

**ANALISIS PENERAPAN METODE PENGAKUAN KEUNTUNGAN
SECARA PROPORSIONAL ATAS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA
BMT AL JABBAR MU'AMALAH MALANG**

SKRIPSI



Oleh

IMTIYAZ FARRAS MUFIDAH

NIM : 13520073

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2018

**ANALISIS PENERAPAN METODE PENGAKUAN KEUNTUNGAN
SECARA PROPORSIONAL ATAS PEMBIAYAAN MURABAHAH
PADA BMT AL JABBAR MU'AMALAH MALANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak)



Oleh

IMTIYAZ FARRAS MUFIDAH

NIM : 13520073

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2018

LEMBAR PERSETUJUAN

ANALISIS PENERAPAN METODE PENGAKUAN KEUNTUNGAN SECARA PROPORSIONAL ATAS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL JABBAR MU'AMALAH MALANG

SKRIPSI

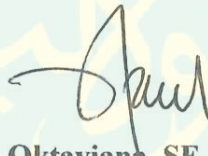
Oleh

IMTIYAZ FARRAS MUFIDAH

NIM : 13520073

Telah disetujui pada tanggal 09 April 2018

Dosen Pembimbing,



Ulf Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA
NIP 19761019 200801 2 011

Mengetahui :

Ketua Jurusan,



Dr. Hj. Nanik Wahyun, SE., M.Si., Ak., CA
NIP 19720322 200801 2 005

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS PENERAPAN METODE PENGAKUAN KEUNTUNGAN
SECARA PROPORSIONAL ATAS PEMBIAYAAN MURABAHAH
PADA BMT AL JABBAR MU'AMALAH MALANG**

SKRIPSI

Oleh

IMTIYAZ FARRAS MUFIDAH

NIM : 13520073

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Ak)
Pada 26 Juni 2018

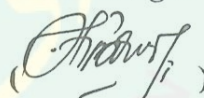
Susunan Dewan Penguji

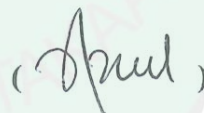
1. Ketua Penguji
Hj. Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA
NIDT. 19751030 20160801 2 048

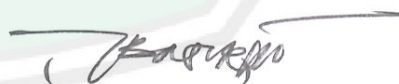
2. Dosen Pembimbing/Sekretaris
Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA
NIP. 19761019 200801 2 011

3. Penguji Utama
Dr. Basir S, SE., MM
NIDT. 19870825 20160801 1 044

Tanda Tangan







Disahkan Oleh :

Ketua Jurusan,



Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA

NIP. 19720522 200801 2 005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Imtiyaz Farras Mufidah
NIM : 13520073
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul: **ANALISIS PENERAPAN METODE PENGAKUAN KEUNTUNGAN SECARA PROPOSIONAL ATAS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL JABBAR MU’AMALAH MALANG** adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 26 Juni 2018

Hormat saya,



Imtiyaz Farras Mufidah

NIM : 13520073

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Yang utama dari segalanya...

Syukur Alhamdulillah saya panjatkan kepada Allah SWT atas Rahmat yang Engkau berikan kepadaku akhirnya bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat dan Salam terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din Al-Islam.

Untuk keluarga yang tersayang...

Mama dan Papa terima kasih sampai hari ini beliau masih menemani serta mensupportiku dengan do'a, kasih sayang, dan materil yang luar biasa yang diberikan kepadaku akhirnya anakmu menyandang gelar sarjana Akuntansi seperti yang engkau inginkan. Saya percaya dapat didikan dari orangtua, bahwa pendidikan itu adalah Investasi *bukan* Pengeluaran.

Dan terima kasih untuk kakak dan adikku, serta seluruh keluargaku yang selalu perhatian, meyemangatiku, dan do'a untuk menyelesaikan skripsi ini.

Serta untuk teman-teman seperjuangan JURAKSI 2013 UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG terima kasih atas kebersamaan kurang lebih 4 tahun, yang banyak kita lalui bersama serta kenangan yang tak terlupakan. Semoga dengan menyandang gelar sarjana Akuntansi bisa menjadi Akuntan yang berulul albab. Aaamiin...

MOTTO

مَنْ أَرَادَ الدُّنْيَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ
أَرَادَهُمَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ

“Barang siapa yang menghendaki kehidupan dunia maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa yang menghendaki kehidupan akhirat, maka wajib baginya memiliki ilmu, dan barang siapa menghendaki keduanya maka wajib baginya memiliki ilmu”. (Hr. Turmudzi)

مَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا سَهَّلَ اللَّهُ بِهِ طَرِيقًا إِلَى الْجَنَّةِ

“Barang siapa yang menempuh jalan untuk mencari suatu ilmu, Niscaya Allah memudahkannya ke jalan menuju surga”. (HR. Turmudzi)

Percayalah pendidikan yang baik bisa membawa kita ke masa depan yang lebih baik

(Iqbal Ramadhan)

Tuntutlah ilmu disaat kamu miskin, ia akan menjadi hartamu.

Disaat kamu kaya, ia akan menjadi perhiasan.

(KompasIndonesia)

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Penerapan Metode Pengakuan Keuntungan secara Proporsional atas Pembiayaan Murabahah pada BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang”, ini untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi serta dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din Al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi ini.
2. Bapak Prof. Dr. H. Abd. Haris, M. Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak H. Nur Asnawi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Ibu Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktunya dalam membimbing dan memberikan arahan serta memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
7. Mama Dra Tulus Wahyuni, Papa Drs. Sumarno, M. Pd.I, Kakak A. Faiq Badri Romzy, A.Md Kep, Adik Isroul Mumtazil Mufidah dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan doa dan motivasi baik secara moril dan spiritual.
8. Ibu Lissanawati, SE, selaku Kepala Bagian Operasional yang telah memberi izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian skripsi di BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang.

9. Ibu Rizky Churatul Aisyah, S. Ak, selaku Staff Keuangan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang telah meluangkan waktu dan memberikan banyak informasi kepada penulis.
10. Seluruh karyawan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
11. Untuk Nia Roshyidah, Riana lutfi, Lalita Sari, Tri Puji L, Lisa, Istiqomah, Isna Mawwadatul, teman serta sahabatku yang memberi semangat untuk menyelesaikan skripsi.
12. Seluruh teman-teman Fakultas Ekonomi khususnya teman-teman JURAKSI 2013 yang telah sama-sama berjuang untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi.
13. Teman-teman dan sahabat-sahabat yang selalu memberikan semangat dan dukungannya dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
14. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Aamiin yaa Rabbal 'alamiin...

Malang, 25 Juni 2018

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUT DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, Bahasa Arab)	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kajian Teoritis	15
2.2.1 Teori <i>Stakeholder</i>	15
2.2.2 Baitul Maal wa Tamwil (BMT).....	18
2.2.2.1. Pengertian Baitul Maal wa Tamwil (BMT)	18
2.2.2.2. Visi dan Misi BMT	19
2.2.2.3. Prinsip Utama BMT	19
2.2.2.4. Fungsi BMT	20
2.2.2.5. Produk BMT	21
2.2.2.5.1. Simpanan/Tabungan	21
2.2.2.5.2. Pola Pembiayaan	22
2.2.3. Pengertian Akuntansi Syariah	23
2.2.4. Definisi <i>Murabahah</i>	25
2.2.4.1. Pengertian <i>Murabahah</i> secara Etimologi	25
2.2.4.2. Pengertian <i>Murabahah</i> secara Terminologi	27
2.2.4.3. Rukun dan Syarat Ketentuan <i>Murabahah</i>	31
2.2.4.4. Jenis-jenis <i>Murabahah</i>	32
2.2.4.5. Syarat-syarat <i>Murabahah</i>	35
2.2.4.6. Bentuk-bentuk <i>Murabahah</i>	36
2.2.4.7. Penggolongan <i>Murabahah</i> dalam Akad <i>Tijarah</i> (<i>Compensational Contract</i>)	37
2.2.4.8. Mekanisme Penyaluran Dana (<i>Murabahah</i>)	39
2.2.5. Landasan Syariah <i>Murabahah</i> dalam Al-Qur'an dan Hadist	40
2.2.6. Margin Keuntungan	42
2.2.6.1. Pengertian Margin ^{ix}	42
2.2.6.2. Referensi Penetapan Margin Keuntungan	44

2.2.6.3. Margin Keuntungan pada Pembiayaan <i>Murabahah</i>	48
2.2.6.4. Persyaratan untuk Perhitungan Margin Keuntungan	49
2.2.6.5. Batas Maksimal Penentuan Margin Keuntungan Menurut Syariah	50
2.2.6.6. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan Tamwil bi <i>Al-Murabahah</i> (Pembiayaan <i>Murabahah</i>) di Lembaga Keuangan Syariah	51
2.2.7. Definisi Metode Proporsional	53
2.2.8. Standar Akuntansi PSAK 102 Revisi 2013 Akuntansi <i>Murabahah</i>	56
2.3 Kerangka Berfikir	59
BAB III METODE PENELITIAN	60
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	60
3.2 Lokasi Penelitian	61
3.3 Subyek Penelitian	62
3.4 Sumber dan Jenis Data	63
3.5 Teknik dan Pengumpulan Data	64
3.6 Metode Analisis Data	65
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	69
4.1 Gambaran Umum BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	69
4.1.1 Visi dan Misi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	70
4.2 Struktur Organisasi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	71
4.3 Produk Pembiayaan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	78
4.4 Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	79
4.4.1. Persyaratan atas Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	79
4.4.1.1. Persyaratan Umum untuk Nasabah atas Pengajuan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	79
4.4.1.2. Persyaratan bagi Pegawai / Karyawan untuk Nasabah atas Pengajuan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	80
4.4.2. Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	80
4.5. Penerapan Akad Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	87
4.6. Analisis Metode Penetapan Tingkat Margin Keuntungan pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	89
4.7. Transaksi Akad Pembiayaan <i>Murabahah</i> dengan Metode Proporsional pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	101
4.8. Relevansi Metode Perhitungan Margin <i>Murabahah</i> pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dengan Prinsip Syariah Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012	117
4.9. Integrasi Islam tentang Penerapan Metode Pengakuan Keuntungan secara Proporsional atas Pembiayaan	125

BAB V PENUTUP	128
5.1 Kesimpulan	128
5.2 Saran	129

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN**



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Hasil Penelitian Terdahulu	9
Tabel 2.2. Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Sekarang dan Terdahulu	13
Tabel 2.3. Hasil Perbandingan Metode Proporsional dengan Metode Anuitas	55
Tabel 4.1. Tugas dan Tanggung Jawab Masing-Masing BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	74
Tabel 4.2. Simulasi Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pak Yassar	104
Tabel 4.3. Angsuran Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pak Yassar Metode Proporsional (dalam rupiah)	107
Tabel 4.4. Angsuran Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pak Yassar Metode Anuitas (dalam rupiah)	112
Tabel 4.5. Perbandingan Besarnya Porsi Margin dalam Menggunakan Metode Proporsional dan Metode Anuitas (dalam rupiah)	113

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Skema Teknis Penyaluran Dana (<i>Murabahah</i>)	39
Gambar 2.2. Skema Referensi Margin Keuntungan	46
Gambar 2.3. Rumus Perhitungan Margin Proporsional	54
Gambar 2.4. Kerangka Berfikir	59
Gambar 4.1. Struktur Organisasi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	73
Gambar 4.2. Alur Perputaran Modal dari BNI Syariah kepada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	93
Gambar 4.3. Skema Teknis Simulasi Metode Pengakuan Keuntungan secara Proporsional atas Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang	102



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keterangan Ijin Penelitian
- Lampiran 2 Lembar Wawancara
- Lampiran 3 Bukti Konsultasi
- Lampiran 4 Biodata Peneliti



ABSTRAK

Mufidah, Imtiyaz Farras. 2018, SKRIPSI. Judul: “Analisis Penerapan Metode Pengakuan Keuntungan secara Proporsional atas Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang”

Pembimbing : Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA

Kata Kunci : Metode Pengakuan Keuntungan Proporsional, *Murabahah*

Perkembangan salah satu produk lembaga keuangan syariah yang paling dominan di kalangan masyarakat sampai saat ini adalah pembiayaan *Murabahah*. Pengakuan keuntungan atas pembiayaan *Murabahah* yang diakui PSAK 102 dan DSN MUI No 84/DSN-MUI/XII/2012 yaitu menggunakan metode proporsional. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang.

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus yang dilakukan di BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang. Dimana data yang diperoleh adalah data *primer* berupa hasil wawancara dengan pihak yang bersangkutan dan data *sekunder* yang berupa kontrak akad, data olahan yang dapat dipertanggungjawabkan dari sumber yang dapat dipercaya dengan melakukan studi pustaka, wawancara dan media internet.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang, menggunakan metode proporsional dalam mengakui keuntungan pembiayaan *Murabahah*, sesuai dengan PSAK 102 dan DSN MUI No 84/DSN-MUI/XII/2012. Di mana menggunakan metode proporsional, pengakuan keuntungan akan sama besar untuk setiap periode. Menunjukkan bahwa pendapatan labanya stabil, serta dapat dipahami tidak berubah-ubah yang akan memperkecil kemungkinan adanya riba.

ABSTRACT

Mufidah, Imtiyaz Farras. 2018, THESIS. Title: “The Analysis of Implementation of Proportional Revenue Recognition Method on the *Murabahah* Financing at BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang”

Advisor : Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA

Key Word : Proportional Revenue Recognition Method, *Murabahah*

The growth of one of the Sharia Financial Institution’ Products that is very dominant in the community until now is *Murabahah* financing. The revenue recognition on *Murabahah* financing that is acknowledged by PSAK 102 and DSN MUI No 84/DSN-MUI/XII/2012 is using proportional method. This research is aimed to know the implementation of proportional revenue recognition method on the *Murabahah* financing at BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang.

The research method used by the researcher is descriptive qualitative method with the case study approach done at BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang. Data that is collected is in form of primary data in form of interview record with the related parties and secondary data in form of the agreements, processed data that can be accounted for from reliable sources by means of library research, interview, and Internet.

The research result suggests that BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang uses proportional method in revenue recognition of *Murabahah* financing, in accordance with the PSAK 102 and DSN MUI No 84/DSN-MUI/XII/2012, in which the revenue recognition will be the same for each period, showing that the earnings is stable and static so that it minimize the chance of *riba* occurring.

مستخلص البحث

امتياز فرّاس مفيدة. 2018، تحليل تنفيذ طريقة مباشرة في الاعتماد على الأرباح عند تمويل المراجعة ببيت المال والتمويل "الجبار" معاملة مالانج، البحث الجامعي. المشرف: ألفي كرتيكا أوكتافينا الماجستير.

الكلمات الرئيسية: طريقة مباشرة في الاعتماد على الأرباح، المراجعة.

إن من تطورات منتجات المؤسسات المالية الإسلامية التي كانت أكثر استقبالا عند المجتمع اليوم هي تمويل المراجعة. إن الاعتماد على الأرباح في تمويل المراجعة يعترف به نظام معايير المحاسبة المالية (PSAK) بالرقم 102 وفتاوى من الديوان الشرعي الوطني لمجلس العلماء الإندونيسي بالرقم DSN-/84 2012/12/MUI بشأن طريقة مباشرة. يهدف هذا البحث إلى معرفة تنفيذ طريقة مباشرة في الاعتماد على الأرباح عند تمويل المراجعة ببيت المال والتمويل "الجبار" معاملة مالانج.

استخدمت الباحثة منهج البحث الكيفي الوصفي بتصميم دراسة الحالة، وأجري البحث في بيت المال والتمويل "الجبار" معاملة مالانج. حيث تتكون البيانات التي تم الحصول عليها من البيانات الأساسية (المقابلة مع الأطراف المعنية) والبيانات الثانوية (العقد، البيانات المصممة التي كانت الباحثة مسؤولة عن صحتها من مصادر موثوقة من خلال الدراسة المكتبية والمقابلة ووسائل الإعلام (الإنترنت).

أشارت نتائج هذا البحث إلى أن بيت المال والتمويل "الجبار" معاملة مالانج استخدم طريقة مباشرة في الاعتماد على الأرباح عند تمويل المراجعة وفقا لنظام معايير المحاسبة المالية (PSAK) بالرقم 102 وفتاوى من الديوان الشرعي الوطني لمجلس العلماء الإندونيسي بالرقم DSN-MUI/84 2012/12، حيث كان الاعتماد على الأرباح باستخدام طريقة مباشرة ثابتا لكل فترات مما يدل على استقرار أرباحه، وبمعنى آخر أن الأرباح لا تتغير مما يقلل إمكانية وجود الربا.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) di Indonesia cukup pesat, hal tersebut ditandai dengan banyaknya lembaga keuangan berbasis syariah yang bermunculan. Penyaluran pembiayaan syariah di perbankan syariah sangat bervariasi, hal tersebut dapat dibuktikan dengan adanya Statistik Perbankan Syariah (SPS) yang dipublikasikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan tiga akad pembiayaan syariah terlaris bertumbuh cemerlang pada tahun 2016. Total pembiayaan yang disalurkan bank maupun unit usaha syariah berlandaskan mudharabah, musyarakah, dan murabahah mencapai Rp 203,72 triliun pada bulan Mei tahun 2016. Akad yang paling dominan tentunya murabahah dengan porsi 61% disusul musyarakah 31,7%, dan mudharabah 7,29% (Hariyanti, 2016). Dan Rahmawaty (2007) menuturkan bahwa dari beberapa hasil survey, ternyata perbankan syariah pada umumnya menggunakan pembiayaan dengan prinsip *murabahah* sebagai metode pembiayaan utama, meliputi hampir tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan bank syariah.

Menurut Direktur Utama Bank Muamalat hal ini diakui oleh Endy Abdurrahman (2016) yaitu, “Mengakui selama ini pembiayaan berakad bagi hasil seperti musyarakah dan mudharabah porsinya selalu kalah dibandingkan akad jual beli serupa murabahah.” Menurutnya salah satu kendala yang melingkupi

pembiayaan bagi hasil adalah tingkat risikonya tinggi, sedangkan dalam produk *Murabahah*, prinsip kehati-hatian bank relatif bisa diterapkan dengan ketat dan standar sehingga tingkat risiko kerugian sangat kecil. Bahkan bank-bank syariah yang baru umumnya portofolio pembiayaannya yang paling besar menggunakan *Murabahah* karena lebih aman. Alasan tersebut pembiayaan *Murabahah* sangat memiliki ketertarikan dan sesuai dengan kebutuhan kebanyakan nasabah yakni dapat digunakan sebagai pembiayaan konsumtif dan modal kerja untuk pembelian persediaan barang dagang.

Bentuk lembaga keuangan syariah terdapat dalam bentuk lain, yakni Baitul Maal wa Tamwil (BMT). BMT umumnya didirikan dalam bentuk koperasi, maka diatur dalam UU No. 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian menjadi payung hukum sementara bagi BMT. Produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah salah satunya produk penyaluran dana atau pembiayaan merupakan kegiatan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, dalam penyaluran dana dengan prinsip jual beli yang memiliki daya tarik oleh nasabahnya adalah pada pembiayaan *Murabahah*. Menurut Ibu Rizky bagian Accounting BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB), dalam kenyataannya pembiayaan dengan prinsip jual beli (*Murabahah*) diterapkan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, memiliki porsi yang dominan dibanding pembiayaan dengan prinsip yang lain. Ditahun 2016 terakhir pembiayaan *Murabahah* mencapai porsi 60% dibandingkan dengan produk-produk lain yang ditawarkan, alasan tersebut karena tingkat perputaran modal lebih cepat, risiko rendah, dan sesuai kebutuhan nasabah.

Perbankan syariah dalam perhitungan *margin* diakui ataupun tidak sebenarnya masih mengikuti suku bunga dan inflasi. Suku bunga dan inflasi inilah yang menjadi *benchmark*-nya pada saat ini (Rahmawaty, 2007). Hal ini dikarenakan perbankan syariah belum mempunyai acuan tersendiri untuk dijadikan sebagai pedoman penentuan tingkat *margin*, dengan kata lain masih mengikuti perbankan konvensional. Penentuan harga jual dan tingkat *margin* yang jelas pada akad *murabahah* merupakan hal penting karena untuk menghindari adanya ketidakadilan pada satu pihak, yaitu pembeli. Padahal, ketidakadilan kegiatan ekonomi merupakan salah satu aspek yang dilarang dalam Islam. Dalam Islam, harga harus ditentukan sedemikian rupa sehingga dapat memberikan keadilan bagi kedua belah pihak, yakni pihak penjual dan pembeli. Harga yang dapat memberikan keadilan bagi kedua belah pihak adalah yang tidak memberikan keuntungan diatas normal atau tingkat kewajaran bagi penjual dan harga yang telah disetujui oleh pihak penjual dan pembeli (Nuryadin, 2007).

Namun praktik *Murabahah* pada perbankan syariah sempat menerima kritikan dari kalangan ulama. Sebagaimana dikutip oleh Rahmawaty (2007), bahwa Sjahdeini menjelaskan munculnya kritikan didasarkan pada penerapan *Murabahah* dalam perbankan syariah yang sama sekali tidak meniadakan bunga dan membagi risiko kepada nasabah, tetapi tetap mempratekkan pembebanan bunga dengan menggunakan label “produk Islami”. Dan dari Muhammad (2005) berpendapat bahwa antara *mark-up* dalam *Murabahah* pada perbankan syariah dan bunga dalam pinjaman kredit bank konvensional, tidaklah berbeda terlalu jauh. Kendala tersebut yang menjadi salah satu alasan kenapa masyarakat menyamakan praktek

pembiayaan *Murabahah* dengan pemberian kredit pada bank konvensional. Serta menurut Karim (2011) salah satu aspek penting yang harus diperhatikan dalam akad *murabahah* adalah *mark-up* (keuntungan) yang disepakati, bahwa didalam penetapan tingkat *margin* akad pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syariah harus tidak hanya menggunakan rujukan suku bunga bank konvensional. Lembaga keuangan syariah dalam menjalankan operasionalnya masih terdapat unsur ribawi dalam proses penentuan harga jual *murabahah*, yakni masih merujuk (*benchmarking*) pada suku bunga yang terdapat di perbankan konvensional, meskipun dilakukan secara tidak langsung.

Menurut Bahjatullah, Hakim, Santoso, dan Asytuti (2011) penentuan *margin* keuntungan *murabahah*, sendiri merupakan salah satu elemen penting dalam akad pembiayaan *murabahah* yang menjadikannya berbeda dengan transaksi kredit pada lembaga keuangan konvensional. Penentuan tingkat *margin* yang sesuai, akan membawa keuntungan dan kerelaan bagi kedua belah pihak, yakni pembeli dan penjual. Penetapan *margin* keuntungan juga dapat dilakukan dengan cara Rasulullah SAW ketika berdagang, cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual dan *margin* keuntungan *murabahah*. Menurut Nuryadin (2007) cara Rasulullah SAW dalam menentukan harga penjualan dan *margin* keuntungan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost plus mark up*. *Cost plus mark up* adalah biaya tambahan keuntungan yang diberikan oleh nasabah

kepada lembaga keuangan syariah sesuai dengan kesepakatan dan tidak merugikan salah satu pihak.

Dalam transaksi *Murabahah* pada Lembaga Keuangan Syariah yang ada di Indonesia masih ada yang menggunakan pengakuan keuntungan secara proporsional dalam transaksi utang-piutang. Metode tersebut merupakan pengakuan keuntungan *Murabahah* dengan cara perhitungan terhadap harga jual yang terdiri dari angsuran harga pokok / harga beli dikalikan dengan persentase *margin* kemudian dibagi dengan jumlah bulan / lamanya jangka waktu angsuran. Berdasarkan pembukuan akuntansi, metode proporsional merupakan metode yang sudah lama (biasa) diterapkan di dalam praktik perbankan syariah didalam melakukan pengakuan keuntungan *Murabahah*. Kelebihan dari metode ini mudah dalam perhitungannya, untuk transaksi *Murabahah* memiliki risiko persediaan barang yang signifikan. Penggunaan metode proporsional juga memberikan peluang bagi pihak bank syariah untuk membuat laporan akuntansi lebih fleksibel (Gustani, 2017).

Penelitian dengan topik *Murabahah* telah banyak dilakukan, namun mefokuskan pada pengakuan keuntungan dengan metode proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada Bank Umum Syariah adalah Sikrillah (2014) dan Fauzia (2017) penelitian tersebut menunjukkan pada prakteknya atas pembiayaan *Murabahah* dan penggunaan metode pengakuan margin *Murabahah* hampir sepenuhnya memenuhi ketentuan PSAK 102 tentang Akuntansi *Murabahah*. Sedangkan penelitian pada pengakuan keuntungan dengan metode proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT adalah Ningsih (2011), dan Harianto

(2014), hasil penelitian tersebut juga menunjukkan hampir sepenuhnya memenuhi ketentuan PSAK 102 tentang Akuntansi *Murabahah*.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti ingin mengkonfirmasi kembali tentang metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, di mana sampai sekarang pembiayaan *Murabahah* masih menjadi tingkat yang paling dominan dibandingkan dengan pembiayaan yang lain. Nasabah memiliki daya tarik tersendiri untuk mengajukan pembiayaan *Murabahah* karena risiko rendah serta margin keuntungan relatif besar bagi BMT. Hal ini perlu mendapatkan perhatian khusus untuk dikaji lebih lanjut untuk mendapatkan informasi yang jelas, penelitian yang dilakukan peneliti kali ini lebih berfokus pada penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah*. Perbedaan dari penelitian sebelumnya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat perkembangan dan penentuan *Margin* pembiayaan *Murabahah* secara proporsional. Melalui perbandingan tersebut peneliti dapat mengetahui ketepatan praktik akuntansi yang telah dilakukan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang. Untuk ini penulis mengambil data-data pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis mengambil judul penelitian,
“ANALISIS PENERAPAN METODE PENGAKUAN KEUNTUNGAN SECARA PROPORSIONAL ATAS PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AL JABBAR MU’AMALAH MALANG”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian ini mempunyai rumusan permasalahan yaitu: Bagaimanakah penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini mempunyai tujuan penelitian yaitu: Untuk mengetahui bagaimana penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan bukti empiris mengenai penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

1.4.1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, serta sebagai wacana dan rujukan bagi penelitian selanjutnya.

1.4.2. Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan memberikan pemahaman akuntansi sesuai dengan prinsip syariah. Perolehan pemahaman ini nantinya akan berguna bagi penulis mengenai penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

2. Bagi Pimpinan Lembaga Keuangan Syariah

Memberikan masukan serta informasi mengenai penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

3. Bagi Nasabah

Berguna untuk mengetahui bagaimana BMT dalam menerapkan metode pengakuan keuntungannya menggunakan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah*.

4. Bagi Akademik

Penelitian ini juga diharapkan memberikan inspirasi bagi akademisi lain untuk terus mengembangkan penelitian ini dalam bidang akuntansi syariah.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Jenis Penelitian	Hasil
1	Adi Nugroho (2005)	Faktor-faktor yang mempengaruhi <i>Margin Pembiayaan Murabahah</i> pada PT Bank Muamalat Indonesia.	Analisis statistik regresi berganda (uji hipotesis, multiko, hetero, autokorelasi).	Hasil penelitian ini menunjukkan: 1. Biaya overhead & bagi hasil DPK secara <i>signifikan</i> mempengaruhi <i>margin murabahah</i> . 2. Volume pembiayaan & profit target tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>margin murabahah</i> .
2	Ita Yuliana Setia Ningsih (2011)	Perlakuan Akuntansi Akad <i>Murabahah</i> berdasarkan PSAK 102 pada BMT Al-Fath Jakarta.	Metode kualitatif deskriptif.	Hasil dari penelitian ini praktik akuntansi <i>murabahah</i> pada BMT Al-Fath belum sepenuhnya sesuai dengan PSAK No. 102.
3	Asri Wicaksani (2012)	Perlakuan Akuntansi Akad <i>Murabahah</i> pada PT Bank Syariah Mandiri.	Metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan positivisme.	Hasil dari Penelitian ini menemukan beberapa perbedaan perlakuan akuntansi yang dilakukan oleh manajemen bank terhadap transaksi dengan akad <i>murabahah</i> jika

				dibandingkan dengan PSAK No.102 maupun teori yang relevan.
4	Melina Eromo (2013).	Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada PT Bank Syariah Mandiri.	Deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Bank Syariah Mandiri menggunakan metode anuitas dalam mengakui keuntungan pembiayaan <i>murabahah</i> dan menggunakan kombinasi PSAK 102, PSAK 55.
5	Muhammad Yusuf (2013)	Analisis Penerapan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Berdasarkan Pesanan dan Tanpa Pesanan serta Kesesuaian dengan PSAK 102.	Pendekatan kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam hal perlakuan akuntansi atas transaksi <i>Murabahah</i> pada Bank Syariat X sudah sesuai dengan PSAK 102.
6	Novan Bastian Dwi Ardha (2014)	Analisis Perlakuan Akuntansi <i>Murabahah</i> pada PT. Bank Rakyat Indonesia Malang.	Deskriptif kualitatif	Hasil penelitian mengungkapkan bahwa BRI Syariah melanggar PSAK No. 102 (2007) dan PSAK No. 102 (2013).
7	Syawal Harianto (2014)	Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al- <i>Murabahah</i> di KSPS Malikussaleh Aceh.	Pendekatan deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa KSP Malikussaleh menggunakan metode proporsional dalam pengakuan

				keuntungan dari pembiayaan murabahah dan menggunakan PSAK 102.
8	Erlita Eka Fatmawati (2014)	Perlakuan Akuntansi Akad <i>Murabahah</i> Berbasis <i>Margin</i> Anuitas pada BMT Sunan Kalijogo.	Metode kualitatif deskriptif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BMT Sunan Kalijogo menggunakan metode anuitas dalam mengakui keuntungan pembiayaan <i>murabahah</i> dan menggunakan kombinasi PSAK 102 dengan PSAK 55.
9	Lailatul Sikrillah (2014)	Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada Lembaga Keuangan <i>Syariah</i> Bank dan Non Bank (Studi pada PT Bank BRI Syariah Malang, PT BPRS Bumi Rinjani, dan UJKS El-Dinar Malang).	<i>Kualitatif</i> dengan pendekatan <i>deskriptif</i> .	Hasil penelitian ini didapati bahwa metode penetapan harga jual dalam perhitungan <i>margin</i> keuntungannya menggunakan metode <i>flat</i> (tetap).
10	Renka Suka Alamsyah (2015)	Analisis Penerapan PSAK No. 102 (Revisi 2013) terhadap Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada Produk Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) BRI Syariah iB di PT Bank Rakyat Indonesia Syariah	Metode deskriptif analisis.	Hasil penelitian bahwa Perlakuan akuntansi terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> pada produk KKB BRI Syariah iB di BRI Syariah belum sesuai dengan prinsip akuntansi PSAK 102

		Kantor Cabang Citarum Bandung.		(Revisi 2013).
11	Muzayyidatul Habibah (2016)	Analisis Penerapan Akuntansi Syariah Berdasarkan PSAK 102 pada Pembiayaan Murabahah di BMT Se-Kabupaten Pati.	Penelitian lapangan (<i>field reseach</i>) dengan pendekatan kualitatif.	Hasil penelitian mengidentifikasikan bahwa masih terdapat BMT yang melakukan pengakuan persediaan yang seharusnya tidak perlu dilakukan karena praktik yang dilakukan merupakan transaksi pembiayaan murabahah bukan transaksi murabahah berbasis jual beli.
12	Paridfa Hanum (2016)	Penerapan Metode Anuitas dalam Pembuatan Laporan Pinjaman KUR pada PT Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk KC Rantauprapat.	Kualitatif.	Hasil penelitian ini untuk membantu PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero). Tbk KC Rantauprapat dalam pembuatan Laporan Peminjaman KUR yang terjadi pada perusahaan dan didukung oleh sebuah sistem. Diharapkan dapat membantu PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero). Tbk KC Rantauprapat sehingga laporan perusahaan akan lebih akurat.

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Jenis Penelitian	Hasil
13	Umi Fauzia (2017)	Analisis Kepatuhan Syariah terhadap Metode Pengakuan <i>Margin Murabahah</i> pada KCP BRI Syariah Sepanjang Sidoarjo.	Analisis deskriptif kualitatif.	Hasil penelitian ini menunjukkan pelaksanaan pembiayaan <i>murabahah</i> dan penggunaan metode pengakuan margin <i>murabahah</i> di KCP BRI Syariah Sepanjang Sidoarjo belum sepenuhnya memenuhi ketentuan syariah berdasarkan Fatwa DSN-MUI.

Sumber : Dikelolah oleh Peneliti, 2017

Penelitian sekarang memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu, antara lain:

No	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Faktor-faktor yang mempengaruhi <i>Margin Pembiayaan Murabahah</i> pada PT Bank Muamalat Indonesia.	- Meneiliti tentang Pembiayaan <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.
2	Perlakuan Akuntansi Akad <i>Murabahah</i> berdasarkan PSAK 102 pada BMT Al-Fath Jakarta.	- Meneiliti tentang <i>Murabahah</i> - Objek pada BMT.	Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional.

No	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
3	Perlakuan Akuntansi Akad Murabahah pada PT Bank Syariah Mandiri.	Meneiliti tentang <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.
4	Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada PT Bank Syariah Mandiri.	- Metode pengakuan keuntungan. - Meneiliti tentang pembiayaan <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.
5	Analisis Penerapan Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Pesanan dan Tanpa Pesanan serta Kesesuaian dengan PSAK 102.	Meneiliti tentang Pembiayaan <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.
6	Analisis Perlakuan Akuntansi <i>Murabahah</i> pada PT. Bank Rakyat Indonesia Malang.	Meneiliti tentang <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.
7	Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al-Murabahah di KSPS Malikussaleh Aceh	- Meneiliti tentang <i>Murabahah</i> . - Pengakuan Keuntungan - Objek BMT (Aceh)	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek BMT Malang.
8	Perlakuan Akuntansi Akad <i>Murabahah</i> Berbasis <i>Margin</i> Anuitas pada BMT Sunan Kalijogo.	- Meneiliti tentang <i>Murabahah</i> . - Objek pada BMT.	Metode pengakuan keuntungan secara proporsional.
9	Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada Lembaga Keuangan <i>Syariah</i> Bank dan Non Bank (Studi pada	- Meneiliti tentang Pembiayaan <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional.

	PT Bank BRI Syariah Malang, PT BPRS Bumi Rinjani, dan UJKS El-Dinar Malang).	- Metode Pengakuan Margin <i>Murabahah</i> .	- Objek BMT Malang.
No	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
10	Analisis Penerapan PSAK No. 102 (Revisi 2013) terhadap Pembiayaan Murabahah pada Produk Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB) BRI Syariah iB di PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Citarum Bandung.	Meneiliti tentang Pembiayaan <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.
11	Analisis Penerapan Akuntansi Syariah Berdasarkan PSAK 102 pada Pembiayaan Murabahah di BMT Se-Kabupaten Pati.	- Meneiliti tentang pembiayaan <i>Murabahah</i> . - Objek pada BMT.	Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional.
12	Penerapan Metode Anuitas dalam Pembuatan Laporan Pinjaman KUR pada PT Bank Rakyat Indonesia (PERSERO) Tbk KC Rantauprapat.	- Meneiliti tentang <i>Murabahah</i> .	- Metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.
13	Analisis Kepatuhan Syariah terhadap Metode Pengakuan <i>Margin Murabahah</i> pada KCP BRI Syariah Sepanjang Sidoarjo.	- Metode Pengakuan Margin <i>Murabahah</i> . - Meneiliti tentang <i>Murabahah</i> .	- Berfokus pada metode pengakuan keuntungan secara proporsional. - Objek pada BMT.

Sumber : Dikelolah oleh Peneliti, 2017

2.2. Kajian Teoritis

2.2.1. Teori Stakeholder

Pendekatan *stakeholder* muncul pada pertengahan tahun 1980-an. Latar belakang pendekatan *stakeholder* adalah keinginan untuk membangun suatu kerangka kerja yang responsif terhadap masalah yang dihadapi para manajer saat

itu yaitu perubahan lingkungan (Freeman dan McVea, 2001). Tujuan dari manajemen stakeholder adalah untuk merancang metode untuk mengelola berbagai kelompok dan hubungan yang dihasilkan dengan cara yang strategis (Freeman dan McVea, 2001).

Kelangsungan hidup perusahaan tergantung pada dukungan *stakeholder* dan dukungan tersebut harus dicari sehingga aktivitas perusahaan adalah untuk mencari dukungan tersebut. Pengungkapan sosial dianggap sebagai bagian dari dialog antara perusahaan dengan *stakeholdernya* (Gray, *et al.*, 1995). Perusahaan bukanlah entitas yang hanya beroperasi untuk kepentingannya sendiri, dan untuk mendapatkan dukungan dari *stakeholder* perusahaan harus memberikan manfaat bagi para *stakeholdernya*.

Definisi *stakeholder* menurut Freeman dan McVea (2001) adalah setiap kelompok atau individu yang dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh pencapaian tujuan organisasi. *Stakeholder* dapat dibagi menjadi dua berdasarkan karakteristiknya yaitu *stakeholder* primer dan *stakeholder* sekunder (Clarkson, 1995). *Stakeholder* primer adalah seseorang atau kelompok yang tanpanya perusahaan tidak dapat bertahan untuk *going concern*, meliputi: *shareholder* dan investor, karyawan, konsumen dan pemasok, bersama dengan yang didefinisikan sebagai kelompok *stakeholder* publik, yaitu : pemerintah dan komunitas. Kelompok *stakeholder* sekunder didefinisikan sebagai mereka yang mempengaruhi, atau dipengaruhi perusahaan, namun mereka tidak berhubungan dengan transaksi dengan perusahaan dan tidak esensial kelangsungannya.

Dari dua jenis *stakeholder* diatas, *stakeholder* primer adalah *stakeholder* yang paling berpengaruh bagi kelangsungan perusahaan karena mempunyai *power* yang cukup tinggi terhadap ketersediaan sumber daya perusahaan. Oleh karena itu, “Ketika *stakeholder* mengendalikan sumber ekonomi yang penting bagi perusahaan, maka perusahaan akan bereaksi dengan cara-cara yang memuaskan keinginan *stakeholder*” (Chariri dan Ghozali, 2007). Lebih lanjut lagi teori *stakeholder* umumnya berkaitan dengan cara-cara yang digunakan perusahaan untuk *manage* *stakeholdernya* (Gray, *et al.*, 1997).

Menurut Freeman (2001) Teori *stakeholder* adalah teori yang menggambarkan kepada pihak mana saja (*stakeholder*) perusahaan bertanggung jawab. Perusahaan harus menjaga hubungan dengan *stakeholdernya* dengan mengakomodasi keinginan dan kebutuhan *stakeholdernya*, terutama *stakeholder* yang mempunyai *power* terhadap ketersediaan sumber daya yang digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan, misal tenaga kerja, pasar atas produk perusahaan dan lain-lain (Chariri dan Ghozali, 2007). Dalam konsep Islam salah satu strategi untuk menjaga hubungan dengan para *stakeholder* perusahaan adalah dengan memprioritaskan realisasi keadilan dan kewajaran. Dengan ini diharapkan seluruh kepentingan *stakeholder* dapat terakomodasi dengan adil dan wajar (Setiawan, 2009). Dari keadilan dan kewajaran tersebut sehingga akan menghasilkan hubungan yang harmonis antara perusahaan dengan *stakeholdernya*. Hubungan yang harmonis akan berakibat pada perusahaan dapat mencapai keberlanjutan atau kelestarian perusahaannya (*sustainability*).

2.2.2. Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

BMT merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan mikro syariah di Indonesia. Dalam kegiatan operasionalnya, BMT memiliki landasan syariah dan juga memiliki landasan filosofis. Meskipun landasan syariah dalam BMT sama dengan lembaga keuangan syariah yang lain, namun BMT memiliki landasan filosofis yang membedakan BMT dari entitas bisnis lain, baik yang syariah maupun yang konvensional, sekaligus membedakan antara lembaga keuangan syariah nonbank dengan bank syariah (Ridwan, 2004). Berikut adalah landasan filosofis BMT, seperti yang dijelaskan Ridwan (2004), yang dibagi dalam pengertian, visi dan misi, prinsip utama, fungsi, ciri-ciri utama, dan ciri-ciri khusus BMT :

2.2.2.1. Pengertian Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Ridwan (2004) menjelaskan pengertian BMT sebagai berikut:

“BMT merupakan kependekan dari Baitul Maal wa Tamwil atau dapat juga ditulis baitul maal wa baitul tamwil. Secara harfiah atau *lughawi*, baitul maal berarti rumah dana dan baitul tamwil berarti rumah usaha. baitul maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam, di mana baitul maal berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial. Sedangkan baitul tamwil merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.”

Dilihat dari pengertian yang diberikan Ridwan, terlihat bahwa BMT memiliki dua kegiatan usaha. Usaha yang pertama terkait dengan prinsip sosial,

yakni pada baitul maal, dan usaha yang kedua terkait dengan prinsip ekonomi, yakni pada baitul tamwil.

2.2.2.2. Visi dan Misi BMT

Perdana (2013) Meskipun tiap-tiap BMT memiliki visi yang berbeda-beda sesuai dengan lingkungan bisnis, latar belakang masyarakat, dan ideologi pendirinya, secara umum visi BMT harus mengarah pada upaya untuk mewujudkan diri sebagai lembaga yang mampu meningkatkan kualitas ibadah anggota (ibadah dalam artian luas). Selain itu, dengan peningkatan kualitas ibadah, anggota diharapkan mampu berperan sebagai wakil-pengabd Allah SWT, memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Misi BMT adalah membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran-berkemajuan, serta makmur-maju berkeadilan berlandaskan Syariah dan ridho Allah SWT. Dengan kata lain, misi BMT sebenarnya adalah berusaha untuk meratakan dengan adil tingkat pendistribusian laba sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

2.2.2.3. Prinsip Utama BMT

Dalam kegiatannya, BMT berpegang teguh pada prinsip-prinsip utama sebagai berikut (Ridwan, 2004) :

1. Iman dan taqwa kepada Allah SWT; prinsip ini dijalankan dengan mewujudkan nilai-nilai syari'ah didalam kegiatan BMT.
2. Keterpaduan; dimana aspek-aspek spiritual dan moral dibutuhkan untuk menggerakkan BMT dengan etika bisnis yang berakhlak Islami.
3. Kekeluargaan; prinsip ini berarti bahwa setiap anggota dan pengurus BMT mendahulukan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi. Dengan demikian, menciptakan kondisi saling melindungi dan menanggung satu sama lain.
4. Kebersamaan; yaitu adanya kesatuan pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen BMT.
5. Kemandirian, yakni tidak tergantung pada dana pinjaman pihak lain, terutama golongan politik, tetapi aktif untuk menggalang dana dari masyarakat.
6. Profesionalisme, yakni semangat kerja yang tinggi dan dilandasi oleh rasa keimanan.
7. Istiqomah, atau konsisten, konsekuen, kontinuitas / berkelanjutan tanpa henti dan putus asa.

2.2.2.4. Fungsi BMT

Dalam rangka mencapai tujuannya, BMT berfungsi (Ridwan, 2004) :

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisasi, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat, dan daerah kerjanya.

2. Meningkatkan kualitas SDM anggota 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 orang yang berkemampuan harta sebagai *shohibul maal* dan kaum *dhuafa'* sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial.
5. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan, dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

2.2.2.5. Produk BMT

Pada umumnya, BMT memiliki produk berupa simpanan / tabungan (*funding*) dan pembiayaan (*financing*). Berikut akan dijelaskan secara umum produk-produk BMT, terkecuali *Murabahah* yang akan dibahas lebih lanjut oleh peneliti :

2.2.2.5.1. Simpanan/Tabungan

Tabungan atau simpanan dapat diartikan sebagai titipan murni dari orang atau badan usaha kepada pihak BMT. Jenis-jenis tabungan/simpanan adalah sebagai berikut: (1) Tabungan persiapan kurban; (2) Tabungan pendidikan; (3) Tabungan persiapan untuk nikah; (4) Tabungan persiapan untuk melahirkan; (5) Tabungan naik haji/umroh; (6) Simpanan berjangka/deposito; (7) Simpanan

khusus untuk kelahiran; (8) Simpanan sukarela; (9) Simpanan hari tua; (10) Simpanan aqiqoh. Prinsip simpanan dalam BMT dapat dibagi menjadi dua, yakni menggunakan prinsip *wadi'ah* atau titipan dan prinsip *mudharabah* atau bagi hasil (Ridwan, 2004).

2.2.2.5.2. Pola Pembiayaan

Pola pembiayaan terdiri dari pembiayaan dengan prinsip kerja sama (*partnership*), pembiayaan dengan prinsip jual beli, dan pembiayaan dengan prinsip jasa:

1. Prinsip kerja sama (*partnership*)

Prinsip kerja sama (*partnership*) ini dibedakan atas (Antonio, 2001) :

- a. *Musyarakah* adalah suatu perkongsian antara dua pihak atau lebih dalam suatu proyek dimana masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas segala kerugian yang terjadi sesuai dengan penyertaannya masing-masing.
- b. *Mudharabah* adalah perkongsian antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahib al maal*) menyediakan dana dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagikan sesuai dengan rasio laba yang telah disepakati bersama terlebih dahulu di depan. Manakala rugi, *shahib al maal* akan kehilangan sebagian imbalan dari kerja keras dan *managerial skill* selama proyek berlangsung.

2. Prinsip Jual Beli

Jenis-jenis pembiayaan dengan prinsip jual beli dapat dibedakan menjadi tiga, yakni (Antonio, 2001) :

- a. *Ba'i al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.
- b. *Ba'i as-Salam* adalah transaksi antara penjual dan pembeli, dimana barang yang dibeli akan diserahkan di kemudian hari sedangkan pembayaran atas barang tersebut dilakukan di muka.
- c. *Ba'i al-Istishna'* adalah kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang.

3. Prinsip Jasa

Sistem ini disebut juga pembiayaan kebajikan. Sistem ini lebih bersifat sosial dan tidak profit oriented. Sumber dan pembiayaan ini tidak membutuhkan biaya, tidak seperti bentuk-bentuk pembiayaan lainnya. Bentuk pembiayaan dengan prinsip jasa dapat berupa *al wakalah*, *al kafalah*, *al qard*, *al hawalah*, dan *ar rahn* (Antonio, 2001).

2.2.3. Pengertian Akuntansi Syariah

Akuntansi syariah (*shari'a accounting*) menurut Harahap (2001) merupakan bidang baru dalam studi akuntansi yang dikembangkan berlandaskan nilai-nilai, etika dan syariah Islam, oleh karenanya dikenal juga sebagai akuntansi Islam (*Islamic Accounting*).

Konsep yang mendasari penyusunan dan penyajian laporan keuangan syariah bagi para penggunanya, yaitu (Rifqi, 2008) :

1. Penyusunan standar akuntansi keuangan syariah, dalam pelaksanaan tugasnya.
2. Penyusunan laporan keuangan, untuk menanggulangi masalah akuntansi syariah yang belum diatur dalam standar akuntansi keuangan syariah.
3. Auditor, dalam memberikan pendapat mengenai apakah laporan keuangan disusun sesuai dengan prinsip akuntansi syariah yang berlaku umum.
4. Para pemakai laporan keuangan, dalam mentafsirkan informasi yang disajikan dalam laporan keuangan yang disusun sesuai dengan standar akuntansi keuangan syariah.

Pihak yang berkepentingan terhadap laporan keuangan tersebut secara spesifik dapat dikategorikan sebagai pihak internal dan pihak eksternal. Pihak internal yaitu pihak yang berhubungan secara langsung dengan kebijakan yang akan diambil oleh lembaga keuangan tersebut, misalnya investor dan pengawas syariah. Sedangkan pihak eksternal yang tidak berhubungan secara langsung dengan kebijakan yang akan diambil oleh lembaga keuangan tersebut, misalnya pemerintah dan masyarakat umum.

Secara sederhana, pengertian akuntansi syariah dapat dijelaskan melalui akar kata yang dimilikinya yaitu akuntansi dan syariah. Definisi bebas dari akuntansi adalah identifikasi transaksi yang kemudian diikuti dengan kegiatan pencatatan, penggolongan serta pengikhtisaran transaksi tersebut sehingga menghasilkan laporan keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Definisi

bebas dari syariah adalah aturan yang telah ditetapkan oleh Allah SWT untuk dipatuhi oleh manusia dalam menjalani segala aktivitas hidupnya di dunia. Jadi, akuntansi syariah dapat diartikan sebagai proses akuntansi atas transaksi-transaksi yang sesuai dengan aturan Allah SWT (Wasilah dan Nurhayati, 2016).

Oleh sebab itu, akuntansi syariah diperlukan untuk mendukung kegiatan yang harus dilakukan sesuai syariah, karena tidak mungkin dapat menerapkan akuntansi yang sesuai dengan syariah jika transaksi yang dicatat oleh proses akuntansi tersebut tidak sesuai dengan syariah (Wasilah dan Nurhayati, 2016).

2.2.4. Definisi *Murabahah*

Murabahah menurut arti tambahan atau konotasi asli dalam Islam, secara sederhana dapat dimaknai sebagai kegiatan jual beli barang atau jasa (Usmani, 2003). Kegiatan jual beli sendiri merupakan kegiatan di mana terjadinya pertukaran sesuatu benda / jasa yang bernilai (*valuable*) dengan sesuatu benda / jasa lain yang bernilai pula. Dalam syariah, ditambahkan syarat bahwa kegiatan tersebut tidak mengandung sesuatu yang dilarang, kecuali seperti penjualan daging babi atau minuman beralkohol yang jelas haram hukumnya.

Dalam perkembangannya *Murabahah* kemudian menjadi salah satu model pembiayaan dengan prinsip jual beli. Perkembangan *Murabahah* sebagai salah satu produk pembiayaan dikarenakan perkembangan situasi perekonomian yang menjadikan produk pembiayaan seperti *Mudharabah* dan *Musyarakah* tidak mampu untuk mengantisipasinya.

2.2.4.1. Pengertian *Murabahah* secara Etimologi

Secara etimologi *Murabahah* memiliki asal kata *rabaha* yang berarti sesuatu yang tumbuh dalam dagangan, maka bagi orang Arab seseorang atau pedagang itu dianggap untung kalau aset dagangannya tumbuh / bertambah. Para ahli bahasa Arab mengomentari bahwa dikatakan *Murabahah* (saling menguntungkan) karena masing-masing dari pihak pembeli dan pihak penjual saling menguntungkan, si penjual bertambah modal dagangannya dan si pembeli bertambah aset usahanya (Marwal, 2007).

Dari penelitian yang dilakukan Marwal (2007), pengertian *murabahah* menurut ulama syariah klasik (Ulama Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah dan Hambali) ditemukan kesepakatan mereka bahwa *murabahah* terdiri dari dua unsur yang utama :

1. Harga pokok ditambah biaya-biaya yang timbul dari pembelian / pengadaan barang yang pasti, kecuali biaya dilakukan secara estimasi, hal ini hanya Ulama Hanafiyah dan Syafi'iyah yang membolehkan biaya estimasi asalkan dirinci dengan jelas. Dan semua ulama sepakat agar pemisahan antara harga pokok dan biaya-biaya.
2. Keuntungan, karena *murabahah* adalah sistem jual beli bersifat amanah, maka seharusnya harga pokok awal dan tambahan / keuntungan (margin) transparan.

Dari dua unsur utama di atas, Marwal (2007) menyimpulkan pengertian *Murabahah* secara klasik adalah transaksi jual beli dengan harga pokok, termasuk biaya-biaya, ditambah dengan margin secara transparan sesuai kesepakatan bersama antara pembeli dan penjual.

Khusus pada biaya yang dibebankan kepada harga jual barang, keempat mazhab (Syafi'i, Hanafi, Maliki, dan Hambali) memberikan ketentuan yang berbeda (Karim, 2008). Akan tetapi, pada dasarnya membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga serta pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga bila pekerjaan tersebut harus dilakukan oleh pihak ketiga.

Keempat mazhab sepakat tidak memperbolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang semestinya dilakukan penjual maupun biaya-biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang tidak berguna. Selain itu, juga tidak memperbolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.

2.2.4.2. Pengertian *Murabahah* secara Terminologi

Sistem jual beli *Murabahah* yang diterapkan / diaplikasikan banyak oleh lembaga keuangan syariah sekarang ini adalah *Murabahah* dengan pesanan pembelian, adalah hasil inovasi rekonstruksi *murabahah* dipelopori dan disosialisasikan pada lembaga keuangan Islam. Marwal (2007) menguraikan pengertian *Murabahah* secara kontemporer sebagai berikut :

“Suatu kesepakatan antara pihak bank dan nasabah, agar bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah, dan nasabah akan membelinya serta bank menjual kepadanya dengan sistem pembayaran tunai atau tunda, yang sudah ditentukan harga pokok pembelian ditambah keuntungan (margin) terlebih dahulu.”

Antonio (2001) menjelaskan pengertian *Murabahah* sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh

penjual dan pembeli. Dalam *Murabahah*, tingkat keuntungan harus disepakati terlebih dahulu diawal akad. Dengan kata lain, penjual harus memberi tahu kepada pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Sedangkan menurut PSAK No. 102, *Murabahah* diartikan sebagai berikut :

“Murabahah adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli. Biaya perolehan adalah jumlah kas atau setara kas yang dibayarkan untuk memperoleh suatu aset sampai dengan aset tersebut dalam kondisi dan tempat yang siap untuk dijual atau digunakan.”

Lahirnya inovasi baru dari Marwal (2007), ini sesungguhnya terinspirasi dari karya para ulama klasik juga, sekalipun istilah yang dipakai berbeda, hal itu dapat ditelusuri dari karya-karya mereka diantaranya Kitab Mabsut karya Imam Assarkhasi, dijelaskan bahwa Muhammad bin Hasan Asysyaibani dalam kitab tersebut menguraikan karakteristik *murabahah*, yaitu:

1. Jenis *murabahah* ini cocok untuk properti, antara pemesan dan pihak yang diberi pesanan harus sepakat dalam menentukan harga pokok properti dan tambahan / keuntungan (margin) sewaktu perjanjian.
2. Perjanjian dalam *murabahah* jenis ini bukanlah suatu keharusan, artinya pemesan tidak terikat walaupun sudah memesan barang, pemesan dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.
3. Keharusan adanya ijab (permintaan dari pemesan) dan qabul (persetujuan atas permintaan dari yang diberi pesanan).

Demikian juga kitab Al-Umm karya Imam Syafi'i, beliau menguraikan karakteristik *murabahah*, diantaranya :

1. Boleh bagi pemesan / nasabah menentukan spesifikasi pesannya.
2. Terjadi kesepakatan dalam penentuan keuntungan (margin) pada perjanjian.
3. Penentuan besar kecilnya keuntungan (margin) berdasarkan kelihatan yang diberi pesanan dalam menyediakan pesanan sesuai spesifikasi yang diminta, kualitas pesanan dan kemampuannya memperoleh dengan harga yang relatif murah.
4. Sistem pembayaran pemesan (cash atau cicil) jadi patokan dalam penentuan keuntungan.
5. Kebebasan yang sempurna bagi yang diberi pesanan dalam penyediaan barang dari berbagai supplier dan produsen agar dapat memperoleh barang yang lebih berkualitas dan biaya-biaya pengadaannya dapat ditekan.
6. Imam Syafi'i menguraikan alasan ketidakterikatnya pemesan disebabkan janji walaupun sudah memesan barang (pemesan dapat menerima atau membatalkan barang tersebut) disaat perjanjian, yaitu: menghindari praktek jual beli barang / komoditas apapun yang belum dimiliki oleh penjual dan unsur spekulasinya.

Sama halnya pada referensi para Ulama Malikiyyah seperti At-Taaj karya Ibnu Qasim, Syareh Al-Kabir karya Addadir, Mawahib Al-Jalil karya Ibnu Abdurrahman. Begitu juga pada referensi Ulama Hanafiyah, yaitu Ilmul Muwaqqi'in karya Ibnu Qayyim.

Dari semua referensi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa diantara karakteristik *Murabahah* itu :

1. Bagi masing-masing yang melakukan transaksi baik pihak pemesan maupun yang diberi pesanan memiliki hak *khiyar* (memilih) membeli atau tidak setelah barang pesanan dimiliki oleh yang dipesan.
2. Tidak ada unsur keterikatan dalam perjanjian dan janji, seandainya sepakat kedua untuk saling mengikat maka jual beli murabahah menjadi rusak.
3. Boleh membuat kesepakatan pada saat kontrak perjanjian dalam menentukan: jenis barangnya, sumbernya, harganya, spesifikasi khususnya, dan memberikan kebebasan penuh bagi yang diberi pesanan dalam pengadaannya.
4. Begitu juga boleh menentukan keuntungan (margin) dan tenggang waktu disaat kontrak perjanjian.
5. Boleh sistem pembayaran dalam *Murabahah* dengan cara tunai / cash atau tunda / cicil.

Setelah Marwal (2007) memaparkan pengertian *Murabahah*, baik dari pengertian klasik maupun pengertian kontemporer, ada beberapa poin-poin penting yang dapat diambil kesimpulan, diantaranya :

1. Sistem jual beli murabahah yang diaplikasikan di lembaga keuangan syariah sekarang ini berbeda dari murabahah yang diperkenalkan oleh para ulama klasik, di mana murabahah dalam Lembaga Keuangan Syariah terdiri dari tiga pelaku transaksi, yaitu :
 - a. *Al-amri bi syira* (pemesan / nasabah).
 - b. Lembaga Keuangan Syariah.
 - c. Ba'i (pemasok).

2. Sedangkan murabahah klasik hanya terdiri dari dua pelaku, yaitu :

- a. Pembeli, dan
- b. Penjual.

2.2.4.3. Rukun dan Syarat Ketentuan *Murabahah*

Praktik akad *Murabahah* di lapangan haruslah memenuhi rukun dan ketentuan yang menjadi prasyaratannya (Dimyuddin, 2010).

- a. Rukun dan ketentuan tersebut yaitu;
 1. Adanya pelaku yang meliputi penjual (*ba'i*) dan pembeli (*musytari*).
 2. Adanya objek jual beli (*mabi'*) yang diperbolehkan secara syariah.
 3. Munculnya harga barang (*tsaman*) yang disebutkan secara jelas jumlah dan satuan mata uangnya.
 4. Terjadinya kontrak (*ijab qabul*) antara penjual dan pembeli.
- b. Transaksi *murabahah* harus memenuhi rukun dari transaksi *murabahah* (Rifqi, 2008) yaitu;
 1. Pihak yang berakad: penjual dan pembeli.
 2. Objek yang diakadkan: barang yang diperjualbelikan dan harga.
 3. Akad atau sighthot serah atau ijab dan terima atau qabul.
- c. Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi *murabahah* adalah sebagai berikut (Dimyuddin, 2010):
 1. Pihak yang berakad :
 - a. Cakap hukum
 - b. Sukarela, tidak dalam keadaan dipaksa (dibawah tekanan)
 2. Objek yang diperjualbelikan :
 - a. Tidak termasuk yang diharamkan.

- b. Bermanfaat.
 - c. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan.
 - d. Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
 - e. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli.
3. Akad (Dimyuddin, 2010):
- a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
 - b. Antara ijab qabul harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
 - c. Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
 - d. Tidak membatasi waktu, misal: saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu jadi milik saya kembali.

2.2.4.4. Jenis-jenis *Murabahah*

Jenis-jenis *Murabahah*, ada dua jenis *murabahah* (Wiroso, 2011), yaitu:

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

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien, sehingga proses pengadaan barang dipengaruhi oleh proses jual.

2. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah jenis ini tidak mengikat. Kepemilikan barang oleh BMT sebelum adanya pesanan disebut *murabahah* tanpa pesanan. *Murabahah*

tanpa pesanan memperhatikan pada pengadaan barang yang dilakukan tanpa adanya pemesan atau pembelian dari pelanggan. Namun, dalam praktiknya di Indonesia yang berlaku adalah bentuk *murabahah* dengan pesanan.

Menurut Wiroso (2005) *murabahah* berdasarkan pesanan dibedakan menjadi dua yaitu :

1. Pesanan mengikat adalah apabila telah pesan harus membeli dan dengan aturan sebagai berikut :
 - a. Jika bank menerima permintaan dari pemesan (nasabah), bank harus membeli aset yang akhir atau ditutup dengan akad penjualan yang sah antara dia dan penjual aset. Pembelian ini dianggap merupakan pelaksanaan janji yang mengikat secara hukum antara nasabah sebagai pemesan dari bank.
 - b. Bank menawarkan aset kepada pemesan, yang harus diterima berdasarkan janji yang mengikat diantara kedua belah pihak yang secara hukum, dan oleh karena itu harus sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam akad perjanjian.
 - c. Didalam bentuk penjualan seperti ini, diperbolehkan untuk membayar urbun ketika menandatangani akad aslinya, tetapi sebelum bank membeli aset. Urbun di dalam fikih Islam adalah jumlah uang yang dibayarkan dimuka kepada penjual. Jika bank memutuskan untuk melakukan transaksi dan menerima aset, maka

urbun akan diperlakukan sebagai bagian dari harga yang dibayarkan dimuka, jika tidak maka urbun akan ditahan oleh penjual.

2. *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat adalah walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut. Dengan aturan sebagai berikut :

- a. Salah satu pihak (nasabah) meminta pihak lain (bank) untuk membeli sebuah aset dan meminjamkan bahwa apabila dia membeli aset tersebut, maka pemesan akan membelinya dari dia dengan harganya (sudah termasuk *mark-up* keuntungan). Permintaan ini dianggap sebagai kemauan untuk membeli, bukan penawaran.
- b. Jika bank menerima pesanan ini, dia akan membeli aset untuk dirinya sendiri berdasarkan akad penjualan yang sah antara dia dan penjual aset tersebut.
- c. Pembeli harus menawarkan lagi kepada pemesan menurut syarat perjanjian pertama, tentunya setelah kepemilikan asetnya secara sah dimiliki bank. Hal ini dianggap sebagai penawaran dari bank.
- d. Ketika aset ditawarkan kepada pemesan, dia harus mempunyai pilihan untuk mengakhiri suatu akad penjualan atau menolak membelinya, dengan kata lain pemesan tidak wajib memenuhi janjinya. Jika dia memilih melakukan suatu akad, maka itu akan dianggap sebagai suatu penerimaan tawaran tersebut. Kemudian suatu akad penjualan yang sah harus dibuat antara pemesan dan bank.

- e. Apabila terjadi bahwa pemesan menolak membeli aset tersebut, maka aset-aset tersebut tetap akan menjadi milik bank yang berhak untuk menjualnya melalui cara-cara diperbolehkan.

2.2.4.5. Syarat-syarat *Murabahah*

Menurut Wiroso (2005) dalam *murabahah* dibutuhkan beberapa syarat, antara lain :

1. Mengetahui harga pertama (Harga Pembelian).

Pembeli kedua hendaknya mengetahui harga pembelian karena hal itu adalah syarat sahnya transaksi jual beli. Syarat ini meliputi semua transaksi yang terkait dengan *murabahah*, seperti pelimpahan wewenang (*tauliyah*), kerja sama (*isyak*) dan kerugian (*wadhi'ah*), karena semua transaksi ini berdasarkan pada harga pertama yang merupakan modal. Jika tidak diketahui hingga keduanya meninggalkan tempat tersebut, maka gugurlah transaksi itu.

2. Mengetahui besarnya keuntungan.

Bank Syariah dan nasabah harus mengetahui besarnya keuntungan, karena merupakan bagian dari harga (*tsaman*), sedangkan mengetahui harga adalah syarat sahnya jual beli.

3. Modal hendaklah berupa komoditas yang memiliki sama dan sejenis, seperti benda-benda yang ditukar, ditimbang dan dihitung. Syarat ini diperlukan dalam *murabahah* dan *tauliyah*, baik ketika jual beli dilakukan dengan penjual pertama atau orang lain. Serta baik keuntungan dari jenis harga pertama atau bukan, setelah jenis keuntungan disepakati berupa sesuatu yang diketahui ketentuannya, misalkan dirham ataupun yang lainnya.

4. Sistem *murabahah* dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan sebab, riba tersebut terhadap harga pertama seperti membeli barang yang ditukar atau ditimbang dengan barang sejenis dengan takaran yang sama, maka tidak boleh menjualnya dengan sistem *murabahah*. Hal semacam ini tidak diperbolehkan karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama dengan adanya tambahan.
5. Transaksi pertama haruslah sah secara *syaraa'*.
Jika transaksi pertama tidak sah, maka tidak boleh dilakukan jual beli secara *murabahah*, karena *murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan.

2.2.4.6. Bentuk-Bentuk *Murabahah*

Pembayaran *Murabahah* dilakukan setelah barang diterima oleh pembeli. Pembeli dapat membayar secara tunai, baik di awal akad (*murabahah naqdan*) maupun diakhir tempo akad (*hupsum / murabahah mu'ajjal*) dan secara cicilan (*murabahah taqsith*).

Dari segi sumber dana yang digunakan, pembiayaan *murabahah* secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok (Karim, 2008) :

1. Pembiayaan *Murabahah* yang didanai dengan URIA (*Unrestricted Investment Account*);

Dalam pembiayaan *murabahah* dengan URIA, bank syariah / LK syariah tidak dibatasi dalam menggunakan dana yang dihimpun. Dengan kata lain,

nasabah tidak memberikan persyaratan apapun kepada pihak bank syariah / LK syariah dalam menyalurkan dana yang dihimpun.

2. Pembiayaan *Murabahah* yang didanai dengan RIA (*Restricted Investment Account*);

Dalam pembiayaan *murabahah* dengan RIA, pihak bank syariah / LK syariah menerima sejumlah persyaratan dari nasabah dalam menyalurkan dana yang dihimpun. Misalkan diisyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu, atau digunakan untuk nasabah tertentu.

3. Pembiayaan *Murabahah* yang didanai dengan modal bank syariah / LK syariah.

Sesuai dengan namanya, maka dalam pembiayaan ini, bank syariah / LK syariah sendiri yang menyalurkan dana yang didapat dari hasil keuntungan usaha.

2.2.4.7. Penggolongan *Murabahah* dalam Akad *Tijarah* (*Compensational Contract*)

Murabahah merupakan jenis akad termasuk dalam akad *tijarah* atau *compensational contract* (Karim, 2008). Akad *tijarah* merupakan akad yang bertujuan untuk mencari keuntungan, seperti misalnya kegiatan akad jual beli, sewa-menyewa, akad-akad investasi, dan lainnya. Akad *tijarah* dapat dibagi menjadi dua, berdasar tingkat kepastian akan keuntungan yang didapatkan yakni:

1) *Natural Certainty Contract* (NCC)

Merupakan kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktunya (*timing*). *Cash flow*-nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi diawal akad. Kontrak ini, secara *sunnatullah* (*by they nature*), menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Objek pertukarannya biasanya berupa barang dan jasa, harus ditetapkan diawal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*), dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Termasuk dalam NCC antara lain pembiayaan *murabahah*, *salam*, *istishna'*, dan *ijarah*.

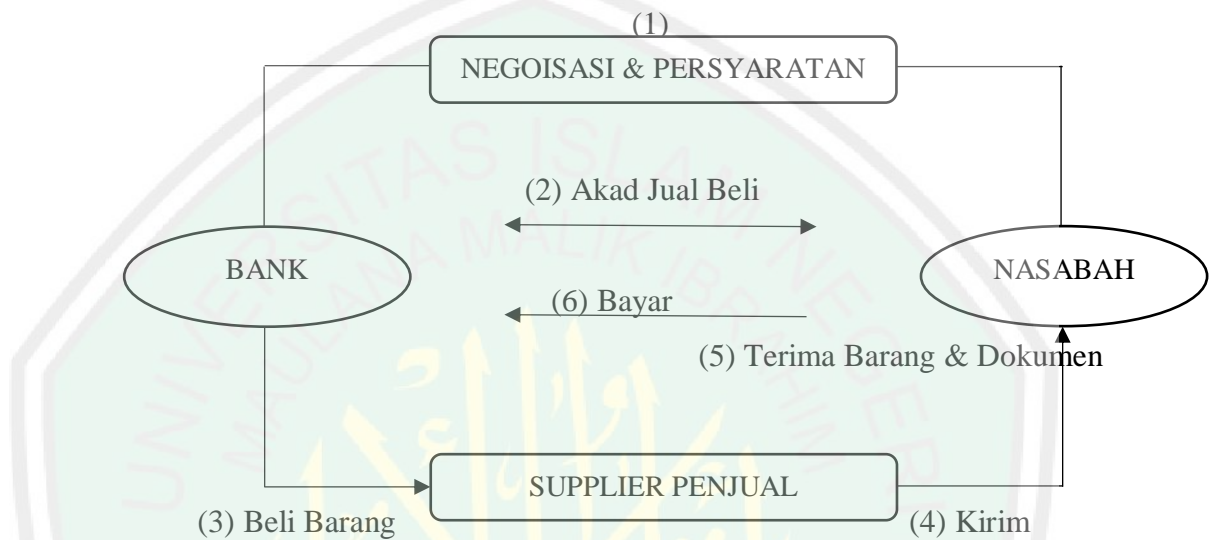
2) *Natural Uncertainty Contract* (NUC)

NUC merupakan kontrak yang berkebalikan dengan NCC, dimana *cash flow* dan *timing*-nya tidak pasti karena tergantung pada hasil investasi. Kontrak investasi ini, secara *sunnatullah* (*by they nature*), tidak menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Tingkat *return* investasinya bisa nol, positif, atau bahkan negatif (*not fixed and not predetermined*). Termasuk dalam NUC antara lain *musyarakah*, *muzara'ah*, *musaqah*, dan *mudharabah*.

2.2.4.8. Mekanisme Penyaluran Dana (*Murabahah*)

Gambar 2.1

Skema Teknis Penyaluran Dana (*Murabahah*)



Sumber: Antonio (1999)

Dalam skema pembiayaan *murabahah* di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Bank Syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli bernegosiasi dalam persyaratan jual beli *Murabahah* setelah itu;
2. Bank Syariah dan nasabah melakukan akad jual beli setelah sepakat;
3. Bank Syariah membeli barang yang diinginkan nasabah kepada *supplier*;
4. Setelah itu Bank Syariah mengirimkan barang yang telah dipesan oleh nasabah;
5. Nasabah menerima barang tersebut lalu;
6. Nasabah membayar ke Bank Syariah dengan cara kredit ataupun kontan.

2.2.5. Landasan Syariah *Murabahah* dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist

1) Allah SWT berfirman di dalam Al-Qur'an surat An-Nisaa' / 4 : 29, yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا
اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyanyang kepadamu.” (An-Nisaa' (4) : 29).

Dijelaskan diatas bahwa Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an, bagi orang-orang yang beriman, ketika melakukan jual beli haruslah dengan jujur dan tidak boleh ada pemaksaan agar terhindar dari konflik yang tidak adil serta tidak wajar. Maka dalam melakukan jual beli harus atas dasar suka sama suka, karena hal tersebut termasuk syarat sahnya dalam jual beli. Serta larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan umat yang saling bersaudara serta satu kesatuan.

2) Allah SWT berfirman di dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah/ 2 : 275,

yaitu:

الَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبْوَا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِيْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّ
ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبْوَا وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبْوَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ
مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَاَمْرُهُٓ اِلَى اللّٰهِ وَمَنْ عَادَ فَاُولٰٓئِكَ اَصْحٰبُ النَّارِ هُمْ
فِيْهَا خٰلِدُوْنَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri, malainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.” (Qs. Al-Baqarah (2) : 275).

- 3) Allah SWT berfirman di dalam Al-Qur’an surat Al-Baqarah/ 2 : 278, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ (278)

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.” (Qs. Al-Baqarah/2: 278).

- 4) Allah SWT berfirman di dalam Al-Qur’an surat Ali Imran/ 3 : 130, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (130)

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah agar kamu beruntung.” (Qs. Al-Imran (3) : 130)

Yang dimaksud kata *riba* disini ialah *riba nasi'ah*. Menurut sebagian ulama bahwa *riba nasi'ah* itu selamanya Haram, walaupun tidak berlipat ganda. *Riba* itu ada dua macam: *nasi'ah* dan *fadh*l. *Riba nasi'ah* ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. *Riba fadh*l ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang

yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. *Riba* yang dimaksud dalam ayat ini *riba nasi'ah* yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman Jahiliyah.

5) Hadist Nabi riwayat Abu Said Al-Khudri:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ
(قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان

Dari Abu Sa'id Al-Khudr bahwa Rasulullah SAW bersabda, “*Sesungguhnya jual beli itu harus suka sama suka*”.

Dijelaskan hadist diatas bahwa, setiap melakukan transaksi jual beli, itu tidak boleh ada unsur pemaksaan atau dibawah tekanan. Diharuskan untuk suka sama suka, atau ridho sama ridho, atau juga saling ada kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu antara penjual dan pembeli. Karena hal tersebut termasuk dari salah satu syarat dan ketentuan akad *Murabahah*.

2.2.6. Margin Keuntungan

2.2.6.1. Pengertian Margin

Berdasarkan Kamus Besar Indonesia Pusat Bahasa (2008) margin diartikan sebagai berikut: “Margin adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar”. Menurut Karim (2008) keuntungan atau Margin adalah selisih lebih dari hasil penjualan yang diperoleh dari harga pokok ditambah biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikannya sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual dan

total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan yang terlihat dan tersembunyi.

Sedangkan menurut Anggadini (2013), *Margin* adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang-pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *margin* adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual. Dan perlu diketahui 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.

Karena perniagaan berarti jual beli dengan tujuan mencari keuntungan, maka keuntungan merupakan tujuannya yang paling mendasar, bahkan merupakan tujuan asli dari perniagaan. Asal dari mencari keuntungan adalah disyariatkan, kecuali bisa diambil dengan cara haram. Keuntungan dalam *murabahah* disetujui ketika bank membeli barang dan diwujudkan lewat syarat *murabahah*. *Mark-up* dipertimbangkan sebagai margin keuntungan yang pasti. Jadi, pembeli / nasabah membayar harga yang lebih tinggi dalam cicilan bulanan (Veithzal, dkk., 2010).

2.2.6.2. Referensi Penetapan Margin Keuntungan

Referensi margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat *Asset / Liability Management Committe (ALCO)* Bank Syariah. Tim ALCO berasal dari internal perusahaan itu sendiri dan hanya terdapat di kantor pusat, pejabat tim ALCO terdiri dari Direktur Utama, Kepala Bagian Keuangan dan Accounting, Kepala Divisi Kredit, Manajer Investasi, Kepala Bagian Deposit dan Fungsi Liabilitas, ekonom dan supervisi kebijakan kredit (Qiyamah, 2015).

Margin keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* oleh Karim (2008) dijabarkan sebagai berikut:

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

Direct Competitor's Market Rate (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung atau tingkat margin keuntungan bank syariah, tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

2. *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 ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

3. *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.

4. *Acquiring Cost.*

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

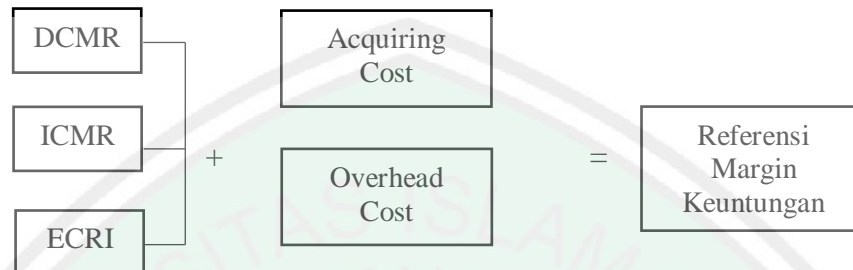
5. *Overhead Cost.*

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

Oleh karena itu, dalam penetapan tingkat margin keuntungan. Bank syariah juga memperhatikan tingkat suku bunga kompetitor tidak langsung, maka margin dan ketentuan pembayaran pada pembiayaan *Murabahah* harus diketahui dan ditetapkan pada saat pelaksanaan akad. Hal ini guna mencegah terjadinya *gharar* bagi kedua pihak apabila tingkat suku bunga pasar (kompetitor tidak langsung) berubah. Margin keuntungan ini tidak dapat diubah sejak ditetapkan diawal akad.

Gambar 2.2.

Skema Referensi Margin Keuntungan



Sumber: Karim (2008).

Menurut Muhammad (2005), faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan 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 notabene nisbah nasabah tidak setinggi pada deposito (apalagi bonus untuk giro cukup rendah karena disarankan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah yang bersangkutan), 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 masing-masing bank longgar dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

c. Risiko Pembiayaan

Untuk pembiayaan yang berisiko lebih tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding yang berisiko 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 para nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

e. Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom / peak-puncak, resesi, dan depresi. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun, pada kondisi (resesi dan depresi) bank tidak merugi pun sudah bagus, keuntungan sangat tipis.

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan Bank

Secara kondisional, hal ini (*spread bank*) 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 nisbah bagi hasil untuk bank.

2.2.6.3. Margin Keuntungan pada Pembiayaan *Murabahah*

1. Perhitungan Margin untuk Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Muhammad (2005) penepatan dana dapat dilakukan dalam bentuk pembiayaan berakad jual beli maupun *syirkah*. Jika pembiayaan berakad jual beli (*ba'i bitshaman ajil dan murabahah*), maka bank akan mendapatkan *margin* keuntungan. Pembiayaannya tidak begitu rumit. Namun, jika pembiayaan berkaitan dengan akad *syirkah* (*musyrakah dan mudharabah*), maka pembiayaan ini membutuhkan perhitungan yang cukup “njelimet”.

2. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu (Karim, 2004).

1) Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*sliding*)

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.

2) Metode Rata-Rata

Margin keuntungan rata-rata adalah perhitungan *margin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan *margin* keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

3) Metode Flat

Margin keuntungan adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baik debatnya menurun sebagai akibat adanya angsuran harga pokok.

4) Metode Margin Keuntungan Anuitas

Margin keuntungan adalah perhitungan *margin* keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara anuitas. Perhitungan anuitas adalah suatu cara pengambilan 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.

2.2.6.4. Persyaratan untuk Perhitungan Margin Keuntungan

Menurut Kasmir (2005) Margin Keuntungan = f (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:

- 1) Jenis perhitungan margin keuntungan.
- 2) *Plafond* pembiayaan sesuai jenis.
- 3) Jangka waktu pembiayaan.
- 4) Tingkat margin keuntungan pembiayaan.
- 5) Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan).

2.2.6.5. Batas Maksimal Penentuan Margin Keuntungan Menurut Syariah

Menurut Muhammad (2005) tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi hadiah umum untuk seluruh jenis barang dagangan setiap zaman dan tempat.

Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya:

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

2.2.6.6. Fatwa Dewan Syariah Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Metode Pengakuan Keuntungan Tamwil bi *Al-Murabahah* (Pembiayaan *Murabahah*) di Lembaga Keuangan Syariah

Dalam Fatwa ini terdapat 3 ketentuan, yaitu ketentuan umum, ketentuan hukum, dan ketentuan khusus.

1) Pertama: **Ketentuan Umum**

Dalam Fatwa ini yang dimaksud dengan:

- a. Metode Proporsional (*Thariqah Mubasyirah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, *tsaman*) yang berhasil ditagih dengan mengalihkan presentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih (*al-atsman al-muhashshalah*).
- b. Metode Anuitas (*Thariqah al-Hisab al-Tanzuliyah/Thariqah al-Tanaqushiyyah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalihkan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih (*al-atsman al-mutabaqqiyah*).
- c. *Murabahah* adalah akad jual beli dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan.
- d. *At-amwil bi al-Murabahah* (Pembiayaan *Murabahah*) adalah *Murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan cara LKS membelikan barang sesuai pesanan nasabah, kemudian LKS menjualnya

kepada nasabah setelah barang menjadi milik LKS dengan pembayaran secara angsuran.

- e. Harga Jual (*tsaman*) adalah harga pokok ditambah keuntungan.
- f. *Al-Mashlahah (ashlah)* adalah suatu keadaan yang dianggap paling banyak mendatangkan manfaat bagi pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah yang sehat.

2) Kedua: **Ketentuan Hukum**

- a. Metode pengakuan keuntungan *Murabahah* dan pembiayaan *Murabahah* boleh dilakukan secara proporsional yaitu dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini.

3) Ketiga: **Ketentuan Khusus**

- a. Pengakuan keuntungan *Murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh para pedagang (*al-tujjar*), yaitu secara proporsional **boleh** dilakukan selama sesuai dengan '*urf*' (kebiasaan) yang berlaku dikalangan para pedagang.
- b. Pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) **boleh** dilakukan secara proporsional dan secara anuitas selama sesuai dengan '*urf*' (kebiasaan) yang berlaku di kalangan LKS.
- c. Pemilihan metode pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* pada LKS harus memperhatikan *mashlahah* LKS bagi pertumbuhan LKS yang sehat.

- d. Metode pengakuan keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* yang ashlah dalam masa pertumbuhan LKS adalah metode anuitas.
- e. Dalam hal LKS menggunakan metode pengakuan keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* secara anuitas, porsi keuntungan **harus ada** selama jangka waktu angsuran; keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* (pembiayaan *Murabahah*) tidak diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan *Murabahah* berakhir / lunas dibayar.

2.2.7. Definisi Metode Proporsional

Penggunaan metode Proporsional, pendapatan dan beban yang terkait langsung dengan pembiayaan *Murabahah* tidak kapitalisasi dengan nilai pembiayaan *Murabahah*. Kemudian, pendapatan dan beban yang terkait langsung dengan pembiayaan *Murabahah* diakui selama jangka waktu akad dengan menggunakan metode yang sama dengan pengakuan pendapatan *Murabahah*. Selain itu, bank mengakui pendapatan margin *Murabahah* sesuai dengan proporsi atau perbandingan antara nilai pokok *Murabahah* dan margin *Murabahah* pada akad *Murabahah* (Faisal, 2014).

Menurut ketentuan Umum angka (2) Fatwa DSN No 84/DSN-MUI/XII/2012 tentang Metode Pengakuan Pendapatan *Murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah; Metode proporsional (*thariqah mubasyirah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, *tsaman*) yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih (al-atsman al-muhashalah).

Menurut Karim (2011) menuturkan; dengan kata lain, metode proporsional (*flat*) adalah perhitungan keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari periode ke periode lainnya, walaupun debetnya menurun sebagai akibat adanya angsuran harga pokok.

Didalam pembiayaan *Murabahah*, penyusunan dan penyajian laporan keuangan tersebut dapat dilakukan secara proporsional. Penggunaan metode proporsional memberikan peluang bagi bank syariah untuk membuat laporan akuntansi lebih fleksibel. Pelaksanaan penggunaan metode tersebut telah diatur melalui SEBI Nomor 15/26/DPbs/2013 tentang Pelaksanaan Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI).

Gambar 2.3.

Rumus Perhitungan Margin Proporsional

$$\text{Angsuran per Bulan} = \frac{\text{Pokok Pinjaman} + \text{Margin}}{\text{Lama periode pembayaran}}$$

Sumber: Wahyuni (2014)

Keuntungan metode ini adalah angsuran pokok dan angsuran margin yang selalu sama akan mempermudah nasabah memahami akad yang akan disepakati. Besarnya margin yang disepakati dan dipahami serta tidak berubah-ubah akan memperkecil kemungkinan risiko riba (Wahyuni, 2014). Metode ini juga dihitung dengan pola angsuran margin yang selalu sama akan mempermudah nasabah memahami akad yang akan disepakati.

Diketahui pengakuan keuntungan pembayaran secara angsuran dengan menggunakan metode tertentu yaitu metode proporsional dan anuitas. Di bawah ini peneliti akan menunjukkan perbandingan metode proporsional dengan metode anuitas, yaitu sebagai berikut:

Tabel 2.3.**Hasil Perbandingan Metode Proporsional dengan Metode Anuitas**

Perbedaan	Metode Proporsional	Metode Anuitas
Porsi Angsuran Pokok	Sama setiap bulan	Bertambah besar setiap bulan
Porsi Margin	Sama setiap bulan	Bertambah kecil setiap bulan
Cara Perhitungan Margin	Dihitung dari pokok pembiayaan <i>murabahah</i>	Dihitung dari <i>outstanding</i> angsuran pokok

Sumber: Harianto (2014).

Dari hasil tabel di atas bahwa hasil dari perbandingan metode proporsional dan metode anuitas memiliki perbedaan yang signifikan. Di mana kedua metode tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing yaitu dari porsi angsuran pokok, porsi margin, dan porsi cara perhitungan marginnya. Terutama pada metode proporsional memiliki kelebihan karakteristik tersendiri yaitu dari porsi angsuran pokok dan porsi margin dalam setiap bulannya sama atau tetap, dan cara perhitungannya juga tidak rumit serta mudah dipahami oleh nasabah.

Perbandingan metode proporsional dengan metode anuitas, dalam mengakui keuntungan *murabahah*, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 102 tentang Akuntansi *Murabahah* dalam paragraf 23 menyatakan bahwa keuntungan *murabahah* diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang *murabahah*. Pengakuan dengan metode proporsional dapat dilakukan dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah

piutang yang berhasil ditagih. Persentase keuntungan dihitung dengan perbandingan antara marjin dan biaya perolehan aset *murabahah* (Harianto, 2014).

DSN MUI Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012 Metode Proporsional (*'arīqah Mubasyirah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, *'aman*) yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih (*al-a'mān al-mu'a'alah*). Penggunaan metode proporsional sebagai modifikasi dari metode *flat rate* (Nilai margin akan tetap sama karena margin dihitung dari presentase margin dikalikan pokok pembiayaan awal) ini merupakan ketetapan dalam RAT tahunan dimana dengan mempertimbangkan kebiasaan dan kemudahan dalam pengukuran, pengakuan, pencatatan dan pelaporan (Harianto, 2014).

2.2.8. Standar Akuntansi PSAK 102 Revisi 2013 Akuntansi *Murabahah*

DSAS IAI menerbitkan PSAK 102 Revisi pada tanggal 30 September 2013. PSAK 102 edisi revisi ini bertujuan untuk memberikan petunjuk praktis dari buletin teknis nomor 9 yang diterbitkan DSAS IAI sebelumnya. Perubahan ketentuan dalam PSAK 102 (2013) ini meliputi: kriteria transaksi *Murabahah* yang merupakan pembiayaan, dan perlakuan akuntansi *Murabahah* yang merupakan pembiayaan *murabahah*. Perlakuan akuntansi untuk pembeli tidak dilakukan revisi.

Standar akuntansi yang berlaku untuk mengatur transaksi *Murabahah* di Indonesia adalah Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 102. Tujuan dari PSAK 102 seperti yang sudah disebutkan didalamnya adalah untuk mengatur pengakuan, pengukuran, penyajian dan pengungkapan transaksi *Murabahah*.

Pembayaran *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli, tetapi pembayaran dilakukan secara angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Akad *Murabahah* memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara yang berbeda sebelum akad *Murabahah* dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati, maka hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang digunakan. Harga yang telah disepakati dalam *Murabahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus dilakukan (IAI, 2008). Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad *Murabahah*, maka diskon itu merupakan hak pembeli. Diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad *Murabahah* disepakati diperlakukan sesuai dengan kesepakatan dalam akad tersebut jika tidak diatur dalam akad, maka diskon tersebut menjadi hak penjual (IAI, 2008).

Berbagai transaksi yang perlu diakui dalam transaksi ini oleh penjual antara lain penerimaan uang muka *Murabahah*, pengakuan dan pengukuran terkait aset *Murabahah* pada saat perolehan, aset *Murabahah* setelah perolehan jika terjadi penurunan nilai aset atau diskon pembelian. Adapun pada saat akad dilakukan, standar ini memberikan panduan tentang pengakuan dan pengukuran piutang *Murabahah*, keuntungan *Murabahah*, denda jika pembeli lalai dalam melakukan kewajibannya, potongan pelunasan piutang *Murabahah* dan potongan angsuran *Murabahah*. PSAK 102 juga memberikan panduan pada pembeli akhir. Beberapa hal yang secara khusus diatur dalam standar ini adalah utang yang timbul dari transaksi, aset yang diperoleh, beban *Murabahah*, diskon pembelian yang diterima

dari penjual, denda yang dibayar akibat kelalaian dan potongan uang muka akibat pembatalan pembelian.

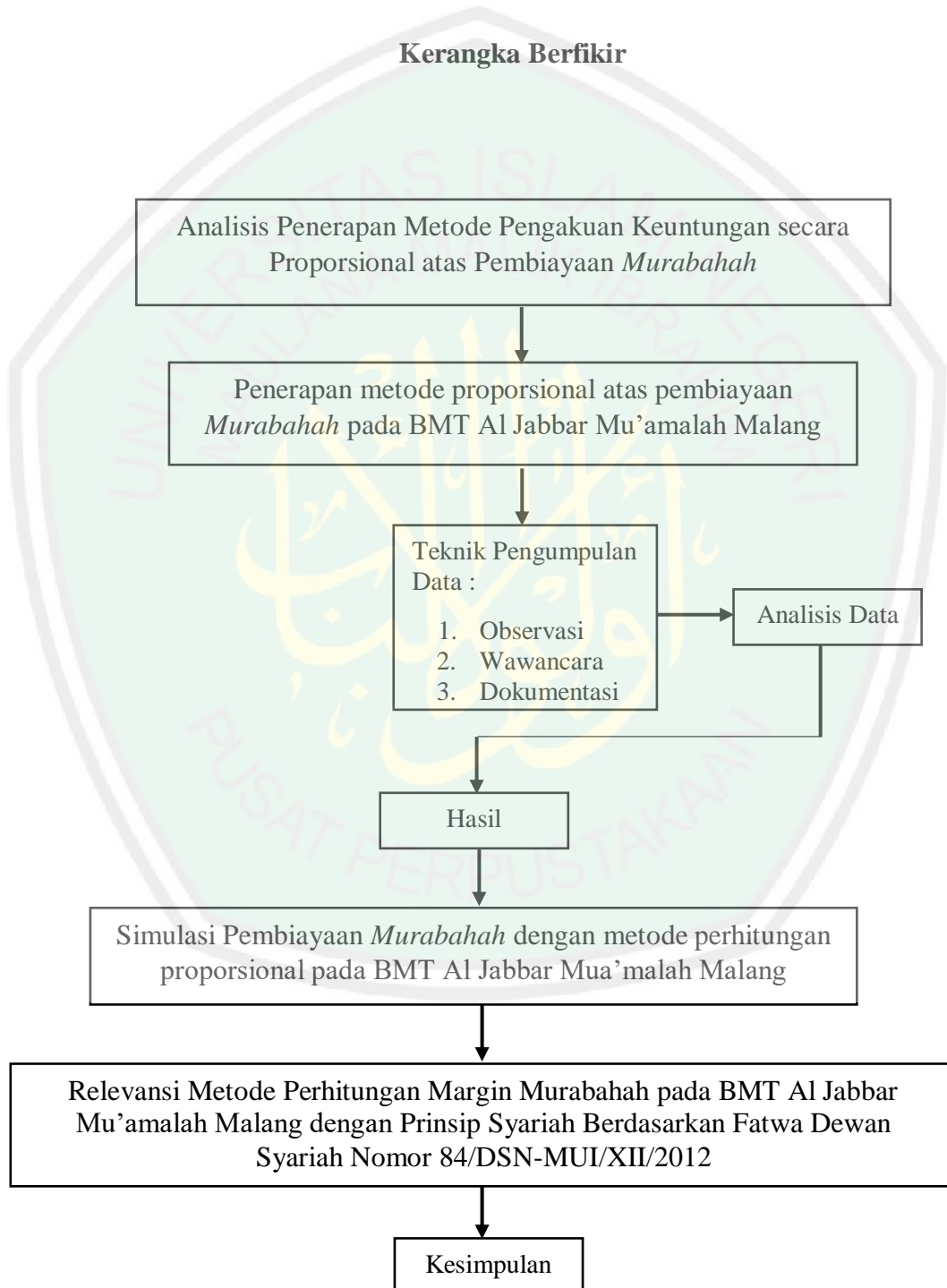
Tujuan penjelasan di atas bahwa setiap ada transaksi, terutama mengenai transaksi *Murabahah* diharuskan bagi pelaku transaksi *Murabahah* tersebut, baik penjual maupun pembeli harus memahami perlakuan akuntansi dalam melakukan setiap transaksinya. Agar tidak terjadi kesalahpahaman antara kedua belah pihak serta akan timbul keridhoan atau kesukarelaan dalam melakukan transaksi tersebut, tentunya sesuai dengan penerapan akuntansi syariah.



2.3. Kerangka Berfikir

Gambar 2.4.

Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode penelitian merupakan suatu proses, prinsip, dan prosedur yang digunakan seorang peneliti untuk mendekati pokok masalah dan mencari pemecahan yang sesuai (Mulyana, 2006). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2010), metode penelitian deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

Metode penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan rumusan masalah ke satu, dua dan tiga. Data yang dibutuhkan adalah data yang sesuai dengan masalah-masalah yang ada dan sesuai dengan tujuan penelitian, sehingga data tersebut akan disimpulkan, dianalisis dan diproses lebih lanjut sesuai dengan teori-teori yang telah dipelajari, dan dari data tersebut akan ditarik kesimpulan.

Metode kualitatif merupakan metode penelitian dimana setiap data, deskriptif pengalaman peneliti, dan analisis kesimpulan diuraikan dan dijelaskan dalam uraian kata-kata. Daymon dan Holloway (2008) menjelaskan bahwa makna penelitian kualitatif terletak pada kemampuan peneliti dalam menghasilkan pemahaman dari perspektif pelaku (*stakeholders*), sehingga memungkinkan peneliti untuk melihat berbagai hal sebagaimana dilihat oleh para pelakunya. Prespektif subjektif dari

peneliti terhadap sebuah masalah, ketertarikan peneliti secara intens dengan objek yang diteliti, serta pemikiran induktif merupakan beberapa karakteristik yang terdapat dalam penelitian kualitatif (Daymon dan Hollway, 2008).

Alasan dari penggunaan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus disini karena teknik studi kasus memiliki fokus penelitian yang spesifik dan mendalam pada kasus sebagai objek yang diteliti. Hal ini dirasa tepat digunakan dalam penelitian ini yang bertujuan untuk meneliti, menganalisa dan menjelaskan tentang penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

3.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang berlokasi di Perum ABM Jl. Manunggal Kav. A-10 Mojolangu Lowokwaru Malang Jawa Timur. Alasan memilih objek ini sebagai lokasi penelitian karena di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu tentang pembiayaan *Murabahah* dan tentunya tentang produk *Murabahah* yang paling dominan atau sangat banyak diminati terhadap nasabah, selain itu juga lokasinya bersebelahan dengan pemukiman masyarakat. Lokasi yang strategis, terletak di dekat kawasan bisnis masyarakat, menjadikan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang mudah dikenali dan mudah diakses oleh setiap kalangan masyarakat.

3.3. Subyek Penelitian

Subyek penelitian dalam penelitian ini adalah:

- a. Responden adalah orang-orang yang merespon atau menjawab pertanyaan yang bisa memberikan data berupa jawaban lisan melalui wawancara. Dalam penelitian ini yang menjadi responden adalah;
 - 1) *Kepala Bagian Operasional*, dimana subyek menjelaskan tentang besarnya tingkat nisbah bagi hasil terkait BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang bekerjasama dengan BNI Syariah dan menyiapkan akad pembiayaan *Murabahah* serta pencairan dana nasabah.
 - 2) *Bagian Accounting*, subyek menjelaskan tentang prosedur nasabah dalam pengajuan pembiayaan *Murabahah* serta penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional.
- b. Dokumen adalah sumber data yang berupa catatan dengan cara mencatat data-data yang sesuai dengan permasalahan dan penelitian yang dilakukan. Dokumen yang dibutuhkan berupa data tentang penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah*.

3.4. Sumber dan Jenis Data

Data-data yang terkait dengan pokok penelitian akan membantu peneliti dalam menemukan atau menarik kesimpulan akhir. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teguh (2005), mendefinisikan data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli tanpa perantara. Data primer secara khusus dikumpulkan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian. Peneliti melakukan penelitian langsung ke BMT Al Jabbar Mua'malah Malang untuk memperoleh data primer. Menurut Kwang En dan Dorothy (2011), "Data primer adalah data yang diperoleh melalui penelitian lapangan secara langsung dari objek yang diteliti".

Selain data primer, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari studi literatur, dengan mempelajari buku-buku serta majalah dan sumber lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Data ini mendukung keakuratan dan kebenaran data primer (Kwang En dan Dorothy, 2011).

3.4.1. Data Primer

Terkait dengan data primer, yaitu pertama wawancara kepada Bu Lissa selaku Kepala Bagian Operasional, dan kedua wawancara kepada Bu Rizky selaku Bagian Accounting BMT. Data yang diperoleh dari peneliti dilakukan agar mendapat informasi lainnya yang berhubungan dengan aktivitas akad pembiayaan

Murabahah, serta ketentuan perlakuan akuntansi akad *Murabahah* dalam pengkuan keuntungannya secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

3.4.2. Data Sekunder

Terkait dengan data sekunder, yaitu sejarah serta gambaran umum BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, struktur organisasi, visi dan misi BMT, produk pembiayaan BMT dan data-data lainnya yang sesuai dengan permasalahan penelitian yang dilakukan pada BMT khususnya. Data penelitian ini dapat diperoleh melalui berbagai sumber seperti studi literatur, dengan mencari buku-buku, majalah, koran, dan sumber lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam rangka untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian, maka peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut (Sugiyono, 2010):

1. Survei pendahuluan (*preliminary survey*) adalah survei yang dilakukan peneliti untuk mendapatkan gambaran umum mengenai lokasi penelitian dan hal-hal yang terkait dengan pembahasan.
2. Studi lapangan (*field study*) merupakan cara untuk mendapatkan data primer, yakni data yang diambil langsung dari sumber atau objek penelitian. Data yang dikumpulkan melalui studi lapangan dilakukan dengan teknik-teknik pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Wawancara yaitu dengan melakukan komunikasi secara langsung pada pihak perusahaan yang terkait dengan cara memberikan sejumlah pertanyaan untuk mendapatkan data dan informasi secara jelas dan lengkap.
- b. Observasi yaitu pengamatan langsung terhadap objek studi untuk mendapatkan informasi dan data yang dibutuhkan sebagai dasar analisis serta mengkonfirmasi objektivitas dan keakuratan mengenai hal yang diperoleh baik dalam studi pustaka maupun dalam penelitian itu sendiri.
- c. Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyalin, melihat, serta mengevaluasi laporan serta dokumen-dokumen yang terkait dengan objek penelitian.

3.6. Metode Analisis Data

Daymmon dan Holloway (2008) menjelaskan bahwa teknik analisa data merupakan suatu proses yang dilakukan peneliti dalam menyaring data-data yang diperoleh menjadi potongan-potongan yang dapat dikelola, kemudian menginterpretasikannya. Analisa data kualitatif melibatkan pelacakan kategori dan pola dalam data, yang akan membantu peneliti memaknai bukti-bukti yang dikumpulkan. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul, data-data tersebut dianalisa dengan cara membandingkannya dengan teori yang ada kemudian mengambil kesimpulan dari hasil perbandingan.

Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2010) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisa data, yakni :

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data adalah aktivitas merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal –hal yang penting, mencari tema dan polanya atas data-data yang telah dikumpulkan selama melakukan penelitian di lapangan. Data yang telah terkumpul akan direduksi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian ini. Pada tahap ini data dari wawancara dan observasi akan peneliti olah agar lebih sederhana dan juga memastikan bahwa data sesuai dengan tujuan dan ruang lingkup penelitian. Sedangkan data yang dibutuhkan akan peneliti sesuaikan dengan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi. Data dokumentasi akan digunakan untuk mengetahui ketepatan praktik akuntansi yang telah dilakukan BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang, jika dilihat berdasarkan PSAK No. 102.

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Langkah selanjutnya adalah menyajikan data dalam berbagai bentuk, seperti tabel, grafik, *phie card*, piktogram, dan selanjutnya. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan mudah dipahami. Data wawancara terkait ketepatan praktik akuntansi yang telah dilakukan BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang, akan peneliti jelaskan secara sistematis dan rinci. Peneliti akan menjelaskan tentang mekanisme

penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang berhubungan dengan transaksi dengan akad *Murabahah*.

c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusions Drawing and Verification*)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan berikutnya. Tetapi bila kesimpulan yang telah dikemukakan diawal dapat didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke laporan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan tersebut merupakan kesimpulan yang kredibel. Pada tahap ini akan berusaha menjawab masalah tentang ketepatan praktik akuntansi yang telah dilakukan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, jika dilihat berdasarkan ketentuan prinsip syariah. Selain itu keberhasilan dari penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang berhubungan dengan transaksi dengan akad *Murabahah* dapat diketahui pada tahap ini.

Berikut adalah tahapan analisa dan pembahasan yang dilakukan dalam penelitian ini:

1. Menjelaskan proses prosedur atas pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

2. Menjelaskan penerapan akad pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.
3. Menjelaskan cara menganalisis metode penetapan tingkat margin keuntungan pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.
4. Menjelaskan transaksi akad pembiayaan *Murabahah* dengan metode proporsional pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.
5. Menjelaskan relevansi metode perhitungan margin *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dengan prinsip syariah berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012.
6. Menganalisis bagaimana BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menggunakan tingkat margin dengan metode proporsional.

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

Usaha koperasi yang merupakan bagian dari pilar penyokong perekonomian Indonesia berkembang seiring dengan perkembangan zaman tidak terkecuali model dan juga bentuk jasa yang diberikan. Agar mampu bersaing dengan lembaga-lembaga ekonomi lainnya koperasi mulai berimprofisasi menjadi berbagai macam namun tidak menghilangkan bentuk dari koperasi itu sendiri yang berbasis pada kerakyatan.

Belakangan ini seiring dengan tingginya pemahaman manusia tentang syariat Islam membuat manusia tertantang untuk melakukannya tidak terkecuali dibidang ekonomi. Dibidang ekonomi mulai nampak terjadi pergeseran pola pikir masyarakat yang dulunya melakukan simpan pinjam di bank-bank konvensional kini beralih menuju bank atau lembaga syariah yang berbasis pada orientasi ekonomi Islam, tidak terkecuali perbankan yang melirik dunia syariah melainkan juga koperasi. Banyak sekali koperasi-koperasi yang mulai menerapkan konsep syariah tidak terkecuali dengan berdirinya Koperasi Al-Jabbar Mu'amalah Malang, koperasi Al-Jabbar Mu'amalah Malang ini berdiri dengan manajemen tata kelola syariah.

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Al Jabbar Mu'amalah Malang merupakan lembaga yang memiliki badan hukum dalam bentuk koperasi serba usaha syari'ah. Sebagai tindak lanjut atas hasil rapat anggota khusus perubahan dasar, BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang ditetapkan sebagai badan hukum dengan bentuk koperasi pertanggal 8 Februari 2011. Ketetapan tersebut tertuang dalam keputusan Menteri Koperasi dan UKM dengan Nomer P2T/ 02/09.01/II/ 2011.

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang berkedudukan di Perum ABM Jalan Manunggal Kav. A-10 Mojolangu Lowokwaru Malang, bersebelahan dengan pemukiman masyarakat. Lokasi yang strategis, terletak di dekat kawasan bisnis masyarakat, menjadikan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang mudah dikenali dan mudah diakses oleh setiap kalangan masyarakat.

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang memiliki badan hukum dalam bentuk koperasi, maka visi dan misi serta kondisi usaha yang dijalankan didasarkan aturan dan ketentuan mengenai perkoperasian. Namun demikian, pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang juga tetap memasukkan dan tetap menjalankan syariat Islam dalam kegiatan operasionalnya.

4.1.1. Visi dan Misi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang memiliki visi dan misi serta nilai-nilai budaya kerja sesuai dengan syariat Islam sebagai landasan terciptanya budaya ekonomi Islam yang unggul dan menjaga koperasi agar tetap fokus pada tujuan yang ingin dicapainya.

Visi

Mengutamakan ekonomi Islam dengan prinsip syariah

Misi

1. Menjalin silaturahmi yang baik dan bersinergi dengan anggota
2. Menciptakan wadah usaha yang bermanfaat bagi masyarakat
3. Berdakwah dengan bertransaksi secara prinsip syariah

Sumber: BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (2017)

4.2. Struktur Organisasi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

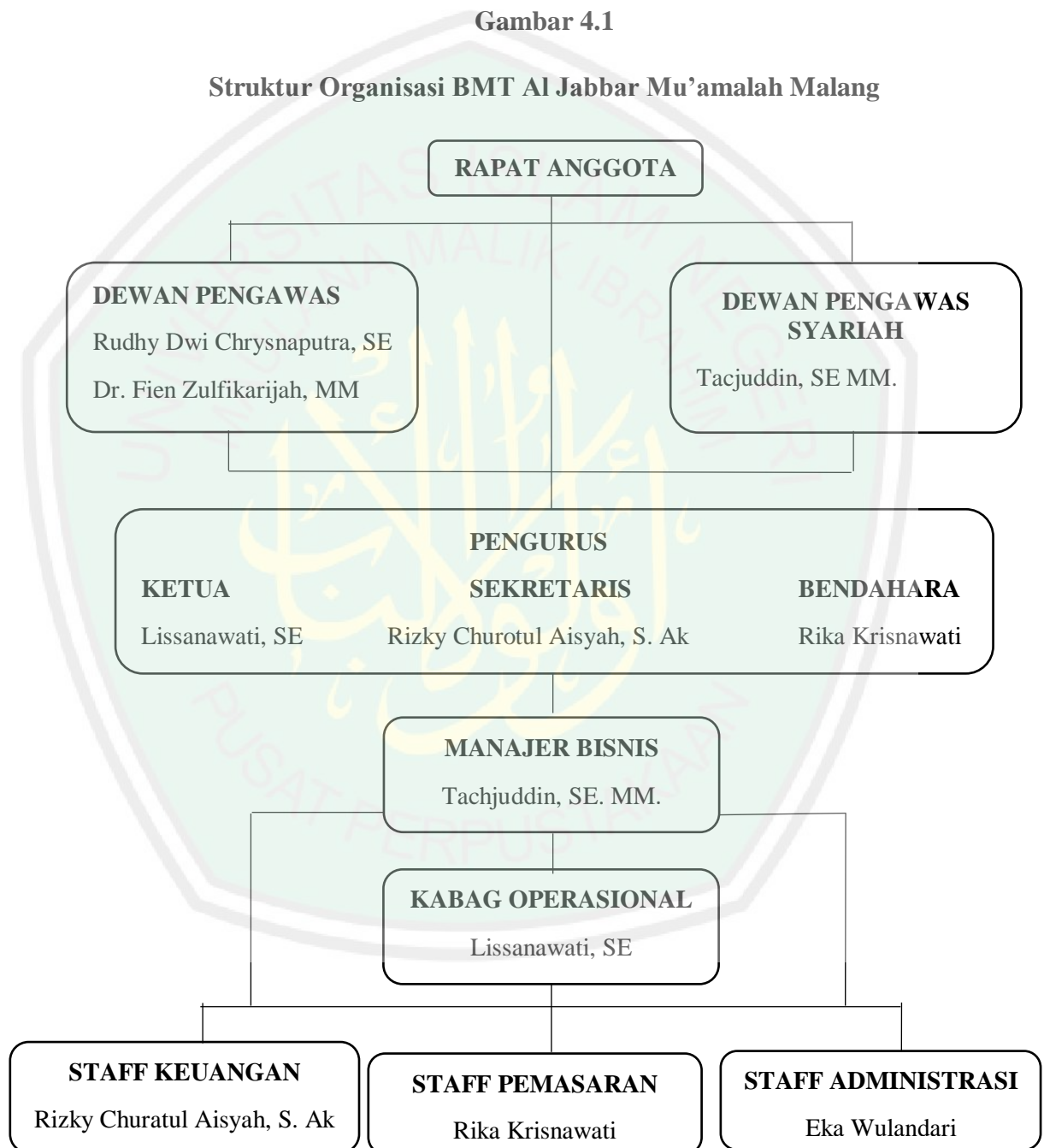
Struktur organisasi adalah suatu bagan yang menggambarkan tentang hubungan antara orang-orang yang menjalankan aktivitasnya. Adapun maksud dan tujuan dibentuk struktur organisasi untuk memperjelas dan mempermudah setiap bagian dalam pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenangnya agar perusahaan menjadi lebih terarah dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Di dalam BMT yang memiliki badan hukum koperasi, terdapat perbedaan dengan lembaga keuangan syariah nonkoperasi, yakni adanya Musyawarah Anggota Tahunan (MAT) atau Rapat Anggota Tahunan (RAT).

Musyawarah Anggota Tahunan (MAT) atau Rapat Anggota Tahunan (RAT) dalam BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dilakukan minimal satu tahun sekali, yang dihadiri oleh semua anggota atau perwakilannya. MAT atau RAT merupakan kekuasaan tertinggi dalam sistem manajemen BMT. Karena MAT

atau RAT bertindak sebagai kekuasaan tertinggi, maka berhak untuk memutuskan hal-hal sebagai berikut:

1. Pengesahan atau perubahan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD / ART) BMT;
2. Pemilihan, pengangkatan, dan pemberhentian pengurus dan pengawas, baik pengawas syariah maupun manajemen BMT;
3. Penetapan anggaran pendapatan dan belanja BMT selama satu tahun;
4. Pengesahan laporan pertanggung jawaban pengurus tahun sebelumnya;
5. Pengesahan rancangan program kerja satu tahunan.

Adapun struktur organisasi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sebagai berikut:



Sumber: BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (2017)

Tabel 4.1.

**Tugas dan Tangung Jawab Masing-Masing
BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang**

No	JABATAN	TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB
1	Rapat Anggota	<ul style="list-style-type: none"> • Membahas dan mengesahkan pertanggung jawaban Pengurus dan Pengawas untuk tahun buku yang bersangkutan. • Membahas dan mengesahkan Rencana Kerja dan RAPB tahun buku berikutnya. • Membahas dan menetapkan AD, ART dan atau pembubaran Koperasi. • Memilih dan memberhentikan Pengurus dan Pengawas. • Menetapkan Pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU).
2	Dewan Pengawas	<ul style="list-style-type: none"> • Pemeriksaan terhadap semua kegiatan dan kejadian di dalam lembaga, termasuk pemeriksaan buku-buku catatan keuangan sebagaimana diatur di dalam Anggaran Dasar Lembaga. • Pemeriksaan pembukuan tahunan (<i>Annual Audit</i>) guna dilaporkan kepada Rapat Anggota Tahunan (RAT). • Pemeriksaan buku anggota secara teratur dan mencocokkan dengan buku-buku yang dipegang oleh Bendahara atau Manajer. • Mempelajari secara seksama pelaksanaan isi AD / ART. • Penilaian terhadap jalannya roda kerja (usaha) Koperasi dan aktivitas para Pengurus lembaga yang telah dipilih dalam rapat pengurus.
3	Dewan Pengawas Syariah	<ul style="list-style-type: none"> • Memastikan dan mengawasi kesesuaian kegiatan operasional BMT terhadap Fatwa DSN. • Menilai aspek syariah terhadap pedoman operasional dan produk yang di keluarkan BMT. • Memberikan opini dari aspek syariah terhadap pelaksanaan operasional BMT secara keseluruhan dalam laporan <i>publikasi</i> BMT. • Mengkaji produk dan jasa baru yang akan di keluarkan BMT, memintakan Fatwa kepada DSN.

		<ul style="list-style-type: none"> • Bila perlu dapat meminta dokumen dan penjelasan langsung dari satuan kerja BMT serta ikut dalam pembahasan intern termasuk dalam pembahasan komite pembiayaan. • Menyampaikan laporan hasil pengawasan syariah sekurang-kurangnya setiap enam bulan kepada Direksi, Komisaris dan Bank Indonesia. • Memberikan nasehat dan saran kepada pengurus, pengelola, dan pengawas keuangan yang berkaitan dengan aspek syariah.
4	Ketua	<ul style="list-style-type: none"> • Mengkoordinasikan kegiatan seluruh anggota pengurus yang berhalangan, memimpin rapat (anggota dan rapat pengurus) dan mewakili koperasi didalam dan diluar pengadilan. • Berfungsi sebagai pengurus, selaku pimpinan. • Memimpin rapat bulanan pengurus dengan manajemen, menilai kinerja bulanan dan kesehatan BMT. • Melakukan segala kegiatan sesuai dengan keputusan Rapat Anggota, Rapat Gabungan dan Rapat Pengurus dalam mengambil keputusan tentang hal-hal yang prinsip, serta menandatangani surat-surat bersama Sekretaris, serta surat-surat berharga bersama Bendahara yang bersangkutan dengan keuangan BMT. • Bertanggung jawab atas yang diamanahkan oleh anggota BMT sebagaimana tertuang dalam AD / ART BMT, khususnya mengenai pencapaian tujuan.
5	Sekretaris	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat serta memelihara berita acara yang asli dan lengkap dari rapat anggota dan rapat pengurus. • Menyusun kalender kerja Badan Pengurus bersama Ketua dan Bendahara. • Melakukan pembinaan dan pengembangan dibidang kesekretariatan, keanggotaan. • Berfungsi sebagai Pengurus selaku Sekretaris. • Menentukan kebijakan dan melakukan segala perbuatan yang berhubungan dengan bidangnya sesuai keputusan rapat pengurus, serta menandatangani surat bersama unsur Ketua. • Memberikan catatan-catatan keuangan BMT hasil laporan dari pengelola.

		<ul style="list-style-type: none"> • Memverifikasi dan memberikan saran pada Ketua tentang berbagai situasi dan perkembangan BMT. • Mengadminitrasikan seluruh berkas yang menyangkut keanggotaan BMT. • Melakukan pendataan ulang terhadap anggota baru pada BMT. • Melakukan penghimpunan biodata atau kelengkapan administrasi anggota BMT.
6	Bendahara	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola keuangan (menerima, menyimpan, dan melakukan pembayaran), membina administrasi keuangan dan pembukuan. • Berfungsi sebagai Pengurus, selaku Bendahara. • Menentukan kebijakan dan melakukan segala perbuatan yang berhubungan dengan bidangnya, serta menandatangani surat-surat berharga bersama unsur Ketua. • Bertanggung jawab kepada rapat pengurus lengkap melalui Ketua. • Bersama Manajer Operasional memegang rekening bersama (<i>counter sign</i>) di Bank yang sudah ditentukan. • Melakukan evaluasi terhadap perkembangan simpanan pokok dan wajib. • Melakukan koordinasi dengan sekretaris bila diperlukan mengenai kondisi anggota.
7	Manajer Bisnis	<ul style="list-style-type: none"> • Merupakan jabatan pengelola tertinggi BMT, dan oleh karenanya mengemban tanggung jawab paling besar atas operasional BMT. • Merumuskan strategi dan taktik operasional dalam rangka melaksanakan keputusan pengurus atau keputusan musyawarah tahunan. • Melakukan kontrol atau pengawasan terhadap kinerja karyawan. • Melaporkan kinerjanya kepada dewan pengurus dalam periode waktu tertentu, minimal enam bulan sekali.
8	Kabag Operasional	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan pengarahan dan pembinaan terhadap karyawan yang ada dibawahnya. • Melaksanakan koordinasi dan pengawasan serta bertanggung jawab terhadap setiap pelayanan dan pengamanan jasa-jasa perbankan dari setiap unit

		<p>yang berada dibawah tanggung jawabnya, demi kelancaran operasional BMT.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memonitoring likuiditas BMT agar tetap aman. • Melakukan pengawasan pelaksanaan operasional agar tidak menyimpang dari ketentuan baik intern maupun ketentuan BI. • Menandatangani dan Menyetujui transaksi-transaksi akuntansi, slip jurnal harian sesuai dengan limit yang berlaku. • Menandatangani aplikasi pembukaan tabungan dan deposito sampai dengan batas wewenangnya. • Bertanggung jawab untuk memegang anak kunci ruang khasanah, dan membukanya bersama Adminitrasi dan Operasional. • Memeriksa laporan-laporan yang berkaitan dengan pihak ektren seperti lap bulanan, lap triwulan, lap semester, lap tahunan dan lainnya. • Bertanggung jawab atas pelaporan yang disampaikan ke BI.
9	Staff Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Membuat laporan keuangan; laporan neraca, laporan laba-rugi, laporan perubahan modal, dan laporan arus kas. • Dapat memberikan masukan kepada Manajer terutama yang berkaitan dengan penafsiran atas laporan keuangan. • Memberikan laporan perkembangan arus kas pembiayaan dan penghimpunan dana setiap periode; harian, mingguan, atau bulanan.
10	Staff Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Merencanakan sistem dan strategi pemasaran; segmentasi pasar, taktis operasional, sampai pada pendampingan anggota / nasabah BMT. • Melakukan analisis usaha terhadap anggota / nasabah untuk calon peminjam di BMT. • Melakukan penarikan kembali pinjaman yang sudah digulirkan. • Melakukan atau menjemput simpanan dan tabungan anggota BMT.
11	Staff Administrasi	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan berbagai kelengkapan untuk realisasi pembiayaan, dokumentasi, serta informasi berbagai hal tentang kondisi pembiayaan.

	<ul style="list-style-type: none"> • Mencatat angsuran agar sesuai antara kartu angsuran yang dibawa oleh anggota / nasabah dengan yang ada dicatatan BMT. • Berperan untuk menyiapkan buku tabungan bagi anggota baru, pencatatan saldo pada kartu monitoring, pemindahbukuan bagi hasil, serta catatan atas perilaku anggota penabung termasuk jadwal pengambilan tabungan dan informasi deposito jatuh tempo dan pengambilan tabungan besar.
--	---

Sumber: Data diolah dari wawancara setiap karyawan (2017).

4.3. Produk Pembiayaan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang memiliki fungsi sebagai lembaga intermediasi antara pemilik modal dengan pelaku usaha. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menghimpun dana dari anggota, calon anggota, koperasi lain, atau bahkan meminta dukungan modal dari pihak lembaga keuangan lain, semisal bank syariah.

Produk pembiayaan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang diutamakan pada skim pembiayaan jual beli atau *Murabahah*. Sedangkan jangka waktu pembiayaan diprioritaskan untuk pembiayaan jangka pendek dengan peraturan (*turn over*) yang cepat, yakni secara harian, mingguan, atau bulanan.

Pembiayaan *Murabahah* tersebut untuk keperluan pembelian barang, baik berupa barang modal, alat produksi, bahan baku, persediaan barang, maupun untuk kebutuhan barang konsumtif. Pembayaran dalam *Murabahah* ini dilakukan secara tunai maupun mengangsur, jika pembayarannya secara mengangsur maka dapat ditentukan dalam jangka waktu tertentu sesuai perjanjian. Pada jual beli *Murabahah*

nasabah berhak mengetahui harga pokok barang serta margin keuntungan yang diperoleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, karena termasuk dari syarat sahnya melakukan jual beli dalam *Murabahah*.

4.4. Prosedur Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

Prosedur pembiayaan *Murabahah* yang ditetapkan pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang ada beberapa tahap yang merupakan satu kesatuan dari prosedur. Ada persyaratan yang harus dipenuhi oleh anggota atau nasabah untuk mengajukan permohonan pembiayaan *Murabahah*, yaitu dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan dengan melampirkan sebagai berikut:

4.4.1. Persyaratan atas Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

4.4.1.1. Persyaratan Umum untuk Nasabah atas Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

1. Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) / Surat Ijin Mengemudi (SIM) (Suami-Istri).
2. Foto copy Kartu Keluarga (KK).
3. Pas foto 3 X 4 (Suami-Istri).
4. Buku Tabungan / Rekening Koran (3 bulan terakhir).
5. Foto copy jaminan BPKP dan STNK (yang masih berlaku minimal tahun 2014); SHM/SHGB/AJB dan SPPT PBB tahun terakhir serta bukti lunas PBB.

4.4.1.2. Persyaratan bagi Pegawai / Karyawan untuk Nasabah atas Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*

1. Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) / Surat Ijin Mengemudi (SIM) (Suami-Istri).
2. Foto copy Kartu Keluarga (KK).
3. Foto copy Surat Keterangan (SK) pegawai atau karyawan dari pimpinan.
4. Foto copy kartu pegawai atau karyawan.
5. Pas foto 3 x 4 (Suami-Istri).
6. Foto copy slip gaji terakhir (Suami-Istri).
7. Foto copy jaminan BPKP dan STNK (yang masih berlaku minimal tahun 2014); SHM/SHGB/AJB dan SPPT PBB tahun terakhir serta bukti lunas PBB.

4.4.2. Prosedur Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

Ibu Rizky sebagai Accounting (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB) menambahkan tentang prosedur pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang bahwa: "Prosedur pengajuan pembiayaan *Murabahah* cenderung lebih cepat dan mudah dibandingkan dengan produk pembiayaan yang lain yang ditawarkan di BMT ini".

Langkah berikutnya adalah tahap-tahap prosedur pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yaitu sebagai berikut:

1. Calon anggota atau nasabah pembiayaan harus menjadi anggota atau nasabah di BMT Al Jabbar Mu'amalah dengan membuka rekening tabungan awal dengan pembukuan rekening tabungan dengan membayar Rp. 20.000-. Dengan rincian masing-masing minimal Rp. 10.000- untuk simpanan pokok dan simpanan wajib, serta Rp. 10.000- untuk biaya administrasi pembukaan rekening awal. Dan ada simpanan sukarela yaitu dengan nominal minimal Rp. 20.000-.
2. Setelah menjadi anggota atau nasabah pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang langkah selanjutnya ialah sebagai berikut:
 - a. Nasabah menyampaikan tujuan meminta bantuan untuk membeli suatu komoditas atau barang yang dibutuhkan. Menjelaskan tujuan penggunaan barang tersebut serta sumber dana dan cara untuk melunasi pembelian barang tersebut. Disini nasabah bisa melakukan negoisasi dengan pihak BMT untuk mendapat kesepakatan harga barang yang dibutuhkan. Jadi, ada transaksi tawar-menawar sebelum terjadinya akad *Murabahah*.
 - b. Kemudian mengisi formulir permohonan pengajuan pembiayaan dengan identitas lengkap nasabah. Serta melampirkan persyaratan-persyaratan yang telah disebutkan di atas.
 - c. Kemudian mengisi formulir RAB (Rencana Anggaran Belanja), tujuannya anggota atau nasabah menulis rincian rencana

penggunaan dana pembiayaan. Sekaligus melampirkan informasi barang yang diinginkan atau dibutuhkan nasabah yaitu dengan tipe, warna, ukuran, jumlah, serta menunjuk penjual atau *supplier* barang tersebut.

3. Selanjutnya *Customer Service* dan *Account Officer* BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang melakukan pemeriksaan kelengkapan berkas anggota atau nasabah.
 - a. Jika berkas belum lengkap maka BMT Al Jabbar Mu'amalah mempersilakan anggota atau nasabah untuk melengkapinya terlebih dahulu.
 - b. Jika berkas yang disertakan sudah lengkap dan sesuai dengan persyaratan maka pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah melakukan *survey* kepada anggota atau nasabah.
 - c. Disertai *survey* MoU (Memorandum of Understanding) bagi anggota atau nasabah yang dibawah naungan instansi.
4. *Account Officer* melakukan *survey* kepada nasabah atau mitra dengan melakukan tinjauan lapangan (*survey* tempat kerja dan *survey* rumah nasabah) kepada nasabahnya untuk memperoleh informasi lebih lengkap dan melihat langsung aset yang akan dijadikan jaminan oleh anggota atau nasabah untuk pengajuan pembiayaan. Pada tahap *survey* ini juga dilakukan analisis kelayakan usaha anggota atau nasabah untuk menggunakan Formulir Permohonan Pembiayaan, Rancangan Anggaran Belanja Mitra, dan berkas-berkas kelengkapan. Analisis

tersebut BMT melakukan berdasarkan faktor-faktor penilaian pembiayaan yang berpedoman pada prinsip 5 C (*Character, Capacity, Capital, Condition, dan Colleteral*).

5. Setelah analisa tersebut dilakukan, kemudian menyerahkan hasil analisa untuk dibahas dalam rapat komite pembiayaan;
 - a. Jika hasil analisis tidak layak maka permohonan pembiayaan ditolak dan semua berkas atau dokumen nasabah dikembalikan lagi kepada yang bersangkutan.
 - b. Jika hasil analisis layak maka langsung diserahkan ke bagian operasional untuk disiapkan akad pembiayaannya.
6. Kemudian bagian operasional menyiapkan akad pembiayaan dan jadwal pencairan dana.
7. Setelah jadwal pencairan dana dibuat maka pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah menginformasikan kepada anggota atau nasabahnya.
8. Kemudian anggota atau nasabah akan datang sesuai jadwal yang ditentukan dengan menyerahkan jaminan. Disini jaminan dicek keasliannya apakah sudah sesuai dengan berkas yang dilampirkan pada saat pengajuan surat permohonan pembiayaan.
9. Setelah itu kedua belah pihak yaitu BMT Al Jabbar Mu'amalah dengan anggota atau nasabah melakukan akad pembiayaan *Murabahah* atau ada pengikatan antara kedua belah pihak.
10. Setelah ada perjanjian pengikatan antara kedua belah pihak, kemudian pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah dengan nasabah atau mitra melakukan

transaksi jual beli (*Murabahah*) barang atau komoditas tersebut. Dalam tahap pemesanan / pembelian barang komoditas tersebut, yaitu ada caranya sebagaimana dijelaskan sebagai berikut:

- a. Jika pemesanan barang langsung dalam transaksi pembelian barang dapat diwakilkan kepada nasabah atau mitra untuk membeli sendiri barang yang diinginkan atau dibutuhkan, maka pihak BMT membayar dana tersebut kepada nasabah untuk pembelian barang tersebut kepada *supplier* (penjual barang). Disini nasabah atau mitra harus menandatangani akad *Wakalah* terlebih dahulu.
- b. Jika pemesanan barang langsung kepada *supplier* oleh pihak BMT, maka tidak perlu ada penandatanganan *Wakalah*. BMT dapat melakukan pembayaran harga beli barang langsung kepada *supplier*.
- c. Setelah menerima pembayaran tersebut, pihak *supplier* akan menyerahkan tanda terima uang oleh *supplier*.
- d. *Supplier* mengirimkan barangnya kepada anggota atau nasabah dengan melampirkan surat pengiriman barang kepada nasabah.

11. Pada saat terjadi penerimaan barang, yaitu:

- a. Jika menggunakan akad *Wakalah* terlebih dahulu, setelah menerima barang maka anggota atau nasabah harus menyerahkan bukti pembelian barang dan penerimaan barang dari *supplier* kepada pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

b. Jika tanpa akad *Wakalah* dan langsung menggunakan akad *Murabahah*, maka setelah menerima barang oleh nasabah harus menyerahkan pada pihak BMT yaitu surat tanda terima barang.

12. Setelah menerima barang sesuai dengan spesifikasi yang diminta oleh anggota atau nasabah, selanjutnya sesuai dengan ketentuan dalam persetujuan *Murabahah* pelunasan harga jual barang kepada pihak BMT dilaksanakan oleh nasabah sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama.

13. Anggota atau nasabah melakukan pelunasan, baik secara tunai maupun secara tangguh atau angsuran.

Jika pembiayaan *Murabahah* ini mengalami masalah, maka dapat dilihat dari dua karakter yaitu kelebihan dan kekurangan dari pembiayaan *Murabahah*. Dari kedua karakter tersebut kita dapat mengetahui apakah memang benar-benar macet ataukah lancar dalam membayar angsurannya. Semua itu tergantung pada kemampuan dari nasabah dalam mengatasi pembiayaan yang bermasalah tersebut sesuai dengan kriteria masalah yang dihadapi.

Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang juga memiliki kelebihan dan kekurangan, yaitu sebagai berikut:

a. Kelebihan;

- 1) Jangka waktu pembiayaan *Murabahah* ditetapkan diawal akad pembiayaan.
- 2) Jumlah angsuran nasabah tetap secara *flat*, tidak *fluktuatif*.

- 3) Margin keuntungan tidak berubah karena sudah ditetapkan diawal pada saat melakukan akad.
- 4) Proses lebih cepat dan mudah karena nasabah benar-benar dianalisa sesuai dengan kemampuannya baik dari segi keuangan ataupun kepahaman atas prosedur pembiayaannya.
- 5) Barang yang diajukan dalam pembiayaan mudah didapatkan.
- 6) Akadnya jelas.

b. Kekurangan;

- 1) Akad tidak bisa berubah karena BMT sudah melakukan akad diawal dan semua sudah ditetapkan diawal.
- 2) Sulit mensyariahkan karena nasabah ingin membeli sendiri barang atau komoditasnya yang diinginkan, sedangkan dari pihak BMT menginginkan untuk membelikan barang atau komoditas yang diinginkan oleh nasabah sesuai spesifikasinya jika memang barang tersebut tidak tersedia di BMT. Pihak BMT ingin menyesuaikan sesuai dengan syariah, tetapi dari kendala tersebut Ibu Rizky menuturkan bahwa: “Maka pihak BMT harus mensyaratkan adanya penandatanganan *Wakalah* agar tetap sesuai dengan syariah”.

4.5. Penerapan Akad Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

Produk pembiayaan *Murabahah* menjadi salah satu produk di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang juga diminati oleh nasabahnya karena prosedur dalam pengajuan pembiayaan *Murabahah* sangat sederhana dan mudah dipahami oleh nasabah. Sjadeini (2014) mengatakan bahwa dalam terjadinya transaksi *Murabahah*, BMT juga memiliki risiko yang mungkin timbul atas pembelian suatu barang selama barang tersebut dalam kekuasaannya sebelum akhirnya dijual kepada pihak lain dengan menambahkan suatu margin keuntungan (*mark up*). Keuntungan tersebut dianggap imbalan atas kemungkinan risiko yang menjadi tanggung jawab BMT, baik berupa kehilangan, atau kerusakan sebelum barang itu akhirnya dijual kepada nasabah. Jadi, sudah seharusnya pihak BMT memperoleh keuntungan atas transaksi penjualan yang dilakukan BMT kepada nasabah. Menurut Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB), selaku bagian Accounting mengatakan:

“BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tujuannya adalah agar bisa menetapkan tingkat margin yang kompetitif sekaligus mendapatkan laba. Tapi sekali lagi dalam menentukan tingkat margin yang ditetapkan oleh pihak BMT nantinya harus selalu mengutamakan keikhlasan dari kedua belah pihak”.

BMT yang terlibat dalam pembelian dan penjualan memiliki risiko tertentu meskipun risikonya lebih rendah dibanding dengan risiko pembiayaan lain, biaya risiko pada pembiayaan *Murabahah* inilah yang dapat dimasukkan dalam

perhitungan penentuan *mark up*. Idealnya ialah selain dituntut untuk mematuhi aturan-aturan terhadap syariah, lembaga keuangan syariah juga diharapkan mampu memberikan tingkat bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar dari pada suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah daripada suku bunga kredit pada bank konvensional.

Mekanisme pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yaitu pihak BMT sebagai penjual barang yang telah tersedia di BMT yang dibutuhkan nasabah, dan nasabah sebagai pembeli dengan cara pembayaran secara tangguh atau angsuran. Pembiayaan *Murabahah* yang diterapkan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang meliputi pembiayaan Sepeda Motor, Mobil, Laptop, Handphone, dan peralatan rumah tangga. Dalam transaksi pembelian barang-barang tertentu misalnya pembelian kendaraan bermotor, BMT dapat mewakili kepada nasabah untuk pembelian kendaraan motornya kepada *supplier* (penjual barang). Dalam contoh kasus ini mekanisme yang diterapkan BMT Al Jabbar Mu'amalah adalah nasabah menandatangani akad *Wakalah* terlebih dahulu, karena BMT mewakili kepada nasabah untuk membeli kendaraan motornya sendiri. Setelah selesai akad *Wakalah* maka akad *Murabahah* bisa dilaksanakan untuk pembayaran kendaraan motor tersebut, baik secara tunai ataupun angsuran.

Keterangan dari Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB), tentang anggota atau nasabahnya ketika melakukan akad pembiayaan *Murabahah* di BMT mengatakan:

“Dalam kenyataannya banyak nasabah selalu meminta untuk membeli sendiri barang atau komoditas yang diinginkan atau dibutuhkan, dikarenakan nasabah ingin memilih sendiri barang atau komoditas yang diinginkan tersebut. Maka dari alasan tersebut pihak BMT selalu menerapkan adanya penandatanganan *Wakalah*, sebagai bukti ada pembelian barang dari nasabah ke *supplier*”.

Harga jual pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang dilakukan dengan cara menambah harga perolehan barang yang dipesan oleh nasabah dengan tingkat margin yang diinginkan. Sedangkan pembebanan angsuran dilakukan dengan metode *flat* atau keuntungan tetap. Metode pembebanan angsuran secara *flat* dipilih oleh BMT Malang karena metode ini dianggap lebih tepat, menggunakan metode *flat* atau modifikasi dari metode proporsional.

4.6. Analisis Metode Penetapan Tingkat Margin Keuntungan pada BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Ibu Rizky selaku bagian Accounting BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang (Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB) untuk mengenai margin di BMT bahwa:

“Margin keuntungan pada pembiayaan akad *Murabahah* merupakan keuntungan yang kita terima setelah adanya akad perjanjian *Murabahah* atau jual beli, akan tetapi keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dan tujuan margin keuntungan yaitu untuk menghindari dari sistem bunga maka di BMT memakai margin sistem *flat*”.

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dalam menentukan margin keuntungannya sebesar 19% dalam setiap bulannya, penentuan tingkat margin selalu berubah-ubah berdasarkan tingkat rata-rata margin pasar. Meskipun margin keuntungan sudah ditetapkan, tetapi dalam transaksinya antara pihak BMT dan nasabah tetap ada sistem negoisasi sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak tersebut.

Adapun persyaratan untuk perhitungan margin keuntungan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Jenis perhitungan margin keuntungan menggunakan perhitungan margin *flat* (tetap), yakni perhitungan angsuran akad pembiayaan *Murabahah* yang menghitung margin keuntungan dengan nilai-nilai harga pokok tetap dari periode satu ke periode lainnya.
- 2) Plafond (Besarnya jumlah pembiayaan yang disetujui / ACC oleh BMT) pembiayaan sesuai jenis, untuk pembiayaan sepeda motor diatas 10 juta, untuk pembiayaan elektronik berkisar dibawah 10 juta.
- 3) Jangka waktu angsuran dalam pembiayaan 1 sampai 3 Tahun sesuai plafond.
- 4) Tingkat perhitungan margin keuntungan menetapkan sebesar 19% dalam setiap bulannya.

Ibu Rizky mengungkapkan bahwa dalam menentukan margin keuntungan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Tingkat Nisbah Bagi-Hasil

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sejak awal berdirinya hingga sekarang mengalami banyak perkembangan yang signifikan, baik dalam jumlah nasabahnya maupun dalam jenis barang yang terlibat dalam transaksi *Murabahah*. Ibu Rizky selaku Accounting BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB), mengatakan bahwa:

“Pada periode awal berdirinya BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang hanya melayani nasabah individu. Namun, seiring berjalannya waktu, manajemen BMT Al Jabbar Mu'amalah memutuskan untuk tidak hanya berfokus pada nasabah individu, tetapi juga mencari nasabah dari institusi-institusi pendidikan, perusahaan-perusahaan, atau lembaga-lembaga pemerintahan”.

Adanya nasabah nonindividu dan adanya kemungkinan jenis barang yang ingin dibeli nasabah dapat bermacam-macam serta dalam jumlah yang besar, menjadikan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang perlu memiliki modal yang cukup untuk melayani transaksi akad pembiayaan *Murabahah* yang terjadi. Oleh karena itu, BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang melakukan kerjasama dengan BNI Syariah dalam pengadaan modal dengan akad *Mudharabah*. BNI Syariah tidak membatasi jenis nasabah maupun jenis barang yang terlibat dalam akad pembiayaan *Murabahah*. Besarnya tingkat nisbah bagi-hasil yang ditetapkan berkisar 40-50% untuk BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

Penjelasan dari Bu Lissa sebagai Kabag Operasional BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (Wawancara, Jum'at, 15 Desember 2017, 09.44 WIB) bahwa: "Tingkat nisbah bagi hasil yang diberikan BNI Syariah terdapat berubah-ubah tiap pengajuan modal kembali, perubahan tersebut tetap dalam kisaran 40-50% untuk BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang". Menurut peneliti terjadinya perubahan tersebut juga termasuk ada kaitannya dengan tingkat perubahan suku bunga pada bank konvensional.

Maka pernyataan dari pihak Kabag Operasional BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang maupun dari peneliti yang lain, dapat disimpulkan sementara bahwa didalam penetapan tingkat margin pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang terdapat rujukan secara tidak langsung terhadap tingkat suku bunga.

Hal tersebut juga dijelaskan dari salah satu sumber yakni Karim (2011) salah satu aspek penting yang harus diperhatikan dalam akad *murabahah* adalah *mark-up* (keuntungan) yang disepakati, bahwa didalam penetapan tingkat *margin* akad pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syariah harus tidak hanya menggunakan rujukan suku bunga bank konvensional. Lembaga keuangan syariah dalam menjalankan operasionalnya masih terdapat unsur ribawi dalam proses penentuan harga jual *murabahah*, yakni masih merujuk (*benchmarking*) pada suku bunga yang terdapat di perbankan konvensional, meskipun dilakukan secara tidak langsung.

Penjelasan tentang modal BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang didapat dari BNI Syariah yakni melalui transaksi *Mudharabah* dengan tingkat nisbah bagi hasil yang berubah-ubah. Sedangkan dari sisi lain, cara pengambilan tingkat modal kepada BNI Syariah oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, salah satunya adalah dengan membebankan pada tingkat margin *Murabahah*. Berikut gambaran alur perputaran modal dari BNI Syariah kepada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang;

Gambar 4.2.

Alur Perputaran Modal dari BNI Syariah kepada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.



Sumber: Data diolah dari wawancara Manajer BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (2017).

Alur perputaran modal diatas sementara dapat disimpulkan oleh peneliti bahwa, pembebanan nisbah bagi hasil merupakan komponen utama

dalam penetapan tingkat margin, karena dalam pengembalian modal kepada BNI Syariah tentunya menjadi prioritas yang diutamakan. Sedangkan menurut Ibu Rizky sebagai Accounting BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB), bahwa:

“Tingkat nisbah bagi hasil tidak selalu dipengaruhi oleh penetapan tingkat margin *Murabahah*. Tingkat margin ditetapkan berdasarkan tingkat suku bunga pasar meskipun dilakukan tidak secara langsung dan tingkat laba yang diinginkan. Pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang juga selalu melihat besaran tingkat margin yang ditetapkan oleh lembaga-lembaga lain yang sejenis dengan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang agar dapat menetapkan tingkat margin yang kompetitif sekaligus mendapatkan laba. Sekali lagi dari pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, bahwa setiap ingin menetapkan tingkat margin harus tetap disertai keikhlasan antara kedua belah pihak”.

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang melakukan kerjasama dalam pengadaan modal dengan akad *Mudharabah*, di mana BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sebagai *mudharib* atau sebagai pengelola modal tentu saja memiliki kewajiban untuk membagi hasil keuntungan atas usaha sesuai dengan tingkat nisbah yang telah disepakati bersama dengan BNI Syariah. Karena modal yang didapat dari BNI Syariah digunakan dalam akad pembiayaan *Murabahah*, maka BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menetapkan tingkat margin berdasarkan penghitungan tingkat nisbah bagi-hasil.

Pembagian tingkat nisbah bagi-hasil dalam kerjasama merupakan suatu langkah yang tepat bagi penambahan modal BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang. Tingkat nisbah bagi-hasil dalam penyertaan modal

(*Mudharabah*) lebih memberikan suatu rasa keadilan bagi kedua belah pihak, yakni pihak pemodal (*Shahibul Maal*) dan pihak pengelola modal (*Mudharib*). Antonio (2001) menjelaskan bahwa tingkat nisbah bagi-hasil menitikberatkan pada rasa keadilan bagi kedua pihak. Tidak peduli seberapa besar keuntungan maupun kerugian yang didapat, kedua pihak menanggung sesuai dengan tingkat nisbah yang telah disepakati. Keberhasilan proyek juga merupakan fokus bersama antara pemodal (*Shohibul Maal*) dengan pengelola modal (*Mudharib*), jadi pemodal tidak berlepas tangan dengan hanya fokus pada penerimaan bagian keuntungan saja. Kerjasama dalam tingkat bagi-hasil (*Mudharabah*) juga didasarkan dalam tingkat kepercayaan. Wasilah (2016) juga menjelaskan *Mudharabah* merupakan suatu transaksi investasi yang berdasarkan kepercayaan. Karena kepercayaan merupakan unsur terpenting dalam *Mudharabah*, yaitu kepercayaan dari pemilik dana dan pengelola modal.

2. Tingkat Rata-rata Margin Pasar

Di kota Malang, BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang jelas bukanlah satu-satunya lembaga keuangan syariah yang menawarkan akad pembiayaan *Murabahah*. Hal ini menjadikan adanya persaingan dalam mendapatkan nasabah potensial. Salah satu cara untuk menarik minat nasabah adalah dengan menetapkan tingkat margin akad pembiayaan *Murabahah* dengan tepat, tidak terlalu tinggi dari tingkat rata-rata margin pasar maupun terlalu rendah dari tingkat rata-rata margin pasar.

Karim (2004) Metode pengakuan keuntungan dalam akad *murabahah* tidak diatur dalam Al-Qur'an maupun As-Sunnah, karenanya metode pengakuan keuntungan *murabahah* termasuk *maskut anha* (tidak diatur dalam fiqih), sehingga dalilnya dikembalikan pada prinsip / pokok sebagai hukum aslah dalam muamalat, yaitu boleh (mubah) sepanjang ada dalil syari'i yang melarang, serta sejalan dengan maslahat dan 'urf (kebiasaan) yang sah.

Hal tersebut berlaku pula untuk penetapan tingkat margin keuntungan, dalam artian bahwa penjual boleh menetapkan berapapun tingkat margin keuntungannya asalkan tidak bertentangan dengan yang biasa diterapkan oleh pedagang lain (kebiasaan / 'urf masyarakat). Begitu pun dengan bank syariah, bank boleh menetapkan berapapun tingkat margin keuntungan dari hasil penjualan *Murabahah* asalkan sesuai dengan yang biasa berlaku di kalangan lembaga keuangan syariah pada umumnya. Dengan kata lain, tidak ada batasan dalam mengambil keuntungan penjualan (*Murabahah*).

Dengan demikian, penetapan tingkat margin keuntungan di bank syariah ditetapkan dengan pertimbangan-pertimbangan yang apik atau tidak semena-mena. Maka dapat dipastikan bahwa margin keuntungan untuk pembiayaan *Murabahah* berbeda dengan bunga.

Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB) mengatakan bahwa, BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang selalu melihat besaran tingkat margin yang ditetapkan kompetitor-kompetitor lainnya,

seperti ini disebut dengan *intelligence banking*. Tidak jarang, baik Ibu Rizky sendiri, maupun staf-staf BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang lainnya melakukan riset dengan menjadi nasabah pada lembaga keuangan syariah lainnya serta menanyakan tingkat margin akad pembiayaan *Murabahah* yang ditawarkan. Kemudian juga BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang mengetahui besaran tingkat margin dari para kompetitornya adalah dari para nasabahnya sendiri. Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB) menceritakan bahwa, terkadang ada calon nasabahnya yang juga melakukan *intelligence banking* dan memberitahukan hasil *intelligence banking* tersebut secara spontan pada saat melakukan akad dengan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

Menurut Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB) juga, penetapan tingkat margin yang tepat bisa membawa nasabah potensial pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang. Bahkan tidak menutup kemungkinan nasabah tersebut dikemudian hari akan kembali melakukan akad pembiayaan *Murabahah* di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

3. Tingkat Laba yang Diinginkan

Dalam dunia usaha, wajar jika ingin mengambil laba atas usaha yang dikerjakan. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sebagai *baitul tamwil* atau badan usaha, tentu saja juga akan mengambil laba atas akad pembiayaan *Murabahah*.

Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB) menjelaskan bahwa besaran laba yang diinginkan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang diperhitungkan sedemikian rupa sehingga minimal memenuhi titik impas (*break even point*). Tentunya BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sama dengan badan usaha yang lainnya, yakni sama akan mencari keuntungan setiap melakukan kegiatan usahanya dalam akad pembiayaan *Murabahah*. Selain itu, menurut Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB), bisa saja pihaknya menetapkan tingkat margin yang tinggi untuk mendongkrak laba yang akan diterima. Pada kesempatan lain, ada nasabah biasanya tidak memperdulikan atau tidak bernegosiasi dalam tingkat margin yang ditawarkan oleh pihak BMT, karena nasabah tersebut menerima begitu saja dengan transaksinya asalkan syariah.

Pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang masih tetap mempertahankan prinsip syariah, meskipun besaran laba yang ingin diperoleh tidak dibatasi jumlahnya dalam syariah. Karena itu BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tidak berfokus mencari keuntungan yang sebesar-besarnya.

Menurut Jafar (2012) memperoleh laba memang tidak dilarang dalam syariah, selama hasil perolehannya halal dan dapat didistribusikan secara adil dan merata. Para karyawan berhak menerima bagian atas laba yang didapat, baik berupa bonus gaji maupun yang

bersifat nonmaterial seperti pelatihan-pelatihan untuk mendukung pemahaman atas akad pembiayaan syariah.

Hal ini juga penting untuk menghindari adanya ketidakadilan pada satu pihak, yaitu pembeli (nasabah). Padahal, ketidakadilan kegiatan ekonomi merupakan salah satu aspek yang dilarang dalam Islam. Dalam Islam, harga harus ditentukan sedemikian rupa sehingga dapat memberikan keadilan bagi kedua belah pihak, yakni pihak penjual (bank) dan pembeli (nasabah).

Penetapan harga dan labanya harus dibagikan secara wajar, adil, dan keseluruhan tanpa ada satu pihak yang dirugikan. Menurut Nuryadin (2007) Harga yang dapat memberikan keadilan bagi kedua belah pihak adalah yang tidak memberikan keuntungan diatas normal atau tingkat kewajaran bagi penjual dan harga yang telah disetujui oleh pihak penjual dan pembeli.

4. Biaya-biaya Lainnya

Tingkat margin yang ditetapkan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang minimal bisa menutupi biaya-biaya yang terjadi selama terjadinya akad pembiayaan *Murabahah* maupun biaya-biaya operasional. Dari penjelasan Ibu Rizky (Wawancara, Senin, 13 November 2017, 09.05 WIB), biaya-biaya yang biasanya terjadi pada saat akad pembiayaan *Murabahah* biasanya biaya perolehan barang, biaya materai, dan lainnya. Sedangkan biaya-biaya operasional yang terjadi adalah pemberian gaji pada staf BMT

Al Jabbar Mu'amalah Malang, biaya listrik dan air, biaya perawatan gedung BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dan sebagainya.

Dalam melakukan kegiatan usaha, setiap perusahaan akan membutuhkan berbagai sarana dan prasarana baik berupa daya manusia maupun fasilitas alatnya sebagai kegiatan operasional usahanya. Untuk penggunaan sarana dan prasarana tentunya memerlukan biaya-biaya yang harus ditanggung perusahaan itu sendiri yakni sebagai biaya operasi.

Biaya operasi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melaksanakan operasionalnya, yakni biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lainnya. Menurut Suyatno (2003) menjelaskan lebih lanjut bahwa yang menanggung biaya-biaya tersebut adalah seluruh jumlah aktiva perusahaan yang menghasilkan pendapatan (*Total Earning Asets*).

Karim (2008) juga menjelaskan tentang adanya *acquiring cost* dan *overhead cost* dalam margin akad pembiayaan *murabahah*. Di mana *acquiring cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga, sedangkan *overhead cost* adalah biaya yang memperoleh dana pihak ketiga.

4.7. Transaksi Akad Pembiayaan *Murabahah* dengan Metode Proporsional pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

Dibawah ini contoh transaksi akad pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan dalam BMT, berdasarkan wawancara dengan Ibu Rizky sebagai Accounting BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (Wawancara, senin 13 November 2017, 09.05 WIB):

Pak Yassar mempunyai keinginan untuk memiliki kendaraan sepeda motor untuk melakukan kegiatan usahanya sebagai ojek online. Dan ia tidak memiliki cukup modal untuk membeli kendaraan sepeda motor tersebut secara tunai. Oleh karena itu, Pak Yassar mendatangi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang untuk memperoleh bantuan mendapatkan kendaraan sepeda motor yang diinginkan atau yang dibutuhkan tersebut.

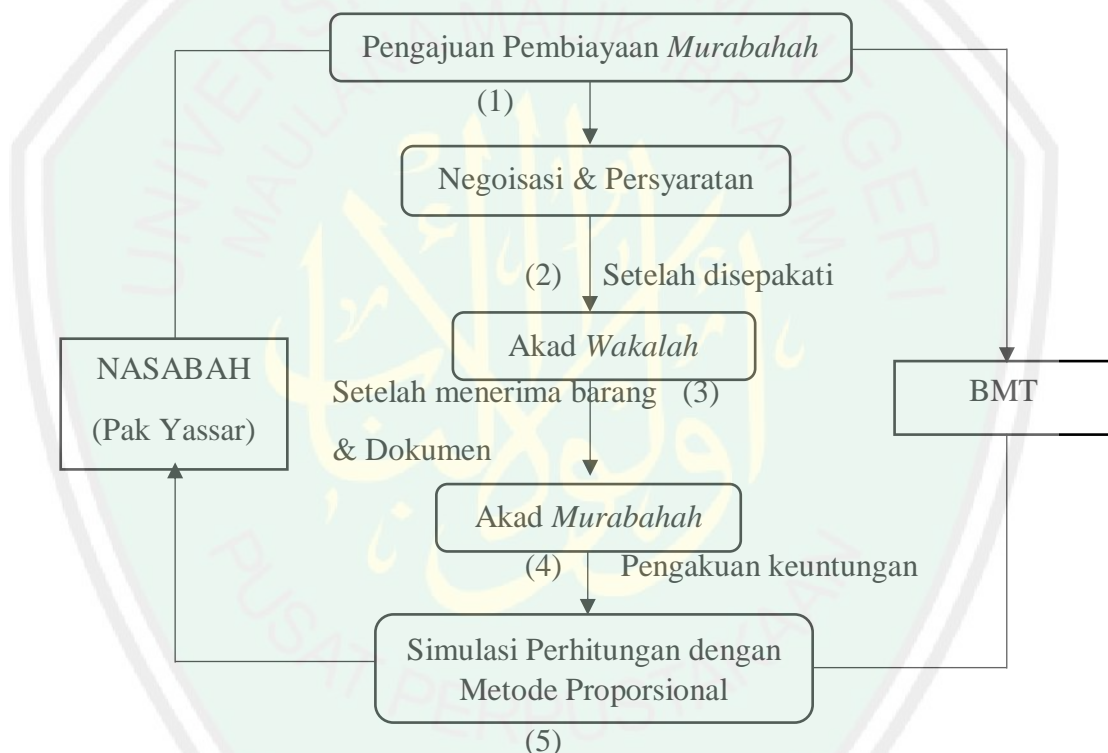
Pada akhirnya pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dan Pak Yassar sepakat untuk melakukan akad pembiayaan *Murabahah*, di mana nasabah meminta kepada BMT untuk membeli barang yang diinginkan atau dibutuhkan dengan membeli barang sendiri, dan pihak BMT menyetujui permintaan nasabah tersebut dengan menunjuk *supplier* dealer kendaraan sepeda motor serta ada penandatanganan akad *Wakalah* disini yang diisyaratkan oleh pihak BMT.

Melakukan analisis dan pembahasan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan simulasi atas salah satu jenis pembiayaan yang menggunakan akad pembiayaan *Murabahah*. Hal ini dilakukan peneliti untuk membuat ilustrasi atas pengakuan keuntungan pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, sehingga dapat diketahui pedoman standar akuntansi

dan metode pengakuan yang dilakukan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dalam transaksi pembiayaan akad *Murabahah* sebagai berikut:

Gambar 4.3

Skema Teknis Simulasi Metode Pengakuan Keuntungan secara Proporsional atas Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang



Sumber: Data diolah dari wawancara Manajer BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang (2017).

Skema teknis pembiayaan *Murabahah* dengan metode pengakuan keuntungan secara proporsional di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nasabah (Pak Yassar) mengajukan pembiayaan *Murabahah* untuk kebutuhan produktifnya kepada pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang;

2. Setelah disepakati ketika mengajukan pembiayaan *Murabahah*, pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sebagai penjual dan nasabah (Pak Yassar) sebagai pembeli bernegosiasi dalam persyaratan jual beli *Murabahah*;
3. Disini nasabah (Pak Yassar) pemesanan barang dalam transaksi barang dapat diwakilkan kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang diinginkan, pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang membayarkan dana tersebut kepada nasabah untuk pembelian barang tersebut kepada supplier, maka nasabah harus melakukan penandatanganan akad *Wakalah*;
4. Setelah menerima barang oleh nasabah harus menyerahkan kepada pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yaitu dokumen atau surat tanda terima barang, selanjutnya dengan ketentuan dalam persetujuan melakukan akad *Murabahah* kemudian;
5. Nasabah (Pak Yassar) melakukan pelunasan yaitu secara angsuran, di mana setiap angsurannya selalu sama besar terutama pada margin keuntungan yang diakui oleh pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yaitu menggunakan metode proporsional dengan membuat simulasinya.

Berikut ini adalah contoh simulasi pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

Tabel 4.2.

Simulasi Pembiayaan *Murabahah*

Pak Yassar

Akad Pembiayaan	<i>Murabahah</i>
Tujuan Pembiayaan	Pembelian 1 (Satu) buah kendaraan sepeda motor
Harga pokok pembelian	Rp 18.000.000,00
Margin	19% dari harga pokok pembelian
Jangka waktu pembayaran	2 Tahun (24 bulan)

Sumber: Data dari hasil wawancara bagian Accounting (2017)

Rumus perhitungan metode margin proporsional dihitung dengan pola angsuran pokok dan margin selalu sama besar disetiap periode. Rumus perhitungan margin proporsional ialah sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per Bulan} = \frac{\text{Pokok Pinjaman} + \text{Margin}}{\text{Lama periode pembayaran}}$$

Sumber: Widodo (2010)

Berikut rumus perhitungan dalam mencari tingkat margin:

$$\text{Tingkat margin} = \text{Harga pokok pembelian} \times \text{Tingkat margin dari harga pokok pembelian}$$

Sumber: Perdana (2013)

Berikut ini rumus-rumus dalam menghitung metode proporsional yang dikembangkan oleh peneliti, dilihat dari hasil perhitungan transaksi akad pembiayaan *Murabahah* dalam Perdana (2013), yaitu sebagai berikut:

- 1) Rumus perhitungan margin:

$$\text{Margin} = \text{Harga beli} \times \text{Margin efektif}$$

- 2) Rumus perhitungan margin per bulan:

$$\text{Angsuran Margin per Bulan} = \frac{\text{Harga beli} \times \text{Margin efektif}}{\text{Jangka Waktu}}$$

- 3) Rumus perhitungan angsuran pokok:

$$\text{Angsuran Pokok} = \text{Harga Beli} + \text{Margin} - \text{DP}$$

- 4) Rumus perhitungan angsuran pokok per bulan:

$$\text{Angsuran Pokok per Bulan} = (\text{Sisa angsuran} / \text{Jangka Waktu}) - \text{Angsuran Margin}$$

- 5) Rumus perhitungan angsuran cicilan per bulan:

$$\text{Total Angsuran per Bulan} = \text{Angsuran Pokok} + \text{Angsuran Margin}$$

Tingkat margin yang diminta BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dalam rupiah adalah sebesar $\text{Rp } 18.000.000,00 \times 19\% = \text{Rp } 3.420.000,00$

Harga beli kendaraan motor	= Rp 18.000.000,00
Margin keuntungan <i>Murabahah</i>	= Rp 3.420.000,00 +
Harga jual kepada nasabah	= Rp 21.420.000,00
Uang muka yang disepakati	= Rp 3.000.000,00 -
Sisa angsuran	= Rp 18.420.000,00
Angsuran per bulan (24 bulan)	= Rp 767.500,00

Penjelasan dari perhitungan di atas, Pak Yassar dan pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sepakat dalam penetapan margin 19% atas harga jual kendaraan sepeda motor dan uang muka yang dibayarkan sebesar Rp 3.000.000,00. Dalam pembayaran angsuran dijelaskan dalam Hadist Nabi Abd. Al-Raziq dari Zaid bin Aslam, bahwa "*Rasulullah SAW ditanya tentang urbun (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya*". Dari penjelasan tersebut, *urbun* (uang muka) dalam perjanjian piutang *Murabahah* dihalalkan. Karena sebagai bukti komitmen kepada si penjual, seperti yang dijelaskan dalam PAPSI (2013) uang muka (*urbun*) adalah jumlah yang dibayar oleh pembeli (nasabah) kepada penjual sebagai bukti komitmen untuk membeli barang dari penjual. Maka sisa angsuran yang harus dibayar Pak Yassar per bulan sebesar Rp 767.500,00, dengan rincian angsuran pokok sebesar Rp 625.000,00 dan angsuran margin sebesar Rp 142.500,00.

Pada saat negoisasi pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tidak mencatat satu jurnalpun. Setelah itu, Pak Yassar yang telah menerima dana tersebut kemudian membeli kendaraan sepeda motor yang diinginkan atau yang dibutuhkan kepada *supplier*. Setelah kendaraan sepeda motor sudah dibeli, nasabah melaporkan pembeliannya kepada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dengan menyerahkan bukti dokumen pembelian. Kemudian BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang melakukan penjadwalan angsuran yang wajib dibayar nasabah setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan yaitu batas maksimal pembayaran tanggal 10 bulan pertama. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menerima angsuran *Murabahah* selama 2 tahun atau 24 bulan. Peneliti

menyajikan jadwal angsuran pokok dan margin *Murabahah* milik Pak Yassar yang menggunakan metode proporsional dalam bentuk tabel yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.3.
Angsuran Pembiayaan *Murabahah* Pak Yassar
Metode Proporsional
(dalam Rupiah)

Periode Angsuran	Angsuran		Total Angsuran	Sisa Angsuran
	Pokok	Margin		
0	-	-	-	18.420.000
1	625.000	142.500	767.500	17.652.500
2	625.000	142.500	767.500	16.885.000
3	625.000	142.500	767.500	16.117.500
4	625.000	142.500	767.500	15.350.000
5	625.000	142.500	767.500	14.582.500
6	625.000	142.500	767.500	13.815.000
7	625.000	142.500	767.500	13.047.500
8	625.000	142.500	767.500	12.280.000
9	625.000	142.500	767.500	11.512.500
10	625.000	142.500	767.500	10.745.000
11	625.000	142.500	767.500	9.977.500
12	625.000	142.500	767.500	9.210.000
13	625.000	142.500	767.500	8.442.500
14	625.000	142.500	767.500	7.675.000
15	625.000	142.500	767.500	6.907.500
16	625.000	142.500	767.500	6.140.000
17	625.000	142.500	767.500	5.372.500
18	625.000	142.500	767.500	4.605.000
19	625.000	142.500	767.500	3.837.500
20	625.000	142.500	767.500	3.070.000
21	625.000	142.500	767.500	2.302.500
22	625.000	142.500	767.500	1.535.000
23	625.000	142.500	767.500	767.500
24	625.000	142.500	767.500	-
TOTAL	15.000.000	3.420.000	18.420.000	-

Sumber: Data sekunder diolah 2017

Berikut bentuk akun pencatatan atas akad pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang:

- a. Untuk pencatatan pembelian barang dari dealer motor:

Persediaan	Rp 18.000.000,00
Kas	Rp 18.000.000,00

Pengakuan dalam PSAK 102 revisi 2013 paragraf 18, pada saat perolehan, aset *murabahah* diakui sebagai persediaan sebesar biaya perolehan. Maka jurnal di atas untuk pencatatan pembelian atau harga perolehan diakui sebagai persediaan sebesar biaya perolehan yaitu sebesar Rp 18.000.000,00 sudah sesuai dengan PSAK 102 revisi 2013.

- b. Untuk pencatatan pembiayaan *Murabahah* yang disepakati:

Piutang <i>Murabahah</i>	Rp 21.420.000,00
Persediaan	Rp 18.000.000,00
Margin	Rp 3.420.000,00

Murabahah dengan pengakuan pendapatan keuntungan saat penyerahan barang, akun-akun yang berkaitan barang adalah (1) Persediaan sebesar harga perolehan barang, (2) Pendapatan Keuntungan *Murabahah* sebesar keuntungan *Murabahah* yang disepakati, dan (3) Piutang *Murabahah* sebesar harga jual barang yang sepakati yaitu harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati.

Atas penyerahan barang tersebut, BMT sebagai penjual langsung mengakui keuntungan sebesar keuntungan yang disepakati walaupun pembayaran harga barang akan dilakukan kemudian. Oleh karena itu atas jurnal transaksi tersebut di atas, posisi akun-akun yang terkait dan neraca pada BMT. Piutang Murabahah sebesar Rp 21.420.000,00 akun ini berada di debit pada saat terjadi jual beli *Murabahah* yang pembayaran dilakukan secara tangguh atau cicilan, sebesar harga jual (harga pokok ditambah keuntungan). Persediaan sebesar Rp 18.000.000,00 akun ini berada di kredit pada saat aktiva tersebut dijual. Margin sebesar Rp 3.420.000,00 akun ini disajikan sebagai pengurang (*offseting account*) dari akun Piutang *Murabahah*, akun ini berada di kredit pada saat terjadi akad *Murabahah* dengan pembayaran tangguh atau cicilan, sebesar keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli.

Pengakuan dalam PSAK 102 revisi 2013 paragraf 22, pada saat akad murabahah, piutang murabahah diakui sebesar biaya perolehan aset murabahah ditambah keuntungan yang disepakati. Pada akhir periode laporan keuangan, piutang murabahah dinilai sebesar nilai neto yang dapat direalisasi, yaitu saldo piutang dikurangi penyisihan kerugian piutang. Serta penyajian dalam PSAK 102 revisi 2013 paragraf 38, margin murabahah tangguhan disajikan sebagai pengurang (*contra account*) piutang murabahah. Maka pencatatan di atas sesuai dengan PSAK 102 revisi 2013.

c. Untuk pencatatan pembayaran angsuran per bulan:

Kas	Rp 625.000,00
Margin	Rp 142.500,00
Piutang <i>Murabahah</i>	Rp 767.500,00

PSAK 102 tentang Akuntansi Murabahah, besarnya angsurannya atas pembayaran harga barang didasarkan pada kesepakatan yang dilakukan antara BMT sebagai penjual dengan nasabah (Pak Yassar) sebagai pembeli. Secara umum besarnya pembayaran angsuran tersebut dipengaruhi oleh faktor kemampuan pembeli melakukan pembayaran. Atas pembayaran angsuran tersebut akun Kas di debit sebesar Rp 625.000,00, Margin di debit sebesar Rp 142.500,00, akun ini pada saat penerimaan pembayaran angsuran (termasuk margin) yang telah jatuh tempo. Dan Piutang *Murabahah* sebesar Rp 767.500,00 akun ini berada di kredit pada saat diterima pembayaran dari pembeli sebesar jumlah pembayaran yang diterima.

Pencatatan akuntansi akad *Murabahah* di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang memang masih belum sempurna. Hal ini dikarenakan pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang kekurangan sumber daya manusia, sehingga untuk mencatat ratusan transaksi yang ada di BMT hanya menggunakan akun-akun yang sederhana. Uang muka *Murabahah* tidak dicatat dalam akun khusus, karena uang muka nantinya dimasukkan sebagai simpanan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang atas bukti kepercayaan dalam akad *Murabahah*.

Berikut simulasi perhitungan angsuran pembiayaan *Murabahah* juga bisa dengan menggunakan metode anuitas berdasarkan Fatwa DSN MUI No 84/DSN-MUI/XII/2012 yaitu sebagai berikut:



Tabel 4.4.
Angsuran Pembiayaan Murabahah Pak Yassar
Metode Anuitas
(dalam Rupiah)

	Pinjaman	18.420.000	Rupiah	
	Jumlah Angsuran	24	kali	
	Margin	19%	per Tahun	
Periode Angsuran	Angsuran		Total Angsuran	Sisa Angsuran
	Pokok	Margin		
	(3-2)	$(1 * 19\% / 24)$	$(1 * (19\% / 24)) / (1 - 1 / (1 + 19\% / 24)^{24})$	(1-4)
	4	2	3	5
0				18.420.000
1	699.920	145.825	845.745	17.720.080
2	705.461	140.284	845.745	17.014.619
3	711.046	134.699	845.745	16.303.573
4	716.675	129.070	845.745	15.586.898
5	722.349	123.396	845.745	14.864.549
6	728.067	117.678	845.745	14.136.482
7	733.831	111.914	845.745	13.402.651
8	739.641	106.104	845.745	12.663.010
9	745.496	100.249	845.745	11.917.514
10	751.398	94.347	845.745	11.166.116
11	757.347	88.398	845.745	10.408.770
12	763.342	82.403	845.745	9.645.428
13	769.385	76.360	845.745	8.876.042
14	775.476	70.269	845.745	8.100.566
15	781.615	64.129	845.745	7.318.950
16	787.803	57.942	845.745	6.531.147
17	794.040	51.705	845.745	5.737.107
18	800.326	45.419	845.745	4.936.781
19	806.662	39.083	845.745	4.130.119
20	813.048	32.697	845.745	3.317.071
21	819.485	26.260	845.745	2.497.586
22	825.972	19.773	845.745	1.671.613
23	832.511	13.234	845.745	839.102
24	839.102	6.643	845.745	(0)

Sumber: Data sekunder diolah 2017

Simulasi kedua metode proporsional dan metode anuitas di atas, jika dilihat dari besar porsi marginnya menunjukkan suatu perbedaan, maka dapat dilihat dari tabel berbandingan di bawah ini yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.5.
Perbandingan Besarnya Porsi Margin dalam Menggunakan
Metode Proporsional dan Metode Anuitas
(dalam Rupiah)

Periode Angsuran	Metode Proporsional	Metode Anuitas
1	142.500	145.825
2	142.500	140.284
3	142.500	134.699
4	142.500	129.070
5	142.500	123.396
6	142.500	117.678
7	142.500	111.914
8	142.500	106.104
9	142.500	100.249
10	142.500	94.347
11	142.500	88.398
12	142.500	82.403
13	142.500	76.360
14	142.500	70.269
15	142.500	64.129
16	142.500	57.942
17	142.500	51.705
18	142.500	45.419
19	142.500	39.083
20	142.500	32.697
21	142.500	26.260
22	142.500	19.773
23	142.500	13.234
24	142.500	6.643
Total	3.420.000	1.877.881

Sumber: Data Sekunder diolah 2017

Berdasarkan tabel 4.5 menunjukkan besarnya angsuran untuk tiap periode pembayaran sama besar baik menggunakan metode proporsional ataupun metode anuitas. Perbedaan hasil perhitungan antara kedua metode tersebut terjadi pada besarnya angsuran pokok dan besarnya angsuran margin. Terkait dengan metode proporsional yang digunakan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang memiliki alasan tersendiri terhadap pemilihan metode proporsional untuk transaksi *Murabahah*, di mana peneliti membuat perbandingan jumlah margin yang harus dibayar oleh nasabah antara metode proporsional dengan menggunakan metode anuitas.

Terkait penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah*, di mana pembiayaan *Murabahah* memiliki kelebihan pada tingkat perputaran modal lebih cepat dan resiko rendah. Melalui skema jual beli (*Murabahah*), nasabah diuntungkan karena nilai angsuran tetap hingga masa perjanjian berakhir, sehingga sangat memudahkan perencanaan keuangan. Selain itu, kontrak bisnis memberikan kepastian baik jumlahnya, mutunya, harganya, dan waktu penyerahannya jadi beresiko rendah (Anonim, 2012).

Adapun pengakuan keuntungan secara proporsional yaitu, angsuran pokok dan angsuran margin akan sama besar untuk setiap periode, jadi besar margin yang disepakati serta dipahami tidak berubah-ubah akan memperkecil kemungkinan riba. Seperti yang sudah dijelaskan oleh Wahyuni (2014), keuntungan metode ini (proporsional) adalah angsuran pokok dan angsuran margin yang selalu sama akan mempermudah nasabah memahami akad yang akan disepakati. Besarnya margin

yang disepakati dan dipahami serta tidak berubah-ubah akan memperkecil kemungkinan resiko riba.

Adapun juga untuk penggunaan metode proporsional, pendapatan dan beban yang terkait langsung dengan pembiayaan *Murabahah* tidak dikapitalisasi dengan nilai pembiayaan *Murabahah*. Kemudian, pendapatan dan beban yang terkait langsung dengan pembiayaan *Murabahah* diakui selama jangka waktu akad dengan menggunakan metode yang sama dengan pengakuan pendapatan *Murabahah*. Selain itu, bank mengakui pendapatan margin *Murabahah* sesuai dengan proporsi atau perbandingan antara nilai pokok *Murabahah* dan margin *Murabahah* pada akad *Murabahah*. Penggunaan metode proporsional bertujuan untuk menerapkan pelaporan keuangan bank syariah secara baik, akurat, terukur, dan sesuai dengan prinsip syariah melalui akuntansi syariah (Faisal, 2014).

Begitupun menurut PSAK 102 paragraf 23, metode proporsional dalam mengakui keuntungan *Murabahah* dengan pembayaran tangguh lebih dari satu tahun, di mana risiko piutang tak tertagih dan/atau pengelolaan piutang serta penagihan piutangnya relatif kecil. Dan untuk perhitungannya, juga lebih mudah untuk dipahami oleh nasabah, selain itu metode proporsional dikategorikan secara substansi sebagai transaksi jual beli atau bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dengan demikian, pencatatan transaksi *murabahah* wajib menggunakan PSAK 102 tentang Akuntansi *Murabahah* (PAPSI 2013).

Berbeda dengan metode anuitas, di mana besarnya angsuran margin semakin lama akan semakin mengecil seiring berjalannya masa angsuran. Margin

yang dibebankan pada periode awal angsuran akan lebih besar daripada periode berikutnya, sedangkan untuk besarnya angsuran pokok semakin lama justru semakin besar, atau angsuran pokok periode awal akan lebih kecil dari periode berikutnya. Perhitungannya juga lebih rumit, harus menggunakan *software* untuk mengetahuinya (Wahyuni, 2014). Jika menggunakan metode anuitas, bank syariah seharusnya menginformasikan kepada nasabah tentang margin yang diakui. Sehingga nasabah dapat mengetahui berapa margin yang diakui diawal dan berapa pokok yang telah dibayarkan. Menurut Rivai dan Arifin (2010) jika margin dalam satu akad transaksi berubah-ubah dan nasabah mengalami keraguan maka hal ini bisa menjadi riba. Selain itu, masalah mungkin saja terjadi pada saat nasabah ingin melakukan *over credit* dan nasabah baru mengetahui bahwa pokok angsuran yang dibayar ternyata masih kecil jumlahnya.

Menurut Wahyuni (2014) belum ada studi yang mendapatkan hasil bahwa metode proporsional terbukti menghambat laju pertumbuhan bank syariah, begitupun juga belum ada studi yang mengatakan bahwa metode anuitas mempercepat laju pertumbuhan perbankan syariah. Masing-masing metode pengakuan pendapatan margin memiliki keunggulan dan kelemahan, sehingga setiap bank syariah pastinya akan menggunakan metode yang sekiranya paling menguntungkan. Beberapa studi yang meneliti tentang pertumbuhan bank syariah antara lain menurut Bank Indonesia (2013) dan Zubair (2008) penurunan kinerja merupakan faktor eksternal yang selama ini menjadi tekanan yang menghambat pertumbuhan aset perbankan syariah. Menurut Cleopatra (2008), penambahan aset perbankan merupakan indikasi utama pertumbuhan perbankan. Karena apabila

bank syariah memiliki jumlah aset yang cukup, maka bank syariah tersebut akan mampu lebih banyak lagi menyalurkan dana kepada masyarakat.

4.8. Relevansi Metode Perhitungan Margin *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dengan Prinsip Syariah Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nomor 84/DSN-MUI/XII/2012

Dilihat dari simulasi di atas, maka peneliti akan menganalisis relevansi antara metode perhitungan keuntungan yang digunakan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dengan prinsip syariah. Sebagai lembaga keuangan syariah, maka segala kegiatan yang dilakukan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tentunya berpegang teguh terhadap prinsip dan ketentuan syariah yang berlaku dalam Fatwa DSN MUI.

Dalam Fatwa ini terdapat 3 ketentuan, yaitu ketentuan umum, ketentuan hukum, dan ketentuan khusus.

1) Pertama: Ketentuan Umum

Dalam Fatwa ini yang dimaksud dengan:

- a. Metode Proporsional (*Thariqah Mubasyirah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, *tsaman*) yang berhasil ditagih dengan mengalihkan presentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih (*al-atsman al-muhashshalah*).

Jika kita lihat dari metode perhitungan margin yang digunakan oleh BMT AL Jabbar Mu'amalah, menurut pandangan peneliti metode perhitungan margin yang dipakai oleh BMT sama dengan perhitungan keuntungan *flat* dimana besaran angsuran pokok dan marginnya tetap sama sehingga akan menghasilkan jumlah angsuran tetap dalam per bulan. Artinya disini metode perhitungan margin *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menggunakan metode proporsional atau modifikasi dari metode *flat*.

- b. Metode Anuitas (*Thariqah al-Hisab al-Tanzuliyah/Thariqah al-Tanaqushiyyah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih (*al-atsman al-mutabaqqiyah*).

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tidak menggunakan perhitungan metode anuitas dalam perhitungan keuntungannya tetapi menggunakan metode proporsional. Dalam hal ini, pihak BMT harus tetap berhati-hati dalam memilih dan menggunakan metode perhitungan keuntungan *Murabahah*.

- c. *Murabahah* adalah akad jual beli dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan.

Sesuai dengan definisinya dari akad pembiayaan *Murabahah* itu sendiri, menurut Antonio (2001) menjelaskan pengertian *Murabahah* sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Melakukan akad antara dua pihak atau lebih, sangat penting bagi seluruh pihak mendapatkan informasi mengenai akad yang akan dilakukan. Karena kurang lengkapnya informasi rentan terjadi kesalahpahaman yang bisa saja berakibat mencederai akad. Kelengkapan informasi bagi seluruh pihak yang melakukan akad juga diperlukan agar menjaga hak dan kewajiban masing-masing pihak dapat tercapai.

- d. *At-amwil bi al-Murabahah* (Pembiayaan *Murabahah*) adalah *Murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan cara LKS membelikan barang sesuai pesanan nasabah, kemudian LKS menjualnya kepada nasabah setelah barang menjadi milik LKS dengan pembayaran secara angsuran.

Ketentuan ini menjelaskan bahwa LKS dalam hal ini BMT, melakukan akad *Murabahah* berdasarkan pesanan. Dalam *Murabahah* berdasarkan pesanan, BMT melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Dalam jual beli biasa, misalnya seorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan. Transaksi *murabahah* dengan pesanan ini adalah sah dalam fiqih Islam (Karim, 2011).

Akad jual beli *Murabahah* di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, tidak menyebutkan secara khusus premis akad mengenai *Murabahah* berdasarkan pemesanan. Tetapi untuk membeli barang yang diinginkan oleh nasabah dalam praktiknya di BMT, hal ini dapat ditinjau lagi dari jenis objek / barang pesanan nasabah tersebut. Jika jenis objek / barang mudah pengadaannya, maka nasabah ditugaskan oleh BMT untuk membeli sendiri barang yang dimaksud demi efektivitas dan efisiensi serta kemudahan semua pihak. Seperti dicontohkan oleh Ibu Rizky sebagai Accounting BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang ketika melakukan wawancara (Senin, 13 November 2017); "Jika nasabah ingin memesan pakaian (untuk dijual kembali) sebagai objek *Murabahah* maka akan lebih mudah jika nasabah yang membeli sendiri pakaian tersebut".

BMT dan nasabah menggunakan akad *Wakalah* terlebih dulu sebelum melakukan akad *Murabahah*. Akad *Wakalah* berasal dari kata *takwil* yang berarti menunjuk seseorang untuk menjaga sesuatu dan juga untuk melimpahkan tugas kepada orang lain (Sjadeini, 2014). Dalam hal ini BMT melimpahkan tugas kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang dimaksud nasabah. Isi perjanjian akad *Wakalah* yang dibuat oleh BMT menyebutkan secara khusus tugas yang diberikan kepada nasabah, hal ini untuk menghindari sengketa dibelakang hari. Penulisan judul akad *Wakalah* dalam perjanjian ini seharusnya tidak digabungkan dengan kata *Murabahah* karena kedua akad ini memang sangat berbeda, baik secara harfiah, secara praktik maupun secara hukumnya. Jika penulisan judul dari

perjanjian *Wakalah* digabungkan menjadi “Akad *Wakalah Murabahah*” maka khawatir terjadi kesalahpahaman dan tercipta kondisi dimana suatu transaksi diwadahi oleh dua akad sekaligus sehingga menimbulkan *gharar* terjadi ketidakpastian.

Setelah nasabah selesai melakukan tugas agar yang diberikan BMT untuk membeli barang pesanan, maka saat itu juga akad *Wakalah* berakhir. Barang tersebut secara kepemilikan adalah milik BMT. Artinya, barang tersebut sepenuhnya dalam kuasa BMT. BMT boleh memakai, memberikan, termasuk menjual kembali barang tersebut. Dengan berakhirnya akad *Wakalah* maka kedua belah pihak boleh melakukan akad lain, dalam hal ini ialah akad *Murabahah*.

Dalam ketentuan umum ini untuk pembayaran pembiayaan secara angsuran. Jumlah angsuran yang harus dibayar oleh nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Angsuran tersebut ditetapkan dengan jelas didalam akad beserta jangka waktunya yang menjadi kesepakatan kedua belah pihak. Jumlah angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah jumlahnya tetap hingga akhir akad dan sampai dinyatakan lunas. Ini juga berarti bahwa jumlah angsuran tidak dapat diubah, tanpa sepengetahuan dan persetujuan kedua belah pihak.

- e. Harga Jual (*tsaman*) adalah harga pokok ditambah keuntungan.

Menurut Karim (2008) keuntungan atau Margin adalah selisih lebih dari hasil penjualan yang diperoleh dari harga pokok ditambah biaya operasi. Kalangan ekonomi mendefinisikannya sebagai selisih antara total

penjualan dengan total biaya. Total penjualan yakni harga barang yang dijual dan total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan yang terlihat dan tersembunyi.

Kepastian dan kesepakatan diawal mengenai harga barang yang akan dibeli oleh nasabah merupakan syarat bagi sahnya transaksi *Murabahah*. Apabila harga tidak dapat dipastikan sebelumnya, maka jual beli tersebut batal (Sjahdeini, 2014). Penetapan harga jual ini dilakukan setelah memperoleh referensi margin keuntungan. Transparansi dalam akad *Murabahah* ini menghindari sengketa dikemudian hari dan terciptanya mu'amalah yang '*antaraadhi minkum*', yaitu atas dasar saling *ridho*, saling suka sama suka di antara kedua belah pihak, sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Juga dijelaskan hadits Nabi dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ
(قَالَ: إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان

Artinya: "Sesungguhnya jual beli itu harus suka sama suka".

- f. *Al-Mashlahah (ashlah)* adalah suatu keadaan yang dianggap paling banyak mendatangkan manfaat bagi pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah yang sehat.

Arti *Mashlahah* berasal dari kata *shalaha* yang berarti baik. Pengertian *Mashlahah* dalam bahasa arab adalah perbuatan-perbuatan yang mendorong kepada kebaikan manusia. Dalam artinya yang umum adalah

setiap segala sesuatu yang bermanfaat bagi manusia, Imam Ghazali juga menajelaskan yaitu mengambil manfaat dan menolak kemudharatan dalam rangka memelihara tujuan-tujuan syara' (Nasrun, 1996). Artinya bahwa penetapan suatu hukum itu tiada lain kecuali untuk menerapkan kemashlahatan umat manusia, yakni menarik suatu manfaat, menolak bahaya atau menghilangkan kesulitan umat manusia.

2) Kedua: **Ketentuan Hukum**

- a. Metode pengakuan keuntungan *Murabahah* dan pembiayaan *Murabahah* boleh dilakukan secara proporsional yaitu dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini.

Ketentuan hukum ini dengan jelas membolehkan metode pengakuan keuntungan *Murabahah* dilakukan secara proporsional, sekaligus menegaskan bahwa seluruh kegiatan operasional Lembaga Keuangan Syariah (LKS) harus berdasarkan ketentuan dalam Fatwa DSN MUI 84/DSN-MUI/XII/2012. Hal ini untuk menjaga konsistensi LKS dalam menerapkan prinsip syariah, sehingga terhindar dari pelanggaran hukum syariah.

3) Ketiga: **Ketentuan khusus**

- a. Pengakuan keuntungan *Murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh para pedagang (*al-tujjar*), yaitu secara proporsional **boleh** dilakukan selama sesuai dengan '*urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan para pedagang.

Secara istilah, *al-'urf* bermakna apa yang menjadi kebiasaan manusia dan mereka melewati kehidupan dan muamalat mereka dengan hal itu, baik berupa perkataan, perbuatan atau hal yang ditinggalkan. Para ulama sepakat bahwa *'urf shahih* dapat dijadikan dasar dalam menetapkan hukum yang berkaitan dengan mu'amalah dan selama tidak bertentangan dengan syara'. Perhitungan keuntungan secara proporsional inilah yang dipakai oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang untuk menghitung margin *Murabahah*.

- b. Pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) **boleh** dilakukan secara proporsional dan secara anuitas selama sesuai dengan *'urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan LKS.

Metode pengakuan keuntungan yang digunakan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang adalah metode proporsional berarti BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang telah menerapkan ketentuan dalam Fatwa DSN 84/DSN-MUI/XII/2012.

- c. Pemilihan metode pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* pada LKS harus memperhatikan *mashlahah* LKS bagi pertumbuhan LKS yang sehat.

Dalam memilih metode pengakuan keuntungan *Murabahah*, LKS harus berhati-hati serta memperhatikan kemashlahatan bagi semua pihak. Hal ini demi keberlangsungan dan menciptakan pertumbuhan LKS yang sehat. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sebagai LKS menggunakan

metode perhitungan keuntungan secara proporsional, metode proporsional merupakan salah satu metode yang boleh digunakan menurut Fatwa DSN 84/DSN-MUI/XII/2012.

- d. Metode pengakuan keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* yang ashlah dalam masa pertumbuhan LKS adalah metode anuitas.
- e. Dalam hal LKS menggunakan metode pengakuan keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* secara anuitas, porsi keuntungan **harus ada** selama jangka waktu angsuran; keuntungan *at-Tamwil bi al-Murabahah* (pembiayaan *Murabahah*) tidak diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan *Murabahah* berakhir / lunas dibayar.

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tidak menggunakan metode pengakuan keuntungan secara anuitas. Sedangkan isi dari ketentuan khusus ini diperuntukkan khusus bagi LKS yang menggunakan metode pengakuan keuntungan secara anuitas, jadi ketentuan khusus pada hal ini tidak dijelaskan oleh peneliti.

4.9. Integrasi Islam tentang Penerapan Metode Pengakuan Keuntungan secara Proporsional atas Pembiayaan *Murabahah*

Memperoleh laba dalam transaksi jual beli dengan *Murabahah* memang tidak dilarang dalam syariah, dijelaskan dalam surat Al-'Asr ayat 1-3, yaitu:

وَالْعَصْرِ ﴿١﴾
 إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ لَكَنُفٍ ﴿٢﴾
 إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾

Artinya: "Demi masa (1). Sungguh, manusia berada dalam kerugian (2). Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta saling menasehati untuk kesabaran (3)." (Qs. AL-‘Asr ayat 1-3).

Ayat-ayat di atas menjelaskan tentang manusia dalam kerugian, di mana kecuali bagi orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan seperti nasabah melakukan akad jual beli secara *Murabahah* untuk memenuhi kebutuhan produktifnya yang sesuai syariah, yaitu ketika terjadinya transaksi *Murabahah* pihak BMT juga memiliki risiko yang mungkin timbul atas pembelian suatu barang selama barang tersebut dalam kekuasaannya sebelum akhirnya dijual kepada pihak lain dengan menambahkan margin keuntungan yang disepakati, keuntungan tersebut dianggap imbalan atas kemungkinan risiko yang menjadi tanggung jawab pihak BMT, baik berupa kehilangan, kerusakan atau kerugian sebelum barang itu akhirnya di jual. Maka dalam penentuan harga harus ditentukan dengan sedemikian rupa untuk menghindari ketidakadilan pada satu pihak yaitu pembeli.

Ketentuan ketika pemindahan kepemilikan barang dari penjual ke pembeli, maka segala manfaat barang setelah akad penjualan menjadi hak pembeli dan sebaliknya, segala kerugian atau kerusakan barang menjadi tanggung jawab pembeli. Ketentuan ini telah ditegaskan oleh Rasulullah Shallahu ‘alaihi wasallam dalam hadist berikut:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَجُلًا ابْتَاعَ غُلَامًا فَأَقَامَ عِنْدَهُ
مَشَاءَ اللَّهِ أَنْ يُقْلَمَ ثُمَّ وَجَدَ بِهِ عَيْبًا فَخَاصَمَهُ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَرَدَّهُ عَلَيْهِ فَقَالَ الرَّجُلُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَدْ اسْتَعْلَى غُلَامِي
فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْخَرَجُ بِالضَّمَانِ

Artinya: *Aisyah Radhiyallahu anhuma* mengisahkan, "Ada seorang lelaki yang membeli seorang budak. Tidak berapa lama setelah, ia mendapatkan suatu cacat

pada budak tersebut. Karena tidak mau rugi, ia mengembalikannya (kepada penjual). Akibatnya penjual mengadu (kepada Rasulullah Shallahu 'alaihi wa sallam) dan berkata, "Wahai, Rasulullah, sesungguhnya ia telah mengerjakan budakku." Maka Rasulullah Shallahu 'alaihi wa sallam menjawab keluhannya dengan bersabda, "Keuntungan adalah imbalan atas tanggung jawab/jaminan." (Riwayat Abu Dawud hadits no. 3512, dan dinyatakan Hasan oleh Al-Albani dalam kitab Irwaul Ghalil hadits no. 1315).

Hadits diatas menjelaskan bahwa kegunaan barang adalah imbalan merupakan konsekuensi langsung dari kepemilikan pembeli atas suatu barang. Dengan demikian sebagai pembeli maka harus siap menerima ketentuan ini, dan sebagai penjual pun harus sewajarnya rela dalam kenyataan ini.



BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang bertujuan untuk menganalisis penerapan metode pengakuan keuntungan secara proporsional atas pembiayaan *Murabahah*, pencatatan akuntansi atas transaksi *Murabahah*, dan metode sesuai untuk digunakan *Murabahah*. Penelitian ini dilakukan dengan satu objek penelitian yaitu BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dengan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Berdasarkan pada data yang diperoleh dan hasil analisis yang dilakukan peneliti dengan membandingkan antara teori dan praktik, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menggunakan metode pengakuan keuntungan pembiayaan *Murabahah* secara proporsional sebagai modifikasi dari metode *flat rate*.
2. Pencatatan akuntansi atas transaksi *Murabahah* dan metode proporsional yang digunakan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sesuai PSAK 102 dan Fatwa DSN No 84/DSN-MUI/XII/2012.
3. Menurut Fatwa DSN No 84/DSN-MUI/XII/2012, metode pengakuan keuntungan *Murabahah* dan pembiayaan *Murabahah* boleh melakukan secara proporsional dan secara anuitas selama sesuai dengan '*urf*' (kebiasaan) yang berlaku di kalangan LKS.

5.2.Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan yang terdapat dalam penelitian ini, maka peneliti mengajukan saran dalam upaya perbaikan kepada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, yaitu sebagai berikut:

1. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dapat mencari alternatif lain dalam mencari tambahan modal untuk kemudian hari disalurkan kembali kepada masyarakat melalui akad pembiayaan *Murabahah*. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang yang berbentuk koperasi memiliki potensi pengumpulan modal dari dana anggota koperasi. Jika BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang bisa berfokus dan mengembangkan dana anggota koperasi, maka BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dapat sedikit demi sedikit mengurangi kerjasama dengan BNI Syariah. Keuntungan lainnya adalah BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang bisa meningkatkan kesejahteraan anggotanya dengan lebih baik, karena hasil keuntungan nantinya akan tersalurkan kembali kepada anggota.
2. Seharusnya pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang agar lebih memperbaiki kejelasan struktur dalam pembagian tugas wewenang dan tanggung jawabnya masing-masing, agar tidak ditemukannya adanya rangkap tugas wewenang dan tanggung jawabnya sehingga dapat terhindar dari kemungkinan memanipulasi data.
3. Memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai akad *Murabahah* yang dilakukan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya.
- Abdurrahman, Endy. *Tiga Akad Terlaris Pembiayaan Syariah Tumbuh Signifikan*. 2016. Dalam <http://REPUBLIKA.co.id>. Diakses pada 24 Agustus 2017.
- Anggadini., Sri, Dewi. 2013. *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur*. Majalah Ilmiah UNIKOM. Vol. 9, No. 2.
- Anonim. *Pembiayaan Modal Kerja Bank Syariah*. 2012. Okezone.com. Dalam <https://economy.okezone.com/read/2012/01/03/316/550685/pembiayaan-modal-kerja-bank-syariah>. Diakses pada tanggal 05 April 2018.
- Antonio, Syafi'i, Muhammad. 1999. *Bank Syariah Bagi Bankir dan Praktek Keuangan*. Cetakan Pertama. Jakarta: Bank Indonesia-Tazkia.
- . 2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Ardha, Novan, Bastian Dwi. 2014. *Analisis Perlakuan Akuntansi Murabahah pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Kota Malang*. Skripsi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Bahjatullah, Qi Mangku., Hakim A. Khoirudin., Sanstoso., dan S. Asyuti R. 2011. *Muqtasid Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*.
- Bank Indonesia, 2014, Outlook Perbankan Syariah 2013.
- Cleopatra, Yuria Pratiwhi. 2008. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Proporsi Aset Perbankan Syariah Di Indonesia*. jurnal Ekonomi dan Bisnis. Volume 5 Nomor 1, April 2008.
- Dimayuddin, Djuwaini. 2010. *Pengantar Fiqih Muamalah*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Daymon, Christine., dan Holloway, Immy. 2008. *Riset Kualitatif dalam Public Relations dan Marketing Communications*. Yogyakarta: bandung.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan. 2007. *PSAK No. 102*. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia.
- . 2007. *Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah. PSAK No. 102*. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia.
- . 2013. *PSAK No. 102*. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia.
- Dewan Syariah Nasional. "Fatwa Dewan Syariah Nasional Metode Pengakuan Keuntungan Tamwil bi Al-Murabahah Di Lembaga Keuangan Syariah. Fatwa DSN MUI. Jakarta. 2012.

- Eka, Fatmawati, Erlita. (2014). *Perlakuan Akuntansi Akad Murabahah Berbasis Margin Anuitas*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Malang.
- Ernomo, Melina. 2013. *Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan Murabahah pada PT Bank Syariah Mandiri*. Skripsi. Program Sarjana Akuntansi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Dalam (<http://www.repository.uinjkt.ac.id>). Diakses pada 24 Agustus 2017.
- Faisal. 2014. *Metode Anuitas dan Proporsional Murabahah sebagai Bentuk Transparansi dan Publikasi Laporan Bank*. Skripsi. Universitas Malikulsaleh. Aceh.
- Fauzia, Umi. 2017. *Analisis Kepatuhan Syariah terhadap Metode Pengakuan Margin Murabahah pada KCP BRI Syariah Sepanjang Sidoarjo*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel. Surabaya.
- Freeman, R.E., dan J. McVea. 2001. "A Stakeholder Approach to Strategic Management". Dalam <http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstractid=263511>. SSRN. Diakses tanggal 06 November 2017 pukul 20:30 WIB.
- Ghozali, I., dan A. Chariri. 2007. *Teori Akuntansi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gray, R, R, Kouhy., dan S. Lovers. 1995. "Corporate Social and Environmental Reporting. A Review of the Literature and a Longitudinal Study of UK Disclosure". *Accounting, Auditing and Accountanbility Journal*. Vol. 8. No. 2. pp.47-77.
- Gustani. 2017. *Perbedaan Metode Anuitas dan Metode Proporsional*. Artaloka.ID. Dalam <http://akuntansikeuangan.com/perbedaan-metode-anuitas-dan-metode-proporsional/>. Diakses pada tanggal 24 Agustus 2017 pukul 07.20 WIB.
- Harahap, Sofyan, Syafri. 2001. *Menuju Perumusan Teori Akuntansi Islam*. Jakarta: Pustaka Quantum.
- Hariato, Syawal. 2014. *Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi Al-Murabahah di KSPS Malikussaleh Aceh Utara*. *Jurnal Ekonomi. Politeknik Negeri Lhoseumawe Aceh*.
- Hariyanti, Dini. (19 Agustus 2016). *Tiga Akad Terlaris Pembiayaan Syariah Tumbuh Signifikan Mei 2016*. BISNIS.Com, JAKARTA. Dalam <http://finansial.bisnis.com/read/20160819/90/576256/tiga-akad-terlaris-pembiayaan-syariah-tumbuh-signifikan-mei-2016>. Diakses pada tanggal 24 Agustus 2017 pukul 07.00 WIB.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2007). *PSAK No. 102 Tentang Akuntansi Murabahah*. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.

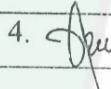
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2008. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- . 2013. *ED Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 102 Tentang Akuntansi Murabahah*. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Syariah Ikatan Akuntan Indonesia.
- Jafar, Tri D. F. 2012. *Analisis Pendistribusian Laba dalam Akuntansi Syariah untuk Mencapai Prinsip Keadilan (Studi Kasus pada PT Bank Muamalat Indonesia Tbk)*. Skripsi. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, Balai Pustaka, Jakarta, 2008.
- Karim, Adiwarmanto, Azwar. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi Kedua. Jakarta : Rajagrafindo Persada.
- . 2008. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Edisi kedua, Jakarta: Darul-Haq.
- . 2011. *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2005. Cet. 11. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Prenada Media.
- Kwang En, Tan., dan Dorothy, Jane. 2011. “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Perusahaan Sepatu “X”)”. *Jurnal Ilmiah Akuntansi* No. 5, Universitas Kristen Maranatha, Bandung.
- Marwal, M. Ilyas. 2007. *Rekonstruksi Murabahah Sebuah Ijtihad Solusi Pembiayaan*. Jakarta.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. edisi Revisi. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyana, Deddy. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif: Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Remaja Rosdakarya.
- Muzayyidatul, Habibah., dan Nikmah, Alfu. 2016. *Analisis Penerapan Akuntansi Syariah Berdasarkan PSAK 102 pada Pembiayaan Murabahah di BMT Se-Kabupaten Pati*. *Jurnal Ekonomi Syariah*. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus-Jawa Tengah.
- Nasrun, Haroen. 1996. *Ushul Fiqh*. Jakarta: Logos Wacana Ilmu.
- Nugroho, Adi. 2005. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah*. Thesis. Jakarta: Ekonomi Keunagan Syariah UI.
- Ningsih, Ita, Yuliana Setia. 2011. *Perlakuan Akuntansi Akad Murabahah berdasarkan PSAK 102 pada BMT Al-Fath*. Skripsi. Universitas Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta.
- Nuryadin, Birusman. 2007. Harga dalam Perspektif Islam. *Jurnal Ekonomi Islam: Mazahib*. Vol. 4 No 1, Juni 2007. hal. 86-98.

- Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI) Tahun 2013.
- Perdana, Baskoro Putra. 2013. *Analisis Penetapan Tingkat Marjin Akad Pembiayaan Murabahah: Studi Kasus pada Baitul Maal wa Tamwil Ahmad Yani Malang*. Skripsi. Universitas Brawijaya Malang.
- Qiyamah, Nurul, Shuffah. 2015. *Analisis Metode Perhitungan Margin Murabahah Pada Produk Piutang Murabahah*. Skripsi. Universitas Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta.
- Rahmawaty, Anita. 2007. Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam: La Riba*. Vol. 1 No. 2, Desember 2007 hal. 189-203.
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press.
- Rifqi, Muhammad. 2008. *Akuntansi Keuangan Syariah Konsep dan Implementasi PSAK Syariah*. Yogyakarta: P3EI Press.
- Veithzal, Rivai., dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking: Sebuah teori, konsep dan aplikasi*. Edisi 1 Cetakan 1. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rizal, Yaya dkk. 2011. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktek Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat.
- Setiawan, A. B. 2009. *Analisis Kesehatan Finansial dan Kinerja Sosial Bank Syariah di Indonesia*. Tesis tidak dipublikasi. Jakarta: Program Magister Bisnis Keuangan Islam Universitas Paramadina.
- Sikrillah, Lailatul. 2014. *Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan Murabahah pada Lemabaga Keuangan Syariah Bank dan Non Bank*. Skripsi. Malang: FE UIN Malang.
- Sjahdeini, Sutan, Remi. 2014. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suyatno, Thomas, H.A Chalik, dan Made Sukada. 2003. *Dasar-Dasar Perkreditan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Teguh, Muhammad. 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Penerbit Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Undang-Undang No. 17 Tahun 2012 tentang Perkoperasian.
- Usmani, Maulana, Taqi. 2003. *Murabahah*. Diunduh dari *accountancy.com.pk*.
- Veithzal, Rivai, dkk. 2010. *Islamic Financial Management*. Edisi Pertama. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Wahyuni, Mirasanti. 2014. *Anuitas di Perbankan Syariah*. STIE Bank BPD Jateng.

- Wasilah., dan Nurhayati, Sri. 2016. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Wawancara dengan Kepala Bagian Operasional BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang Lissanawati, SE.
- Wawancara dengan Accounting BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang Rizky Churatul Aisyah, S. Ak.
- Wicaksani, Asri. 2012. *Perlakuan Akuntansi Akad Murabahah pada PT. Bank Syariah Mandiri*. Skripsi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Widodo, Sugeng. 2010. *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*. Yogyakarta: Asgard Chapter.
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.
- . 2011. *Akuntansi Transaksi Syariaah*. Penerbitan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Yusuf, Muhammad. 2013. *Analisis Penerapan Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Pesanan dan Tanpa Pesanan serta Kesesuaian dengan PSAK 102*. Skripsi. BINUS University. Jakarta.
- Zubair, Kamal, Muhammad. 2008. *Akselerasi Pertumbuhan Bank Syariah Di Indonesia*. millah Vol. VIII, No. 1 Agustus 2008.

BUKTI KONSULTASI

Nama : Imtiyaz Farras Mufidah
 NIM/Jurusan : 13520073/Akuntansi
 Pembimbing : Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M. Ec., Ak., CA
 Judul Skripsi : Analisis Penerapan Metode Pengakuan Keuntungan secara Proporsional atas Pembiayaan Murabahah pada BMT Al Jabbar Mu'malah Malang

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	3 April 2017	Pengajuan Outline	1. 
2	23 Agustus 2017	Proposal Bab I-III	2. 
3	29 Agustus 2017	Revisi Proposal	3. 
4	30 Agustus 2017	Acc Proposal	4. 
5	12 September 2017	Seminar Proposal	5. 
6	28 Maret 2018	Skripsi Bab I-IV	6. 
7	09 April 2018	Revisi dan Acc Skripsi	7. 
8	25 Juni 2018	Ujian Skripsi	8. 
9	26 Juni 2018	Acc Keseluruhan	9. 

Malang, 26 Juni 2018

Mengetahui:
Ketua Jurusan Akuntansi,




 Dr. H. Nanti Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA
 NIP. 197263222008012005

Daftar Wawancara I pada BMT Al Jabbar Mu'amalah

Jl. Manunggal KAV. A10

Blimbing Malang

Nama Narasumber : Rizky Churatul Aisyah, S. Ak
Jabatan : Staff Keuangan / Accounting
Hari/Tanggal : Senin, 13 November 2017
Waktu Wawancara : 09.30 – 11.00 WIB
Tempat Wawancara : BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

1. Bagaimana sejarah berdirinya BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: awal berdirinya BMT itu karena dengan adanya perkembangan zaman yang diikuti dengan bertambahnya pemahaman oleh manusia itu sendiri tentang syari'ah tak terkecuali dengan ekonomi Islam. Apalagi sekarang ini dibidang ekonomi itu mulai nampak terjadi pergeseran pola pikir masyarakat, di mana yang dulunya orang-orang akan melakukan simpan pinjam di bank-bank konvensional. Sekarang itu mbak, kebanyakan orang-orang beralih menuju bank atau ke lembaga keuangan syariah yang berbasis syari'ah, melainkan juga koperasi. Maka dari situ koperasi ingin juga menerapkan konsep Islam, yaitu BMT seperti BMT Al Jabbar Mu'amalah ini.

2. Apa visi dan misi BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban:

- Visinya; selalu mengutamakan ekonomi Islam dengan prinsip syariah
- Misinya; menjalin silahturami, menciptakan wadah usaha bagi masyarakat, serta berdakwah dengan bertransaksi secara prinsip syari'ah.

Mungkin lebih jelasnya, nanti mbak saya beri data profilnya BMT agar visi-misinya yang tertulis dengan kalimat yang baik dan benar.

3. Apa motto dari BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: berusaha untuk meratakan dengan adil tingkat pendistribusian laba sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

4. Apa landasan, asas, dan prinsip dari BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: selalu mewujudkan nilai-nilai syari'ah, menggerakkan BMT dengan etika bisnis yang berakhlak Islami, BMT akan mendahulukan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi, serta profesionalisme dengan keimanan.

5. Apa maksud dan tujuan didirikan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang ini?

Jawaban: iyah, intinya BMT ini ingin mendorong, memfasilitasi, serta mengembangkan kemampuan potensi ekonomi anggota secara syari'ah.

6. Usaha-usaha apa saja pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: untuk usaha, kami menawarkan produk-produk pembiayaan yaitu pembiayaan murabahah, musyarakah, mudharabah, ijarah dll tentang produk syari'ah. Disini pembiayaan murabahahlah yang paling banyak diminati oleh anggota, biasanya untuk keperluan kebutuhan produktif, dan kebanyakan untuk kebutuhan konsumtif.

7. Bagaimana struktur organisasi serta wewenang tanggungjawab pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: untuk struktur organisasinya dan wewenang tanggungjawabnya, nanti bisa langsung saya beri data diprofilnya saja, karna struktur organisasinya berbentuk bagan, agar lebih efektif dan efisien.

8. Apa saja jenis pelayanan produk (pembiayaan dan penghimpunan dana) yang ditawarkan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: dalam pelayanan produk seperti pembiayaan dan penghimpunan dana, itu sama seperti diperbankan syari'ah pada umumnya yaitu untuk disimpan ada untuk tabungan haji/umroh, tabungan pendidikan, simpanan berjangka/deposito dll. Dan dipenghimpunan dana, untuk prinsip kerjasama ada musyarakah dan mudharabah, prinsip jual beli ada murabahah, salam, istishna', untuk prinsip jasa ada wakalah, qard dll.

9. Bagaimana dengan mitra pada BMT saat ini? Siapa saja mitra BMT saat ini? Menjalinkan kerjasama dengan lembaga apa saja?

Jawaban: pada periode awal berdirinya BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang hanya melayani nasabah individu. Namun, seiring berjalannya waktu, manajemen BMT Al Jabbar Mu'amalah memutuskan untuk tidak hanya berfokus pada nasabah individu, tetapi juga mencari nasabah dari institusi-institusi pendidikan, perusahaan-perusahaan, atau lembaga-lembaga pemerintahan. Sekarang BMT menjalin kerjasama dengan BNI syariah, untuk pengadaan modal dalam melayani anggota yang kemungkinan jenis barang yang ingin dibeli dapat bermacam-macam serta dalam jumlah yang besar.

10. Kira-kira sumber modal utama dan terbesar BMT terdapat pada pemberian modal dari mana?

Jawaban: untuk saat ini sumber modal utamanya dari menjalin kerjasama dengan BNI syariah, yaitu dengan akad mudharabah.

11. Bagaimana proses mekanisme dalam pengajuan akad pembiayaan *Murabahah* ?

Jawaban:

1. Menjadi anggota terlebih dahulu dengan mengisi formulir calon anggota atau membuka rekening awal sebesar Rp 20.000 dengan rincian masing-masing, Rp 10.000 untuk simpanan pokok dan simpanan wajib Rp 10.000. Dan untuk simpanan sukarela nominal minimal sebesar Rp 20.000.
2. Setelah menjadi anggota BMT langkah selanjutnya yaitu:
 - a. Nasabah menyampaikan tujuan meminta bantuan untuk membeli suatu barang yang dibutuhkan. menjelaskan tujuan penggunaan barang tersebut serta sumber dana dan cara untuk melunasi pembelian barang tersebut. Disini nasabah/anggota bisa melakukan negosiasi dengan pihak BMT untuk mendapatkan harga barang yang dibutuhkan. jadi, ada proses transaksi tawar-menawar sebelum terjadinya kad muarabahah.
 - b. Kemudian mengisi formulir permohonan pembiayaan dengan data diri lengkap:
 - 1) Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) / Surat Ijin Mengemudi (SIM) (Suami-Istri).
 - 2) Foto copy Kartu Keluarga (KK).
 - 3) Pas foto 3 X 4 (Suami-Istri).

- 4) Buku Tabungan / Rekening Koran (3 bulan terakhir).
- 5) Foto copy jaminan BPKP dan STNK (yang masih berlaku minimal tahun 2014); SHM/SHGB/AJB dan SPPT PBB tahun terakhir serta bukti lunas PBB.

Persyaratan tambahan bagi karyawan

- 1) Foto copy Surat Keterangan (SK) pegawai atau karyawan dari pimpinan.
 - 2) Foto copy kartu pegawai atau karyawan.
 - 3) Foto copy slip gaji terakhir (Suami-Istri).
- c. Kemudian mengisi formulir RAB (Rencana Anggaran Belanja), tujuannya anggota atau nasabah menulis rincian rencana penggunaan dana pembiayaan. Sekaligus melampirkan informasi barang yang diinginkan atau dibutuhkan nasabah yaitu dengan tipe, warna, ukuran, jumlah, serta menunjuk penjual atau *supplier* barang tersebut.
3. Selanjutnya *Customer Service* dan *Account Officer* BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang melakukan pemeriksaan kelengkapan berkas anggota atau nasabah.
 - a. Jika berkas belum lengkap maka BMT Al Jabbar Mu'amalah mempersilakan anggota atau nasabah untuk melengkapinya terlebih dahulu.
 - b. Jika berkas yang disertakan sudah lengkap dan sesuai dengan persyaratan maka pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah melakukan *survey* kepada anggota atau nasabah.
 - c. Disertai *survey* MoU (Memorandum of Understanding) bagi anggota atau nasabah yang dibawah naungan instansi.
 4. *Account Officer* melakukan *survey* kepada nasabah atau mitra dengan melakukan tinjauan lapangan (*survey* tempat kerja dan *survey* rumah nasabah) kepada nasabahnya untuk memperoleh informasi lebih lengkap dan melihat langsung aset yang akan dijadikan jaminan oleh anggota atau nasabah untuk pengajuan pembiayaan. Pada tahap *survey* ini juga dilakukan analisis kelayakan usaha anggota atau nasabah untuk menggunakan Formulir Permohonan Pembiayaan, Rancangan Anggaran Belanja Mitra, dan berkas-berkas kelengkapan. Analisis tersebut BMT melakukan berdasarkan faktor-faktor penilaian pembiayaan yang berpedoman pada prinsip 5 C (*Character, Capacity, Capital, Condition, dan Colleteral*).

5. Setelah analisa tersebut dilakukan, kemudian menyerahkan hasil analisa untuk dibahas dalam rapat komite pembiayaan;
 - a. Jika hasil analisis tidak layak maka permohonan pembiayaan ditolak dan semua berkas atau dokumen nasabah dikembalikan lagi kepada yang bersangkutan.
 - b. Jika hasil analisis layak maka langsung diserahkan ke bagian operasional untuk disiapkan akad pembiayaannya.
6. Kemudian bagian operasional menyiapkan akad pembiayaan dan jadwal pencairan dana.
7. Setelah jadwal pencairan dana dibuat maka pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah menginformasikan kepada anggota atau nasabahnya.
8. Kemudian anggota atau nasabah akan datang sesuai jadwal yang ditentukan dengan menyerahkan jaminan. Disini jaminan dicek keasliannya apakah sudah sesuai dengan berkas yang dilampirkan pada saat pengajuan surat permohonan pembiayaan.
9. Setelah itu kedua belah pihak yaitu BMT Al Jabbar Mu'amalah dengan anggota atau nasabah melakukan akad pembiayaan *Murabahah* atau ada pengikatan antara kedua belah pihak.
10. Setelah ada perjanjian pengikatan antara kedua belah pihak, kemudian pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah dengan nasabah atau mitra melakukan transaksi jual beli (*Murabahah*) barang atau komoditas tersebut. Dalam tahap pemesanan / pembelian barang komoditas tersebut, yaitu ada caranya sebagaimana dijelaskan sebagai berikut:
 - a. Jika pemesanan barang langsung dalam transaksi pembelian barang dapat diwakilkan kepada nasabah atau mitra untuk membeli sendiri barang yang diinginkan atau dibutuhkan, maka pihak BMT membayarkan dana tersebut kepada nasabah untuk pembelian barang tersebut kepada *supplier* (penjual barang). Disini nasabah atau mitra harus menandatangani akad *Wakalah* terlebih dahulu.
 - b. Jika pemesanan barang langsung kepada *supplier* oleh pihak BMT, maka tidak perlu ada penandatanganan *Wakalah*. BMT dapat melakukan pembayaran harga beli barang langsung kepada *supplier*.
 - c. Setelah menerima pembayaran tersebut, pihak *supplier* akan menyerahkan tanda terima uang oleh *supplier*.

- d. *Supplier* mengirimkan barangnya kepada anggota atau nasabah dengan melampirkan surat pengiriman barang kepada nasabah.
11. Pada saat terjadi penerimaan barang, yaitu:
- Jika menggunakan akad *Wakalah* terlebih dahulu, setelah menerima barang maka anggota atau nasabah harus menyerahkan bukti pembelian barang dan penerimaan barang dari *supplier* kepada pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.
 - Jika tanpa akad *Wakalah* dan langsung menggunakan akad *Murabahah*, maka setelah menerima barang oleh nasabah harus menyerahkan pada pihak BMT yaitu surat tanda terima barang.
12. Setelah menerima barang sesuai dengan spesifikasi yang diminta oleh anggota atau nasabah, selanjutnya sesuai dengan ketentuan dalam persetujuan *Murabahah* pelunasan harga jual barang kepada pihak BMT dilaksanakan oleh nasabah sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama.
13. Anggota atau nasabah melakukan pelunasan, baik secara tunai maupun secara tangguh atau angsuran.
12. Apa saja kelebihan dan kekurangan dalam pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?
- Jawaban:
- Kelebihan;
 - Jangka waktu pembiayaan *Murabahah* ditetapkan diawal akad pembiayaan.
 - Jumlah angsuran nasabah tetap secara *flat*, tidak *fluktuatif*.
 - Margin keuntungan tidak berubah karena sudah ditetapkan diawal pada saat melakukan akad.
 - Proses lebih cepat dan mudah karena nasabah benar-benar dianalisa sesuai dengan kemampuannya baik dari segi keuangan ataupun kepahaman atas prosedur pembiayaannya.
 - Barang yang diajukan dalam pembiayaan mudah didapatkan.
 - Akadnya jelas.

b. Kekurangan;

- 1) Akad tidak bisa berubah karena BMT sudah melakukan akad diawal dan semua sudah ditetapkan diawal.
 - 2) Sulit mensyariahkan karena nasabah ingin membeli sendiri barang atau komoditasnya yang diinginkan, sedangkan dari pihak BMT menginginkan untuk membelikan barang atau komoditas yang diinginkan oleh nasabah sesuai spesifikasinya jika memang barang tersebut tidak tersedia di BMT. Pihak BMT ingin menyesuaikan sesuai dengan syariah, tetapi dari kendala tersebut Ibu Rizky menuturkan bahwa: “Maka pihak BMT harus mensyaratkan adanya penandatanganan *Wakalah* agar tetap sesuai dengan syariah”.
13. Berapa kisaran pembiayaan *Murabahah* yang diberikan BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang kepada nasabah?
 Jawaban: Plafond (Besarnya jumlah pembiayaan yang disetujui / ACC oleh BMT) pembiayaan sesuai jenis, untuk pembiayaan sepeda motor diatas 10 juta, untuk pembiayaan eleltronik berkisar dibawah 10 juta.
14. Apakah pembiayaan *Murabahah* di BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang selalu menjadi produk yang dominan? Berapa jika dikalkumulasikan dalam bentuk persentase?
 Jawaban: iyah, di BMT ini pembiayaan yang paling banyak diminati atau dominan ialah pada pembiayaan murabahah, mencapai 60% dibandingkan dengan produk-produk lainnya yang ditawarkan di BMT.
15. Bagaimana penentuan besarnya margin di BMT Al Jabbar Mua’amalah Malang? Faktor apa saja yang mempengaruhi atau menjadi bahan pertimbangan dalam penetapan margin?
 Jawaban: menentukan margin keuntungan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu;
1. Tingkat Nisbah Bagi-Hasil

Periode awal berdirinya BMT Al Jabbar Mu’amalah Malang hanya melayani nasabah individu. Namun, seiring berjalannya waktu, manajemen BMT Al Jabbar Mu’amalah memutuskan untuk tidak hanya berfokus pada nasabah individu, tetapi juga mencari nasabah dari institusi-institusi pendidikan, perusahaan-perusahaan, atau lembaga-lembaga pemerintahan.

Adanya nasabah nonindividu dan adanya kemungkinan jenis barang yang ingin dibeli nasabah dapat bermacam-macam serta dalam jumlah yang besar, menjadikan BMT perlu memiliki modal yang cukup untuk melayani transaksi akad pembiayaan murabahah. Oleh karena itu, BMT melakukan kerjasama dengan BNI Syariah dalam pengadaan modal dengan akad mudharabah. BNI Syariah tidak membatasi jenis nasabah maupun jenis barang yang terlibat dalam akad pembiayaan murabahah.

Tingkat nisbah bagi hasil tidak selalu dipengaruhi oleh penetapan tingkat margin *Murabahah*. Tingkat margin ditetapkan berdasarkan tingkat suku bunga pasar meskipun dilakukan tidak secara langsung dan tingkat laba yang diinginkan. Pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang juga selalu melihat besaran tingkat margin yang ditetapkan oleh lembaga-lembaga lain yang sejenis dengan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang agar dapat menetapkan tingkat margin yang kompetitif sekaligus mendapatkan laba. Sekali lagi dari pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, bahwa setiap ingin menetapkan tingkat margin harus tetap disertai keikhlasan antara kedua belah pihak

2. Tingkat Rata-rata Margin Pasar

Di kota Malang, BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang jelas bukanlah satu-satunya lembaga keuangan syariah yang menawarkan akad pembiayaan *Murabahah*. Hal ini menjadikan adanya persaingan dalam mendapatkan nasabah potensial. Salah satu cara untuk menarik minat nasabah adalah dengan menetapkan tingkat margin akad pembiayaan murabahah dengan tepat, tidak terlalu tinggi dari tingkat rata-rata margin pasar maupun terlalu rendah dari tingkat rata-rata margin pasar.

BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang selalu melihat besaran tingkat margin yang ditetapkan kompetitor-kompetitor lainnya, seperti ini disebut dengan *intelligence banking*. Tidak jarang, baik saya sendiri (Ibu Rizky), maupun staf-staf BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang lainnya melakukan riset dengan menjadi nasabah pada lembaga keuangan syariah lainnya serta menanyakan tingkat margin akad pembiayaan *Murabahah* yang ditawarkan. Kemudian juga BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang mengetahui besaran tingkat margin dari para kompetitornya adalah dari para nasabahnya sendiri. Terkadang ada calon nasabah yang juga melakukan *intelligence banking* dan memberitahukan hasil *intelligence banking*

tersebut secara spontan pada saat melakukan akad dengan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

Menurut saya mbak, penetapan tingkat margin yang tepat bisa membawa nasabah potensial pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang. Bahkan tidak menutup kemungkinan nasabah tersebut dikemudian hari akan kembali melakukan akad pembiayaan *Murabahah* di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

3. Tingkat Laba yang Diinginkan

Dalam dunia usaha, wajar jika ingin mengambil laba atas usaha yang dikerjakan. BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sebagai *baitul tamwil* atau badan usaha, tentu saja juga akan mengambil laba atas akad pembiayaan *murabahah*. Besaran laba yang diinginkan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang diperhitungkan sedemikian rupa sehingga minimal memenuhi titik impas (*break even point*). Tentunya BMT sama dengan badan usaha yang lainnya, yakni sama akan mencari keuntungan setiap melakukan kegiatan usahanya dalam akad pembiayaan *Murabahah*. Selain itu, bisa saja pihak BMT menetapkan tingkat margin yang tinggi untuk mendongkrak laba yang akan diterima.

Pada kesempatan lain, ada nasabah biasanya tidak memperdulikan atau tidak bernegosiasi dalam tingkat margin yang ditawarkan oleh pihak BMT, karena nasabah tersebut menerima begitu saja dengan transaksinya asalkan syariah. Pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah masih tetap mempertahankan prinsip syariah, meskipun besaran laba yang ingin diperoleh tidak dibatasi jumlahnya dalam syariah. Karena itu BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tidak berfokus mencari keuntungan yang sebesar-besarnya.

4. Biaya-biaya Lainnya

Tingkat margin yang ditetapkan oleh BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang minimal bisa menutupi biaya-biaya yang terjadi selama terjadinya akad pembiayaan *murabahah* maupun biaya-biaya operasional. Biaya-biaya yang biasanya terjadi pada saat akad pembiayaan *murabahah* biasanya biaya perolehan barang, biaya materai, dan lainnya. Sedangkan biaya-biaya operasional yang terjadi adalah pemberian gaji pada staf BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang, biaya listrik dan air, biaya perawatan gedung BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dan sebagainya.

16. Apakah perhitungan penerapan margin *Murabahah* mengacu pada rapat ALCO syariah? Siapa saja yang terlibat dalam penentuan margin di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: iya, saat mengadakan rapat dengan Komite pembiayaan, tentang penerapan margin BMT mengacu pada referensi margin keuntungan yang ditetapkan ALCO syariah.

yang terlibat dalam penentuan margin *murabahah* mengacu pada rapat atau tim ALCO yang berasal dari internal BMT sendiri, pejabat tim ALCO terdiri dari Direktur Utama, Kepala Bagian Keuangan dan Accounting, Kepala Divisi Kredit, Manajer Investasi, Kepala Bagian Deposit dan Fungsi Liabilitas, ekonom dan supervisi kebijakan kredit.

17. Menggunakan sistem penentuan margin, apa?

Jawaban: di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang ini menggunakan sistem margin keuntungan secara proporsional atau modifikasi dari flat.

18. Apakah setiap penentuan margin selalu berubah? Jika ada perubahan, berapa kali dalam setiap tahunnya?

Jawaban: iya, setiap menentukan margin keuntungan selalu berubah karna biasanya dipengaruhi oleh rata-rata margin pasar, dan perubahan itu biasanya terjadi pada setiap bulan.

19. Dalam pembebanan angsuran kepada nasabah menggunakan metode apa di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang ini, serta alasan dalam penggunaan metode tersebut?

Jawaban: untuk pembebanan angsuran, BMT menggunakan metode pengakuan keuntungan secara proporsional, dikarenakan metode tersebut lebih mudah dalam perhitungannya, lebih mudah juga dipahami oleh nasabah, dan menghindarkan dari adanya sistem bunga.

20. Bagaimana cara atau metode perhitungan margin yang diterapkan pada pembiayaan *Murabahah* di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang? Bagaimana contoh dalam perhitungannya?

Jawaban: untuk cara perhitungan metode proporsional yaitu, dalam setiap pembayaran periodenya selalu tetap atau sama.

Contoh rumus perhitungannya, Angsuran perbulan = Pokok pinjaman + Margin / Lama periode pembayaran.

21. Apakah ada sistem negoisasi antara pihak BMT dan nasabah sebelum mendapatkan kesepakatan pembiayaan *Murabahah*?

Jawaban: iya, meskipun BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang tujuannya adalah agar bisa menetapkan tingkat margin yang kompetitif sekaligus mendapatkan laba, tetapi dalam transaksinya antara pihak BMT dan nasabah tetap ada sistem negoisasi. Tapi sekali lagi dalam menentukan tingkat margin yang ditetapkan oleh pihak BMT nantinya harus selalu mengutamakan keikhlasan dari kedua belah pihak.

22. Apakah ada penandatanganan wakalah pada pembiayaan *Murabahah*?

Jawaban: iya, ada. Untuk beberapa kasus pembiayaan murabahah memerlukan akad wakalah dulu, seperti pembiayaan murabahah untuk modal membeli pakaian yang akan dijual nasabah, kalau kami yang membelikan pakaian 'kan repot'. Kalau untuk permohonan pembiayaan barang yang diinginkan nasabah sudah tersedia pada kami, maka tidak perlu menggunakan akad wakalah terlebih dahulu.

23. Dari prosedur dan margin yang sudah diperhitungkan, apa kendala yang didapat oleh pihak BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang dalam pembiayaan *Murabahah*?

Jawaban: kendala seringnya itu, di mana ada nasabah yang bermasalah seperti pada saat pembayaran angsuran yang tertunda melebihi jangka waktu yang sudah ditentukan.

Daftar Wawancara II pada BMT Al Jabbar Mu'amalah

Jl. Manunggal KAV. A10

Blimbing Malang

Nama Narasumber : Lissanawati, SE
Jabatan : Kepala Bagian Operasional
Hari/Tanggal : Jum'at, 15 Desember 2017
Waktu Wawancara : 09.30 – 11.00 WIB
Tempat Wawancara : BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang

1. Berapa tingkat margin keuntungan yang ditetapkan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang sekarang?

Jawaban: tingkat margin keuntungan BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menetapkan sebesar 19% dalam setiap bulannya.

2. Berapa kisaran ketika BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang menjalin kerjasama akad *Mudharabah* dengan BNI syariah?

Jawaban: Tingkat nisbah bagi hasil yang diberikan BNI Syariah berubah-ubah tiap pengajuan modal kembali, perubahan tersebut tetap dalam kisaran 40-50% untuk BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang.

3. Apakah bisa memberikan contoh kasus yang sebenarnya di BMT tentang nasabah dalam transaksi akad pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan di BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang?

Jawaban: iya tentu bisa. Contoh nasabah kami ada yang bernama Pak Yassar, dia berkeinginan untuk memiliki kendaraan sepeda motor, untuk melakukan kegiatan usahanya sebagai ojek online. Dan ia tidak memiliki cukup modal untuk membeli

kendaraan sepeda motor tersebut secara tunai. Oleh karena itu, Pak Yassar mendatangi BMT untuk memperoleh bantuan mendapatkan kendaraan sepeda motor yang diinginkan tersebut.

Pada akhirnya pihak BMT dan Pak Yassar sepakat untuk melakukan akad pembiayaan murabahah, di mana nasabah meminta kepada BMT untuk membeli barang yang diinginkan atau dibutuhkan dengan membeli barang sendiri, dan pihak BMT menyetujui permintaan nasabah tersebut dengan menunjuk *supplier* dealer kendaraan sepeda motor serta ada penandatanganan akad wakalah disini yang diisyaratkan oleh pihak BMT.

Diketahui oleh nasabah dengan harga pokok pembelian sebesar Rp 18.000.000, margin yang sudah disepakati antara kedua belah pihak sebesar 19%, dan jangka waktu perjanjian dalam pembayarannya 2 tahun.

4. Bagaimana pencatatan jurnalnya ketika melakukan transaksi pembayaran angsuran oleh nasabahnya? (jurnal ketika melakukan akad yang sudah disepakati sampai akhir pembayaran angsurannya)

Jawaban: Berikut bentuk akun pencatatan atas akad pembiayaan murabahah pada BMT Al Jabbar Mu'amalah Malang;

- a. Untuk pencatatan pembelian barang dari dealer motor:

Persediaan	Rp 18.000.000,00
Kas	Rp 18.000.000,00

- b. Untuk pencatatan pembiayaan murabahah yang disepakati:

Piutang murabahah	Rp 21.420.000
Persediaan	Rp 18.000.000
Margin	Rp 3.420.000

- c. Untuk pencatatan pembayaran angsuran perbulan:

Kas	Rp 625.000
Margin	Rp 142.500
Piutang murabahah	Rp 767.500

Pencatatan akuntansi akad murabahah di BMT ini memang sederhana masih belum sempurna. Hal ini dikarenakan di BMT masih kekurangan sumber daya manusia, sehingga untuk mencatat ratusan transaksi yang ada di BMT hanya menggunakan akun-akun sederhana.

5. Bagaimana pencatatan jurnal transaksi ketika nasabah lalai dalam membayar angsurannya?

Jawaban: di BMT ini kami tidak menerapkan sistem denda atau pendekatan takzir, jadi kami tidak ada pencatatan jurnal transaksi ketika nasabah lalai dalam pembayaran angsurannya.



BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : Imtiyaz Farras Mufidah
Tempat, tanggal lahir : Malang, 20 Februari 1995
Alamat Asal : Jl. Singomerto 06 Pakijangan-Wonorejo. Pasuruan
Alamat Kos : Jl. Sunan Kalijaga 1 Kav 2. Malang
Telepon/Hp : 085704451778
E-mail : imtiyazfarras@gmail.com
Facebook : Imtiyaz Farras
Instagram : Imtiyaz Farras

Pendidikan Formal

2000-2001 : TK Siti Khodijah Wonorejo Pasuruan
2001-2007 : SDN Wonorejo IV Pasuruan
2007-2010 : MTs.N Wonorejo Pasuruan
2010-2013 : MA Al-Ma'arif Singosari Malang
2013-2018 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas
Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2013-2014 : Program Ma'had Sunan Ampel Al Ali UIN Maulana Malik
Ibrahim Malang
2013-2014 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maulana Malik
Ibrahim Malang
2014-2015 : English Language Center (ELC) UIN Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pengalaman Organisasi

- Anggota Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII) 2013
- Anggota Sharia Economics Students Community (SESCOM) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2014
- Staf Funding and Business Sharia Economics Students Community (SESCOM) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2015
- Bendahara Sharia Economics Students Community (SESCOM) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2016

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Orientasi Pengenalan Akademik dan Kemahasiswaan (OPAK) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Orientasi Pengenalan Akademik Fakultas Ekonomi (OSFAK) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Orientasi Pengenalan Akademik dan Kemahasiswaan Jurusan Akuntansi (OSJUR) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Seminar “Kritis Nasionalis Berlandaskan Ulul Albab” yang diselenggarakan oleh Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA) Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Seminar “Kritis Berlandaskan Ulul Albab Dalam Membangun Ekonomi Indonesia” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Seminar “Membentuk Sarjana Ekonomi Yang Ulul Albab” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Seminar “Yuk Berekonomi Islam” yang diselenggarakan oleh Sharia Economics Students Community (SESCOM) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Seminar Nasional Otoritas Jasa Keuangan (OJK) “Independensi OJK Dalam Lalu-Lintas Jasa Keuangan Di Indonesia” yang dilaksanakan oleh DEMA Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Kegiatan Accounting Gathering V Tahun 2013 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta MAPABA XI PMII Rayon Ekonomi “Moch. Hatta” “Penanaman Nilai-Nilai dan Tujuan PMII untuk Menjadi Pribadi Muttaqid” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Pelatihan Manasik Haji yang diselenggarakan oleh Ma’had Sunan Ampel Al Ali UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Seminar “Bedah Kitab Qurratul Uyun” yang dilaksanakan oleh Ma’had Sunan Ampel Al Ali UPKM El-Ma’rifah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2013
- Peserta Pelatihan Kader Dasar (PKD) XI “Aktualisasi Dasar Pergerakan Terhadap Urgensi Kader” yang dilaksanakan oleh Perggerakan Mahasiswa Islam Indonesia Rayon Ekonomi “Moch. Hatta” UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2014
- Seminar Pelatihan Penulisan Karya Ilmiah “Penulisan Proposal Penelitian Yang Bermutu” yang dilaksanakan oleh Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2014
- Peserta Seminar Enterpreneurship Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2014

- Peserta Seminar Nasional Ekonomi Syariah "Membangun Kesadaran Berekonomi Syariah" yang diselenggarakan oleh Departemen Perbankan Syariah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerjasama dengan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2014
- Peserta Seminar "Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrual Bagi Sistem Akuntansi Pemerintah Di Indonesia" yang diselenggarakan oleh Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2015
- Peserta Seminar Akuntansi "Tantangan Akuntan Muda Menghadapi MEA" yang diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2015
- Peserta Pelatihan Program Akuntansi MYOB yang diselenggarakan oleh Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2016
- Peserta atas prestasi masuk nominasi 10 proposal penelitian terbaik dalam rangka Penelitian Kompetitif Mahasiswa tahun 2016 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Seminar "Workshop Penulisan Skripsi Integrasi Sains Dan Islam Di Fakultas Ekonomi Tahun 2017" diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
- Peserta Seminar Nasional "Lembaga Filantropi Islam: Kajian Audit Internal Bertauhid, Fundrasing, dan Pemasaran Syariah" yang diselenggarakan oleh Fakultas ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2017

Malang, 25 Juni 2018

Imtiyaz Farras Mufidah