

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Kerangka Teori

##### a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening *administrative* serta sertifikat *wadiah* bank Indonesia.<sup>12</sup>

Istilah pembiayaan berarti *I believe, I Trust*, ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seorang untuk melksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.<sup>13</sup>

Sebagaimana firman Allah subhanahuata’ala dalam surat An-Nisa : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kam, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa : 29)*

---

<sup>12</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Syariah*, Jakarta : Rajawali Pers 2014, hal 302

<sup>13</sup>Veitzhal Rivai MBA, *Islamic Finance Management*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008, hal 3

Berikut ini merupakan beberapa definisi pembiayaan menurut beberapa literatur :

- a) Menurut M. Syafi'i Antonio dalam bukunya yang berjudul *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Pembiayaan adalah pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.<sup>14</sup>
- b) Menurut Ismail dalam bukunya *Perbankan Syariah*, pembiayaan adalah aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain yang berdasarkan prinsip syariah.<sup>15</sup>
- c) Menurut undang-undang No. 10 tahun 1988 Pembiayaan adalah penyediaan dana tagihan dalam jangka waktu tertentu atau dapat dipersamakan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan penyediaan dana yang diberikan oleh lembaga keuangan bank dalam rangka memfasilitasi kebutuhan nasabah yang bersifat produktif maupun konsumtif dan mewajibkan pihak peminjam untuk mengembalikan dana setelah jangka waktu yang ditentukan dengan imbalan atau pembagian hasil keuntungan.

#### 1. Unsur-unsur pembiayaan

---

<sup>14</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hal. 160.

<sup>15</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta : Kencana Prenadamedia Group 2011., hal.105

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan oleh karenanya pemberian pembiayaan berarti pemberian kepercayaan.

Adapun unsur-unsur dalam pemberian pembiayaan yaitu<sup>16</sup> :

- Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (shahibulmal) dan penerima pembiayaan (mudharib). Pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan tolong menolong. Sebagai firman Allah SWT dalam surat al-ma'idah (2) :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحْلُوا شَعِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَنْتَعُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضُونًا ۚ وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا ۗ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۗ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدُونِ ۗ وَأَنفُوا بِاللَّهِ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

*Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang hady, dan binatang-binatang qalaad-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Bitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu, dan janganlah sekali-kali kebencianmu kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksanya. (Qs.Al-maidah :2).*

- Adanya kepercayaan shahibulmal kepada mudharib yang didasarkan atas prestasi dan potensi mudharib

---

<sup>16</sup> Veitzhal Rivai dan Andria Pertama Veitzhal, *Islamic Financial Management*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada 2008, hal. 4-5

- Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibulmal* dengan pihak lain yang berjanji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembiayaan) atau berupa instrument.
- Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibulmal* kepada *mudharib*
- Adanya unsur waktu (*timeelement*). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibulmal* maupun dilihat dari *mudharib*. Misalnya, pemilik uang untuk memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar di masa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.
- Adanya unsur resiko (*degreeofrik*) baik pihak *shahibulmal* maupun *mudharib*. Resiko dipihak *shahibulmal* adalah resiko gagal bayar atau karena ketidksediaan membayar. Resiko dipihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibulmal* yang bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijaminkan.

## 2. Tujuan Pembiayaan

Dalam membahas tujuan pembiayaan mencakup lingkup yang luas, pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu:

- a. *Profitability*, yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan (*margin*) dari suatu pembiayaan sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pemberian pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.
  - b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan margin dapat benar-benar tercapai tnpa ada hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimakudka agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang atau jasa itu benar-benar terjamin pengembaliannya sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.
3. Bentuk Pembiayaan

Menurut Ascarya (2013:216) menjelaskan bahwa bentuk-bentuk pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Syirkah (Bagi Hasil)

Syirkah berarti akad dua pihak untuk berkerja sama dalam usaha perdagangan atau usaha lainnya dimana hasil atau keuntungan dari usaha tersebut di bagi antara kedua belah pihak(bagi hasil) dengan sesuai dengan yang disepakati (Hak, 2011: 30).

b. Murabahah (Jual beli)

Jual-Beli merupakan segala bentuk yang berkaitan dengan proses pemindahan hak milik barang atau asset kepada orang lain atau berupa pertukaran antara barang dengan barang dan dengan norma-norma yang ada ( Nurohman, 2011:62).

c. Ujrah (jasa-Upah)

Ujrah (Jasa-Upah) yaitu suatu jasa yang di berikan perbankan untuk menyediakan pelayanan jasa kepada masyarakat yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah, dan menetapkan imbalan atau upah yang akan diberikan kepada masyarakat sehubungan dengan penggunaan pemanfaatan dana masyarakat yang dipercayakan kepada pihak jasa atau perbankan (Hak, 2011:25).

d. Ijarah (Sewa)

Ijarah (sewa) yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri (Hak, 2011:38).

4. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan di dalam

perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut<sup>17</sup>:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan utility (daya guna) dari modal/uang Dalam meningkatkan fungsi pembiayaan yang ada dalam suatu bank para nasabah yang ingin menyimpan di dalam bank giro, deposito, ataupun tabungan. Baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

b. Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut ,meningkat, misalnya peningkatan utility kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/minyak goreng, peningkatan utility padi menjadi beras, benang menjadi tekstil, dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c. Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti girobilyet, wesel, promes, dan sebagainya melalui pembiayaan.

---

<sup>17</sup> Ibid hal 7

- d. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat
  - e. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi
  - f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional
  - g. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional
5. Unsur-unsur Pembiayaan

Menurut (Kasmir, 2018:87) ada unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1) Kepercayaan

Suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang atau jasa) akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu di masa akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun ekstern.

2) Kesepakatan

Diunsur kepercayaan didalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.

a. Jangkat waktu

Setiap kredit yang di berikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencangkup masa pengembalian kredit yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah atau jangka panjang

b. Resiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar demikian pula sebaliknya. Risiko ini mejadi tanggung jawab bank, baik risiko yang disengaja nasabah atau yang tidak sengaja

c. Balas jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan untungan bank. Sedangkan bagi bank yang berprinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil.

6. Jenis-jenis Pembiayaan

Secara umum jenis-jenis pembiayaan yang disalurkan oleh bank dapat dilihat dari beberapa segi, yaitu<sup>18</sup>:

1. Dilihat dari segi kegunaan

- a. Pembiayaan investasi merupakan pembiayaan yang biasanya digunakan untuk keperluan pelunasan usaha atau bangunan

---

<sup>18</sup> Ibid, hal 9

proyek/pabrik baru dimana masa pemakaiannya untuk suatu periode yang lebih lama biasanya kegunaan dari pembiayaan ini adalah untuk kegiatan utama suatu perusahaan.

- b. Pembiayaan Modal Kerja merupakan pembiayaan yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dan operasionalnya.

## 2. Dilihat dari jangka waktu

- a. Pembiayaan dalam jangka waktu pendek, merupakan pembiayaan yang memiliki waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun, dan biasanya pembiayaan ini dilakukan untuk keperluan modal kerja.
- b. Pembiayaan dalam jangka waktu menengah, merupakan pembiayaan yang memiliki jangka waktu pembiayaan berkisar 1 tahun sampai 3 tahun. Pembiayaan jenis ini dapat diberikan untuk modal kerja.
- c. Pembiayaan dalam jangka waktu panjang, merupakan pembiayaan yang masa pengembaliannya paling lama yaitu di atas 3 tahun sampai dengan 5 tahun.

## 3. Dilihat dari segi tujuan

- a. Pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan. Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang

bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi

#### 7. Prinsip-prinsip Pemberian pembiayaan

Ada beberapa prinsip penilaian dalam pembiayaan yang sering dilakukan sebelum memberikan pembiayaan yaitu dengan analisis 5C. Adapun prinsip pemberian pembiayaan dengan menggunakan analisis 5C adalah sebagai berikut :

- 1) Character : dilihat dari pengertian merupakan sifat atau watak seseorang, dalam hal ini calon nasabah dilihat berdasarkan latar belakang pekerjaan maupun bersifat pribadi seperti : gaya hidup/ cara hidup yang dilakukan, keadaan keluarga, serta hobi. Character ini merupakan ukuran untuk menilai besarnya “kemauan” nasabah untuk membayar pembiayaan yang dilakukan.
- 2) Capacity : merupakan ukuran untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang maka semakin besar pula kemampuannya untuk membayar pembiayaan.
- 3) Capital : setiap nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan harus pula menyediakan dana atau modal sendiri

yitu dalam hal ini disebut urbun atau mata uang. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibayar oleh pihak bank.

4) Collateral : merupakan jaminan yang diberikan oleh calon nasabah baik bersifat fisik maupun non fisik. Besarnya jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari resiko kerugian.

5) Condition : dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai dari kondisi ekonomi. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil sebaiknya pemberian untuk sektor tertentu tidak dilakukan dahulu, dan apabila pembiayaan tetap diberikan sebaiknya juga melihat prospek usaha dimana yang akan datang.

#### 8. Aspek pembiayaan

Menurut Muhammad (2000:25) dengan prinsip murabahah, bank syariah akan membeli barang/jasa, lalu menjualnya kepada nasabahnya dengan mengambil margin keuntungan. Memberikan waktu tangguh bayar kepada nasabahnya selama 30 hari, 60 hari, 90 hari atau jangka waktu lain yang disepakati bersama.

1) Bank menunjuk nasabahnya sebagai agen pembelian barang dimaksud atas nama bank, dan bank membayar harga barang. Pembayaran harga beli hanya sah bila dilengkapi invoice,

draft/bill, confirmed delivery order atau dokumen-dokumen sejenis. Bank harus memastikan bahwa:

- a. Draft/bill tidak boleh kadaluarsa (biasanya tidak lebih dari 14 hari setelah tanggal tertulis).
  - b. Pembiayaan ganda (double financing) harus dihindari.
- 2) Bank syariah selanjutnya menjual barang ke nasabahnya dengan harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga pembelian ditambah margin keuntungan, dan menerbitkan suatu murabahah note bernilai nominal sebesar harga jual untuk dilunasi dengan tangguh tempo 30 hari, 60 hari atau jangka waktu lain yang disepakati bersama.
- 3) Pada saat murabahah note jatuh tempo, nasabah membayar bank dengan menerbit rekening korannya di bank yang bersangkutan, atau kliring cek/draft.

#### **b. Pembiayaan Murabahah**

##### **1. Murabahah**

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Sedangkan akad murabahah adalah jual beli barang antara pihak bank syariah dengan pihak nasabah. Bank tersebut akan melakukan pemesanan atau pembelian barang sesuai permintaan nasabah tersebut kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli dan ditambah dengan keuntungan bank yang telah disepakati antara pihak bank dan

nasabah ketika melakukan pembiayaan murabahah di awal perjanjian.<sup>19</sup>

Pengertian lain dari *murabahah* yaitu aktivitas jual beli yang memiliki harga pokok dengan laba yang telah disepakati. Pada awal kegiatan jual beli penjual harus memberitahu harga pokok barang yang ia beli serta keuntungan yang di inginkan.<sup>20</sup> contohnya, penjual kosmetik membeli kosmetik dari agen dengan nilai Rp 200.000, lalu ia menambah keuntungannya dengan nilai Rp 50.000, dan ia jual kepada pihak pembeli dengan nilai Rp 250.000. Pada awalnya si penjual kosmetik ini tidak akan pesan barang dari grosir sebelum adanya pesanan dari calon pembeli dan mereka telah bersepakat untuk waktu lamanya pembiayaan, besar laba yang akan diperoleh penjual eceran tersebut, serta besarnya cicilan jika pembeli berkeinginan untuk membeli barang dengan cara mencicil.. Kegiatan tersebut dimaksud dengan murabahah karena kegiatan ini baru dilakukan setelah ada kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah, baru dilakukan pemesanan yang telah dibutuhkan oleh pembeli. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai maupun secara cicilan. Bank dapat memberikan potongan kepada nasabah apabila nasabah tersebut melakukan mempercepat

---

<sup>19</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal 13

<sup>20</sup> Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum*, (Jakarta: Ghalia Indonesia 2009), hal 95

pembayaran cicilannya atau melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.<sup>21</sup>

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSNMUI/IV/2000. Pengertian Murabahah yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah.

Secara sederhana yang dimaksudkan dengan Murabahah adalah suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati, atau merupakan jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Boleh dikatakan bahwa akad yang terjadi dalam murabahah ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ini ditentukan berapa *required rate of profit-nya*, atau keuntungan yang diharapkan akan diperoleh

---

<sup>21</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2004), hal 62

dari transaksi ini. Dalam teknis yang ada di perbankan Islam, murabahah merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara pihak bank Islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank Islam dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama. Rukun dan syarat yang ada dan berlaku di dalam transaksi murabahah ini merupakan rukun dan syarat yang sama dengan yang ada di dalam fikih. Adapun syarat-syarat yang lain seperti barang, harga, serta cara pembayaran yang bersangkutan adalah sesuai dengan kebijakan yang diambil oleh bank tersebut. Harga jual bank Islam merupakan harga beli dari para pemasok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati. Dengan begitu pihak nasabah mengetahui besarnya keuntungan yang diambil oleh pihak bank Islam.<sup>22</sup>

Dalam pembiayaan ini, bank bertindak sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicilan.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Nurul Huda, Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2010, hal. 43

<sup>23</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, hal. 82-83

## 2. Landasan Hukum Murabahah

### a. Landasan Syariah Murabahah

#### 1) Al Quran

Sesuai dengan QS. Al-Baqarah ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبَئُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ  
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ  
فَأَنْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

Dan surat An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ  
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

#### 2) Hadits

H.R. Al Baihaqi, Ibnu Majah, dan shahih menurut Ibnu Hiban.

Dari sahabat R.A bahwa rasulullah bersabda: tiga hal yang yang dikatakan, yaitu :

- a. Jual beli secara tangguh
- b. Muqaradhah (Mudharabah)
- c. Mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual".  
(H.R. Ibnu Majah).<sup>24</sup>

### 3) 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:

- a. Ketentuan umum Murabahah dalam Bank Syariah Syariah
- b. Ketentuan Murabahah kepada nasabah
- c. Jaminan dalam Murabahah
- d. Hutang dalam Murabahah
- e. Penundaan pembayaran dalam Murabahah
- f. Bangkrut dalam Murabahah

---

<sup>24</sup> Gita Danupranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, hal 110.

### 3) Fatwa DSN MUI

Dasar hukum pembiayaan berdasarkan akad murabahah, antara lain pasal 19 ayat (1) huruf d dan ayat (2) huruf serta pasal 21 huruf b angka 2 UU Perbankan Syariah, Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, No. 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang wakalah, No. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabahah, No.16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahah, No.23/DSN-MUI/III/2002 tentang pelunasan dalam murabahah, No.46/DSN-MUI/II/2005 tentang potongan tagihan murabahah (Khashm Fi Al-Murabahah), No.47/DSN-MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang murabahah, dan fatwa DSN No.49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad murabahah.

Disamping fatwa-fatwa DSN tersebut diatas, pembiayaan mudarabah juga berpedoman kepada PBI No. 7/6/PBI/2005 tentang transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah beserta ketentuan perubahannya, dan PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta

pelayanan jasa bank syariah berikut perubahannya dengan PBI No. 10/16/PBI/2008.

Perlakuan akuntansi terhadap transaksi pembiayaan berdasarkan akad murabahah berpedoman kepada PSAK No. 102 tentang Akuntansi Murabahah dan PAPS. Pembiayaan berdasarkan akad murabahah berlaku bagi Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah<sup>25</sup>

### 3. Rukun Dan Syarat Murabahah

Rukun dan Syarat sebagai berikut :

1. Ba'iu (penjual)
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 qobul yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling member yang menempati keududukan 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.

---

<sup>25</sup> A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, hal 59

Menurut Jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli, yaitu: orang yang menjual, orang yang membeli, sighthat, 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), sighthat (ijab dan qabul).<sup>26</sup>

Dalam pembiayaan murabahah dibutuhkan beberapa syarat sebagai berikut:

- a. Mengetahui harga pertama (harga pembelian)
- b. Mengetahui besarnya keuntungan
- c. Modal hendaklah komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.
- d. System murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama
- e. Transaksi pertama harus sah secara syara'

Pada dasarnya pembiayaan urabahah ini diadakan, bertujuan untuk membantu pihak-pihak yang tidak mempunyai kemampuan untuk membeli secara tunai.<sup>27</sup>

#### 4. Jenis-jenis Murabahah

---

<sup>26</sup> Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, cet pertama Jakarta Raja Grafindo persada, 2008. hal. 146

<sup>27</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta UII Press 2005. hal. 16-17

Murabahah dapat dibedakan menjadi 2 macam yaitu :

- a. Murabahah tanpa pesanan adalah ada atau tidaknya pesanan, ada atau tidaknya yang beli, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang dagangan pada murabahah ini tidak berpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.
- b. Murabahah berdasarkan pesanan adalah dimana bank syariah baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada murabahah ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesnan atau pembelian barang tersebut.<sup>28</sup>

#### 5. Kesepakatan ketentuan *akad murabahah*

- Pelaksana harus mengetahui hukum dan memiliki akal pikiran yang sehat dan dapat membedakan
- Objek jual beli harus memenuhi:
  - a. barang yang diperjualbelikan harus barang halal
  - b. barang yang diperjualbelikan harus dimiliki oleh penjual tersebut
  - c. barang yang diperjualbelikan harus memiliki nilai atau dapat dijadikan manfaat oleh pembelinya.

---

<sup>28</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2005), hal 37-38

- d. barang yang diperjualbelikan harus diserahkan secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pihak pembeli sehingga tidak ada ususr harar dalam barang tersebut.
- e. harga barang yang diperjualbelikan harus jelas
- f. barang tersebut harus diserahkan tanpa masalah atau akan mengakibatkan kejadian di masa depan
- g. peoduk yang telah disepakati harus berada pada pihak penjual

- Ijab Kabul

Pernyataan yang telah disepakati tersebut harus saling rela atau ridha diantara pihak-pihak yang telah bersangkutan akad yang dilakukan secara verbal maupun tetulis.

#### 6. Manfaat

- Dapat dijadikan sebagai modal usaha bagi para nasabah yang ingin membuka usaha baru berupa investasi maupun konsumtif, contohnya pembelian kendaraan bermotor, tanah, dll
- Angsuran akan terus menetap selama masa perjanjian
- Persyaratan ringan
- Proses pembiayaan mudah dan cepat
- Bebas biaya pinalti atau denda bagi yang ingin mempercepat pelunasan

#### 7. Ketentuan Syar'i Transaksi Murabahah

Murabahah didasarkan Al-Qur;an surat Al-Baqarah ayat 275 yang menyatakan bahwa Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Selain itu, ada pula hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah yang berbunyi sebagai berikut :

“Dari Shuaib Ar-rum R.A bahwa Rasulullah SAW bersabda “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan, yaitu jual beli secara tangguh, *muqaradhah (mudharabah)* dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah”

Dalil hadits tentang murabahah adalah “Pendapatan yang paling afdhal adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur”. (HR.Ahmad AL Bazzar Ath Thabrani).

Ketentuan syar’i terkait dengan transaksi murabahah, digariskan oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN/-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah* yaitu sebagai berikut<sup>29</sup> :

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syariah

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

---

<sup>29</sup>Veitzal Rivai dan Andria Pertama Veitzal, *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 2008, hal.9

3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah :

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternative dari uang muka, maka :
  - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.

- b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

#### Ketiga : Jaminan dan Murabahah

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

#### Keempat : Utang dalam Murabahah

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjual barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat

pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

#### Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah

#### Keenam : Bangkrut dalam Murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

#### 8. Resiko

- Resiko bagi bank dalam akad murabahah adalah berupa credit risk yang disebabkan oleh nasabah yang sengaja tidak melakukan pembayaran atau wanprestasi.
- Fluktuasi harga komparatif dapat terjadi akibat dari kenaikan harga barang dipasaran setelah pihak bank membelinya untuk anggota. Harga beli yang telah ada tidak bisa diubah oleh pihak bank

## 9. Fasilitas

- Dapat dipakai untuk anggaran konsumtif, misalnya untuk pembelian kendaraan, tanah, dll
- Pengembaliannya itu dapat diangsur sesuai kemampuan atau ketika mempunyai uang
- Dapat dipakai untuk anggaran produktif, misalnya untuk pembelian alat-alat produksi, seperti mesin jahit.

## 10. Implementasi Murabahah dalam Lembaga Keuangan Syariah

Murabahah dalam konteks lembaga keuangan syariah adalah akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. Lembaga keuangan akan mengadakan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuntungan yang disepakati

Berkaitan dengan akad jual beli tersebut, maka untuk memastikan keseriusan nasabah untuk membeli barang yang telah dipesannya maka lembaga keuangan meminta atau mensyaratkan kepada nasabah atau pembeli untuk membayar uang muka. Setelah uang muka dibayarkan, maka nasabah membayar sisanya secara angsur dengan jangka waktu dan jumlah yang telah disepakati dan ditetapkan bersama. Dalam hal ini jumlah angsuran dan jangka

waktu disesuaikan dengan kemampuan nasabah atau pembeli. Apabila nasabah telat dalam membayar angsuran, maka lembaga keuangan tidak diperkenankan mengambil denda dari nasabah.

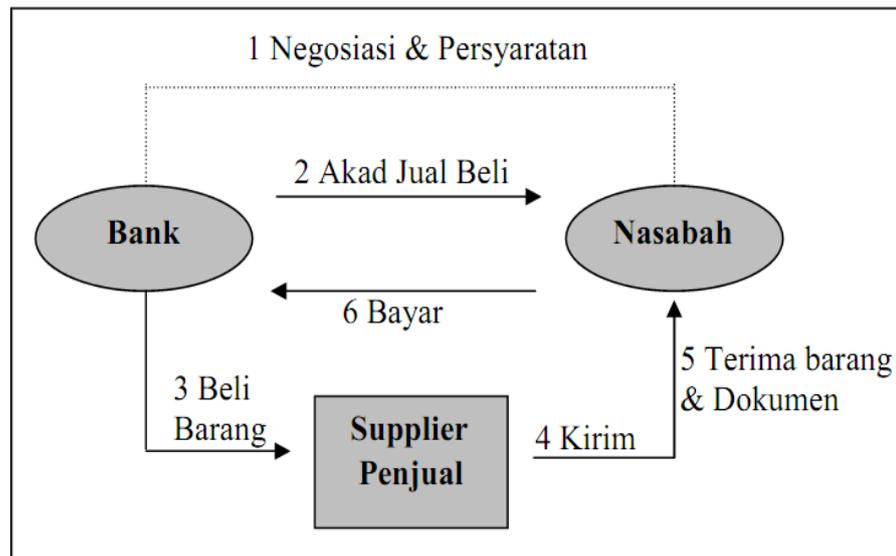
Jual beli murabahah dalam praktik lembaga keuangan syariah biasanya disertai dengan akad wakalah. Wakalah di mana setelah nasabah menjadi wakil dari lembaga keuangan untuk mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasi yang diajukan oleh nasabah

Murabahah dalam praktik lembaga keuangan syariah, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas laba yang diperoleh oleh lembaga. Ciri dasar akad murabahah dalam lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut:

- a. Pembeli harus mengetahui tentang biaya-biaya terkait dengan harga asli barang, batas laba harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga ditambah biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang yang dibayar dengan uang.
- c. Barang yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual, dan penjual harus mampu menyerahkan barang tersebut kepada pembeli

- d. Pembayaran ditangguhkan dalam hal ini, pembeli hanya membayar uang muka yang besar dan nominalnya ditentukan dan disepakati bersama antara nasabah dengan lembaga keuangan.<sup>30</sup>

### 2.1 Skema pembiayaan murabahah



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.

<sup>30</sup> Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), hal 80-81

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.<sup>31</sup>

**c. Margin Murabahah**

1. Pengertian margin murabahah

Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang diberitahukan secara jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh nasabah.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah prosentase 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.

---

<sup>31</sup>Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*. Cet pertama Jakarta Raja Grafindo persada, 2008. hal147

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli atau sewa berdasarkan murabahah, salam, istishna dan ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga belid ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.<sup>32</sup>

## 2. Refrensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:<sup>33</sup>

### a. 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 margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok competitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai competitor langsung terdekat.

---

<sup>32</sup>Adiwarman Karim, Bank Islam, *Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm 279-280.

<sup>33</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, (edisi Kelima), (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 279

b. Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)

Yang dimaksud dengan Indirect Competitor's Market Rate (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat

c. Expected Competitive Return For Investors (ECRI)

Yang dimaksud dengan Expected Return For Investors (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga

d. Acquiring Cost

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

e. Overhead Cost

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

Menurut Wiroso, penentuan margin murabahah dapat dilakukan dengan pendekatan lending rate bank konvensional

(menggunakan persentase). Pendekatan ini dipergunakan oleh bank syariah dalam menentukan margin, namun data atau komponen-komponen yang digunakan dalam proses menghasilkan persentase keuntungan berbeda dengan bank konvensional. Data atau komponen tersebut antara lain:<sup>34</sup>

- a. Ekspektasi bagi hasil, menggunakan data rata-rata bagi hasil yang lalu, yang diberikan bank syariah kepada pemilik dana ditambah dengan kenaikan yang akan diharapkan dan lebih akurat apabila data ini merupakan gabungan rata-rata bagi hasil beberapa bank
- b. Overhead Cost, merupakan rata-rata beban overhead riil yang lalu, yang meliputi antara lain beban promosi, beban administrasi, beban personalia dan beban ini tidak termasuk bagi hasil yang dibayar kepada nasabah
- c. Keuntungan, merupakan keuntungan normal dan layak diharapkan oleh bank syariah, dan keuntungan ini bukan spread seperti yang dilakukan bank konvensional
- d. Premi resiko, jika risk cost ini untuk menutup kegagalan nasabah yang tidak membayar, maka nasabah yang lancar harus dikembalikan (bukan pendapatan bank syariah)

### 3. Persyaratan Untuk Perhitungan Margin Keuntungan

---

<sup>34</sup>Nur Fitriana Hamsyi, "Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Syariah X Cabang Pontianak", Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol. 6, No. 3, (2017)

Margin keuntungannya dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:

- a. Jenis perhitungan margin keuntunga
- b. Plafon pembiayaan sesuai jenis
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Tingkat margin keuntungan pembiayaan
- e. Pola tagihan atau jath tepo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan)

Tanggal jatuh tempo tagihan merupakan tanggal yang tidak termasuk dalam perhitungan hari margin keuntungan.

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi margin murabahah Berikut ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan margin antara lain :

- a. Komposisi pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar dari dana giro dan tabungan, yang notabene nisbah nasabah tidak setinggi pada deposan, maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar berasal dari deposito.

- b. Tingkat persaingan Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

- c. Risiko pembiayaan Untuk pembiayaan pada sektor yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi daripada yang beresiko sedang apalagi kecil.
- d. Jenis nasabah Yang dimaksudkan adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima misal usahanya besar dan kuat-bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan pada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.
- e. Kondisi perekonomian Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom/peak-puncak, resesi dan depresi. Jika perekonomian berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak merugi pun sudah bagus dan keuntungan sangat tipis.
- f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank Secara kondisional, hal ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan

inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.<sup>35</sup>

Metode penentuan margin menurut (Muhammad:2005) adalah sebagai berikut :

1. Mark-up Pricing
2. Target-Return Pricing
3. Perceived-Value Pricing
4. Value Pricing

Adapun penjelasan metode penentuan margin diatas sebagai berikut :

1. Mark-up Pricing adalah penentuan tingkat harga dengan memarkup biaya produksi komoditas yang bersangkutan.
2. Target-Return Pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan return on investment (ROI). Dalam
3. Perceived-Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahahn atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

---

<sup>35</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), hlm157-159

4. Value Pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan *ono rego ono rupo*, artinya: barang yang baik pasti barangnya mahal.

Dengan penetapan margin keuntungan diawal yang dilakukan oleh pihak lembaga keuangan syariah, maka para calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan harus menyetujui besaran yang telah ditetapkan dan tidak terdapat negoisasi terkait besaran margin keuntungan tersebut. walaupun ada negoisasi antara kedua balah pihak yaitu nasabah dan pihak lembaga keuangan syariah itu hanya sebatas negoisasi perihal periode angsuran. Ketetapan margin yang ditentukan oleh pihak lembaga keuangan syariah memiliki kelebihan yaitu dengan penetapan keuntungan di awal akan mempermudah nasabah pembiayaan dalam membayar angsuran per bulannya. Angsuran yang akan dibayarkan oleh nasabah pembiayaan perbulannya adalah tetap.

Penetapan margin keuntungan di lembaga keuangan syariah. Bertujuan untukantisipasi timbulnya wanprestasi atau kemacetan dari nasabah dan guna menghindari kerugian. Maka dari itu penetapan margin keuntungan ditetapkan di awal oleh pihak lembaga keuangan syariah.

Dalam bukunya Adiwarmam Karim (2014), bahwa DSN MUI Nomor 84 diketahui bahwa ada dua jenis metode perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah yang dilakukan dengan mengangsur. Berikut bunyi fatwanya: “Pengakuan keuntungan al-tamwil bi al-murabahah (pembiayaan urabahah) dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga

Keuangan Syariah, boleh dilakukan secara proposional dan secara anuitas selama sesuai dengan urf (kebiasaan) yang berlaku dikalangan lembaga keuangan syariah.

Dalam transaksi yang menggunakan akad murabahah terdapat keuntungan atau margin yang telah disepakati oleh pemilik dana dengan penerima dana. Pada jenis akad ini penerima dana telah menyepakati besaran margin sampai akhir periode dan akan dibayarkan setiap bulannya bersamaan dengan porsi pembayaran pokok pinjamannya. Pendapatan margin murabahah merupakan keuntungan yang diperoleh dari hasil kegiatan jual beli yang besarnya telah ditentukan pada awal akad sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Margin berbeda dengan bunga karena margin tidak mengikuti fluktuasi tingkat suku bunga, melainkan tarifnya sudah ditentukan sesuai dengan keputusan setiap lembaga keuangan.

Margin adalah kenaikan bersih dari asset bersih sebagai akibat dari memegang asset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh penyertaan pendapatan. Keuntungan-keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang-pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya.

Adiwarman Karim dalam bukunya *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* memberikan definisi terkait margin keuntungan yang diterapkan di bank syariah, yakni persentasi 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.

Metode pengakuan keuntungan dalam akad murabahah tidak diatur dalam dalil kusus baik berupa ayat al-Qur'an maupun sunnah, karena metode pengakuan keuntungan murabahah termasuk maskut anha (tidak diatur dalam fiqh), sehingga dalilnya dikembalikan pada prinsip atau pokok sebagai hukum asal dalam muamalat, yaitu boleh (mubah). Hal tersebut berlaku pula untuk penetapan tingkat margin keuntungan, dalam artian bahwa penjual atau pihak lembaga keuangan syariah boleh menetapkan berapa pun tingkat margin keuntungannya asalkan tidak bertentangan dengan yang biasa ditetapkan oleh pedagang lain atau lembaga keuangan syariah lain. Semua lembaga keuangan syariah boleh menetapkan berapa pun tingkat margin keuntungan dari hasil penjualan murabahah asalkan sesuai dengan yang biasa berlaku di kalangan lembaga keuangan syariah pada umumnya. Dengan kata lain, tidak ada batasan dalam mengambil keuntungan penjualan (murabahah).

Jadi tidak ada ukuran khusus mengenai tingkat atau besaran margin keuntungan yang bisa dijadikan referensi bagi para penjual atau lembaga keuangan syariah. Selama tingkat margin keuntungan sesuai dengan urf (kebiasaan) dan tidak mendzalimi salah satu pihak atau tidak menimbulkan madharat (kerusakan) maka tingkat margin keuntungan tersebut masih dianggap sah menurut syariah.

Mekanisme penetapan margin dalam BMT sahara dan juga BMT Harum adalah:

1. Dengan cara mengikuti harga pasar tidak mengacu dalam bank konvensional
2. Mengikuti Leasing. Leasing adalah kegiatan pembiayaan oleh bank atau lembaga dalam bentuk persediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan atau perorangan untuk jangka waktu tertentu.
3. Dari harga pokok dikurangi harga jual

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin keuntungan :

- (a) proporsi bagi hasil.
- (b) target keuntungan yang diinginkan oleh lembaga.
- (c) biaya operasional.

Dengan demikian BMT SAHARA dan BMT HARUM sebagai lembaga keuangan syariah dalam menentukan besarnya margin keuntungan dalam produk pembiayaan murabahah masih proses penyempurnaan system yang murni syariah, karena menggunakan porsi bagi hasil dibebankan kepada nasabah sehingga marginya terkadang lebih tinggi dari lembaga keuangan konvensional.

#### **d. BMT**

##### 1. Pengertian BMT

BMT adalah sebutan ringkas dari Baitul maal wat tamwil merupakan sebuah lembaga keuangan yang di operasikan dengan

prinsip syariah, selain itu BMT dalam operasionalnya mempunyai 2 manfaat yakni menjadi *Baitul Maal* (lembaga social) dan *Baitul Tamwil* (lembaga usaha bisnis).

Pada dasarnya tugas BMT adalah meningkatkan kegiatan yang produktif dengan cara memajukan aktivitas menabung di kalangan masyarakat. BMT juga bermanfaat dalam bidang social yaitu dengan cara menghimpun keuangan social seperti zakat, infaq, dan shodaqoh serta menyalurkannya dengan cara memberdayakan anggota yang berdasarkan metode serta bertanggung jawab.<sup>36</sup>

## 2. Tujuan BMT

- Sebagai lembaga resmi penyaluran zakat, infaq, sedekah karena telah bergabung dengan kemitraan BAZNAS untuk menerima dan menyalurkan dana ZIS.
- Menggeser peranan rentenir dalam praktek ribawinya.
- Menjadi Koperasi Syariah sebagai alternatif lembaga keuangan umat.
- Menyelamatkan tabungan umat Islam khususnya dari ancaman riba (bunga), sekaligus menghindarkan mereka dari perbuatan maksiat.
- Penyedia jasa pembiayaan, investasi & konsumtif.
- Sebagai lembaga pelaksana usaha simpan pinjam dan pembiayaan yang berbasis syariah.

---

<sup>36</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta; UII Press, 2004), hal. 126.

- Sebagai amil zakat yang mengelola serta menyalurkan ZISWAF.<sup>37</sup>

### 3. Fungsi BMT

- Mengidentifikasi, mengorganisasikan, mendorong, dan mengembangkan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota dan kerjanya.
- Menjadi perantara keuangan( *Finacial intermediary*) antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna data (*mudhorib*) untuk pengembangan usaha produktif.
- Meningkatkan kualitas SDM anggota menjadi lebih professional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka m ningkatkan kesejahteraan anggota.

### 4. Peran BMT

- Motor penggerak ekonomi dan social masyarakat banyak.
- Penghubung antara kaum aghnia (kaya) dan kaum dhu'afa (miskin).

---

<sup>37</sup> Ibid, hal 127-128

- Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang barakah, ahsanu amaka, dan salaam melalui spiritual communication dengan dzikir qalbiyag ilahiah.

#### 5. Prinsip dasar BMT

- Ahsan (mutu, hasil kerja terbaik), thayyiban (terindah), ahsanu, aala (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai salaam (keselamatan, kedamaian dan kesejahteraan).
- Barokah, artinya berdayaguna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan, keterbukaan, dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
- *Spiritual communication* (penguatan nilai ruhiyah)
- Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
- Keadilan social dan kesetaraan jender, non-diskriminatif.
- Ramah lingkungan
- Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya local serta keanekaragaman budaya.
- Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat local.<sup>38</sup>

#### 6. Prinsip operasi BMT

---

<sup>38</sup> Syarifudin Arif, *Manajemen Keuangan Syariah*, (STAIN Tulungagung: 2011), hal. 105

Dalam operasionalnya BMT menggunakan prinsip-prinsip dasar sebagai berikut:

a. Prinsip bagi hasil

Dengan aturan tersebut terdapat sistem bagi hasil dari pihak nasabah dengan pihak BMT

- *Al mudharabah*
- *Al musyarakah*

b. System jual beli

System ini adalah suatu aturan kegiatan jual beli yang kegiatannya member peluang kepada nasabah untuk menjadi agen dan diberikan kewenangan untuk membeli suatu barang atas nama pihak BMT dan selanjutnya nasabah bisa menjual barang tersebut dengan ditambah keuntungan. Laba yang diperoleh pihak BMT selanjutnya akan dibagi dengan pihak penyedia dan.

- *Bai al murabahah*
- *Bai as salam*
- *Bai bitsaman ajil*

c. System non profit

System non profit yaitu suatu system yang mengutamakan pembiayaan kebajikan dan bersifat social dan komersial. Anggota BMT hanya diminta untuk mengembalikan pokok pinjaman yang telah mereka pinjam:

- *Al qardul hasan*

d. Akad bersyariat

Akad bersyariat yaitu hubungan antara 2 pihak atau lebih. Semua pihak yang berkaitan menyertakan modal dengan kesepakatan pembagian atau kerugian yang ditanggung bersama sesuai perjanjian:

- *al musyarakah*
- *al mudharabah*

e. Produk pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan atau kesepakatan pinjam-meminjam diantara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya bagi hasil setelah jangka waktu tertentu :

- anggaran al murabahah
- anggaran al mudharabah
- anggaran al musyarakah

BMT bertujuan untuk meningkatkan peran serta masyarakat dengan cara membuat produk-produk tertentu agar perekonomian masyarakat bisa terbantu. Produk-produk yang diciptakan oleh BMT harus memiliki syarat-syarat sebagai berikut:

- berdasar pada ketentuan syariat yang telah mendapat persetujuan dari dewan syariat.

- dapat dijalankan dengan system operasi BMT.
- memberikebaikanuntuk masyarakat.<sup>39</sup>

7. Produk BMT secara umum adalah:

1) Produk Pengumpulan Dana

Adapun akad yang mendasari berlakunya simpanan di BMT adalah Wadiah dan Mudharabah

a. Simpanan Wadah adalah titipan dana yang tiap waktu dapat ditarik pemilik atau anggota dengan cara mengeluarkan semacam surat berharga pemindah bukuan/ transfer dan perintah membayar lainnya. Simpanan wadiah dikenakan biaya administrasi namun oleh karena dititpkan diperkenankan untuk diputar maka oleh BMT kepada penyimpan dana dapat diberikan semacam bagi hasil sesuai dengan jumlah dana yang ikut berperan didalam pembentukan laba bagi BMT. Simpanan yang berakad wadi'ah ada dua:

1. Wadi'ah Amanah
2. Wadi'ah Yadhomanah

b. Simpanan Mudharabah adalah simpanan pemilik dana yang penyetornya dan penarikannya dapat dilakukan sesuai dengan perjanjian yang telah di sepakati sebelumnya. Pada simpanan mudharabah tidak diberikan bunga sebagai

---

<sup>39</sup> Pinbuk, *Modal Pelatihan Calon Pengelola Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) Baitul Maal wat Tamwil (BMT)*, 2010,hal 32

pembentukan laba bagi BMT tetapi diberikan semacam bagi hasil. Variasi jenis simpan yang berakad mudharabah dapat dikembangkan kedalam berbagai variasi simpanan, seperti:

1. Simpanan Haji
2. Simpanan Pendidikan

Selain kedua jenis simpanan tersebut, BMT juga mengelola dana ibadah seperti Zakat, Infaq dan Shodaqoh (ZIS), dalam hal ini BMT dapat berfungsi sebagai amil.

## 2) Produk Penyaluran Dana

BMT bukan sekedar lembaga keuangan non bank yang bersifat social. Namun, BMT juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat. Sesuai dengan itu, maka dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada anggota disebut juga pembiayaan. Pembiayaan adalah suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya. Orientasi pembiayaan yang diberikan BMT dari adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan anggota dan BMT. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sector ekonomi seperti pertanian, industry rumah tangga, perdagangan dan

jasa. Ada berbagai jenis pembiayaan yang dikembangkan oleh BMT yang kesemuanya itu mengacu pada dua jenis akad, yaitu :

- a. Akad syirkah
- b. Akad jual beli

Dari kedua akad ini dikembangkan sesuai dengan kebutuhan yang dikehendaki oleh BMT dan anggota. Diantara pembiayaan yang dikehendaki oleh BMT dan anggota. Diantara pembiayaan yang sudah umum dikembangkan oleh BMT maupun lembaga keuangan islaminya adalah :

- a. Pembiayaan Ba'i bitsaman ajil. Pembiayaan berakad jual beli adalah suatu perjanjian pembiayaan yang disepakati antara BMT dengan anggotanya, dimana BMT menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pembelian barang modal dan usaha anggotanya yang kemudian proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran. Jumlah kewajiban yang harus dibayarkan oleh pinjaman adalah jumlah atas harga barang modal dan mark-up yang disepakati.
- b. Pebiayaan Murabahah adalah pembiayaan berakad jual beli. Pembiayaan murabahah pada dasarnya merupakan kesepakatan antara BMT sebagai pemberi modal dan anggota sebagai peminjam. Prinsip yang digunakan adalah

sama seperti pembiayaan bai' bithaman ajil, hanya saja proses pengembaliannya dibayarkan pada saat jatuh tempo pengembaliannya.

- c. Pembiayaan Mudharabah adalah suatu perjanjian pembiayaan antara BMT dan anggota dimana BMT menyediakan dana untuk penyediaan modal kerja sedangkan peminjam berupaya mengelola dana tersebut untuk pengembangan usahanya. Jenis usaha yang dimungkinkan untuk diberikan pembiayaan adalah usaha-usaha kecil seperti pertanian, industry rumah tangga, dan perdagangan.
- d. Pembiayaan Musyarakah adalah penyertaan BMT sebagai pemilik modal dalam suatu usaha yang mana antara resiko dan keuntungan ditanggung bersama secara berimbang dengan porsi penyertaan.
- e. Pembiayaan al-Qorduhul Hasan adalah perjanjian pembiayaan antara BMT dengan anggotanya. Hanya anggota yang dianggap layak yang dapat diberikan pembiayaan ini adalah anggota yang terdesak dalam melakukan kewajiban-kewajiban non usaha atau pengusaha

yang menginginkan usahanya bangkit kembali, oleh karena ketidak mapunya untuk melunasi kewajiban usahanya.<sup>40</sup>

#### 8. Ciri-ciri BMT

Cirri-ciri BMT di bagi menjadi dua yaitu cirri utama dan khusus, cirri-ciri utama sebagai berikut:

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

Disamping cirri-ciri utama diatas, BMT juga memiliki cirri-ciri khusus yaitu :

- a. Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinais, berpandangan produktif, tidak menunggu tetapi menunggu sebagai penerima pembiayaan usaha.

---

<sup>40</sup>Muhammad, *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer eds. 1 Cet. I*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), hal. 117

- b. Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan ditunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagai besar staf harus di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dan, memonitor, dan mensurvisi usaha nasabah.
- c. BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang waktu dan tempatnya biasanya di madrasah, masjid atau mushola, ditentukan sesuai kegiatan nasabah dan anggota BMT. Setelah pengajian biasanya dilanjutkan dengan perbincangan bisnis dari para nasabah BMT.
- d. Manajemen BMT diselenggarakan secara professional dan Islami, dimana :
  - 1) Administrasi keuangan, pembukuan dan prosedur ditata dan dilaksanakan dengan system akuntansi sesuai dengan standar akuntansi yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.
  - 2) Setiap bulan BMT akan menerbitkan laporan keuangan dan penjelasan dari laporan tersebut.<sup>41</sup>

## **B. Penelitian Terdahulu**

Dengan adanya penelitian tersebut untuk dapat menggali informasi yang telah dalam tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Penelitian terdahulu mengungkap hasil peneliti yang sebelumnya sudah pernah dilakukan oleh para peneliti. Disini peneliti

---

<sup>41</sup>Muhamad Ridwan., *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press, 2004. Hal 132-133

terdahulu juga dapat dijadikan referensi atau acuan oleh peneliti selanjutnya guna menyelesaikan tugas penelitiannya.

1. Peneliti yang dilakukan oleh Selvia Ningsih, dkk dengan judul “Analisa Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah di PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Pamekasan Membangun” langkah-langkah pembiayaan *murabahah* pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Pamekasan membangun sudah sesuai dengan syariat Islam dan sudah sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan pada penelitian ini berdasar pada fatwa DSN tentang ketentuan umum pembiayaan *murabahah* yang terdiri dari produk, uang muka, dan berbagai hal yang berkaitan dengan penjualan yang disampaikan kepada nasabah sesuai dengan kenyataan sebelum melakukan akad tersebut dan menggunakan *akad wakalah*. Hal-hal yang berkaitan dengan jaminan *murabahah*, pembayaran yang ditunda, dan kerugian dalam pembiayaan murabahah berdasar pada fatwa DSN. Sedangkan hal yang berkaitan dengan pengambilan keuntungan atau margin di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Pamekasan Membangun mengacu pada rapat akhir tahunan yang telah diselenggarakan setiap tahunnya dengan mempertimbangkan margin dengan lawan dan dijual dengancara *flat*. Metode atau cara *flat* yaitu biaya pokok margin yang sama sepanjang akad berlangsung dengan nominal yang jumlahnya bebas selama akad tersebut sudah jatuh tempo. Dengan durasi paling sedikit 1 tahun dan paling lama 4 tahun. Metode atau cara

yang dilakukan oleh bank syariah tersebut sama seperti metode yang dilakukan oleh bank konvensional pada umumnya. Meskipun dengan akad yang berbeda. Karena Bank Pembiayaan Syariah Sarana Pamekasan Membangun memberitahukan biaya perolehan dan margin atau keuntungan yang didapatkan oleh pihak BPRS Sarana Pamekasan Membangun dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan nasabah. Hal tersebut untuk menghindari ketidakjelasan atau menghindari dari maysir, qasar dan riba yang tidak dibolehkan oleh syariah.

2. Peneliti yang dilakukan oleh Abdul Rachman (2016) dengan judul “Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah di PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Berkah Ramadhan” Dalam penelitian ini di tujuhan untuk memahami metode penentuan margin sudah sesuai syariah Islam atau belum dan sudah menerapkan prinsip-prinsip Islam atau belum dan apakah sudah patuh dalam kesesuaian syariah. Dalam penelitian ini adalah penentuan margin *akad murabahah* yang syariah yaitu penentuan margin yang tidak melanggar nilai-nilai keadilan Islam. Dalam penelitian ini dilandaskan oleh kaidah-kaidah muamalah, didalamnya yang menjelaskan tentang mekanisme penentuan harga jual dengan akad murabahah. Kesimpulan pada penelitian tersebut

adalah penentuan harga jual beli dengan akad murabahah diperbolehkan selama tidak melanggar nilai-nilai syariah Islam.<sup>42</sup>

3. Penelitian yang dilakukan oleh Fachri Maulida Rabbani (2018) dengan judul “Determinan Margin Keuntungan Produk Pembiayaan Murabahah” praktik penentuan margin keuntungan yang dijalankan PT. Pegadaian Syariah Cabang Ladungsari Kota Malang telah diterapkan berdasarkan aturan Standar Operasional Prosedur perusahaan. Terdapat 2 margin yang diberikan Pegadaian Syariah kepada nasabah yaitu margin penjualan dan margin angsuran. Harga pokok emas pada saat terjadinya transaksi diketahui oleh pembeli dan bahkan pembeli bisa mengetahui harga pokok emas lewat web resmi Pegadaian. Jadi tidak ada unsur gharar atau ketidakjelasan dalam bertransaksi pembiayaan MULIA di Pegadaian Syariah. Transaksi pembiayaan MULIA dengan akad murabahah di pegadaian syariah sudah memenuhi ketentuan syariat Islam. Hal ini dikarenakan peneliti dan Pegadaian Syariah menerapkan prinsip suka sama suka dalam menentukan harga. Pegadaian Syariah menerapkan prinsip Rasulullah SAW saat berdagang yaitu dengan memberikan penjelasan tentang harga pokok dan biaya-biaya yang harus dikeluarkan nasabah.<sup>43</sup>
4. Penelitian yang dilakukan oleh Erlina Setiani (2018) dengan judul “Mekanisme Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di

---

<sup>42</sup>Abdul Rachman dan Erik Pratama, “ *Penetapan Margin Dalam Pembiayaan Murabahah*”, *Islaminomic*, Vol.7 No. 2, Agustus 2016

<sup>43</sup>Fachri Maulida Rabbani, Nawirah Nawirah Nawirah, ”*Determinan Margin Keuntungan Produk Pembiayaan Murabahah*”, *Home* VI 6 No,2 2018

BPRS Formes Yogyakarta” penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme perhitungan margin pada pembiayaan murabahah di BPRS FORMES Yogyakarta dan analisis SWOT mengenai penerapan margin di BPRS FORMES Yogyakarta untuk menggali data-data yang relevan dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Mekanisme perhitungan margin pada pembiayaan murabahah ditentukan menggunakan sebuah presentase. Penetapan prosentase margin tersebut ditentukan berdasarkan keputusan Dewan Komisaris dan Direksi. Besarnya presentase margin tergantung pada besarnya plafon pembiayaan murabahah ada dua macam yaitu metode flat dan metode Annuitas. Dengan adanya penerapan margin tersebut penyusun melakukan analisis menggunakan analisis SWOT. Hasil dari analisis ini yaitu terdapat kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman. Kelemahan dan ancaman tersebut dapat diatasi dengan menggunakan seluruh kekuatan yang tersedia dan memanfaatkan peluang yang ada.<sup>44</sup>

5. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Fitriana Hamsyi (2017) dengan judul Analisis Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah pada PT Bank Syariah X Cabang Pontianak” penentuan margin pembiayaan murabahah di Bank Syariah X Cabang Pontianak menggunakan *base lending rate* yang dinyatakan dalam bentuk presentase. Namun data yang dipergunakan atau unsur-unsur dari komponen *base lending rate* (BLR) bank Syariah X Cabang Pontianak berbeda dengan *base lending*

---

<sup>44</sup>Erlina Setiani, “Mekanisme Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah”, Purwokerto, 2018

*rate* yang dilakukan oleh bank konvensional. Adapun komponen-komponen utama yang terkandung pada base lending rate dalam penentuan margin murabahah di Bank Syariah X Cabang Pontianak adalah :*cost of fund, overhead cost*, dan keuntungan yang diharapkan. Untuk menghasilkan margin, nilai base lending rate ini akan ditambah berdasarkan keputusan dari hasil rapat tim ALCO ( *Assets and Liability Committee*) bank syariah, sehingga menjadi *rate* margin minimal yang diterapkan oleh Bank Syariah X di Seluruh Indonesia.<sup>45</sup>

6. Penelitian yang dilakukan oleh Andriani (2015) dengan judul “Mekanisme Perhitungan margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah Di KJKS BMT Walisongo Semarang” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah di KJKS BMT Walisongo Semarang. Dengan rumusan masalah bagaimana mekanisme perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah di KJKS BMT Walisongo Semarang. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang dilakukan di KJKS BMT Walisongo Semarang untuk menggali data-data yang relevan atau sumber data (primer dan sekunder). Penulis melakukan pengumpulan data dengan observasi, dokumentasi dan wawancara. Data yang telah terkumpul kemudian di analisis dengan metode deskriptif analitis. Mekanisme perhitungan margin keuntungan yang diterapkan oleh KJKS BMT Walisongo Semarang dengan prosentase

---

<sup>45</sup>Nur Fitriana Hamsyi, *Analisis Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah*, Home Vol 6 No 3, 2017

rata-rata sebesar 2% dari pembiayaan tersebut. Dalam pembiayaan murabahah ini biasanya digunakan untuk pembiayaan pertanian atau musiman. Margin keuntungan ini disepakati di awal akad oleh kedua belah pihak. Dimana dalam memberikan pembiayaan BMT menerapkan prinsip pemberian kredit dinilai dari 5c yakni character, capacity, capital, collateral dan condition. Pelaksanaan ini dilakukan sudah terbilang cukup efektif dalam meminimalkan pembiayaan macet. Ditambah dengan prinsip 5C yang disertai prinsip syariah.<sup>46</sup>

7. Penelitian yang dilakukan oleh Yudhistira Rangga Febra (2018) dengan judul “Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pebiayaannya Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah (Studi Pada BMT Assafi’iyah KC Karang Anyar) Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah BMT Assafi’iyah KC Karang Anyar dalam menetapkan nilai margin sebesar 2,5% (angsuran) dan 4% (jatuh tempo) menggunakan formula Overhead Cost, Ekspektasi Bagi Hasil, Laba yang diinginkan dan Tingkat Resiko Pembiayaan. Nilai margin yang ditetapkan dapat berubah setiap saat sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh pihak lembaga. Kemudian dalam menetapkan margin BMT Assafi’iyah telah sah dalam islam karena telah sesuai dengan cara berdagang Rasulullah yang didalamnya mengambil keuntungan yang wajar, tidak saling menzholimi dan menerapkan nilai-nilai dasar syariah

---

<sup>46</sup>Andriani, Andriani, “*Mekanisme perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah di KJKS BMT Walisongo Semarang*”, 2016

yaitu keadilan (Adl), Tanggung Jawab (Khilafah) dan jaminan (Takaful) atau tolong menolong.

8. Penelitian yang dilakukan oleh Subhan Ahmad Pratama (2018) dengan judul “Mekanisme Penetapan Harga Pembiayaan Pada Akad Murabahah ( Studi Kasus Di BMT Hira Tanon) hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa BMT Hira Tanon menggunakan metode penentuan harga jual dengan harga pembiayaan ditambahkan dengan cost recovery kemudian ditambahkan dengan keuntungan. Untuk menentukan tingkat keuntungan BMT Hira Tanon menggunakan system flat dan system menurun dalam menentukan harga jual pembiayaan pada akad Murabahah. Dan dalam menentukan harga jual pembiayaan sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 84 tahun 2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al-Murabahah (Pembiayaan Murabahah) di Lembaga Keuangan Syariah yaitu dengan metode proporsional atau system flat dan metode anuitas atau system menurun.<sup>47</sup>
9. Penelitian yang dilakukan oleh Endang Rifngati (2015) dengan judul “Mekanisme Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Cabang Bago Tulungagung” Hasil penelitian dalam skripsi ini adalah metode dalam penentuan margin yang dilakukan BMT Istiqomah menggunakan metode Flat yang mana metode Flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai

---

<sup>47</sup>Pratama, Subhan Ahmad and Nurul Huda, Muhammad, Mekanisme Pembiayaan pada Akad Murabahah, IAIN Surakarta

harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin yang dilakukan di BMT Istiqomah adalah pertama Terkait dengan jangka waktu. kedua Terkait dengan penggunaan dana. ketiga Terkait dengan kondisi nasabah.<sup>48</sup>

10. Penelitian yang dilakukan oleh Komariah (2013) dengan Judul “Metode Penetapan Margin Pada Harga Jual Kembali Produk Murabahah di BMT Usaha Mulya Masjid Raya Pondok Indah Jakarta” hasil penelitian dalam skripsi ini adalah merupakan salah satu lembaga keuangan yang bergerak dibidanga syariah. Berkembangnya lembaga keuangan syariah membuat lembaga-lembaga keungan syariah berlomba-lomba untuk meningkatkan kualitas maupun kuantitasnya. Salah satunya dalam segi pemberian pembiayaan. Pembiayaan yang paling dominan digunakan lembaga keuangan syariah alah pembiayaan murabahah. untuk meningkatkan pembiayaan murabahah dari tahun ke tahun maka, perlu dilakukan pemantauan dari segi prosedur pelaksanaan murabahah yang telah ditetapkan, perhitungan margin secara tepat dan akurat agar dapat dirumuskan metode penetapan margin di BMT Usaha Mulya. Tentunya, penetapan margin berperan

---

<sup>48</sup> Agus, Priyono, “Mekanisme penentuan Harga jual dan profit margin pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Bago Tulungagung”

penting agar dapat menentukan perolehan margin dalam suatu pembiayaan yang diberikan BMT Usaha Mulya.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup>Komariah, “*Metode Penetapan Margin Pada Harga Jual Kembali Produk Murabahah di BMT Usaha Mulya Masjid Raya Pondok Indah Jakarta*”, 2016