli dimana penjual memberitahukan harga pokoknya.[[8]](#footnote-9)

Dalam daftar istilah buku himpunan fatwa DSN (Dewan Syariah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimasud dengan *murabahah* (DSN, 2003:11) adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya sengan harga yang lebih sebagai laba. Sedangkan dalam PSAK 59 dijelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.[[9]](#footnote-10)

Dalam operasional perbankan syariah istilah yang digunakan bukan jual beli *murabahah*, tetapi dimodifikasi dengan istilah ”piutang *murabahah*”. Menurut Peraturan Bank Indonesia, Nomor 5/7/PBI/2003, tanggal 19 Mei 2003, piutang adalah tagihan yang timbul dari transaksi jual beli berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna* dan sewa berdasarkan akad *ijarah*. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan dana dan atau tagihan berdasarkan akad *mudharabah* dan *musyarakah* atau pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip bagi hasil.[[10]](#footnote-11)

*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural *certainty ontracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa keuntungan yang diperoleh.[[11]](#footnote-12)

Jual Beli *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah*, penjual harus memberitahukan bahwa harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keungtungan sebagai tambahannnya.[[12]](#footnote-13)

Dari beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* yaitu penyediaan dana dari suatu transaksi jual beli barang antara dua pihak yaitu nasabah dan lembaga syariah (Bank Syariah), dimana nasabah menjual barang kepada pihak lembaga syariah dan kemudian lembaga syariah menjual kembali kepada nasabah dengan harga perolehan dan ditambah keuntungan yang disepakati bersama.

1. **Dasar Hukum Murabahah**
2. Al-Qur’an

…..

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya* (Al-Baqoroh :282)[[13]](#footnote-14)

1. Al-Hadist

Dalam hadistnya Imam Taqiyudin bahwa jual beli sebagai berikut :

مقابلة مال بمال قابلين للتّصرّف بإيجاب وقبول على الوجه المأذون فيه

Artinya:”*Tukar menukar harta dengan harta yang sebanding untuk dimanfaatkan dengan menggunakan ijab dan qabul menurut jalan yang diizinkan oleh syara'.[[14]](#footnote-15)*

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

1. Ijma’

Mayoritas Ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *Murabahah*. Aturan tentang *Murabahah* yang tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 tentang *Murabahah* yaitu:

1. Ketentuan umum *Murabahah* dalam Bank Syariah
2. Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah
3. Jaminan dalam *Murabahah*
4. Hutang dalam *Murabahah*
5. Penundaan pembayaran dalam *Murabahah*
6. Bangkrut dalam *Murabahah*.[[15]](#footnote-16)
7. **Rukun Dan Syarat Murabahah**

Rukun dan Syarat sebagai berikut :[[16]](#footnote-17)

1. *Ba’iu* (penjuial)
2. *Musytari* (pembeli)
3. *Mabi’* (barang yang diperjualbelikan)
4. *Tsaman* (harga barang)
5. *Ijab qobul* (pernyataan serah terima).

Sedangkan menurut Mazhab Hanafi adalah *ijab*  dan *qo*bul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan *ijab* dan *qobul* itu. Rukun ini dengan ungkapan lain merupakan pekerjaan yang menunjukkan keridhaan dengan adanya pertukaran dua harta milik, baik berupa perkataan maupun perbuatan.

Menurut Jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli, yaitu: orang yang menjual, orang yang membeli, *sighat*, dan barang atau sesuatu yang diakadkan. Keempat rukun ini mereka sepakati dalam setiap jenis akad. Rukun jual beli menurut jumhur ulama, selain Mazhab Hanafi ada 3 atau 4, yaitu: orang yang berakad (penjual dan pembeli), yang diakadkan (harga dan barang yang dihargai), *sighat* (*ijab* dan *qabul*)

Dalam pembiayaan *murabahah* dibutuhkan beberapa syarat sebagai berikut :[[17]](#footnote-18)

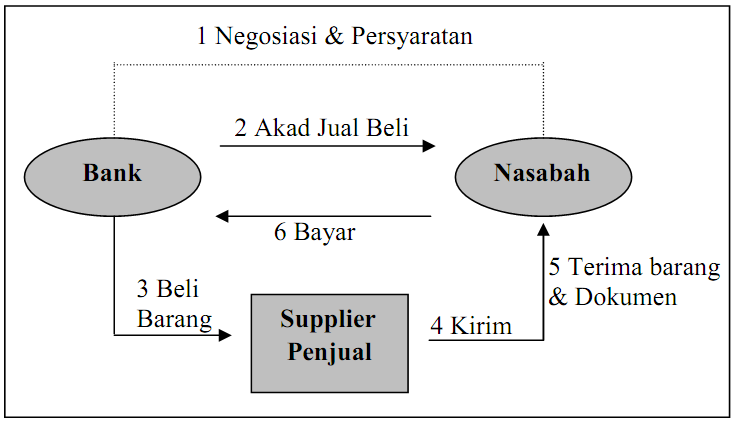
1. Mengetahui harga pertama (harga pembelian)
2. Mengetahui besarnya keuntungan
3. Modal hendaklah komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.
4. Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.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

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

1. **MURABAHAH DALAM TRANSAKSI SYARIAH**
2. **Jenis - Jenis Jual Beli Murabahah diantaranya:**:[[18]](#footnote-19)
3. Murabahah dengan cicilan (*bitsaman ajil*), yaitu harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Serta, bila sudah ada barang, maka segera akan diserahkan kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh atau cicilan.
4. Murabahah dengan tunai yaitu bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/tokoh) ditambah keuntungan (*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan dilakukan pembayarannya dengan tunai
5. **Murabahah juga dapat dibagi menjadi dua macam bila dilihat dari segi pesanan, diantaranya:[[19]](#footnote-20)**
6. *Murabahah* tanpa pesanan, yaitu apabila ada yang memesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, BMT menyediakan barang dagangannya. Akan tetapi, penyediaan barang tersebut tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.
7. *Murabahah* berdasarkan pesanan, yaitu BMT baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Akan tetapi, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. *Murabahah* dalam pesanan dapat dibagi menjadi dua yaitu : (1) *murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat, yaitu apabila telah pesan harus dibeli, dan (2) *murabahah*  berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, yaitu walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terkait, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

**Skema pembiayaan *murabahah*  dapat dilihat pada gambar berikut ini :**

**GAMBAR 2.1 PEMBIAYAAN MURABAHAH[[20]](#footnote-21)**



Keterangan :

1. Adanya kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah untuk melakukan perjanjian atau negosiasi dan persyaratan.
2. Setelah ada negosiasi kemudian melakukan perjanjian berupa akad jual beli antara kedua belah pihak.
3. Dari pihak Bank mulai melakukan aktifitas berupa pembelian barang kepada penjual untuk nasabah atas nama bank.
4. Atas nama bank penjual mengirim barang kepada nasabah yang telah ditunjukkan oleh bank.
5. Nasabah menerima barang dan dokumen perjanjian dari penjual atas nama bank.
6. Setelah nasabah menerima barang dan dokumen dari penjual. Maka, yang terakhir kewajiban nasabah membayar barang tersebut kepada Bank sesuai dengan perjanjian awal.

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Di dunia perbankan, ini mencakup biaya- biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.[[21]](#footnote-22)

Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.[[22]](#footnote-23)

Harga jual mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan dipasar. Fungsi kedua, harga adalah sumber keuntungan perusahaa.[[23]](#footnote-24)

Di dalam fiqih Muamalah jual beli secara bahasa diucapkan bermakna memiliki dan membeli yaitu jual beli secara amanat (kepercayaan) dimana pembeli mempercayai perkataan penjual tentang harga pertama tanpa ada bukti dan sumpah, sehingga harus terhindar dari khianat dan prasangka buruk.

Sistem jual beli sendiri terdiri dari tiga bentuk yaitu *murabahah*, *tauliyah*, dan *wadhi'ah*. *Murabahah* adalah jualbeli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan. *Tauliyah* adalah jual beli dengan harga pertama tanpa ada penambahan atau pengurangan. Sedangkan *wadhi'ah* adalah jual beli dengan harga jual lebih rendah dari harga pertama. Dalam pembahasan ini penulis hanya akan membatasi pada aspek jual beli *murabahah*.[[24]](#footnote-25)

Jual beli adalah menukar suatu barang dengan barang yang lain dengan cara yang tertentu (akad harus jelas)[[25]](#footnote-26)

*Profit Margin* adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang- pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya.[[26]](#footnote-27)

*Profit margin* adalah persentase yang ditetapkan pada kebijakan *pricing* pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (*return on assets*) yang ditagetkan.[[27]](#footnote-28)

1. **Dasar Hukum Jual Beli**
2. Al-Qur’an

Dasar hukum jual beli murabahah telah ditetapkan dalam Al-Qur’an surat Al-Baqarah ayat 275:[[28]](#footnote-29)

…

Artinya: *“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan. Hal ini karena mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”*…

1. Al-hadist

سئل ا لنبي ص.م. اي الكسب الطيب ؟ فقال :عمل الرجل بيده و كل بيع مبرور. ( رواه البزار و صححه الحاكم عن رف عة ا بن الرافع(

Artinya:*“Nabi SAW. Ditanya tentang mata pencaharian yang paling baik. Beliau menjawab, ‘Seseorang bekerja dengan tangannya dan setiap jual-beli yang mabrur*.” (HR. Bajjar, Hakim menyalihkannya dari Rifa’ah Ibn Rafi)

1. Ijma

Menurut Mahzab Syafi’i jual beli adalah *asal jual beli semuanya boleh apabila dengan ridho kedua belah pihak yaitu perkara yang boleh ketika duanya saling berjual beli, kecuali yang telah dilarang oleh Rasulullah Saw.*

Menurut Jumhur Ulama sepakat atas diperbolehkannya jual beli. Selain itu, terdapat hikmah yang menuntut kebolehannya karena kebutuhan manusia berhubungan dengan apa yang ada di tangan saudaranya tidak memberikanya tanpa barang lain yang di tukarkan. Sehingga persyaratan jual beli terdapat, terdapat sarana untuk merealisasikan tujuan setiap individu dan untuk memenuhi kebutuhanya. [[29]](#footnote-30)

1. **Rukun Dan Syarat Jual Beli**

Rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat yaitu :[[30]](#footnote-31)

* 1. Penjual
  2. Pembeli
  3. Barang yang dijual
  4. Sighah (Ijab dan Qabul)

Sedangkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi ini adalah :[[31]](#footnote-32)

1. Harus digunakan untuk barang-barang yang halal; barang najis tidak sah diperjual belikan dan barang bukan larangan negara.
2. Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
3. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, Misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. **Tujuan Penentuan Harga**

Tujuan Penentuan Harga secara umum adalah sebagai berikut :[[32]](#footnote-33)

1. Untuk Bertahan Hidup

Adalah dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, misalnya untuk bunga simpanan lebih tinggi dibandingka dengan bunga pesaing dan bunga pinjaman rendah, tetapi dalam kondisi menguntungkan.

1. Untuk Memaksimalkan Laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

1. Untuk Memperbesar *Market Share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

1. Karena Pesaing

Dalam hal ini penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing, artinya bunga simpanan diatas pesaing dan bunga pinjaman, dibawah pesaing.

1. **Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual**

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual dan *profit margin* secara garis besar sebagai berikut :[[33]](#footnote-34)

1. Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang dibank dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

1. Kebijaksaan Pemerintah.

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

1. Target Laba yang di inginkan.

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang di inginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus serius dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

1. Kualitas Jaminan.

Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh dengan jaminan sertifikat deposito bunga pinjaman akan lebih rendah jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah hal pencairan jaminan apabila kredit diberikan barmasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

1. Reputasi Perusahaan.

Reputasi suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang dapat di percaya kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relatif dan sebaliknya.

1. Produk yang Kompetitif

Produk yang *kompetitif* adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang *kompetitif,* bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang *kompetitif.* Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

1. Hubungan Baik

Dalam praktiknya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama (*primer*) dan nasabah biasa (*sekunder*). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

1. Jaminan Pihak Ketiga

Dalam hal ini, pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila bank yang memberikan jaminan tidak dipercaya (*bonafid*), baik dari segi kemampuan membayar, nama baik, maupun loyalitasnya tehadap bank, bunga yang dibeban pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman pihak ketiganya kurang tidak dapat dipercaya (*bonafid*) , maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

1. *Elastisitas* Permintaan Produk

Adalah perbandingan antara perubahan jumlah permintaan produk, dengan perubahan harganya (naik atau turun). Semakin besar perubahan jumlah permintaan produk karena perubahan harga, semakin tinggi *elastisitas* permintaan produk tersebut.

1. Biaya Total

Agar dapat berkembang, bank harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat menutup biaya total mereka serta memperoleh keuntungan. Dilain pihak, pendapatan bank merupakan hasil perkalian jumlah produk yang mereka jual dengan harga produk tersebut. Oleh karena itu jumlah biaya yang harus ditanggung bank, merupakan faktor penting lain, yang wajib diperhatikan para bankir dalam menentukan harga produk bank mereka.

1. Derajad Resiko dan Jangka Waktu Jatuh Tempo

Derajad resiko dan jangka waktu jatuh tempo pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan suku bunga kredit yang diberikan. Semakin tinggi resiko kredit yang akan diberikan, semakin tinggi pula bank akan memasang tarif suku bunga kredit. Dalam kaitannya dengan derajad resiko, biasanya bank akan menetapkan suku bunga yang lebih rendah pada kredit yang didukung oleh jaminan yang cukup, dibandingkan dengan kredit yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang meyakinkan. Hal yang sama akan dilakukan oleh bank terhadap kredit yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya *relative* lebih rendah.

1. Situasi Persaingan di Pasar

Karena bank tidak beroperasi sendirian, dalam menjalankan bisnisnya (termasuk menentukan harga produk) mereka harus selalu memperhatikan perkembangan situasi persaingan di pasar. Kecuali mereka memegang posisi pimpinan pasar, bank tidak selayaknya menentukan harga produk sesuai dengan kemauan mereka sendiri, karena hal tersebut akan menyulut perang harga diantara para bank yang beroperasi.

1. **TEORI PERHITUNGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH**
2. **Metode Angsuran Harga Jual**

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/ harga pokok dan angsuran *margin* keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu :

1. Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*Sliding*)[[34]](#footnote-35)

*Marjin* Keuntungan Menurun adalah perhitungan *marjin* keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan *marjin* keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

Contoh :

Harga Beli : Rp 100.000.000.

Margin Keuntungan : 12,70% per tahun

Jangka waktu : 1 tahun = 12 bulan

Angsuran pokok/bulan :

Angsuran Margin :

= bulan ke-1

Total angsuran =

=

= 91666.666.67

Saldo Akhir =

= 100.000.000,- 8.333.333.33 = 83333333.34

**Tabel 2.1**

**Angsuran Menurun (*sliding*)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bulan**  **ke** | **Saldo**  **Awal** | **Angsuran**  **Margin** | **Angsuran**  **Pokok** | **Total**  **Angsuran** | **Saldo**  **Akhir** |
| 1 | 10.0000.000.00 | 1058333.33 | 8.333.333.33 | 91.666.666.67 | 91.666.666.67 |
| 2 | 91.666.666.67 | 970.138.89 | 8.333.333.33 | 83.333.333.33 | 83.333.333.34 |
| 3 | 83.333.333.34 | 881.944.44 | 8.333.333.33 | 75.000.000.00 | 75.000.000.01 |
| 4 | 75.000.000.01 | 793.750.00 | 8.333.333.33 | 66.666.666.67 | 66.666.666.68 |
| 5 | 66.666.666.68 | 705.555.56 | 8.333.333.33 | 58.333.333.33 | 58.333.333.35 |
| 6 | 58.333.333.35 | 617.361.11 | 8.333.333.33 | 50.000.000.00 | 50.000.000.02 |
| 7 | 50.000.000.02 | 529.166.67 | 8.333.333.33 | 41.666.666.67 | 41.666.666.69 |
| 8 | 41.666.666.69 | 440.972.22 | 8.333.333.33 | 33.333.333.33 | 33.333.333.36 |
| 9 | 33.333.333.36 | 352.777.78 | 8.333.333.33 | 25.000.000.00 | 25.000.000.03 |
| 10 | 25.000.000.03 | 264.583.33 | 8.333.333.33 | 16.666.666.67 | 16.666.666.7 |
| 11 | 16.666.666.7 | 176.388.89 | 8.333.333.33 | 8.333.333.33 | 8.333.333.4 |
| 12 | 8.333.333.4 | 88.194.44 | 8.333.333.33 | 0.00 | 0.00 |

1. Metode Kuntungan Rata-rata.[[35]](#footnote-36)

*Margin* Keuntungan Rata-rata adalah *margin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) dibayar nasabah tiap bulan

Keterangan :

A = Angsuran (pokok + margin pembiayaan)

M = Modal

I = tingkat margin

n = jangka waktu

Contoh :

Pada tanggal 1 juni 2005, Yani membeli sepedah motor sebesar Rp 10.000.000. untuk jangka waktu 1 tahun dengan asumsi margin yang berlaku 15% pertahun. Hitung berapa yang harus dibayarkan oleh yani jika ia membayar angsuran perbulan?

**Tabel 2.2**

**Angsuran Rata-rata**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bulan** | **Utang** | **Angsuran**  **Margin** | **Angsuran**  **Pokok** | **Total**  **Angsuran** |
| 1 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 2 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 3 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 4 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 5 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 6 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 7 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 8 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 9 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 10 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 11 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| 12 | 10.000.000 | 125.000 | 833.333 | 958.333 |
| Total |  |  |  | 11.500.000 |

1. Metode *Margin* Keuntungan *Flat.[[36]](#footnote-37)*

*Margin* Keuntungan *Flat* adalah perhitungan marjin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Harga Beli : Rp 100.000.000

Margin Keuntungan : 10% / Tahun

Jangka Waktu : 36 Bulan

Angsuran Pokok / Bulan :

Margin Keuntungan :

Total Angsuran = Angsuran Pokok + Angsuran Margin

=

= 2.861.111.110 (bulan ke 1)

Saldo Akhir =

=

= 97.222.223 (bulan 1)

**Tabel 2.3**

**Angsuran Flad**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bulan Ke** | **Saldo Awal** | **Angsuran Margin** | **Angsuran Pokok** | **Total Angsuran** | **Saldo Akhir** |
| 1 | 100.000.000 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 97.222.223 |
| 2 | 97.222.223 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 94.444.446 |
| 3 | 94.444.446 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 91.666.669 |
| 4 | 91.666.669 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 88.888.892 |
| 5 | 88.888.892 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 88.611.115 |
| 6 | 88.611.115 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 85.833.338 |
| 7 | 85.833.338 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 83.055.561 |
| 8 | 83.055.561 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 80.277.784 |
| 9 | 80.277.784 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 77.500.007 |
| 10 | 77.500.007 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 74.722.230 |
| 11 | 74.722.230 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 71.944.453 |
| 12 | 71.944.453 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 69.166.676 |
| 13 | 69.166.676 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 66.388.899 |
| 14 | 66.388.899 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 63.611.122 |
| 15 | 63.611.122 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 60.833.345 |
| 16 | 60.833.345 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 58.055.568 |
| 17 | 58.055.568 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 55.277.791 |
| 18 | 55.277.791 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 52.500.014 |
| 19 | 52.500.014 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 49.722.237 |
| 20 | 49.722.237 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 46.944.460 |
| 21 | 46.944.460 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 44.166.683 |
| 22 | 44.166.683 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 41.388.906 |
| 23 | 41.388.906 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 38.611.129 |
| 24 | 38.611.129 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 35.833.352 |
| 25 | 35.833.352 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 33.055.575 |
| 26 | 33.055.575 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 30.277.798 |
| 27 | 30.277.798 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 27.500.021 |
| 28 | 27.500.021 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 24.722.244 |
| 29 | 24.722.244 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 21.944.467 |
| 30 | 21.944.467 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 19.166.690 |
| 31 | 19.166.690 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 16.388.913 |
| 32 | 16.388.913 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 13.611.136 |
| 33 | 13.611.136 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 13.611.136 |
| 34 | 13.611.136 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 10.833.359 |
| 35 | 10.833.359 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 8.055.582 |
| 36 | 8.055.582 | 83.333.333 | 2.777.777 | 2.861.111.110 | 5.277.805 |

1. Metode *Margin* Keuntungan *Annuitas*.[[37]](#footnote-38)

*Margin* Keuntungan *Annuitas* adalah *marjin* keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara *annuitas.* Perhitungan *annuitas* adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan *margin* keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan *margin* keuntungan yang semakin menurun.

Keterangan :

A = besarnya anuitas

M = pinjaman

I = margin

N = banyaknya anuitas

Contoh :

Pada tanggal 1 januari 2006, Yanti meminjam uang sebesar Rp 10.000.000. untuk jangka waktu 2 tahun dengan asumsi margin efektif per tahun = 12% (1%/bln). Hitung berapa yang harus dibayarkan oleh Yanti ia membayar angsuran per bulan?

Pada kasus ini, Yani menerima seluruh uang yang dipijamkan pada tanggal 1 januari 2005 dan mulai membayar cicilan utang pertamanya pada awal bulan februari 2005. Serta dapat dilihat pada tabel di bawah ini angsuran utang yang dibayar Yanti setiap bulannya dan posisi awal pembayaran angsuran utang sampai angsuran pada bulan berikutnya. Hal ini disebabkan oleh sisa pokok utang ( *outstanding pricing* ) yang mengecil.

**Tabel 2.4**

**Angsuran Anuitas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bulan**  **ke** | **UTANG** | **ANUITAS** | | **SISA UTANG** |
| **Margin (1% bln)** | **Angsuran Pokok** |
| 1 | 10.000.000.00 | 100.000.00 | 370.734.72 | 9.629.265.28 |
| 2 | 9.629.265.28 | 96.292.65 | 374.442.07 | 9.254.823.21 |
| 3 | 9.254.823.21 | 92.548.23 | 378.186.49 | 8.876.636.72 |
| 4 | 8.876.636.72 | 88.766.37 | 381.968.36 | 8.494.668.36 |
| 5 | 8.494.668.36 | 84.946.68 | 385.788.04 | 8.108.880.32 |
| 6 | 8.108.880.32 | 81.088.80 | 389.645.92 | 7.719.234.41 |
| 7 | 7.719.234.41 | 77.192.34 | 393.542.38 | 7.325.692.03 |
| 8 | 7.325.692.03 | 73.256.92 | 397.477.80 | 6.928.214.23 |
| 9 | 6.928.214.23 | 69.282.14 | 401.452.58 | 6.526.761.65 |
| 10 | 6.526.761.65 | 65.267.62 | 405.467.11 | 6.121.294.54 |
| 11 | 6.121294.54 | 61.212.95 | 409.521.78 | 5.711.772.76 |
| 12 | 5.711.772.76 | 57.117.73 | 413.616.99 | 5.298.155.77 |
| 13 | 5.298.155.77 | 52.981.56 | 417.753.16 | 4.880.402.60 |
| 14 | 4.880.402.60 | 48.804.03 | 421.930.70 | 4.458.471.91 |
| 15 | 4.458.471.91 | 44.584.72 | 426.150.00 | 4.032.321.90 |
| 16 | 4.032.321.90 | 40.323.22 | 430.411.50 | 3.601.910.40 |
| 17 | 3.601.910.40 | 36.019.10 | 434.715.62 | 3.167.194.78 |
| 18 | 3.167.194.78 | 31.671.95 | 439.062.77 | 2.728.132.01 |
| 19 | 2.728.132.01 | 27.281.32 | 443.453.40 | 2.284.678.61 |
| 20 | 2.284.678.61 | 22.846.79 | 447.887.94 | 1.836.790.67 |
| 21 | 1.836.790.67 | 18.367.91 | 452.366.82 | 1.384.423.85 |
| 22 | 1.384.423.85 | 13.844.24 | 456.890.48 | 927.533.37 |
| 23 | 9.275.33.37 | 9.275.33 | 461.459.39 | 466.073.98 |
| 24 | 466.073.98 | 4.660.74 | 466.073.98 | 0.00 |

1. **Komponen Biaya Dana dalam Model *Loan Pricing***

Pada dasarnya penetapan *loan pricing* (*rate of loan*) suatu bankdipengaruhi oleh faktor tingkat *cost of fund*, kredit peremium, *cost to* *service*, tingkat *profit margin* serta *bad debt* yang dicadangkan oleh bank tersebut. Rumusnya dapat ditulis sebagai berikut :[[38]](#footnote-39)

*Rate of loan = Profit margin + cost to service + credit premium + cost of fund*

keterangan :

1. *Profit margin* adalah persentase *spread* yang ditetapkan pada kebijakan *pricing* pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (*return on assets*) yang ditargetkan.
2. *Cost to service* adalah merupakan persentase yang dibebankan atas biaya yang dikeluarkan pernghimpunan dana diluar bunga dan administrasi rekening dana dan pinjaman.
3. *Credit premium* adalah penambahan persentase evaluasi risiko industri dan usaha.
4. *Cost of fund* adalah komponen utama kebijakan ricing yang dihitung atas dasar hasil murni suku bunga dana dengan mempertimbangkan aspek dana yang bisa dipinjamkan.
5. **Komponen-komponan dalam Menentukan Margin Keuntungan (*Expected Return*)**

Khusus untuk menentukan besar kecilnya suku bunga kredit yang akan diberikan kepada para debitur terdapat beberapa komponen yang mempengaruhi. Komponen-komponen ini ada yang dapat diperkecil (dikurangi) dan ada pula yang tidak. Adapun komponen dalam menentukan suku bunga kredit antara lain:[[39]](#footnote-40)

1. Total Biaya Dana (*Cost of fund*)

Merupakan bunga yang dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh dana simpanan baik dalam bentuk simpanan giro, tabungan maupun deposito. Total

biaya dana tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan. Semakin besar bunga yang dibebankan terhadap bunga simpanan maka semakin tinggi pula biaya dananya demikian pula sebaliknya. Total biaya dana ini harus dikurangi dengan cadangan wajib atau *reserve requirement* (RR) yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Saat inib besarnya RR yang ditetapkan pemerintah besarnya 5%

1. Biaya Operasi

Dalam melakukan setiap kegiatan setiap bank membutuhkan berbagai sarana dan prasarana baik berupa manusia maupun alat. Penggunaan sarana dan prasarana ini memerlukan sejumlah biaya yang harus ditanggung bank sebagai biaya operasi. Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam melaksanakan operasinya. Biaya ini terdiri dari biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lainnya.

1. Cadangan Resiko Kredit Macet

Merupakan cadangan terhadap macetnya kredit yang akan diberikan, hal ini disebabkan setiap kredit yang diberikan pasti mengandung suatu risiko tidak terbayar. Resiko ini dapat timbul baik disengaja maupun tidak disengaja. Oleh karena itu pihak bank perlu mencadangkan sebagai sikap bersiaga menghadapinya dengan cara membebankan sejumlah presentase tertentu terhadap kredit yang disalurkan.

1. Laba yang Diinginkan

Setiap kali melakukan transaksi bank selalu ingin memperoleh laba yang maksimal. Penentuan ini ditentukan oleh beberapa pertimbangan penting, mengingat penentuan besarnya laba sangat mempengaruhi besarnya bunga kredit. Dalam hal ini, biasanya bank disamping melihat kondisi pesaing juga melihat kondisi nasabah apakah nasabah utama atau bukan dan juga melihat sektor-sektor yang dibiayai, misalnya jika proyek pemerintah atau untuk pengusaha/rakyat kecil maka labanya pun berbeda dengan yang komersil.

1. Pajak

Pajak merupakan kewajiban yang dibebankan pemerintah kepada bank yang memberikan fasilitas kredit kepada nasabahnya.

1. **Tinjauan Penentuan Harga Jual (*Profit Margin*) dalam Keuangan Syariah.**

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, Bank Syariah harus dapat menghitung dan memisahkan *real costs* dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan *margin*. Demikian pula pada transaksi investasi, suatu bank syariah harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan. Namun demikian, pada kenyataannya *margin* keuntungan pada transaksi jual beli masih di *benchmark* terhadap tingkat suku bunga karena belum adannya basis data tentang *benchmark* biaya perolehan dan di banding dengan kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan *margin*.

Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya *benchmark* yang dapat menggambarkan proyeksi *profitabilitas* bidang usaha serta belum tersediannya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat diperhitungkan dalam penentuan bagi hasil, mengakibatkan bank mengambil *benchmark* yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha.[[40]](#footnote-41)

1. **Penetapan *Profit Margin* Keuntungan**

Bank Syariah menetapkan *margin* keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah, ijarah*, *ijarah muntahia bit tamlik, salam, dan istishna’.*

Secara teknis, yang dimaksud dengan *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad *murabahah, salam, istishna’* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.[[41]](#footnote-42)

1. **Referensi *Margin* Keuntungan**

Yang dimaksud dengan *Referensi Margin* Keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat *Asset Liability Committee* (ALCO) adalah aset kewajiban panitia dalam rapat Bank Syariah. Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :[[42]](#footnote-43)

1. *Direct Competitor’s Market Rate* (DCMR)

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor’s Market Rate* (DCMR) adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat marjin keuntungan rata-rata beberapa Bank Syariah yang ditetapkan dalam rapat sebagai kelompok *kompetitor* langsung atau tingkat *margin* keuntungan Bank Syariah, tertentu yang ditetapkan dalam rapat sebagai kompetitor langsung terdekat.

1. *Inderect Competitor’s Market Rate* (ICMR)

*Inderect Competitor’s Market R*ate (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa Bank Konvensional yang dalam rapat *Asset Liability Committee* (ALCO) adalah asset kewajiban panitia dalam rapat Bank Syariah. Dan ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga Bank Konvensional tertentu yang dalam rapat ditetapkan sebagai *competitor* yangtidak secara langsung.

1. *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI)

*Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil *kompetitif* yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

1. *Acquiring Cost*

*Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

1. *Overhead Cost*

*Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

1. **Penetapan Harga Jual**

Setelah memperoleh referensi *margin*  keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli / harga pokok / harga perolehan bank dan *marjin* keuntungan.[[43]](#footnote-44)

1. **Persyaratan Untuk Perhitungan *Margin* Keuntungan**

*Margin* Keuntungan = f (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:[[44]](#footnote-45)

1. Jenis perhitungan *margin* keuntungan
2. *Plafond* pembiayaan sesuai jenis
3. Jangka waktu pembiayaan
4. Tingkat *margin* keuntungan pembiayaan
5. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun *margin* keuntungan)
6. **Metode Penentuan Harga Jual (*Profit Margin*) dalam Bank :**

Ada empat metode penentuan harga jual *profit margin* yang diterapkan pada bisnis/bank konvensional, yaitu :[[45]](#footnote-46)

1. *Mark-up prising*

Adalah penentuan tingkat harga dengan *mark-up* biaya produksi komuditas yang bersangkutan.

Contoh :

Suatu perusahaan XYZ memproduksi barang A. dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya perusahaan tersebut dengan mempertimbangkan biaya-biaya sebagai berikut :

Biaya variable per unit Rp 10

Biaya tetap Rp 100.000

Jumlah unit yang diharapkan terjual, sebanyak 10.000 unit dengan demikian biaya produksi perusahaan untuk memproduksi barang A adalah sebagai berikut:

Keterangan :

*Variable Cost* (VC) = Biaya Variabel

*Fixed Cost* (FC) = Biaya Tetap

Di asumsikan, perusahaan menetapkan keuntungan penjualannya sebesar 10 % dari penjualan, maka *mar-up price* untuk setiap unit adalah sebagai berikut :

Harga sebesar Rp. 22.22 merupakan harga yang telah di mark-up dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah yang akan membeli barang A tersebut. Jika calon nasabah mensepakati harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

1. *Target*-*Return Prising*

Adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang di investasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investment* (ROI). Dalam bahasan ini, Perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

Contoh :

Perusahaan XYZ yang meproduksi barang A tersebut telah mengivestasikan dananya sebesar Rp 1.000.000 dengan menghasilkan tingkat *return* sebesar 20%. Dengan demikian target return pricing, dapat dicari sebagai berikut :

= Rp.40

Harga sebesar Rp 40 merupakan harga yang telah ditargetkan dari banyaknya modal yang di investasikan dan harga tersebut dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah yang akan memberi barang A tersebut. Jika calon nasabah mensepakati harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

1. *Perceived*-*value* *pricing*

Adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga pokok pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

1. *Value-pricing*

Adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan : *ada uang ada barang*. Artinya : Barang yang baik pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga dibawah harga kompetitor.

1. **Metode Penerapan Harga Jual (*Profit Margin*) di Bank Syariah**

Penerapan harga dalam pembiayaan di bank syariah dapat menggunakan salah satu diantara beberapa model konvensional tersebut. Namun yang lazim digunakan oleh Bank Syariah saat ini adalah dengan menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*).

Adapun alasannya karena Bank Syariah berkompetisi dengan Bank Konvensional. Disamping itu bank syariah juga berkeinginan untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating costumer.*

Meskipun demikian, penerapan harga jual produk pada Bank Syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, metode penerapan harga jual berdasarkan pada target *mark-up pricing* maupun *return pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifika.[[46]](#footnote-47)

1. Penerapan *Mark-u*p *Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Jika bank syariah hendak menerapkan metode *Mark-up pr*icing, metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account* (RIA) atau *Mudharabah Muqayyadah*. Karena *mudharabah muqayyadah*  adalah akad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

1. Penerapan Target *Return Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan *klasifikasi* akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty* *contract*. Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate (rpr).*

*rpr = n.v*

dimana n = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = Jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate* (epr) *epr* diperoleh berdasarkan :

1. tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
2. pertumbuhan ekonomi
3. dihitung dari nilai *rpr* yang berlaku dibank yang bersangkutan

Perhitungannya :

*Nisbah bank*  = *epr/expected return* bisnis yang dibiayai 100%

*Actual return ban*k = *nisbah bank* + *aktual* *return* *bisnis*

1. **Batas Maksimal Penentuan Keuntungan Menurut Bank Syariah**

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat.

Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantarannya:[[47]](#footnote-48)

1. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak
2. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit
3. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas *primer* dan *sekunder*, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks, yang keuntungannya dilebihkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.
4. **Penetapan Harga Jual Murabahah yang *Efisien***

Bank Syariah pada umumnya telah menggunakan murabahah sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada Bank Syariah di Indonesia, *portofolio* pembiayaan *murabahah* mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada Bank Syariah, seperti Malaysia, Pakistan.[[48]](#footnote-49)

Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas *murbahah* dalam operasi investasi perbankan syariah sebagai berikut :

1. *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem bagi hasil (*musyarakah* dan *mudharabah*), cukup memudahkan.
2. *Mark-up* dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank berbasis bunga yang menjadi saingan Bank Syariah.
3. *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem bagi hasil.
4. *Murabahah* tidak memungkinkan Bank Syariah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara *kreditur* dan *debitur*.

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murabahah* di Bank Syariah, maka ada semacam "kecaman" atau penilaian masyarakat terhadap praktik Bank Syariah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh BI menunjukan bahwa 15% responden menilai Bank Syariah tidak ada bedanya dengan Bank Konvensional, "hanya beda bungkusnya" kalangan awam juga menilai bahwa Bank Syariah dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan Bank Konvensional.

Kondisi inilah yang harus dicarikan solusinya. Karena selama ini kalangan awam menilai yang namanya lembaga syariah selalu identik dengan harga murah. Sehingga jika terjadi penjualan barang oleh Bank Syariah dengan harga lebih tinggi dibanding harga jual bank tidak syariah, maka bank syariah dinilai lebih tidak islami. Padahal, suatu ketika memang bisa terjadi demikian adanya. Oleh karena itu, perlu kiranya dicarikan kemasan produk *murabahah* yang memberikan keuntungan secara adil antara pihak Bank Syariah dengan nasabah peminjam *murabahah*.

Bank syariah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + *margin*) produk *murabahah*. Cara penetapan *margin* yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi Bank Syariah.[[49]](#footnote-50)

Dalam praktiknya, barangkali tingginya *margin* yang diambil oleh pihak bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga dipasar atau *inflasi*. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga dipasar tetap stabil atau bahkan turun, maka *margin murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga pada Bank Konvensional.

Dengan penetapan *margin* keuntungan *murabahah* yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan 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, mengkaitkan *margin* keuntungan *murabahah* dengan bunga perbankan konvensional, baik diatasnya maupun di bawahnya, tetaplah bukan cara yang baik.

Sebaiknya, penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelasakan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode Bank Syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*.[[50]](#footnote-51)

1. Abdah Riza, *Aplikasi Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil Syari’ah Pare Kediri*, (Malang, Skribsi Tidak Diterbitkan, Universitas Islam Negeri (UIN) 2009 ), hlm 16 [↑](#footnote-ref-2)
2. Firmansyah, *Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah*. (Studi Kasus pada BMT Berkah Madani), (Yogyakarta Tidak Diterbitkan Sekolah Tinggi Ekonomi Islam ‘SEBI’ 2007), hlm 4 [↑](#footnote-ref-3)
3. Fiake Mei Mandasari, *Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Bhakti Haji Malang.* (Malang. Skripsi tidak diterbitkan 2008), [↑](#footnote-ref-4)
4. Muhamad Ridwan., *Menejemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT).* Yogyakarta: UII Prees, 2004. Hlm 126 [↑](#footnote-ref-5)
5. *Ibid*… hlm 127-128 [↑](#footnote-ref-6)
6. *Ibid*…130 [↑](#footnote-ref-7)
7. *Ibid*…. 132-133 [↑](#footnote-ref-8)
8. Abdullah al-Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Cetakan Pertama, Daul Haq, Jakarta, 2004. hlm 90-91 [↑](#footnote-ref-9)
9. Wiroso,. “*Jual Beli Murabahah”*. Yogyakarta UII Press 2005. hlm 13-14 [↑](#footnote-ref-10)
10. Ahmad Buchori, dkk, “*Standarisasi Akad Perbankan Syariah*”, *Kajian Perbankan Syariah*, Bank Indonesia, 2004. hlm 17-18 [↑](#footnote-ref-11)
11. Adiwarman Karim, *Bank Islam*, *Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi Ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007. hlm 113 [↑](#footnote-ref-12)
12. Moh. Rifai, *Konsep Perbankan Syariah.* CV. Wicaksana Semarang, 2002.hlm 16. [↑](#footnote-ref-13)
13. Depag RI, “*Al-Qur’an dan terjemahnya”* Al-Jumanatul, Bandung : CV penerbit ART. 2012. hlm 37 [↑](#footnote-ref-14)
14. Imam Taqiyudin, *Kifayatu al-Akhyar* (Semarang: Toha Putra, t.t.), hlm. 239 [↑](#footnote-ref-15)
15. *Ibid*…hlm. 45-49 [↑](#footnote-ref-16)
16. Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, cet pertama Jakarta Raja Grafindo persada, 2008. Hlm. 146 [↑](#footnote-ref-17)
17. Wiroso,. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta UII Press 2005. Hlm. 16-17 [↑](#footnote-ref-18)
18. [http://pistaza.wordpress.com/2011/10/11/murabahah-dalam-sistem-perbankan syari%E2%80%99ah/](http://pistaza.wordpress.com/2011/10/11/murabahah-dalam-sistem-perbankan%20syari%E2%80%99ah/) Tanggal akses 10-07-2012 [↑](#footnote-ref-19)
19. Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta UII Press 2005. Hlm.37-38 [↑](#footnote-ref-20)
20. Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*. Cet pertama Jakarta Raja Grafindo persada, 2008. Hlm147 [↑](#footnote-ref-21)
21. Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank.* Cetakan Pertama,Jakarta, PT Ikral Mandiri Jaya 2004, hlm. 57-58. [↑](#footnote-ref-22)
22. Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Cetakan ke empat PT Raja Grafindo Persada, , Okt 2003, hlm. 196. [↑](#footnote-ref-23)
23. Siswanto Sutojo, *Manajemen Terapan Ban.*, Cetakan Pertama PT Pustaka Binaman Pressindo. 1997, hlm.132. [↑](#footnote-ref-24)
24. Wahbah Zuhaili, *Fiqih Muamalah Perbankan Syariah*. Bank Muamalat Indonesia, hlm. 5-8. [↑](#footnote-ref-25)
25. Rasjid Sulaiman, *fiqih islam*, cet ke 38 Bandung Sinar baru Algensindo, 2005. Hlm 278 [↑](#footnote-ref-26)
26. Sri Dewi Anggadini, 2003, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Majalah Ilmiah UNIKOM* Vol.9, No. 2 . hlm 190 [↑](#footnote-ref-27)
27. Bambang Djinarto, *Banking Asset Liability Management Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*. Jakarta PT.Gramedia Pustaka Utama, 2000. hlm. 45. [↑](#footnote-ref-28)
28. Wiroso. *Jual beli murabahah*. Yogyakarta: UII Prees, 2005. Hlm 15 [↑](#footnote-ref-29)
29. *Ibid*… hlm 16 [↑](#footnote-ref-30)
30. Wiroso. *Jual beli murabahah*. Yogyakarta: UII Prees, 2005. Hlm 16 [↑](#footnote-ref-31)
31. Moh. Rifai, *Konsep Perbankan Syariah*, Semarang: CV. Wicaksana 2002, hlm. 61-62. [↑](#footnote-ref-32)
32. Sutojo Siswanto, *Manajemen Terapan Bank*, Cetakan Pertama PT. Pustaka Binaman Pressindo. hlm 198 [↑](#footnote-ref-33)
33. *Ibid*…hlm 133-135 [↑](#footnote-ref-34)
34. Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*. Cet. Pertama Bandung Alfabeta 2010. Hlm 72-73 [↑](#footnote-ref-35)
35. Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, cet pertama Jakarta Raja Grafindo persada, 2008. Hlm 234-235 [↑](#footnote-ref-36)
36. Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*. Cet. Pertama Bandung Alfabeta 2010. Hlm 67-68 [↑](#footnote-ref-37)
37. Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, cet pertama Jakarta Raja Grafindo persada, 2008. Hlm 231-232 [↑](#footnote-ref-38)
38. Bambang Djinarto, *Banking Asset Liability Management*. *Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*, Jakarta, PT.Gramedia Pustaka Utama, 2000. hlm. 45-56. [↑](#footnote-ref-39)
39. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT.Raja Grafindo Persada, Edisi Ke Enam, 2002, hlm. 124-127 [↑](#footnote-ref-40)
40. .Ahmad Buchori, dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*, Kajian Perbankan Syariah, Bank Indonesia, 2004., hlm.51-52. [↑](#footnote-ref-41)
41. Adiwarman Karim, *Bank Islam*, *Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi Ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007. hlm. 279-280. [↑](#footnote-ref-42)
42. *Ibid*… hlm.280-281. [↑](#footnote-ref-43)
43. *Ibid*…hlm. 281 [↑](#footnote-ref-44)
44. *Ibid*....hlm. 282-283 [↑](#footnote-ref-45)
45. Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. Cet Ketiga, Yogyakarta: UII Prees, 2004. Hlm 116-118 [↑](#footnote-ref-46)
46. Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, UPP AMP YKPN,2005. hlm. 135-136 [↑](#footnote-ref-47)
47. *Ibid*…hlm. 137 [↑](#footnote-ref-48)
48. *Ibid*… hlm 138 [↑](#footnote-ref-49)
49. *Ibid*…139 [↑](#footnote-ref-50)
50. *Ibid*…140 [↑](#footnote-ref-51)