

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Pustaka

1. *Baitul Mal wat-Tamwil* (BMT)

a. Pengertian BMT

Secara harfiah *bait al-mal* berarti rumah dana, dan *bait at-tamwil* berarti rumah usaha. *Bait al-mal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa Nabi SAW, sampai dengan abad pertengahan perkembangan Islam dimana *bait al-mal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus men-*tasaruf*-kan dana sosial. Sedangkan *bait at-tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bemo tifkan laba.¹

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa BMT adalah lembaga keuangan mikro non bank yang memiliki kegiatan utama yaitu kegiatan sosial dan kegiatan bisnis sekaligus. Dalam kegiatan sosial BMT memiliki kesamaan fungsi dengan badan atau lembaga amil zakat yang melakukan kegiatan menerima dan mengumpulkan zakat, infak, sedekah dan bantuan sosial lainnya untuk didistribusikan kepada yang berhak menerima. Kegiatan lain dari BMT adalah kegiatan bisnis yaitu menghimpun dana dari anggota atau calon anggota untuk disimpan dan disalurkan dalam bentuk pembiayaan syariah kepada sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan khususnya usaha-usaha kecil, kecil ke bawah, dan mikro.²

b. Prinsip-Prinsip dalam BMT

Dalam kegiatan operasionalnya, BMT menggunakan prinsip bagi hasil, sistem balas jasa, sistem profit, akad bersyarikat, dan produk pembiayaan.³ Masing-masing akan diuraikan sebagai berikut:

1) Prinsip Bagi Hasil

Prinsip ini maksudnya, ada pembagian hasil dari pemberi pinjaman dari BMT, yakni dengan konsep *al-*

¹Didiek Ahmad Supadie, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat* (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2013), 23 – 24.

² Didiek, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, 24.

³Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), 18.

Mudharabah, al-Musyarakah, al-Muzara'ah, dan al-Musaqah.

2) Sistem Balas Jasa

Sistem ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT, dan yang telah dibelinya dengan ditambah *mark up*. Sistem balas jasa yang dipakai antara lain *Bai' al-Murabahah, Bai' as-Salam, Bai' al-Isthisna, dan Bai' Bitstaman Ajil*.

3) Sistem Profit

Sistem yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan. Ini merupakan pelayanan yang bersifat sosial dan non – komersial. Nasabah cukup mengembalikan pokok pinjamannya saja.

Akad bersyarikat adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal (dalam berbagai bentuk) dengan perjanjian asing pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati. Konsep yang digunakan yaitu *al-Musyarakah* dan *al-Mudharabah*.

4) Produk Pembiayaan

Penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam di antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu. Pembiayaan tersebut yakni: pembiayaan *al-Murabahah* (MBA); pembiayaan *al-Bai' Bitsaman Aji* (BBA); pembiayaan *al-Mudharabah* (MDA); dan pembiayaan *al-Musyarakah* (MSA).⁴

c. Tujuan Pendirian Baitul Mal WaTamwil (BMT)

BMT didirikan bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Para anggota harus diberdayakan agar dapat mandiri dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usaha.⁵

Dan terciptanya sistem, lembaga, dan kondisi kehidupan ekonomi rakyat banyak dilandasi oleh nilai-nilai

⁴ Buchari, *Manajemen Bisnis Syariah*, 19.

⁵ Muhammad ridwan, *Manajemen Baitul Maal Watamwil (BMT)* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2003), 128.

dasar salam (keselamatan) berintikan keadilan, kedamaian, dan kesejahteraan, melandasi tumbuh dan berkembangnya tiga perempat usaha mikro dan kecil diseluruh Indonesia sebelum tahun 2014.⁶

d. Fungsi Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)

Untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan, pendirian BMT berfungsi sebagai berikut:⁷

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi para anggota, kelompok anggota muamalat (Pokusma) dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisasi potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan (*Financial intermediary*) antara agniya sebagai *shohibul maal* dengan du'afa sebagai *mudhorib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan hibah.
- 5) Menjadi perantara keuangan (*Financial intermediary*) antara pemilik dana (*shohibulmaal*) baik sebagai pemilik modal maupun penyimpanan dana dengan pengguna dana (*mudhorib*) untuk mengembangkan usaha produktif.

e. Manfaat Pendirian Baitul Maal Watamwil (BMT)

Sebagai lembaga pengelola dana masyarakat dalam skala kecil dan menengah, BMT menawarkan pelayanan jasa dalam bentuk kredit atau pembiayaan kepada masyarakat. Beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari pelayanan BMT diantaranya sebagai berikut:⁸

- a) Meraih keuntungan bagi hasil dan investasi dengan cara syariah.
- b) Mengelola dana berdasarkan nilai-nilai kejujuran dan keadilan akan menjadikan setiap simpanan dan pinjaman di BMT aman baik secara syar'i maupun ekonomi.
- c) Komitmen pada ekonomi kerakyatan, BMT membuat setiap transaksi keuangan, memperoleh kredit berikut

⁶Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil* (Bandung: Pustaka Setia, 2003), 26.

⁷Muhammad, *manajemen baitul maal watamwil*, 131.

⁸Ahmad, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, 44.

dengan pengelolaannya bermanfaat bagi pengembangan ekonomi umat islam.

- d) BMT dan masyarakat dapat berperan membangun citra perekonomian yang dikelola umat islam.
- e) Menggairahkan usaha-usaha kecil produktif dan membebaskan mereka dari jeratan rentenir.
- f) Partisipasi positif bagi kemajuan lembaga-lembaga keuangan dan perbankan islam termasuk BMT.

Selain itu juga BMT memiliki keunggulan diantaranya:

- 1) Adanya jaminan pelayanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah dan bebas dari praktik riba.
- 2) Masyarakat dapat memperoleh pelayanan langsung, cepat dan mudah dalam menyimpan atau meminjam dana berdasarkan prinsip bagi hasil.
- 3) BMT dan nasabah dapat berbagi risiko karena masing-masing memiliki hak dan kewajiban yang sama sesuai dengan proporsinya.
- 4) Terhindarnya praktik-praktik manipulasi dan monopoli keuangan karena praktik BMT memegang teguh prinsip amanah, kejujuran, dan keadilan.
- 5) Adanya pemerataan dan keseimbangan dalam perolehan keuntungan bersama.

Manfaat dan keunggulan yang dimiliki BMT tersebut merupakan penjabaran dari sistem ekonomi islam. Sebagai instrument lembaga keuangan syariah, BMT juga banyak memberikan perhatian pada pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia, khususnya dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat lemah.⁹

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, kebutuhan sekunder maupun kebutuhan tersier. Adakalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang

⁹Ahmad, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*, 45

semakin meningkat, muncullah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan.

Pembiayaan secara umum sudah dikenal oleh masyarakat dan produk inilah yang sangat diminati oleh nasabah karena pembiayaan sangat membantu untuk kelancaran usaha yang dilakukan oleh nasabah. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.¹⁰

Secara umum dikatakan bahwa arti kredit adalah kepercayaan. Dalam bahasa latin disebut "*credere*". Artinya, kepercayaan pihak bank (kreditor) kepada nasabah (debitur), bahwa bank percaya nasabah pasti akan mengembalikan pinjamannya sesuai kesepakatan yang telah dibuat. Dapat diartikan pula bahwa debitur memperoleh kepercayaan dari bank untuk memperoleh dana dan untuk menggunakan dana tersebut sebagaimana mestinya serta mampu untuk mengembalikan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak.¹¹

Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik berupa rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qard*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.¹²

Pengertian pembiayaan berdasarkan Pasal 1 butir 12 UU No. 10 Tahun 1998 jo. UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, adalah :

"Penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan

¹⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 160.

¹¹ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 250.

¹² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015), 302.

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.¹³

Adanya pembiayaan, maka bisa terjalin hubungan yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak, yaitu pihak yang mempunyai kelebihan dana (debitur) dan pihak yang membutuhkan dana (kreditur). Dari sisi kreditur, dia bisa mendapatkan dana untuk memenuhi kebutuhan atau mengembangkan usahanya, dan sebagai balasannya debitur memberikan nisbah bagi hasil sehingga keduanya tidak ada yang dirugikan. Pembiayaan ini telah diatur dalam Q.S An-Nisaa ayat 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

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 kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”¹⁴

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

1) Tujuan pembiayaan secara makro

- a) Peningkatan ekonomi umat yaitu masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

¹³ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 65.

¹⁴ Al-Qur'an Surat An-Nisaa Ayat 29, *Al Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, Yayasan Penyelenggara Penterjemah/Pentafsir Al Qur'an, 1971), 122.

- b) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha yaitu untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan.
 - c) Meningkatkan produktivitas yaitu adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
 - d) Membuka lapangan kerja baru yaitu dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
 - e) Terjadi distribusi pendapatan yaitu masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.
- 2) Tujuan pembiayaan secara mikro
- a) Upaya memaksimalkan laba yaitu setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha. Untuk mendapatkan laba maksimal maka mereka membutuhkan dana yang cukup.
 - b) Upaya meminimalkan risiko yaitu usaha yang dilakukan untuk memperoleh laba maksimal yaitu dengan meminimalkan risiko. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui pembiayaan.
 - c) Pendayagunaan sumber ekonomi yaitu sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia dan sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusia ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan.
 - d) Penyalur kelebihan dana yaitu dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan

dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.¹⁵

c. Fungsi Pembiayaan

Suatu kredit mencapai fungsinya apabila secara sosial ekonomis baik bagi debitur, kreditur, maupun masyarakat membawa pengaruh kepada tahapan yang lebih baik, maksudnya baik bagi pihak debitur maupun kreditur mendapatkan kemajuan. Kemajuan tersebut dapat menggambarkan apabila mereka memperoleh keuntungan juga mengalami peningkatan kesejahteraan dan masyarakat pun atau negara mengalami suatu penambahan dari penerimaan pajak, juga kemajuan ekonomi yang bersifat mikro maupun makro.¹⁶

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:

1) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

2) Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi barang mentah menjadi barang jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat. Pada dasarnya peningkatan *utility* tersebut tidaklah dapat teratasi oleh keuangan distributornya saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

3) Meningkatkan peredaran uang

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

¹⁵ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Kalimedia, 2015), 4-6.

¹⁶ Rita Rosmilia, "Pelaksanaan Penyelesaian Kredit Bermasalah (Studi Di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Cabang Semarang Pattimura)" (Tesis, Universitas Diponegoro, 2009), 27.

suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

4) Menimbulkan kegairahan berusaha

Pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah yang kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

5) Stabilitas ekonomi

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi, maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

6) Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan pendapatan. Apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh atau karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan Negara via pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk konsumsi berkurang sehingga pendapatan nasional akan bertambah.

7) Sebagai alat hubungan ekonomi international

Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar Negara banyak memberikan bantuan kepada Negara-negara yang sedang berkembang atau yang sedang membangun. Bantuan-bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan kredit dengan syarat-syarat yang ringan yaitu bunga yang relatif murah dan jangka waktu penggunaan yang panjang. Melalui bantuan pembiayaan antar Negara (*G to G, Government to Government*), maka hubungan antar Negara pemberi dan penerima kredit akan bertambah erat terutama yang menyangkut hubungan perekonomian dan perdagangan.¹⁷

¹⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 304-308.

d. Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan sangat beraneka ragam. Jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi, diantaranya yaitu:

1) Pembiayaan berdasarkan sifat penggunaannya

a) Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

b) Pembiayaan konsumsi

Pembiayaan konsumsi yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

2) Pembiayaan berdasarkan keperluannya

a) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan produksi baik kuantitatif maupun kualitatif serta untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

b) Pembiayaan investasi

Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.¹⁸

3) Pembiayaan berdasarkan bentuknya

a) Kredit rekening Koran

Kredit rekening koran yaitu kredit yang secara langsung akan dimasukkan dalam rekening giro nasabah.

b) *Installment loan*

Installment loan yaitu kredit dengan angsuran teratur yang dilakukan sesuai dengan jadwal angsuran yang telah ditetapkan dalam perjanjian kredit.

¹⁸ Muhammad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 160-161.

- 4) Pembiayaan berdasarkan besarnya kredit
 - a) Kredit usaha kecil
Yaitu kredit yang besarnya maksimal Rp. 500 juta.
 - b) Kredit usaha menengah
Yaitu kredit yang besarnya diatas RP. 500 juta sampai dengan Rp. 50 miliar.
 - c) Kredit usaha besar
Yaitu kredit yang besarnya lebih dari Rp. 50 miliar.¹⁹

3. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Murabahah merupakan salah satu prinsip dalam perbankan syariah. Menurut *Islamic Jurisprudence Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu bahwa transaksi jual beli tersebut penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan tersebut termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil.²⁰

Murabahah (al-bai' bi tsaman ajil) lebih dikenal sebagai *Murabahah* saja. *Murabahah*, berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli.

Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.²¹

Menurut fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, antara lain ditetapkan bahwa; “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.”²²

¹⁹ Suhardjono, *Manajemen Bisnis Syariah*, 28-29.

²⁰ Ahmad Supriyadi, *Bank Syariah: Studi Praktik Perbankan dengan Pendekatan Hukum* (Yogyakarta: Idea Press, 2011), 74.

²¹ Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 88.

²² Fatwa DSN MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

Jika dilihat pada bank umum, pembiayaan disebut *loan*, sementara di bank syariah disebut *financing*. Sedangkan balas jasa yang diberikan atau diterima bank umum berupa bunga (*interest loan* atau *deposit*) dalam persentase pasti. Sedangkan pada perbankan syariah, dengan memberi dan menerima balas jasa berdasarkan perjanjian (akad) bagi hasil, *margin*, dan jasa.²³

Salah satu pembiayaan yang masih mendominasi pada BMT adalah pembiayaan *bai' al-murabahah*. Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli dapat dilakukan secara tunai (*ba'i naqdan*) atau tangguh (*ba'i bi'tsaman ajil*).²⁴ Akad murabahah adalah sesuai dengan syariah karena merupakan transaksi jual beli di mana kelebihan dari harga pokoknya merupakan keuntungan dari penjualan barang.

Sangat berbeda dengan praktik riba di mana nasabah meminjam uang sejumlah tertentu untuk membeli suatu barang kemudian atas pinjaman tersebut nasabah harus membayar kelebihannya dan ini adalah riba. Menurut ketentuan syariah, pinjaman uang harus dilunasi sebesar pokok pinjamannya dan kelebihannya adalah riba, tidak tergantung dari besar kecilnya kelebihan yang diminta juga tidak tergantung kelebihan tersebut nilainya tetap atau tidak tetap sepanjang waktu pinjaman.²⁵

b. Landasan Syariah

a) Landasan Hukum Islam

1) Al Qur'an

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

.....

²³ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Teras, 2015), 3.

²⁴ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 2* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), 160.

²⁵ Sri, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 2*, 162.

“Hai orang-orang yang beriman! janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu.....” (QS. An Nisa: 29)²⁶

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ.....

“.....Pada hal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....” (QS. Al Baqarah: 275)²⁷

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.....

“Wahai orang-orang yang beriman! apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.....” (QS. Al Baqarah: 282)²⁸

2) Al Hadits

Sedangkan dari as-Sunnah bisa dikutip hadits riwayat al-Bazzar:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ . أَنَّ النَّبِيَّ . سَعَلَ : أَىُّ الْكُسْبِ أَطْيَبُ ؟ قُلَ : عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ . (رَوَاهُ الْبَرْقُ رُوَ صَحَّحَهُ الْحَاكِمُ)

“Dari Rifa’ah bin Rafi’ radhiyallaahu’anhu Nabi saw. Pernah ditanya, “Pekerjaan apa yang paling baik?” Beliau bersabda, “Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap

²⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya* (Jakarta: Pustaka Agung Harapan, 2006), 107-108.

²⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya* (Jakarta: Pustaka Agung Harapan, 2006), 58.

²⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya* (Jakarta: Pustaka Agung Harapan, 2006), 59.

*jual beli yang baik.”(HR. al-Bazzar Hadits ini dishahihkan oleh al-Hakim).*²⁹

- a) Rasulullah SAW bersabda, “*Ada tiga hal yang mengandung keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual.*” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)³⁰
- b) “*Penundaan (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman.*” (HR. Bukhari & Muslim)³¹

3) Ijma’

Para ulama telah bersepakat mengenai kehalalan jual beli sebagai transaksi riil yang sangat dianjurkan dan merupakan sunnah Rasulullah.³²

c. Landasan Hukum Positif

Pembiayaan murabahah mendapatkan pengakuan dalam pasal 1 angka 13 Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahahn Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Pengaturan secara khusus terdapat dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yakni Pasal 19 ayat (1) yang intinya menyatakan bahwa kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi, antara lain: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, akad *salam*, akad *istishna’* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Di samping itu, pembiayaan *murabahah* juga telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual

²⁹ Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram dan Dalil-Dalil Hukum* (Jakarta: Gema Insani, 2013), no. 800, 329.

³⁰ Sri, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 2*, 164.

³¹ Sri, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 2*, 165.

³² Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016) 104.

suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.³³

d. Tujuan/Manfaat Murabahah

- a. Bagi Bank
 - 1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana;
 - 2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.
- b. Bagi Nasabah
 - 1) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank;
 - 2) Dapat mengangsu pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.³⁴

e. Jenis-jenis Murabahah

Ada dua jenis *Murabahah*, yaitu:

- a. *Murabahah* dengan pesanan (*murabaha to the purchase order*)

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya. Jika asset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.³⁵

- b. *Murabahah* tanpa pesanan, *murabahah* jenis ini bersifat tidak mengikat.³⁶

f. Syarat dan Rukun Murabahah

Tabel 2.1
Syarat dan Rukun Murabahah

No	Kategori	Persyaratan
1	Syarat	Menggunakan judul dengan mencantumkan akad ' <i>Murabahah</i> '
2	Syarat	Menyebutkan hari dan tanggal akad dilakukan.

³³ Khotibul, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, 105-106.

³⁴ Muhammad, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 47.

³⁵ Sri, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 2*, 163.

³⁶ Sri, *Akuntansi Syariah di Indonesia Edisi 2*, 164.

3	Syarat	Menyebutkan pihak yang bertransaksi dan/atau yang mewakilinya.
4	Rukun	Menetapkan bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.
5	Rukun	Menetapkan harga beli, harga jual dan tingkat keuntungan.
6	Rukun	Menetapkan jenis dan ukuran barang yang akan dibeli oleh nasabah.
7	Syarat	Menetapkan jangka waktu dan cara bayar.
8	Syarat	Menetapkan waktu pengiriman barang yang dibeli.
9	Syarat	Menetapkan bahwa nasabah adalah pihak yang berutang apabila pembayaran tidak tunai.
10	Kesepakatan	Menetapkan sanksi bagi nasabah apabila lalai membayar pada waktunya,
11	Kesepakatan	Menetapkan tindakan yang dilakukan apabila terjadi <i>force majeure</i> .
12	Kesepakatan	Menetapkan jaminan (tambahan) apabila diperlukan.
13	Kesepakatan	Menetapkan sanksi-sanksi apabila diperlukan.
14	Kesepakatan	Menetapkan Badan Arbitrasi Syariah sebagai tempat penyelesaian apabila terjadi sengketa.
15	Rukun	Ditandatangani oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. ³⁷

Sumber : Mardani (2012)

g. Teknik Pelaksanaan Skema Murabahah

Akad murabahah digunakan untuk memfasilitasi anggota BMT dalam memenuhi kebutuhan hidup, seperti membeli rumah, kendaraan, barang-barang elektronik, furnitur, barang dagangan, bahan baku, atau bahan pembantu produksi. Adapun teknis pelaksanaannya sebagai berikut.³⁸

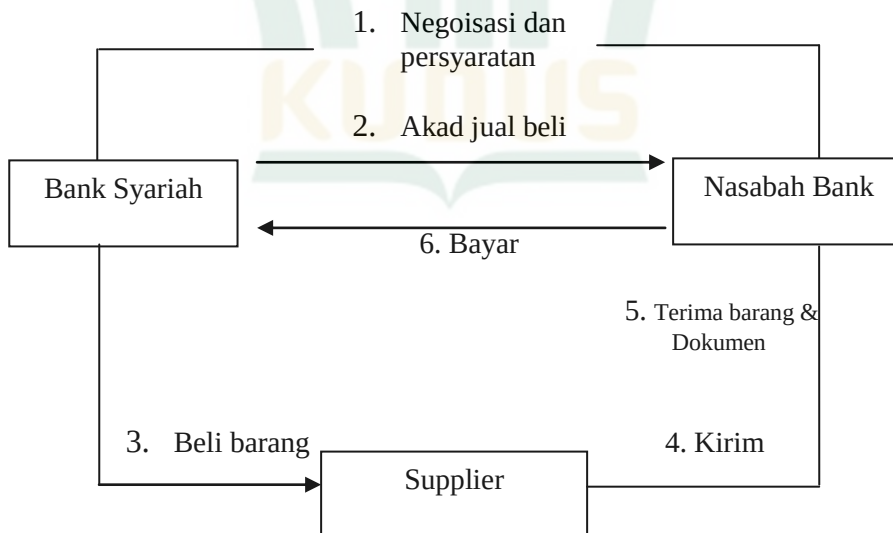
- 1) Anggota harus baligh atau cakap hukum dan mempunyai kemampuan membayar.

³⁷ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2012), 138.

³⁸ Nurul Huda, dkk., *baitul mal wa tamwil; sebuah tinjauan teoritis*, Ed. 1. Cet. 1 (Jakarta: Amzah, 2016), 85

- 2) Harga jual ditentukan pada awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama jangka waktu pembayaran angsuran, termasuk jika dilakukan perpanjangan waktu.
- 3) Bmt dapat meminta uang muka jika diperlukan. Uang muka merupakan pengurangan dari kewajiban anggota kepada BMT. Besarnya relatif karena berdasarkan kesepakatan.
- 4) Jangka waktu diupayakan tidak melebihi satu tahun. Jika lebih, harus dikeluarkan SK dari pengurus.
- 5) Jika anggota ingkar janji dalam pembayaran angsurannya, BMT berhak mengenakan denda, kecuali disebabkan adanya musibah.
- 6) Jika anggot melunasi kewajibannya sebelum jatuh tempo, ia dapat diberikan muqosah, yaitu potongan margin berdasarkan kebijakan manajemen koperasi syariah.
- 7) BMT diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada anggota atas piutang murabahah.
- 8) Dokumen yang dibutuhkan adalah
 - a) Formulir pengajuan pembiayaan,
 - b) Kelengkapan dokumen pendukung,
 - c) Surat persetujuan prinsip,
 - d) Akad jual beli,
 - e) Surat permohonan realisasi murabahah
 - f) Tanda terima uang untuk akad wakalah
 - g) Tanda terima barang yang ditandatangani anggota

Gambar 2.1
Skema pembiayaan murabahah

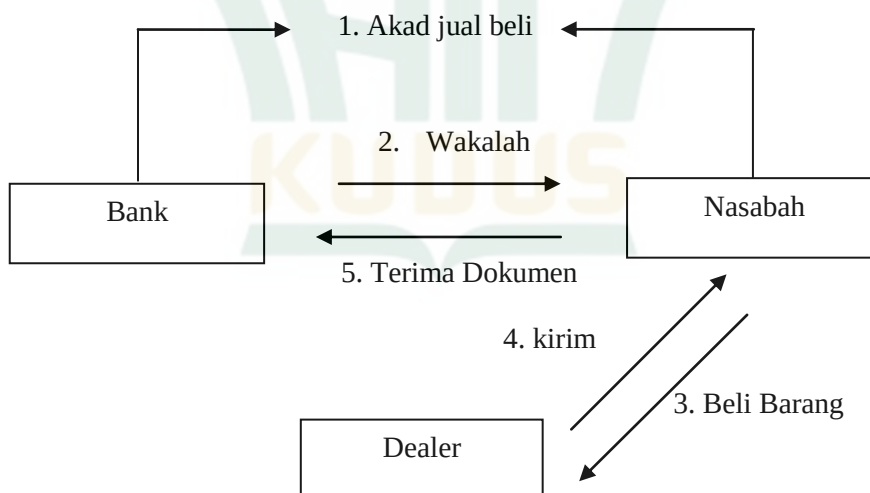


Keterangan:

1. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
2. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.³⁹

Gambar 2.2

Skema pengembangan pembiayaan murabahah



Sember : Penjelasan Fatwa No. 04/DSN-MUI/TV/2000

³⁹ Ismail, *Manajemen Bank Syariah*, 139-140.

h. Perbedaan Jual Beli Murabahah dengan Bunga⁴⁰

Tabel 2.2

Perbedaan jual beli murabahah dengan bunga

No	JUAL BELI MURABAHAH	BUNGA/RIBA
1	Barang sebagai objek, nasabah berutang barang, bukan berutang uang.	Uang sebagai objek, nasabah berutang uang.
2	Sektor moneter terkait dengan sektor riil, sehingga menyentuh langsung sektor riil.	Sektor moneter dan riil terpisah, tidak ada keharusan mengaitkan sektor moneter dan riil.
3	Mendorong percepatan arus barang, mendorong produktivitas dan <i>entrepreneurship</i> , yang pada gilirannya meningkatkan <i>employment</i> .	Tidak mendorong percepatan arus barang, karena tidak mewajibkan adanya barang, tidak mendorong produktivitas yang pada akhirnya menciptakan <i>unemployment</i> .
4	Pertukaran barang dengan uang.	Pertukaran uang dengan uang.
5	<i>Margin</i> tidak berubah.	Bunga berubah sesuai tingkat bunga.
6	Akad jual beli dan memenuhi rukun jual beli.	Tidak ada akad jual beli, tetapi uang langsung sebagai komoditas.
7	Bila macet, tidak ada bunga berbunga.	Terjadi <i>compound interest</i> .
8	Jika nasabah tidak mampu membayar, tidak ada denda.	Denda/bunga.
9	Jika nasabah dinilai mampu, tapi tidak bayar, dikenakan denda untuk mendidik. Dananya untuk sosial, bukan	Denda/bunga berbunga Cenderung menzalimi/eksploitasi, tidak mendidik dan denda bunga menjadi pendapatan bank.

⁴⁰ Nurul, *baitul mal wa tamwil*, 45

	pendapatan bank.	
10	Terjadi pemindahan kepemilikan, barang sekaligus sebagai jaminan.	Tidak ada pemindahan kepemilikan.
11	Tidak membuka jalan spekulasi.	Bunga membuka peluang/menjadi lahan spekulasi.
12	Sah, halal, dan penuh berkah.	Tidak sah, haram, dan jauh dari berkah serta mendapat laknat.
13	Uang sebagai alat tukar (<i>purchasing power</i>).	<i>Over supply of money</i> (inflasi dan devaluasi).

Sumber : Nurul Huda, dkk (2016)

i. Struktur Pricing Murabahah

Dalam Ayub (2007 : 216) Al-Marghinani menyatakan bahwa murabahah adalah penjual atas sesuatu pada harga pembelian dengan tambahan sejumlah keuntungan yang tepat/pasti.

Selanjutnya dalam Ayub (2007 : 216), Al-Kasani mengatakan, dalam murabahah yang sah si pembeli harus mengetahui harga asli, biaya-biaya tambahan (yang terkait dengan pengadaan barang) jika ada dan sejumlah keuntungan. Karenanya, Murabahah adalah transaksi (jual beli yang berdasarkan) kepercayaan (dari si pembeli kepada si penjual).

Sementara menurut AAOIFI (2015 : 221) Murabahah adalah menjual barang dengan harga beli ditambah keuntungan tertentu dan telah disepakati. Transaksi ini adalah salah satu transaksi berdasarkan kepercayaan yang tergantung pada keterbukaan (mengungkap) harga beli sebenarnya atau kos ditambah biaya yang wajar.

Mengenai keuntungan, AAOIFI (2015 : 211) menyampaikan diperbolehkan bahwa keuntungan ditetapkan sebesar jumlah tertentu atau sebesar prosentase dari kos atau kos ditambah biaya (perolehan atau pengadaan barang).

Berdasarkan pendapat-pendapat diatas, dari sudut pandang akuntansi, struktur *pricing* Murabahah adalah :

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli Asal} + \text{Keuntungan Tetap}$$

Atau

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Perolehan (Kos + Biaya Pengadaan)} + \text{Keuntungan Tetap}$$

Harga perolehan adalah harga beli asal ditambah biaya-biaya pengadaan komoditas misalnya: transport, bongkar-muat, asuransi (kalau ada). Sedangkan besaran keuntungan “jumlahnya tetap (*fixed*)”.

Kata kunci besaran harga jual murabahah adalah kejujuran si penjual yang secara sukarela dan ikhlas mengungkapkan harga kulakan komoditas yang dimilikinya. Tanpa adanya kejujuran si penjual untuk mengungkap/menyingkap harga kulakan barang, maka jual belinya tidak sah.

Sebagaimana telah dipaparkan diatas, bahwa pada dasarnya “struktur *pricing* jual-beli Murabahah” adalah “*cos + margin*”, seperti disampaikan oleh AAOIFI (2015 : 221): Murabahah adalah menjual komoditas sebesar harga beli ditambah laba tertentu dan telah disepakati⁴¹.

4. Penetapan harga jual (*pricing*)

a. Pengertian harga jual

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Di dunia lembaga keuangan, ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi⁴². Harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan dipasar. Fungsi kedua, harga adalah sumber keuntungan perusahaan⁴³. Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil⁴⁴.

⁴¹ Sugeng widodo, *pembiayaan murabahah : esensi, aplikasi, akutansi, permasalahan & solusi* (Yogyakarta: UII Press, 2017), 46-47.

⁴² Setyo Soedrajata, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank* (Jakarta: Ikral Mandiri Abadi, 2004), 57.

⁴³ Siswanto Sutojo, *Manajemen Terapan Bank* (Bandung: Pustaka Binaan Pressindo, 1997), 132.

⁴⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 196.

Harga jual adalah penjumlahan harga beli/ harga pokok/ harga perolehan bank dan *margin* keuntungan. Perlu diketahui, bahwa harga jual produk pembiayaan *murabahah* ini tidak *fixed*, tetapi bisa dinegosiasikan dengan debitur yaitu dengan melihat kemampuan dari debitur itu sendiri. Sebaiknya, penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode lembaga keuangan syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*.

Harga jual pada pembiayaan *murabahah* dapat ditetapkan dengan memperhatikan harga beli bank, *cost recovery*, dan persentase keuntungan yang diinginkan. *Cost Recovery* (biaya yang telah dikeluarkan) bisa didekati dengan membagi nilai pembiayaan yang dikeluarkan bank dengan estimasi total pembiayaan dikalikan dengan jumlah biaya operasional. Sedangkan persentase keuntungan yang diinginkan bias dirasionalkan dengan membagi biaya operasional dengan total aset yang dimiliki bank⁴⁵.

b. Tinjauan Penentuan Harga jual Menurut Syariah

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal bank *syariah* harus dapat menghitung dan memisahkan (*real costs*) dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan *margin*. Demikian pula pada transaksi investasi, suatu bank *syariah* harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan. Namun demikian, pada kenyataannya *margin* keuntungan pada transaksi jual beli masih di *benchmark* terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang *benchmark* biaya perolehan dan *handling* kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan margin keuntungan. Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya *benchmark* yang dapat menggambarkan proyeksi profitabilitas bidang usaha serta belum tersedianya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat

⁴⁵ Fithria Aisyah Rahmawati, “*analisis faktor yang mempengaruhi Penetapan margin pada pembiayaan Murabahah di bmt se-kabupaten Jepara*”, Jurnal, *Equilibrium*, Vol. 3, No. 2, Desember (2015): 246.

diperhitungkan dalam penentuan bugi hasil, mengakibatkan bank mengambil *benchmark* yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha. (Buchori 2004)⁴⁶.

c. Tujuan Penentuan Harga Jual

Tujuan Penentuan Harga secara umum adalah sebagai berikut :⁴⁷

a) Untuk Bertahan Hidup

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

b) Untuk Memaksimalkan Laba

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

c) Untuk Memperbesar *Market Share*

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

d) Karena Pesaing

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

d. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual dan *profit margin* secara garis besar sebagai berikut :⁴⁸

⁴⁶ Lailatul Sikrillah, “Analisis Penetapan Harga lual Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan Syartah Bank dan Non Bank”, Jurnal, El-Dinar, Vol. 4, No. 2, Juli (2016): 217.

⁴⁷Sutojo Siswanto, *Manajemen Terapan Bank* (Cetakan Pertama, Pustaka Binaman Pressindo, tth), 198

⁴⁸ Sutojo, *Manajemen Terapan Bank*, 133-135

1) Kebutuhan Dana

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

2) Kebijakan Pemerintah.

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

3) Target Laba yang diinginkan.

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

4) Kualitas Jaminan.

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

- 5) Reputasi Perusahaan.
Reputasi suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang dapat di percaya kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relatif dan sebaliknya.
- 6) Produk yang Kompetitif
Produk yang *kompetitif* adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang *kompetitif*, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang *kompetitif*. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.
- 7) Hubungan Baik
Dalam praktiknya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama (*primer*) dan nasabah biasa (*sekunder*). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.
- 8) Jaminan Pihak Ketiga
Dalam hal ini, pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila bank yang memberikan jaminan tidak dipercaya (*bonafid*), baik dari segi kemampuan membayar, nama baik, maupun loyalitasnya terhadap bank, bunga yang dibeban pun juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman pihak ketiganya kurang tidak dapat dipercaya (*bonafid*) , maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.
- 9) *Elastisitas* Permintaan Produk
Adalah perbandingan antara perubahan jumlah permintaan produk, dengan perubahan harganya (naik atau turun). Semakin besar perubahan jumlah permintaan produk karena perubahan harga, semakin tinggi *elastisitas* permintaan produk tersebut.
- 10) Biaya Total
Agar dapat berkembang, bank harus mampu menghasilkan pendapatan yang dapat menutup biaya total

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

11) Derajat Resiko dan Jangka Waktu Jatuh Tempo

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

12) Situasi Persaingan di Pasar

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

e. **Penetapan Harga Jual *Murabahah* Yang Efisien**

Cara yang dilakukan Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode Bank syariah/BMT dalam menentukan harga jual produk *Murabahah*.

Menurut Muhammad (2005:140) secara matematis harga jual barang oleh Bank/ BMT kepada calon nasabah pembiayaan *murabahah* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Rumus harga jual:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga beli} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

Rumus perhitungan *Cost Recovery*:

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Proyeksi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$$

Rumus perhitungan *margin* dalam persen-tase:

$$\text{Margin dalam \%} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga beli Bank/BMT}} \times 100\%$$

5. *Margin/Mark-up Murabahah*

a. *Pengertian Margin/Mark-up*

Menurut Arni Purwanti, mengutip pendapat dari Ahmad Gozali mendefinisikan pengertian margin adalah sebagai selisih antara harga beli dan harga jual, yang merupakan keuntungan kotor dalam transaksi jual beli barang. Margin tidak sama dengan bunga karena margin harus sudah ditentukan pada awal dalam perjanjian dan tidak dapat berubah di tengah jalan.⁴⁹

Dalam praktek perbankan, margin biasanya dihitung dengan menggunakan metode anuitas. Semakin lama jangka waktunya semakin besar margin yang dikenakan kepada nasabah. Dalam diskusi ekonomi syariah konsep tersebut diperbolehkan karena konsep anuitas hanya digunakan sebagai dasar dalam perhitungan margin murabahah.⁵⁰ Setiap tanggal jatuh tempo, bank syariah akan mengakui adanya pendapatan margin. Besarnya pendapatan margin yang diakui tergantung dengan pendekatan yang digunakan. Bila perbankan syariah menggunakan pendekatan proporsional, maka besarnya margin setiap bulan adalah sama. Sedangkan

⁴⁹ Arni Purwanti, "Analisis Kas Ratio dan Pembiayaan Murabahah Pengaruhnya terhadap Pendapatan Margin Murabahah", Jurnal, Riset Akuntansi, Vol. V, No. 2, Oktober (2013), 21.

⁵⁰ Yusro Rahma, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Murabahah Bank Syariah di Indonesia", Jurnal, Ilmu Akuntansi, Vol. 9, No. 1, April (2016), 46.

apabila menggunakan anuitas, maka margin pada bulan pertama akan lebih besar dari bulan kedua dan seterusnya.⁵¹

Transaksi murabahah adalah termasuk kelompok transaksi jual-beli barang/komoditas. Hanya saja, khususnya dalam transaksi Murabahah, laba jual-belinya disebut dengan istilah “margin/*Mark-up*” transaksi Murabahah juga “surplus (selisih lebih/kelebihan) harga jual atas harga beli”. Sehubungan dengan hal ini, maka rumusnya adalah:

$$\text{Margin/Mark-Up Murabahah} = \text{Harga Jual Barang} - \text{Harga Beli Barang}^{52}.$$

b. Penetapan *Profit Margin* Keuntungan

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

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

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna*’ dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.⁵³

Dalam menentukan harga jual dan profit margin, BMT tidak menentukan begitu saja, yaitu harus ada beberapa pertimbangan. Dalam metode yang diterapkan untuk menentukan kedua hal tersebut. Hal itu dilakukan karena selain mendapat keuntungan, BMT juga memegang teguh

⁵¹Yusro, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Murabahah Bank Syariah di Indonesia “, 46 – 47.

⁵² Sugeng, *pembiayaan murabahah*, 75.

⁵³ Adiwarmar Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi Ketiga, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 279-280.

prinsip ekonomi yang ada di dalam aturan syariah.⁵⁴ Menurut Lembaga Keuangan Syariah teori dalam perhitungan penentuan harga jual dan profit margin terdiri dari empat metode, yaitu:

a) Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*Sliding*)⁵⁵

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

Contoh :

Harga Beli : Rp 100.000.000.
 Margin Keuntungan : 12,70% per tahun
 Jangka waktu : 1 tahun = 12 bulan
 Angsuran pokok/bulan : $\frac{\text{Rp } 100.000.000.}{12} = \text{Rp } 8.333.333$

Angsuran Margin : $\frac{\text{Saldo awal} \times \text{Tarif Margin}}{12}$
 $= \frac{\text{Rp } 100.000.000. \times 0.1270}{12} = 1.058.333.33$ bulan ke-1

Total angsuran = **Angsuran Pokok + Angsuran Margin**
 $= 8.333.333 + 1.058.333.33$
 $= 91666.666.67$

Saldo Akhir = **Saldo awal – Angsuran Pokok**
 $= 100.000.000,- - 8.333.333.33 = 83333333.34$

Tabel 2.3
Angsuran Menurun (*sliding*)

Bulan ke	Saldo Awal	Angsuran Margin	Angsuran Pokok	Total Angsuran	Saldo Akhir
1	100.0000.000.00	1058333.33	8.333.333.33	91.666.666.67	91.666.666.67
2	91.666.666.67	970.138.89	8.333.333.33	83.333.333.33	83.333.333.34
3	83.333.333.34	881.944.44	8.333.333.33	75.000.000.00	75.000.000.01
4	75.000.000.01	793.750.00	8.333.333.33	66.666.666.67	66.666.666.68
5	66.666.666.68	705.555.56	8.333.333.33	58.333.333.33	58.333.333.35
6	58.333.333.35	617.361.11	8.333.333.33	50.000.000.00	50.000.000.02

⁵⁴ Muhammad Ali Tamrin dan Dedi Suselo, “Implementasi Akad Murabahah dalam Penentuan Harga dan Margin Pembiayaan pada BMT di Tulungagung”, Jurnal, Iqtisaduna, Vol. 4, No. 1, Juni (2018): 24.

⁵⁵ Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*. Cet. Pertama (Bandung: Alfabeta 2010), 72-73.

7	50.000.000.02	529.166.67	8.333.333.33	41.666.666.67	41.666.666.69
8	41.666.666.69	440.972.22	8.333.333.33	33.333.333.33	33.333.333.36
9	33.333.333.36	352.777.78	8.333.333.33	25.000.000.00	25.000.000.03
10	25.000.000.03	264.583.33	8.333.333.33	16.666.666.67	16.666.666.7
11	16.666.666.7	176.388.89	8.333.333.33	8.333.333.33	8.333.333.4
12	8.333.333.4	88.194.44	8.333.333.33	0.00	0.00

b) Metode Kuntungan Rata-rata.⁵⁶

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

$$A = \frac{M + i(M \times n)}{n}$$

Keterangan :

A = Angsuran (pokok + margin pembiayaan)

M = Modal

I = tingkat margin

n = jangka waktu

Contoh :

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

$$A = \frac{10.000.000 + 1,25\% (10.000.000 \times 12)}{n} = 958.333 \text{ pertahun}$$

Tabel 2.4
Angsuran Rata-rata

Bulan	Utang	Angsuran Margin	Angsuran Pokok	Total Angsuran
1	10.000.000	125.000	833.333	958.333
2	10.000.000	125.000	833.333	958.333
3	10.000.000	125.000	833.333	958.333
4	10.000.000	125.000	833.333	958.333
5	10.000.000	125.000	833.333	958.333
6	10.000.000	125.000	833.333	958.333
7	10.000.000	125.000	833.333	958.333
8	10.000.000	125.000	833.333	958.333
9	10.000.000	125.000	833.333	958.333

⁵⁶ Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, cet pertama (Jakarta: Raja Grafindo persada, 2008), 234-235

10	10.000.000	125.000	833.333	958.333
11	10.000.000	125.000	833.333	958.333
12	10.000.000	125.000	833.333	958.333
Total				11.500.000

c) Metode *Margin Keuntungan Flat*.⁵⁷

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

Harga Beli : Rp 100.000.000

Margin Keuntungan : 10% / Tahun

Jangka Waktu : 36 Bulan

Angsuran Pokok / Bulan : $\frac{100.000.000}{36} = 2.777.777$

Margin Keuntungan : $\frac{\text{Saldo Awal} \times \text{Tarif margin}}{12}$

Total Angsuran Margin = Angsuran Pokok + Angsuran

$= 2.777.777 + 83.333.333$

$= 2.861.111.110$ (bulan ke 1)

Saldo Akhir = Saldo Awal – Angsuran Pokok

$= 100.000.000 - 2.777.777$

$= 97.222.223$ (bulan 1)

Tabel 2.5
Angsuran Flat

Bulan Ke	Saldo Awal	Angsuran Margin	Angsuran Pokok	Total Angsuran	Saldo Akhir
1	100.000.000	83.333.333	2.777.777	2.861.111.110	97.222.223
2	97.222.223	83.333.333	2.777.777	2.861.111.110	94.444.446
3	94.444.446	83.333.333	2.777.777	2.861.111.110	91.666.669
4	91.666.669	83.333.333	2.777.777	2.861.111.110	88.888.892
5	88.888.892	83.333.333	2.777.777	2.861.111.110	86.111.115

⁵⁷ Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Perkreditasi*. Cet. Pertama (Bandung: Alfabeta 2010), 67-68.

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

d) Metode *Margin Keuntungan Annuitas*.⁵⁸

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

$$Anuitas = i \times M \frac{(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Keterangan :

A = besarnya anuitas
M = pinjaman
I = margin
N = banyaknya anuitas

Contoh :

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

$$Anuitas \text{ perbulan} = 1\% \times 10.000.000 \times \frac{(1+1\%)^{24}}{(1+i\%)^{24} - 1}$$

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

⁵⁸ Veithzal, *Financial Management*, 231-232

Tabel 2.6
Angsuran Anuitas

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

Ada faktor-faktor lain yang perlu diperhatikan dalam penetapan margin dan bagi hasil antara lain:

a. Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang mana nisbah nasabah tidak setinggi pada deposito, maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil 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 longgar, masing-masing bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

c. Risiko Pembayaran

Untuk pembiayaan yang berisiko lebih tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding dengan risiko yang sedang apalagi kecil.

d. Jenis Nasabah

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

e. Kondisi Perekonomian

Jika perekonomian secara umum berada pada kondisi dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun jika perekonomian berada dalam kondisi yang depresi, maka bank harus mengambil kebijakan keuntungan yang sangat tipis agar tidak merugi.

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 yang dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapa pun 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 misbah bagi hasil bagi bank.

c. **Referensi Margin Keuntungan**

Yang dimaksud dengan *Referensi Margin* Keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat *Asset Liability Committee* (ALCO) adalah aset kewajiban panitia dalam rapat Bank Syariah. Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :⁵⁹

⁵⁹ Veithzal, *Financial Management*, 280-281.

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 sebagai kelompok *kompetitor* langsung atau tingkat *margin* keuntungan Bank Syariah, tertentu yang ditetapkan dalam rapat sebagai *kompetitor* langsung terdekat.

b) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

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 *Asset Liability Committee (ALCO)* adalah asset kewajiban panitia dalam rapat Bank Syariah. Dan ditetapkan sebagai kelompok *kompetitor* tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga Bank Konvensional tertentu yang dalam rapat ditetapkan sebagai *kompetitor* yang tidak secara langsung.

c) *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

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

d) *Acquiring Cost*

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

e) *Overhead Cost*

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

d. Perbandingan Bunga dengan Margin

Tabel.2.7

Perbandingan Bunga antara Marjin⁶⁰

Keterangan	Marjin	Riba/bunga
Pengertian	Surplus harga jual atas harga beli	Tambahan atas pokok utang
Alas transaksi	Jual-beli “barang”	Jual-beli “uang” & tukar menukar
	Bai	Qardh & tukar menukar
Frekuensi pengambilan	sekali	Berulang kali (obyek uang)
Para pihak	Penjual - pembeli	Kreditur - debitur
Sifat	Tetap (<i>fixed</i>)	Berkembang (<i>growing</i>)
	Tambahan (<i>noun</i>)	Bertambah, tumbuh (<i>verb</i>)
	Statis	dinamis
Pandangan syara’	Halal	Haram
Dasar perhitungan	<i>Cost</i> /Harga beli/Harga perolehan	<i>Principal</i> (pokok utang) diawali, dan saldo imbalan selanjutnya

B. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Untuk mengetahui seberapa besar kontribusi keilmuan dalam penulisan skripsi yang dilakukan, maka perlu dilihat sudah berapa banyak orang lain yang sudah membahas permasalahan yang dikaji dalam penulisan skripsi ini. Peneliti harus bisa mengungkapkan temuan yang baru untuk dapat membedakan penelitian ini dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh orang lain. Tujuannya tak lain adalah untuk kontribusi pengembangan ilmu pengetahuan dan menghindari dari duplikasi skripsi penelitian. Penulis menemukan beberapa penelitian yang hampir menyerupai judul yang diangkat dalam skripsi ini baik berupa jurnal.

1. Lailatul Sikrilah dengan mengangkat judul proposal “*Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah Bank dan Non Bank*”. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan dalam penetapan harga jual pembiayaan murabahah, pihak bank BRI Syariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar belum sesuai dengan prinsip syariah. Karena dalam penerapannya belum memenuhi persyaratan dan masih

⁶⁰ Sugeng, *pembiayaan murabahah*, 88.

menggunakan rumus penetapan harga jual yang diterapkan pada bank konvensional. Bank BRI Syariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar sama-sama menetapkan harga beli ditambah margin keuntungan yang ditentukan oleh pihak bank. Adapun metode penetapan harga jual pembiayaan murabahah yang digunakan oleh bank BRI Syariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar dengan metode flat (tetap) yaitu margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari periode 1 ke periode lainnya, walau baki debit menurun yang disebabkan oleh angsuran harga pokok.⁶¹

2. Muhammad Ali Tamrin dan Dedi Suselo dengan mengangkat judul penelitian *“Implementasi Akad Murabahah dalam Penentuan Harga dan Margin Pembiayaan pada BMT di Tulungagung”*. Hasil penelitian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa dalam penentuan margin, BMT di Tulungagung menggunakan metode flat yang mana metode flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya. Selain itu juga ada yang menggunakan metode anuitas yaitu metode pembayaran mendahulukan angsuran margin setelah itu membayar angsuran pokok pada waktu jatuh tempo yang dikehendaki. Adapun pola penetapan harga lebih menerapkan sistem dagang yakni lebih mengutamakan negosiasi yang nantinya dari kedua belah pihak saling ridho. Dalam proses penentuan harga jual menyadarkan suku bunga yang berlaku di pasar dan beban bagi hasil dengan pemilik saham dan nasabah penyimpanan. Selain itu menjadikan suku bunga pesaing yang dalam hal ini lembaga keuangan konvensional sebagai landasan perhitungan.⁶²
3. Arni Purwanti dengan mengangkat judul penelitian yaitu *“Analisis Cash Ratio dan Pembiayaan Murabahah Pengaruhnya terhadap Pendapatan Margin Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk”*. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa cash ratio dan pendapatan margin murabahah Bank Indonesia terus mengalami peningkatan dari tahun 2003 hingga tahun 2009. Peningkatan cash ratio sendiri disebabkan karena

⁶¹ Lailatul Sikrilah, *“Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah Bank dan Non Bank”*, Jurnal, El Dinar, Vol. 4, No. 2, Juli (2016): 223 – 224.

⁶² Muhammad Ali Tamrin dan Dedi Suselo, *“Implementasi Akad Murabahah dalam Penentuan Harga dan Margin Pembiayaan pada BMT di Tulungagung”*, Jurnal, Iqtisaduna, Vol. 4, No. 1, Juli (2018): 28.

keberhasilan upaya perluasan jaringan kantor dan penetrasi ke daerah-daerah yang mayoritas berpenduduk Muslim. Sedangkan peningkatan pendapatan margin disebabkan karena sudah diterapkannya penetapan sanksi administrasi sehingga banyak nasabah yang melakukan pembayaran angsuran tepat pada waktunya dan pendapatan margin yang diterima menjadi meningkat. Cash rasion dan pembiayaan murabahah sendiri mempunyai korelasi yang sangat kuat terhadap pendapatan margin murabahah. Cash ratio dan pembiayaan murabahah yang semakin baik maka pendapatan margin murabahah akan meningkat.⁶³

4. Angga Pramudya Ramadhani dengan mengangkat judul penelitian yaitu “Analisis Penetapan Profit Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan). Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan margin, BMT-MMU menggunakan metode mark-up pricing, yaitu penentuan tingkat harga dengan memark-up biaya produksi komoditas yang bersangkutan. Prosedur pembiayaan yang dilakukan BMT-MMU berbeda dengan lembaga syariah lain yang secara langsung dapat memberikan pembiayaan tanpa harus membuka rekening tabungan terlebih dahulu, selain itu terdapat perbedaan antara BMT-MMU dengan lembaga syariah lain yaitu jika pada lembaga keuangan lain setelah akad murabahah maka mitra tersebut harus membayar uang muka pembiayaan murabahah, sedangkan di BMT-MMU mitra tidak perlu membayar uang muka.⁶⁴
5. Diana Djuwita dan Dian Purnamasari dengan judul penelitian, “Analisis Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Al-Falah Sumber. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa penentuan harga jual pembiayaan murabahah di BMT Al-Falah Sumber, dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga jual pembiayaan murabahah mempertimbangkan beberapa hal seperti, jangka waktu (tenor), penggunaan dana, dan kondisi anggotanya. Penetapan margin atau keuntungan yang dilakukan oleh BMT Al-

⁶³ Arni Purwanti, “Analisis Cash Ratio dan Pembiayaan Murabahah Pengaruhnya terhadap Pendapatan Margin Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia, Tbk”, Jurnal, Riset Akuntansi, Vol. V, No. 2, Oktober (2013): 39.

⁶⁴ Angga Pramudya Ramadhan, “Analisis Penetapan Profit Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan)”, Jurnal, Vol.

Falah menggunakan fixed rate dengan metode flat rate dimana penetapan margin dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap. Sedangkan penetapan harga jual mempertimbangkan beban keuntungan yang harus diberikan kepada pemegang saham dan bagi hasil dana pihak ketiga.⁶⁵

Tabel 2.8
Perbedaan Antara Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Penulis

No	Nama dan Judul Penelitian	Temuan	Perbedaan
1	Lailatul Sikrilah, “Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah Bank dan Non Bank”.	Penelitian tersebut menjelaskan bahwa dalam penetapan harga jual pembiayaan murabahah, pihak Bank BRI Syariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar belum sesuai dengan prinsip syariah. Karena dalam penerapannya belum memenuhi persyaratan dan masih menggunakan rumus penetapan harga jual yang diterapkan pada bank konvensional.	Penelitian terdahulu menjelaskan bahwa lembaga keuangan baik bank atau non bank yang berbasis syariah belum sesuai dengan prinsip syariah dalam penetapan harga jual murabahah. Sedangkan penelitian penulis lebih fokus menjelaskan pada satu lembaga keuangan yaitu BMT.
2	Muhammad Ali Tamrin dan Dedi Suselo, “Implementasi Akad Murabahah dalam	Hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam penentuan margin, BMT di Tulungagung menggunakan	Penelitian tersebut berbeda dikarenakan penelitian tersebut menggunakan dua metode dalam menentukan margin, sedangkan penelitian

⁶⁵ Diana Djuwita dan Dian Purnamasari, *Analisis Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Al-Falah Sumber*, Jurnal, Al-Amwal, Vol. 9, No. 1, 2017: 104.

	<i>Penentuan Harga dan Margin Pembiayaan pada BMT di Tulungagung</i> ".	metode flat, dan ada juga yang menggunakan metode anuitas. Adapun pola penetapan harga lebih menerapkan sistem dagang.	penulis tidak.
3	Arni Purwanti, "Analisis Cash Ratio dan Pembiayaan Murabahah Pengaruhnya terhadap Pendapatan Margin Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia".	Penelitian tersebut menjelaskan bahwa Cash Ratio dan pendapatan margin murabahah Bank Indonesia terus mengalami peningkatan dari tahun 2003 hingga tahun 2009.	Penelitian tersebut sangat berbeda dengan penelitian penulis. Hal ini dapat dilihat bahwa penelitian tersebut lebih fokus menjelaskan pada cash ratio. Sedangkan penelitian penulis lebih berfokus pada sistem pembiayaan murabahah.
4	Angga Pramudya, "Analisis Penetapan Profit Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus paa BMT MMU Sidogiri, Pasuruan)".	Hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan margin, BMT-MMU menggunakan metode mark-up pricing, yaitu penentuan tingkat harga dengan memark-up biaya produksi komoditas yang bersangkutan.	Perbedaan sangat jelas yakni perbedaan metode yang digunakan dalam menentukan margin. Dalam penelitian tersebut, metode yang digunakan adalah mark-up pricing, sedangkan dalam penelitian penulis, metode yang digunakan adalah seperti metode dagang.
5	Diana Djuwita dan Purnamasari, "Analisis Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan	Penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa mekanisme penetapan harga jual pembiayaan murabahah mempertimbangkan beberapa hal seperti,	Penelitian tersebut banyak mempertimbangkan hal dalam penetapan harga jual. Sedangkan dalam penelitian penulis lebih fokus kepa sistem yang digunakan oleh

<i>Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Al Falah Sumber.</i>	jangka waktu (tenor), penggunaan dana, dan kondisi anggotanya.	BMT Mubarakah dalam menentukan harga jual sesuai dengan prinsip syariah atau tidak.
--	---	--

C. Kerangka Berfikir

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Murabahah adalah pembiayaan yang mendominasi di BMT, karena dianggap sebagai pembiayaan yang minim akan risiko.

Dalam praktek perbankan, margin biasanya dihitung dengan menggunakan metode anuitas. Semakin lama jangka waktunya semakin besar margin yang dikenakan kepada nasabah. Dalam diskusi ekonomi syariah konsep tersebut diperbolehkan karena konsep anuitas hanya digunakan sebagai dasar dalam perhitungan margin murabahah. Dalam menentukan harga jual dan profit margin, BMT tidak menentukan begitu saja, yaitu harus ada beberapa pertimbangan.

Dari uraian di atas, dapat diterangkan dalam gambar di bawah ini:

Gambar 2.3
Skema Kerangka Berpikir



Dari gambar di atas dapat kita perhatikan bahwa sebuah BMT dalam menjalankan pembiayaan murabahah, harus menetapkan harga jual dan profit margin yang telah sesuai dengan aturan syariah. Pembiayaan murabahah sebagai salah satu produk penyaluran dana merupakan kegiatan BMT dalam mengelola dana yang dihipunknya. Oleh karena itu, tingkat margin keuntungan lembaga tidak hanya berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk pemegang saham, tetapi juga berpengaruh pada bagi hasil yang diberikan kepada nasabah atau anggota penyimpan dana. Sehingga agar mendapatkan bagi hasil yang optimal dan efisien pembiayaan murabahah sebagai salah satu produk penyaluran dana perlu lebih diperhatikan.

Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, BMT harus dikelola secara optimal berlandaskan prinsip-prinsip amanah, sidiq, fathonah, dan tabligh, termasuk dalam hal kebijakan penetapan profit margin dan nisbah bagi hasil pembiayaan.

