

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Baitul Maal Tanwil (BMT)

##### a. Pengertian BMT

Baitul *maal tanwil* (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitulmaal* lebih mengarah kepada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti: *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh*. Sedangkan baitul tanwil sebagai usaha pengumpulan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung pusat inkubasi bisnis usaha kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengembangkan misi yang lebih luas, yakni menegaskan usaha kecil. Dalam prakteknya, PINBUK menetaskan BMT, dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana BMT itu berada, dengan jalan ini BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.<sup>1</sup>

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan system syariah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai

---

<sup>1</sup>Arcana, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 97

lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun materi maka BMT mempunyai tugas penting dalam pengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

#### **b. Sejarah Berdirinya BMT**

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasional BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syariah dan BMT yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah.

Di samping itu di tengah-tengah kehidupan masyarakat yang hidup serba berkecukupan muncul kekawatiran akan timbulnya pengikisan akidah. Pengikisan akidah ini bukan hanya dipengaruhi dari aspek syiar islam tetapi juga dipengaruhi oleh lemahnya ekonomi masyarakat sebagaimana diriwayatkan dari Rasulullah SAW, "*kekafiran itu mendekati kekufuran*" maka keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi masalah ini lewat pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, BMT diharapkan mampu berperan lebih aktif dalam memperbaiki kondisi ini.

Dengan keadaan tersebut keberadaan BMT setidaknya mempunyai beberapa peran:

1. Menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah.
2. Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.
3. Melepaskan ketregantungan pada rentenir.
4. Menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi yang merata.

BMT mempunyai beberapa komitmen yang harus di jaga supaya konsisten terhadap perannya, komitmen tersebut adalah:

1. Menjaga nilai-nilai syariah dalam operasi BMT.
2. Memperhatikan permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.
3. Meningkatkan profesionalitas BMT dari waktu ke waktu.
4. Ikut terlibat dalam memelihara kesinambungan usaha masyarakat.

### **c. Organisasi**

Untuk melancarkan tugas BMT, maka diperlukan struktur yang mendeskripsikan alur kerja yang harus dilakukan oleh personil yang ada di dalam BMT tersebut. Struktur organisasi BMT meliputi, musyawarah anggota pemegang simpanan pokok, dewan syariah, Pembina manajemen, manajer, pemasaran, kasir, dan pembukuan.

Adapun tugas dari masing-masing struktur di atas adalah sebagai berikut:<sup>2</sup>

1. Musyawarah anggota pemegang simpanan pokok pemegang kekuasaan tertinggi di dalam memutuskan kebijakan-kebijakan makro BMT.

---

<sup>2</sup>Arcana, *Akad & Produk Bank Syariah...*, hal, 99

2. Dewan syariah, bertugas mengawasi dan menilai operasional BMT.
3. Pembina manajemen, bertugas untuk membina jalannya BMT dalam merealisasikan programnya.
4. Manajer bertugas menjalankan amanat musyawarah anggota BMT dan memimpin BMT dalam merealisasikan programnya.
5. Pemasaran bertugas untuk mensosialisasikan dan mengelola produk-produk BMT.
6. Kasir bertugas melayani nasabah.
7. Pembukuan bertugas untuk melakukan pembukuan atas asset dan omset BMT.

Dalam struktur organisasi standar dari PINBUK, musyawarah anggota pemegang simpanan pokok melakukan koordinasi dengan dewan syariah dan pembina manajemen dalam mengambil kebijakan yang akan dilakukan oleh manajer. Manajer memimpin keberlangsungan *maal* dan *tanwil*. *Tanwil* terdiri dari pemasaran, kasir, pembukuan. Sedangkan anggota dan nasabah berhubungan koordinatif dengan maal, pemasaran, kasir dan pembukuan.

Tetapi dalam kenyataan setiap BMT memiliki bentuk struktur organisasi yang berbeda-beda, hal ini dipengaruhi oleh:

- a. Ruang lingkup atau wilayah operasi BMT.
- b. Efektivitas dalam pengelolaan organisasi BMT.
- c. Orientasi program kerja yang akan direalisasikan dalam jangka pendek dan jangka panjang.

d. Jumlah sumber daya manusia yang diperlukan dalam menjalankan operasi BMT.

**d. Landasan Hukum BMT**

BMT berazaskan Pancasila & Undang-undang Dasar 1945 serta berlandaskan syariah Islam, keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan atau koperasi, kebersamaan, kemandirian, & *profesionalisme*. Secara Hukum BMT berpayung pada koperasi tetapi sistim operasionalnya tidak jauh berbeda dengan bank syari'ah sehingga produk-produk yg berkembang dalam BMT seperti apa yg ada di bank syari'ah.

Oleh karena berbadan hukum koperasi, maka BMT harus tunduk pada Undang-undang Nomor 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian & PP Nomor 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan usaha simpan pinjam oleh koperasi. Juga dipertegas oleh KEP.MEN Nomor 91 tahun 2004 tentang Koperasi Jasa keuangan syari'ah. Undang-undang tersebut sbg payung berdirinya BMT (Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah). Meskipun sebenarnya tidak terlalu sesuai karena simpan pinjam dalam koperasi khusus diperuntukkan bagi anggota koperasi saja, sedangkan didalam BMT, pembiayaan yg diberikan tdk hanya kpd anggota tetapi juga utuk diluar anggota atau tidak lagi anggota jika pembiayaannya telah selesai.

### **e. Prinsip Operasi BMT**

Dalam menjalankan usahanya BMT tidak jauh dengan BPR syariah, yakni menggunakan 5 prinsip:

#### 1. Prinsip bagi hasil

Dengan prinsip ini ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dengan BMT.

*a. Al-Mudharabah*

*b. Al-Musyarakah*

*c. Al-muzara'ah*

*d. Al-Musaqoh*

#### 2. System jual beli

System ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pemberian barang atas nama BMT, dan kemudian bertindak sebagai penjual, dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut dengan ditambah *mark-up*. Keuntungan BMT nantinya akan dibagi kepada penyedia dana.

*a) Bai' al-murabahah*

*b) Bai' as-salam*

*a) Bai' al-istisnha*

*d) Bai' Bitsaman Ajil*

**e) System non profit**

System yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan ini merupakan pembiayaan yang bersifat social dan non komersial nasabah cukup mengembalikan pokok pinjaman saja.

*a. Al-Qordhul Hasan*

**f) Akad bersyarikat**

Akad bersyarikat adalah kerjasama antar dua belah pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal dengan perjanjian pembagian keuntungan yang disepakati.

*a. Al-musyarakah*

*b. Al-mudharabah*

**g) Produk pembiayaan**

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam di antar BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

a. Pembiayaan *al-murabahah* (MBA)

b. Pembiayaan *al-bai' bitsalam ajil* (BBA)

c. Pembiayaan *al-mudharabah* (MDA)

d. Pembiayaan *al-musyarakah* (MSA)

## **B. Pembiayaan**

### **a. Pengertian pembiayaan**

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.<sup>3</sup>

### **b. Tujuan pembiayaan**

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro.<sup>4</sup>

#### **1. Tujuan Mikro**

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antar sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumberdaya modal.

---

<sup>3</sup>Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan

<sup>4</sup>Binti Nur asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 3-4

d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana.

## 2. Tujuan Makro

a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan dana membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.

c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab usaha produksi tidak akan jalan tanpa adanya dan.

d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sector-sector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.

e. Terjadi distribusi pendanaan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu dalam pemberian fasilitas pendanaan atau penyediaan dan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Disebut pembiayaan karena lembaga keuangan menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan dan layak mendapatkannya.<sup>5</sup> Pembiayaan termasuk kedalam jasa keuangan dan dapat dilakukan oleh bank atau lembaga keuangan non-bank dalam bentuk perusahaan pembiayaan. Transaksi yang paling banyak dilakukan bank syariah, bahkan BPRS dan koperasi syariah hamper seluruh transaksi adalah kecil bahkan kadang-kadang disamakan dengan kredit investasi (kredit kendaraan bermotor, kredit perumahan dan kredit lainnya).

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dengan pembiayaan:<sup>6</sup>

- a. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang berarti dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety* adalah keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

---

<sup>5</sup>Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank syariah...*, hal. 119

<sup>6</sup>Binti Nur Asyiah, *manajemen pembiayaan*, ... hal. 6

### c. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada masyarakat penerima, diantaranya:<sup>7</sup>

#### 1. Meningkatkan daya Guna Uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentasi tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktifitas. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas usahanya baik untuk meningkatkan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitas maupun memulai usaha baru.

#### 2. Meningkatkan Daya Guna Barang

- a. Produsen dengan bantuan pembiayaan bank maupun lembaga keuangan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.
- b. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

#### 3. Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu

---

<sup>7</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), hal. 196

kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

#### 4. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank maupun lembaga keuangan kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitas.

#### 5. Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasnya diarahkan pada usaha-usaha:

- a. Pengendalian inflasi
- b. Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk.

### **C. Pembiayaan Murabahah**

#### **a. Murabahah**

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

Akad *murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual terlebih dahulu kepada pembeli. Penyaluran pembiayaan berdasarkan akad murabahah Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya

kepada pembeli dan pembelinya membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>8</sup>

Kodifikasi Produk Perbankan Syariah memberikan definisi akad murabahah, sedangkan UU perbankan syariah memberikan definisi akad murabahah dari pengertian produk pembiayaan sebagai salah satu bentuk kegiatan usaha bank syariah. Berdasarkan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah antara lain ditegaskan bahwa jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang. Karena barang yang dijual oleh bank kepada nasabah sejak akad sudah menjadi milik nasabah yang bersangkutan, maka barang yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan berdasarkan akad pembiayaan murabahah tersebut merupakan agunan pokok yang dapat diikat sesuai ketentuan yang berlaku, misalnya Hak, Tanggungan, fidusia atau gadai.

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Diantaranya, Ibnu Rusyid al Maliki mengatakan murabahah adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

Al Mawardi asy Syafii mengatakan murabahah adalah seorang penjual mengatakan, saya menjual pakaian secara murabahah, dimana saya membeli

---

<sup>8</sup>BintiNurAsiyah, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah...*, hal223.

pakaian ini dengan 100 dirham, dan saya menginginkan keuntungan sebesar 1 dirham atas setiap 10 dirham harga beli.

Menurut Imam Al-Kasani murabahah merupakan bentuk jual beli dengan diketahuinya harga awal (harga beli) dengan adanya tambahan keuntungan tertentu.

#### **b. Syarat dan Rukun Murabahah<sup>9</sup>**

##### **Rukun Murabahah:**

- a. *Ba'iu* (penjual), pihak menjadi penjual atau BMT dengan membeli barang dengan harga tertentu dan menjualnya kembali dengan mengambil keuntungan.
- b. *Musyitari* (pembeli), pihak yang membeli barang atau nasabah.
- c. *Mabi'* (barang diperjual belikan), barang yang dibeli sesuai dengan permintaan nasabah sebagai pembeli.
- d. *Tsaman* (Harga barang), harga barang yang sudah dipesan dengan pengambilan margin yang sudah disepakati.
- e. Ijab Qobul (Pernyataan serah terima), kesepakatan atau kerelaan antara penjual dan pembeli.

##### **Syarat Murabahah:**

- a. Syarat yang berakad (*ba'iu dan musyitari*) cakap hokum dan tidak dalam keadaan terpaksa.

---

<sup>9</sup>Arcana, *Akad & Produk bank Syariah...*, hal. 83-84

- b. Barang yang diperjual belikan (*mabi'*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- c. Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok) dan komponen keuntungan dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- d. Pernyataan serah terima (*ijab qobul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.

**c. Skema Murabahah**

**Gambar 2.1 Skema Akad Murabahah**



*Sumber: Buku Wiroso Produk Perbankan Syariah*

Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli murabahah kepada pemesanan pembelian ini terdiri dari:<sup>10</sup>

<sup>10</sup>Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*, (LPFE: Usakti, 2011), hal. 170

Ada tiga pihak yang terkait yaitu:

- a. Pemesanan (nasabah)
- b. Penjual barang.
- c. Lembaga keuangan.

Ada dua akad transaksi yaitu:

- a. Akad dari penjual barang kepada lembaga keuangan.
- b. Akad dari lembaga keuangan kepada pemesan

Ada tiga janji yaitu:

- a. Janji dari lembaga keuangan untuk membeli barang.
- b. Janji mengikat dari lembaga keuangan membeli barang untuk nasabah.
- c. Janji dari pemohon (nasabah) untuk membeli barang tersebut dari lembaga keuangan.<sup>11</sup>

Produk dengan skim *murabahah* merupakan produk yang paling populer dan banyak digunakan oleh perbankan Islam di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Beberapa alasan yang mendasarinya adalah:

- a. *Murabahah* merupakan suatu mekanisme pembiayaan investasi jangka pendek yang cukup memudahkan serta menguntungkan pihak bank Islam dibandingkan dengan konsep bagi hasil yang dianut oleh konsep *mudharabah* dan *musyarakah*.

---

<sup>11</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, ... hal 82.

- b. *Mark-up* dalam *murabahah* ditetapkan sedemikian rupa yang memastikan bahwa bank Islam akan dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan berbasis bunga yang menjadisaingan bank-bank Islam.
- c. Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem LPS.
- d. Murabahah tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampur manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara kreditor.

#### **d. Prinsip Pokok Pembiayaan Murabahah**

Prinsip pokok minimal pembiayaan *Murabahah* yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut.<sup>12</sup>

- a. *Murabahah* adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturannya bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan *margin* keuntungan yang dimasukkan ke dalam harga jual barang tersebut.
- b. Barang yang diperjualbelikan harus barang-barang yang nyata dan bukan berupa dokumen-dokumen kredit.
- c. Karena merupakan jual beli, maka komoditas yang menjadi obyek jual beli dari transaksi *murabahah* haruslah berwujud, dimiliki oleh penjual, dan dalam penguasaan secara fisik atau konstruktif (*constructive*

---

<sup>12</sup>*Ibid.*, hal. 163-165

*possession*). Oleh karena itu, sudah seharusnya bahwa penjual menanggung resiko kepemilikan (*risk of ownership*) sebelum menjual komoditas tersebut kepada pembeli/konsumen.

- d. *Murabahah*, seperti layaknya jual beli lainnya, memerlukan adanya suatu penawaran dan penyerahan menrima (ijab dan qobul) yang mencakup kesepakatan kepastian harga, tempat penyerahan, dan tanggal harga yang disepakati dibayar (dalam hal pembayaran secara tangguh).
- e. Dalam transaksi *murabahah*, penunjukan agen, bila ada pembelian barang oleh atau untuk dan atas nama lembaga dan penjual akhir barang kepada nasabah seluruhnya harus merupakan transaksi yang independen satu sama lain dan harus didokumentasikan/dicatat secara terpisah.
- f. *Invoice* yang diterbitkan oleh supplier adalah atas nama bank karena komoditas yang dibeli oleh suatu agen adalah atas nama bank tersebut.
- g. Bila transaksi jual beli telah disepakati, maka harga jual beli yang ditetapkan tidak dapat berubah.
- h. Dalam perjanjian dapat dimasukkan klausul dalam hal ini terjadi keterlambatan pembayaran atau *default* bahwa nasabah diharuskan membayar denda yang dihitung dalam suatu presentasi perhari atau pertahun dan penerimaan denda tersebut akan dibukukan dalam dan kebijakan pada bank.
- i. Bank dapat meminta kepada pengadilan yang sesuai untuk mengambil asset agunan yang ditetapkan oleh pengadilan sesuai dengan

kewenangannya, dan yang boleh di ambil bank hanya biaya langsung dan biaya tidak langsung yang benar-benar telah dikeluarkan, sedangkan *opportunity cost* tidak diperkenankan diganti. Agunan juga dapat dijual oleh bank tanpa intervensi dari pengadilan.

- j. Nasabah dapat diminta memberikan jaminan dalam bentuk surat sanggup, hipotek, lien, hak tanah atau bentuk asset lainnya.
- k. Kontrak murabahah tidak dapat di-*roll over* karena barang ketika dijual bank telah menjadi hak nasabah sehingga tidak dapat dijual kembali oleh bank.

#### **e. Jenis-jenis Pembiayaan *Murabahah***

Transaksi jual beli dapat dilakukan dengan beberapa cara, dengan beberapa cara pembayaran juga. Murabahah dapat dikelompokkan dalam beberapa jenis murabahah sebagaimana diilustrasikan berikut.<sup>13</sup>

##### 1. *Murabahah* tanpa pesanan

Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan obyek jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak, ada yang akan membeli atau tidak, ada yang pesan atau tidak, jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan mencari barang dagangan. Pengadaan barang dilakukan atas persediaan minimum yang harus dipelihara. Dalam praktiknya bank menyediakan barang yang akan dijual untuk jaga-jaga

---

<sup>13</sup>Wirosa, *Produk Perbankan Syariah*, (LPFE: Usakti, 2011), hal. 172-174

supaya ketika ada nasabah yang akan melakukan pembelian barang dapat diproses lebih cepat.

## 2. *Murabahah* dengan pesanan

Dalam *murabahah* ini pengadaan barang baru akan dilakukan jika ada pesanan dari nasabah. Janji pemesanan didalam *murabahah* pesanan, biasa bersifat mengikat dan biasa tidak mengikat.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

- a. Bersifat mengikat, apabila nasabah sudah pesan barang akan dibeli, maka nasabah wajib untuk membelinya dan tidak diperkenankan untuk membatalkannya.
- b. Bersifat tidak mengikat, meskipun nasabah sudah memesan barang, nasabah dapat menerima atau membatalkan pesanan tersebut. Pada dasarnya bergantung pada kesepakatan kedua belah pihak dan kebijakan dari manajemen lembaga syariah tersebut.

### **f. Murabahah Diwakilkan**

Pada prinsipnya pada transaksi *murabahah*, yang bertanggung jawab untuk pengadaan barang adalah bank syariah sebagai penjual. Namun, dalam praktek banyak bank yang pengadaan barangnya yang diwakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kebutuhannya sehingga banyak bank syariah yang tidak terlibat dalam pengadaan barang, bank menyerahkan uan atau memberikan uang kepada nasabah, dengan alasan nasabah sebagai wakil bank syariah untuk membeli barang kebutuhannya sendiri.

Berkaitan dengan hal ini Fatwa Dewan Syariah Nasional: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah menyatakan: jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, secara prinsip menjadi milik bank.

Dari Fatwa tersebut bank syariah tidak diperkenankan untuk melakukan akad murabahah kalau barangnya tidak ada, karena timbul gharar (ketidakjelasan barang yang diperjual belikan). Hal ini jelas hadistnya yang mengatakan tidak diperkenankan untuk menjual burung yang masih terbang, menjual ikan dalam lautan dan menjual akan binatang dalam kandungan. Saat bank syariah menyerahkan sebagai wakil bank syariah, maka akad yang digunakan adalah akad wakalah. Setelah barang ada, baru dilakukan akad murabahah.

Ketentuan murabahah diwakilkan:

- a. Akad Wakalah dilakukan atau terjadi sebelum akad murabahah.
- b. Akad wakalah gugur (tidak berfungsi) begitu timbul akad murabahah.
- c. Tanda terima uang oleh nasabah melekat pada akad wakalah, sedangkan tanda terima barang melekat pada akad murabahah.
- d. Akad wakalah hutang nasabah sebesar uang yang diterima sedangkan akad murabahah hutang nasabah sebesar harga jual (pokok ditambah keuntungan)

### **g. Ketentuan Murabahah**

Ketentuan murabahah dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 4/DSN-MUI/IX/2000.<sup>14</sup>

*Pertama*, ketentuan umum murabahah dalam bank syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at zislam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualitasnya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama nasabah dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal 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 penyalahgunaan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

---

<sup>14</sup>Fatwa DSN MUI, Nomor 4/DSN-MUI/IX/2000

9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli 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 dipesennya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya)-nya 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 menerima nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus di tanggung 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; jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

#### **h. Resiko Murabahah**

- a. *Taqshir* (kelalaian). Terjadi apabila nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif bila harga di pasar naik setelah LKS membelinya untuk nasabah, karena LKS tidak bias mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah. Barang yang dikirim bias saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bias jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi oleh asuransi. Kemungkinan lain, adalah karena kriteria barang berbeda dari yang dipesan nasabah. Bila LKS tidak menandatangani kontrak pembelian dengan penjualannya, maka barang tersebut akan menjadi milik LKS. Dengan demikian LKS berhak untuk menjual kepada pihak lain.
- d. Dijual. Hal ini terjadi karena murabahah dapat bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Menjadi milik nasabah. Dan nasabah berhak atau bebas melakukan

apaupun terhadap asset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya kepada pihak lain. Dengan demikian resiko *taqshir* sangat besar.

**i. Manfaat *Murabahah***

Sama halnya dengan sifat bisnis yang lain, transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Salah satu manfaat *murabahah* kepada LKS adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* juga sangat sederhana. Hal ini tersebut memudahkan dalam penanganan administrasi di LKS.

**j. Karakteristik *Murabahah***

*Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Dalam *murabahah*, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada supplier untuk dijual kepada nasabah.

*Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam *murabahah*, pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aset *murabahah* yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam *murabahah* pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka

penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) dan penjual (bank) akan mengurangi nilai akad.

Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam *murabahah*. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. selain itu murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda.

Bank dapat memberikan pertolongan apabila nasabah:

- a. Mempercepat pembayaran cicilan.
- b. Melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.

Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut menjadi setelah akad. pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan yang dimuat dalam akad maka:

- a. Lembaga keuangan syariah dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari lembaga keuangan syariah,
- b. Lembaga keuangan syariah dapat meminta kepada nasabah urben sebagai uang mukan pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat.

### **k. Tujuan Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah**

#### a. Bagi Bank

Manfaat pembiayaan murabahah bagi Bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

#### b. Bagi Nasabah

Sedangkan bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

### **D. Pendapatan Margin**

#### a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam liabilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa.

Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari aktivitas lembaga yang biasa dikenal dengan sebutan penjualan, margin, *mark-up*, bagi hasil, deviden, royalty dan sewa. Margin merupakan keuntungan bank dari akad *murabahah* yang ditawarkan bank syariah kepada nasabah. 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 berperan sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan yang diinginkan oleh nasabah. 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. Pendapatan akan memberikan kontribusi laba suatu lembaga. Dana yang telah diperoleh lembaga akan dialokasikan untuk menghasilkan pendapatan. Dari pendapatan tersebut, kemudian didistribusikan kepada para nasabah penyimpan.

Bank syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certanty contracts* (NCC). Yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu. Seperti pembiayaan *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 didalam perjanjian pembiayaan.<sup>15</sup> Dengan kata lain margin merupakan pendapatn utama dari pembiayaan *murabahah*.

---

<sup>15</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), al.279-280

## **E. Profit Margin.**

### **a. Pengertian Margin**

Margin adalah keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak atas pembelian suatu barang atau jual beli. Namun masih banyak masyarakat atau nasabah yang belum paham atau mengerti tentang mekanisme perhitungan margin atau keuntungan tersebut. Nasabah cenderung berprinsip yang penting mendapatkan dana atau modal.

### **b. Penetapan profit margin**

Bank syariah menetapkan marjin keuntungan terhadap produk – produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti pembiayaan murabahah, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam dan istishna'*.

Secara teknis, yang di maksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan marjin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan marjin 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 pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.

**c. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin di Bank Syariah antar lain:**<sup>16</sup>

Dalam menetapkan margin yang berdampak pada keuntungan bank erat kaitannya dengan harga yang terbentuk dalam pembiayaan yang dilakukan. Dalam akad jual beli, bank sebagai penjual boleh menetapkan harga berapa pun yang boleh dikehendaki. Namun demikian bank syariah dalam menjaga fungsi *intermediasi*, tidak hanya berfikir untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi melainkan bagaimana fungsi intermediasi berjalan lancar.

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil di bank syariah antara lain:

a. Komposisi pendanaan

Bagi lembaga keuangan syariah yang pendanaannya sebagai besar di peroleh dari dana giro dan tabungan, yang nsibah nasbaah tidak setinggi deposito (bahwa bonus untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah), maka penentuan keuntungan

---

<sup>16</sup>Binti Nur Asyiah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014) hal. 157-159

(margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar 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

Pada pembiayaan yang berisiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibandingkan yang berisiko sedang.

d. Jenis nasabah

Bagi nasabah prima, dimana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

e. Kondisi perekonomian

Kondisi perekonomian yang dimaksud adalah apakah anggota pada calon pembiayaan mampu atau tidak apabila margin yang ditetapkan sekian.

f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur yang dimaksud. Lembaga dalam operasionalnya, setiap tahun tertentu telah menetapkannya beberapa besaran keuntungan yang dianggarkan.

Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk lembaga.

#### **A. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan, selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Adapun peneliti lain yang meneliti mengenai minat nasabah menggunakan suatu produk pembiayaan dalam lembaga keuangan adalah :

Penelitian yang dilakukan oleh Ienas Taiseir Rasiada, dengan judul “*implementasi Perhitungan Margin pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Mega Syariah Cabang Semarang*”.<sup>17</sup> Skripsi, Universitas Islam walisongo Semarang. Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi perhitungan margin dalam upaya pembagian margin pada nasabah. Penelitian tersebut termasuk metode penelitian lapangan. Dalam pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian penelitian menunjukkan bahwasanya implementasi perhitungan margin pada pembiayaan *murabahah* Di Bank Mega syariah cabang Semarang pada hakekatnya sudah dimulai jauh sebelum prosedur awal pembiayaan yaitu meliputi proses akad murabahah dimana nasabah sebagai pembeli dan bank sebagai penjual. Sedangkan implementasi

---

<sup>17</sup>Ienas Taiseir Rasiada, *implementasi Perhitungan Margin pada Pembiayaan Murabahah*. (Bank MegaSyariah Cabang Semarang), (Semarang: Skripsi tidak diterbitkan,,2011)

penetapan profit margin pembiayaan *murabahah* hakekatnya sama juga prosedur pembiayaan diketahui di awal pembiayaan. Variabel yang digunakan sama. Namun ruang lingkup dan obyek yang berbeda.

Penelitian yang dilakukan oleh Siti Mulyani, dengan judul *Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor*,<sup>18</sup> Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Istitut Pertanian Bogor. Penelitian ini bertujuan mengetahui bagaimana factor yang mempengaruhi penetapan margin murabahah dan untuk mengetahui bagaimana penetapan margin murabahah pada BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Dalam hal ini penelitian mendeskripsikan penetapan margin di BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa di BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor telah menerapkan pengaruh penetapan margin dilihat dari kesepakatan yang di sepakati diawal oleh antara nasabah dan pihak BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor. Pihak BMT menerapkan penetapan margin secara terbuka dterhadap nasabah, sehingga nasabah mengetahui. Sedangkan implementasi penetapan profit margin pembiayaan *murabahah* juga harus dengan

---

<sup>18</sup>Siti Mulyani, *Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor*, (Bogor:skripsi tidak diterbitkan, 2011)

kesepakatan nasabah untuk mengambil keputusan pembiayaan. Variabel yang digunakan sama. Namun ruang lingkup dan obyek yang berbeda.

Penelitian yang dilakukan oleh Lilia Nihayati, dengan judul *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Untuk Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah*,<sup>19</sup>Skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana factor yang mempengaruhi penetapan profit margin murabahah untuk produk pembiayaan pemilik rumah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Dalam hal ini penelitian mendeskripsikan penetapan margin murabahah untuk produk pembiayaan pemilik rumah. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa penetapan margin murabahah untuk produk pembiayaan pemilihan rumah dilihat dari bagaimana kesepakatan untuk pemilihan akad *murabahah*. Sedangkan implementasi penetapan profit margin pembiayaan *murabahah* nasabah memilih pembiayaan murabahah juga dilihat dari kesepakatannya. Variabel yang digunakan sama. Namun ruang lingkup dan obyek yang berbeda.

---

<sup>19</sup>Lilia Nihayati, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Untuk Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah, (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri)*,(Yogyakarta:Skripsi tidak diterbitkan,2015)

Penelitian yang dilakukan Penelitian yang dilakukan oleh Yuli ariani, *Metode Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Mandiri Syariah Purwokerto Banyumas*,<sup>20</sup> Skripsi, Fakultas Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana metode perhitungan margin pada pembiayaan murabahah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Dalam hal ini penelitian mendeskripsikan metode perhitungan margin pada pembiayaan murabahah. Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah dengan metode obeservasi, wawancara, dan dokumentasi dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa perhitungan margin pada pembiayaan murabahah sangatlah terbuka untuk nasabah dan sangat diminati oleh nasabah, karena pembagian margin sesuai dengan kesepakatan oleh kedua belah pihak antara nasabah dan pihak bank.Sedangkan implementasi penetapan profit margin pembiayaan murabahah juga harus dengan kesepakatan nasabah untuk mengambil keputusan pembiayaan. Variabel yang digunakan sama. Namun ruang lingkup dan obyek yang berbeda.

oleh Angga Pramudya Ramadhani, dengan judul *Analisis Profit Margin Pada produk pembiayaan Murabahah*.<sup>21</sup>Jurnal, Fakultas Ekonomi Negeri Surabaya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penetapan profit

---

<sup>20</sup>Yuli Arini, *Metode Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Mandiri Syariah Purwokerto Banyumas*, (Yogyakarta: Skripsi tidak diterbitkan 2016)

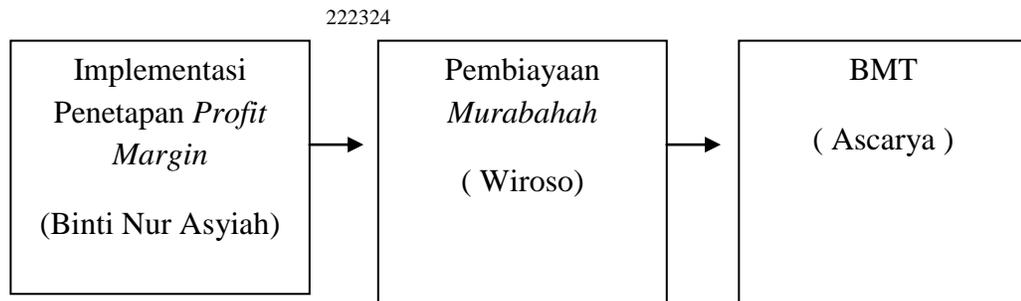
<sup>21</sup>Angga Pramudya Ramadhani, *Analisis Profit Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di BMT Sidogiri Pasuruhan*, (Surabaya: Jurnal 2015)

margin pada produk pembiayaan di BMT Sidogiri. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Dalam hal ini penelitian mendeskripsikan sebelum adanya penetapan profit margin seharusnya pihak bmt mengevaluasi terlebih dahulu mengenai prosedur yang ada sesuai dengan standart operasional BMT. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa sebelum adanya penetapan profit margin adanya kesepakatan terlebih dahulu dan metode untuk menghitung margin BMT menggunakan metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan *mark-up* produksi komoditas yang bersangkutan. Sedangkan implementasi penetapan profit margin pembiayaan *murabahah* juga menggunakan metode *mark-up* untuk penentuan *profit marginnya*. Variabel yang digunakan sama. Namun ruang lingkup dan obyek yang berbeda.

Adapun perbedaan dari penelitian yang dilakukan bertujuan untuk menindaklanjuti penelitian terhadap perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada variable dan obyek yang berbeda dengan penelitian terdahulu.

Adapun persamaan dari penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama meneliti tentang penetapan profit margin pada pembiayaan *murabahah*.

## **B. Kerangka Konsep**



Keterangan :

Dari kerangka konseptual di atas, maka dijelaskannya bahwa implementasi penetapan profit margin yang menggunakan pembiayaan murabahah pada BMT Istiqomah Karangrejo. Sebelum penentuan penetapan profit margin BMT terlebih dahulu melakukan perjanjian kepada nasabah biasanya BMT melihat dari jumlah pembiayaannya. Dalam pembiayaan ini BMT Istiqomah Karangrejo menggunakan akad pembiayaan murabahah, bahwa sana akad murabahah merupakan akad pembiayaan yang di dalam BMT merupakan pembiayaan dengan nasabah pembiayaan memberikan jaminan kepada BMT untuk melakukan pembiayaan di BMT.

---

<sup>22</sup>Binti Nur Asyiah, *Manajemen Bank Syariah*,.... Hal. 157-159

<sup>23</sup>Wiroso, *Produk Perbankan Syariah*,.... Hal. 172

<sup>24</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*,... hal. 97