

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1. Penelitian Terdahulu

Adi (2005) meneliti tentang Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Margin* Pembiayaan *Murabahah*. Akan tetapi perbedaanya terletak pada studi kasus yang diambil serta menambah satu *variabel* yaitu volume pembiayaan. Dimana *varibel* yang berpengaruh secara *signifikan* biaya *overhead* dan bagi hasil DPK. Sedangkan volume pembiayaan dan keuntungan yang diinginkan (*profit target*) tidak berpengaruh *signifikan*.

Firmansyah (2007) meneliti tentang Evaluasi Penetapan Metode Penentuan Harga Jual Beli *Murabahah* dengan metode penelitian *deskriptif*. Dimana dengan menggunakan *variabel-variabel* seperti tingkat suku bunga, pemindahan bagi hasil dan metode pembebanan suku bunga, kesemuanya belum sempurna dengan aturan *syariah* karna masih menggunakan prinsip konvensional.

Nurul (2008) mengungkap tentang Evaluasi Penerapan Pembiayaan *Murabahah* dan didapati bahwa penerapan pembiayaan *murabahah* telah sesuai dengan standart yang ada dalam teori dan sesuai dengan fatwa MUI tentang pembiayaan *murabahah*. Namun masih ada kendala yang dihadapi yaitu pada penggunaan akad *wakalah*.

Mukhlisoh (2008) meneliti tentang Aplikasi Manajemen Risiko Pembiayaan *Murabahah* dan didapati bahwa manajemen risiko pembiayaan

murabahah telah tersusun rapi karena dilihat dari sedikitnya risiko yang dihadapi. Adapun strategi yang diterapkan dalam mengatasi risiko adalah dengan analisa atau *survey*, namun masih ada kendala yang dihadapi yaitu dari faktor *intern* yakni karyawan yang kurang teliti, serta dari faktor *ekstern* yakni nasabah yang kurang komunikatif dan barang jaminan yang tidak ada.

Riza (2009) mengungkap tentang Aplikasi Pembiayaan *Murabahah* di BMT *Syariah* Kediri. Dengan mengungkap beberapa *variabel* diantaranya aplikasi pembiayaan *murabahah mark-up* dengan menggunakan metode kualitatif *deskriptif*. Dimana hasil yang didapat dalam pengambilan *mark-up* menggunakan analisis 5C dan perhitungan *mark-up* dengan menggunakan tiga metode yang sudah ada.

Yurid (2009), meneliti tentang Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Pembiayaan *Murabahah*. Dengan menggunakan metode analisis *kualitatif* yaitu dengan cara menggolongkan dan menggambarkan secara *deskriptif* atau bentuk pertanyaan yang diharapkan dapat memberikan gambaran dari hasil penelitian yang dilakukan.

Khoirul (2009), meneliti tentang Analisis Praktek Pembiayaan *Murabahah*. Dengan menggunakan metode pengumpulan data observasi dan mencari data-data yang diperlukan dari objek penelitian yang sebenarnya.

Emi (2010), meneliti tentang Pelaksanaan Pengawasan *Murabahah* sebagai Upaya Meminimalkan Pembiayaan Bermasalah. Dengan menggunakan *deskriptif* analisis perhitungan jumlah pembiayaan *murabahah*

yang disalurkan dan jumlah pembiayaan *murabahah* bermasalah tahun 2007-2009.

Achmad (2011), meneliti tentang Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli *Murabahah*. Metode yang digunakan adalah dengan memasukkan variabel-variabel yang seharusnya secara *syariat* tidak diperbolehkan.

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu

Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Lokasi	Metode Analisis	Hasil
Adi Nugroho (2005)	Faktor-faktor yang Mempengaruhi <i>Margin Pembiayaan Murabahah</i>	PT. Bank Muamalat Indonesia	Analisis statistik regresi berganda (uji hipotesis, multiko, hetero, autokorelasi)	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> .
Firmansyah (2007)	Evaluasi Penetapan Metode Penentuan Harga Jual Beli <i>Murabahah</i>	BMT Berkah Madani	Metode penelitian <i>kualitatif</i> dengan pendekatan <i>deskriptif</i>	Belum sempurna dengan aturan <i>syariah</i> , masih menggunakan prinsip konvensional.
Nurul Hidayati (2008)	Evaluasi Penerapan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	PT. BPRS Bumi Rinjani Batu	Metode penelitian <i>kualitatif</i> dengan pendekatan <i>deskriptif</i>	1. Penerapan pembiayaan <i>murabahah</i> telah sesuai dengan <i>standart</i> yang ada dalam teori dan fatwa MUI tentang <i>murabahah</i> . 2. Kendala pembiayaan <i>murabahah</i> pada penggunaan akad <i>wakalah</i> .
Mukhlisoh (2008)	Aplikasi Manajemen Risiko Pembiayaan <i>Murabahah</i>	BMT <i>Syariah</i> Pare Kediri	Metode Penelitian <i>Kualitatif</i>	1. Manajemen risiko pembiayaan <i>murabahah</i> telah tersusun dengan rapi, dilihat dari sedikitnya risiko yang dihadapi. 2. Strategi untuk mengatasi

				<p>risiko adalah dengan analisa atau <i>survey</i> dengan 5C.</p> <p>3. Kendala yang dihadapi dalam aplikasi <i>murabahah</i> adalah faktor <i>intern</i>, yakni karyawan yang kurang teliti, dan faktor <i>ekstern</i> yakni nasabah yang kurang komunikatif dan barang jaminan yang tidak ada.</p>
Abdah Riza (2009)	Aplikasi Pembiayaan <i>Murabahah</i>	BMT Syariah Kediri	Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dalam pengambilan <i>mark-up</i> dengan analisis 5C. 2. Perhitungan <i>mark-up</i> dengan 3 metode.
Yurid Izzata Nusa (2009)	Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Pembiayaan <i>Murabahah</i>	BPRS Bhakti Haji Malang	Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Dalam pengendalian internal pembiayaan dengan menggunakan analisis data pemecahan masalah
Khoirul Anam (2009)	Analisis Praktek Pembiayaan <i>Murabahah</i>	PT Federal International Finance (FIF) Syariah Demak	Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Dalam menentukan harga perolehan barang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan dengan biaya yang dikeluarkan oleh FIF.
Emi Nurhayati (2010)	Pelaksanaan Pengawasan <i>Murabahah</i> sebagai Upaya Meminimalkan Pembiayaan Bermasalah	BMTS Pare-Kediri	Metode deskriptif dengan perhitungan jumlah pembiayaan <i>murabahah</i>	Dalam pelaksanaan pengawasan kredit dilakukan pada proses pra pemberian pembiayaan <i>murabahah</i>
Achmad Fauzan (2011)	Evaluasi Penetapan Metode Penentuan Harga Jual Beli <i>Murabahah</i>	BMT Prima Syariah	Metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif	Penentuan harga jual pembiayaan <i>murabahah</i> dengan memasukkan variabel-variabel seharusnya secara <i>syariat</i> tidak diperbolehkan, karena menimbulkan efek tingginya harga jual pebiayaan <i>murabahah</i>

Sumber : Dikelola oleh Peneliti

2.2. Kajian Teoritis

2.2.1. Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia

Perkembangan lembaga keuangan *syariah* di Indonesia dimulai semenjak tahun 1990-an dan mengalami perkembangan yang semakin meluas pada awal tahun 2000-an. Ditandai dengan bermunculannya sejumlah bank *syariah* yang didirikan oleh perbankan konvensional, baik yang sahamnya dimiliki pemerintah maupun swasta.

Perkembangan lembaga keuangan *syariah* semakin marak, setelah sejumlah kelompok masyarakat ikut membuat gerakan atau lembaga keuangan alternatif yang berbasis *syariah*. Ada lembaga keuangan yang didirikannya telah berbadan hukum, ada juga yang belum. Yang telah berbadan hukum misalnya, koperasi *syariah* dan bank perkreditan rakyat *syariah*. Sementara yang belum berbadan hukum, antara lain berupa BMT (*Baitul Maal wat Tamwil*). Selain perbankan *syariah* nasional dan dunia, lembaga keuangan *syariah* lainnya yang berkembang sejak dua decade terakhir yaitu BPR *Syariah* serta Koperasi Jasa Keuangan *Syariah* (KJKS) yang dikenal juga dengan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). (Tantowi : 2012)

Berdasarkan hasil kajian Tim BEINEWS (2004) menunjukkan bahwa ada lima faktor yang memicu perkembangan perbankan *syariah* di Indonesia, sekaligus menjadi pembeda antara perbankan *syariah* dan perbankan konvensional, yaitu:

- a) *Market* yang dianggap luas ternyata belum digarap secara maksimal.

- b) Sistem bagi hasil terbukti lebih menguntungkan dibandingkan dengan sistem bunga yang dianut bank konvensional.
- c) *Return* yang diberikan kepada nasabah pemilik dana bank *syariah* lebih besar daripada bunga deposito bank konvensional.
- d) Bank *syariah* tidak memberikan pinjaman dalam bentuk uang tunai, tetapi bekerja sama atas dasar kemitraan, seperti prinsip bagi hasil (*mudharabah*), prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli (*murabahah*) dan prinsip sewa (*ijarah*).
- e) Prinsip laba bagi bank *syariah* bukan satu-satunya tujuan karena bank *syariah* mengupayakan bagaimana memanfaatkan sumber dana yang ada untuk membangun kesejahteraan masyarakat.

Sedangkan dalam OJK (Otoritas Jasa Keuangan) yang diungkapkan oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D Hadad sistem keuangan *syariah* ini telah diterapkan di sekitar 75 negara dengan lebih dari 350 institusi keuangan *syariah*. Total asetnya mencapai kisaran 1 triliun hingga 2 triliun dollar AS. Tetapi pada Indonesia industri perbankan *syariah* pada 2012 tumbuh 34 persen dari sisi aset atau pembiayaan. Tak hanya melebihi pertumbuhan industri keuangan *syariah* global yang bergerak di kisaran 15-20 persen per tahun, tetapi juga lebih tinggi dibandingkan tingkat pertumbuhan perbankan konvensional.

Hingga kuartal I tahun 2013, total aset perbankan *syariah* mencapai Rp200 triliun. Data yang dirilis oleh *Global Islamic Finance Report 2013* juga menunjukkan, Indonesia kini menempati posisi kelima

setelah Iran, Malaysia, Saudi Arabia, dan Uni Emirat Arab. Sementara di kawasan Asia Tenggara, Malaysia dan Indonesia memiliki peranan penting dalam perkembangan perbankan *syariah*, dengan Malaysia menempati peringkat pertama lalu diikuti oleh Indonesia.

Menurut Muhammad Syafii Antonio dari Dewan *Syariah* Nasional (DSN) mengungkapkan bahwa di Indonesia memiliki jumlah bank *syariah* terbesar dengan 11 bank umum *syariah*, 24 unit usaha *syariah*, sekitar 40 asuransi *syariah*, sekitar 160 bank pembiayaan rakyat *syariah*, sekitar 5000 koperasi, dan lebih dari 20 sukuk. Dari sisi jumlah bank di Indonesia punya lebih banyak dari Malaysia dan jumlah nasabah *syariah* sekarang sekitar 12 juta yang artinya dua kali jumlah penduduk Singapura atau setengah dari Malaysia. Serta yang diperlukan kemudian adalah memperbesar permintaan untuk mendorong pertumbuhan *syariah*.

Menurut Gubernur Bank Indonesia Agus DW Martowardojo melihat sistem keuangan *syariah* telah dapat diterima dunia yang menekankan pentingnya pengembangan *syariah* yang berkesinambungan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih sehat. Hal itu diupayakan mulai dari regulasi yang kuat, membangun kapasitas, sumber daya manusia, produk dan jasa, maupun infrastruktur dan sistem pengawasan terus dikembangkan. Karena sebenarnya akses perbankan adalah kebutuhan dasar keenam bagi masyarakat Indonesia. Itu sebabnya menekankan pentingnya pengembangan ekonomi inklusif untuk

meningkatkan pertumbuhan ekonomi, yang antara lain diwujudkan melalui jalur *syariah*.

Indonesia sendiri memiliki potensi perkembangan *syariah* yang sangat besar, baik dari sisi jumlah penduduk, meningkatnya jumlah kelas menengah yang diharapkan akan mendorong permintaan produk *syariah*, serta kestabilan pertumbuhan ekonomi yang diperlihatkan Indonesia di tengah krisis beberapa waktu ini.

Meski berbagai faktor potensial yang dimiliki Indonesia mampu menyuburkan pertumbuhan *syariah*, bukan berarti tak ada kendala yang dihadapi. Edukasi secara terus-menerus kepada masyarakat luas masih amat diperlukan untuk memperkenalkan sistem *syariah* dan menjangkau pasar yang lebih besar. Hal ini ditegaskan oleh Deputy Gubernur BI Halim Alamsyah yang mengutarakan beberapa hal pendorong pertumbuhan perbankan *syariah* di Indonesia. Selain promosi dan *edukasi* yang berkesinambungan kepada masyarakat, juga mendorong bank untuk berekspansi. Regulasi baru pun diluncurkan bagi bank *syariah* yang membuka cabang, ketentuan penambahan modalnya hanya 40 persen dibandingkan bank konvensional. Akan tetapi, tetap dengan aturan mengikat, setiap bank yang berekspansi minimal 20 persen memberi penyaluran pembiayaan kepada usaha kecil dan menengah (UMKM).

Di samping itu, pengembangan produk yang adaptif dengan kebutuhan masyarakat serta *transisi* pengawasan diperlukan untuk menjaga kesinambungan pengembangan perbankan *syariah*. Fungsi

pengaturan dan pengawasan perbankan *syariah* akan beralih ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada akhir tahun 2013. Bank Indonesia dan OJK bekerja sama menjaga stabilitas ekonomi Indonesia dengan pembagian pengawasan aspek *makro prudensial* di bawah BI dan aspek *mikro prudensial* di bawah pengawasan OJK. Tugas OJK adalah membangun sinergi, karena keuangan *syariah* tidak hanya bank. Ada *Islamic capital market*, asuransi, dan lain-lain. Sinergi di antara semuanya akan menjadi kekuatan besar sehingga kontribusinya pun lebih besar dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Serta Muliawan D Hadad percaya bahwa sistem keuangan *syariah* mampu menjadi jawaban untuk menjaga kestabilan ekonomi nasional. (Hadad : 2013)

2.2.2. Bank Syariah

a. Definisi Bank Syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS)

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain memindahkan uang, menerima dan membayarkan kembali uang nasabah, membeli dan menjual surat-surat berharga, dan memberi jaminan bank. (Muhammad, 2005:1)

Bank syariah adalah bank yang dalam menjalankan usahanya berdasarkan pada prinsip-prinsip *syariah* Islam. Bank *syariah* yang disebut pula dengan bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan *Al-Qur'an dan hadist*.

Antonio dan Perwatmadja dalam Sulhan (2008:125) menyatakan bahwa ada dua pengertian, yaitu Bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip *syariah*. Bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan prinsip *syariah* Islam dan bank tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan *Al-Qur'an dan Al-Hadist*. Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip *syariah* Islam adalah bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan *syariah* Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islami.

Bank perkreditan rakyat *syariah* adalah salah satu lembaga keuangan perbankan *syariah*, yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip *syariah* ataupun muamalah islam. Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) berdiri berdasarkan UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Peraturan Pemerintah (PP) No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil. Pada pasal 1 (butir 4) UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan, disebutkan bahwa BPRS adalah bank yang melaksanakan

kegiatan usaha berdasarkan prinsip *syariah* yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Unit jasa keuangan *syariah* adalah unit usaha pada koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai dengan pola bagi hasil *syariah*, sebagai bagian dari kegiatan usaha koperasi yang bersangkutan.

b. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Fungsi dan peran bank *syariah* dalam pembukaan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Institution*), sebagai berikut :

- 1) Manajer investasi, bank *syariah* dapat mengelola investasi dana nasabah.
- 2) Investor, bank *syariah* dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.
- 3) Penyediaan jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, bank *syariah* dapat melakukan kegiatan jasa-jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya.
- 4) Pelaksanaan kegiatan sosial, sebagai cirri yang melekat pada entitas, keuangan *syariah*, bank Islam juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, mengadministrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana lainnya.

c. Kegiatan Operasional Bank Syariah

Bank *syariah* memiliki peran sebagai perantara (*intermediary*) antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit units*). Melalui bank, kelebihan tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan sehingga memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.

Dalam bank *syariah*, hubungan antar bank dengan nasabahnya bukan hubungan *debitur* dengan *kreditur*, melainkan hubungan kemitraan (*partnership*) antara penyandang dana (*shohibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank *syariah* tidak berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah penyimpan dana. Hubungan kemitraan ini merupakan bagian yang khas dari proses berjalannya mekanisme dari perbankan *syariah*. (Arifin, 2002:52)

d. Produk Bank Syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS)

Berdasarkan peraturan Bank Indonesia nomor: 62/24/PBI/2004 tanggal 14 Oktober 2004 tentang bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip *syariah* (Siamat:2005) kegiatan usaha bank *syariah* dapat dibedakan sebagai berikut :

1) Penghimpunan Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana atau disebut juga *funding* adalah kegiatan penarikan dana atau penghimpunan dari masyarakat dalam bentuk

simpanan dan investasi berdasarkan prinsip *syariah*. Prinsip operasional *syariah* yang telah diterapkan secara luas dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip *al-wadi'ah* dan *al-mudharabah*. Dalam BUS, BPRS dan UJKS penghimpunan dana meliputi:

- a) Tabungan
- b) Giro dengan berdasarkan prinsip *al-wadi'ah yad dhamanah*
- c) Deposito berdasarkan prinsip *al-mudharabah al muthlaqah*

2) Penyaluran Dana (*Lending*)

Berbagai produk telah disediakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Dalam Bank Unit *Syariah* (BUS), Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) dan Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) penyaluran dana meliputi:

- a) *Murabahah* (jual beli dengan pembiayaan lunas/angsuran)
- b) *Salam* (jual beli dengan penyerahan yang ditangguhkan)
- c) *Ishtishna'* (jual beli dengan pesanan)
- d) *Ijarah* (sewa/*leasing*)
- e) *Mudharabah* (bagi hasil)
- f) *Musyarakah* (bagi hasil)

3) Produk Jasa

Berbagai produk jasa telah disediakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Dalam Bank Unit *Syariah* (BUS), Bank Pembiayaan Rakyat

Syariah (BPRS) dan Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) produk jasa meliputi:

- a) *Al-Wakalah* (perwakilan)
- b) *Al-Kafalah* (pemberian jaminan)
- c) *Al-Hawalah* (perpindahan)
- d) *Ar-Rahn* (gadai)
- e) *Al-Qardh* (penyaluran dana)

e. Karakteristik Transaksi *Syariah* :

- 1) Implementasi transaksi yang sesuai dengan paradigma dan azas transaksi *syariah* harus memenuhi karakteristik dan persyaratan sebagai berikut :
 - a) Transaksi hanya dilakukan berdasarkan prinsip saling paham dan saling *ridho*.
 - b) Prinsip kebebasan bertransaksi diakui sepanjang objeknya halal dan baik (*thoyib*).
 - c) Uang hanya berfungsi sebagai alat tukar dan satuan pengukur nilai, bukan sebagai komoditas.
 - d) Tidak mengandung unsur *riba*.
 - e) Tidak mengandung unsur kezaliman.
 - f) Tidak mengandung unsur *maysir*.
 - g) Tidak mengandung unsur *gharar*.
 - h) Tidak mengandung unsur haram.
- 2) Transaksi *syariah* dapat berupa aktivitas bisnis yang bersifat komersial maupun aktivitas sosial yang bersifat non komersial. Transaksi *syariah*

komersial dilakukan antara lain berupa: investasi untuk mendapatkan bagi hasil, jual beli barang untuk mendapatkan laba, dan atau pemberian layanan jasa untuk mendapatkan imbalan.

- 3) Transaksi *syariah* non komersial dilakukan antara lain berupa: pemberian dana pinjaman atau talangan (*qardh*), penghimpunan dan penyaluran dana sosial seperti zakat, infak, sedekah, wakaf dan hibah.

2.2.3. Pembiayaan *Murabahah*

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan (*financing*) yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Tujuan dari pembiayaan adalah untuk meningkatkan ekonomi umat, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru, dan distribusi pendapatan. Pembiayaan dalam kategori *mikro* adalah untuk upaya memaksimalkan laba, meminimalkan risiko, pendayagunaan sumber ekonomi, dan penyaluran kelebihan dana. Jadi, tujuan utama adalah memenuhi kepentingan *stakeholder*.

Fungsi dari pembiayaan adalah meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan peredaran uang,

menimbulkan kegairahan berusaha, stabilitas ekonomi, sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional. (Muhammad, 2005 : 17-21)

b. Pengertian *Murabahah*

Menurut Al-muslih dan Ash-shawi (2004) *Murabahah* secara bahasa adalah bentuk *mutual* (bermakna saling) dari kata *Ribh* yang artinya keuntungan, yakni pertambahan nilai modal (jadi artinya saling mendapatkan keuntungan). Menurut terminology ilmu *fiqih* artinya *murabahah* adalah menjual dengan modal asli bersama tambahan keuntungan yang jelas.

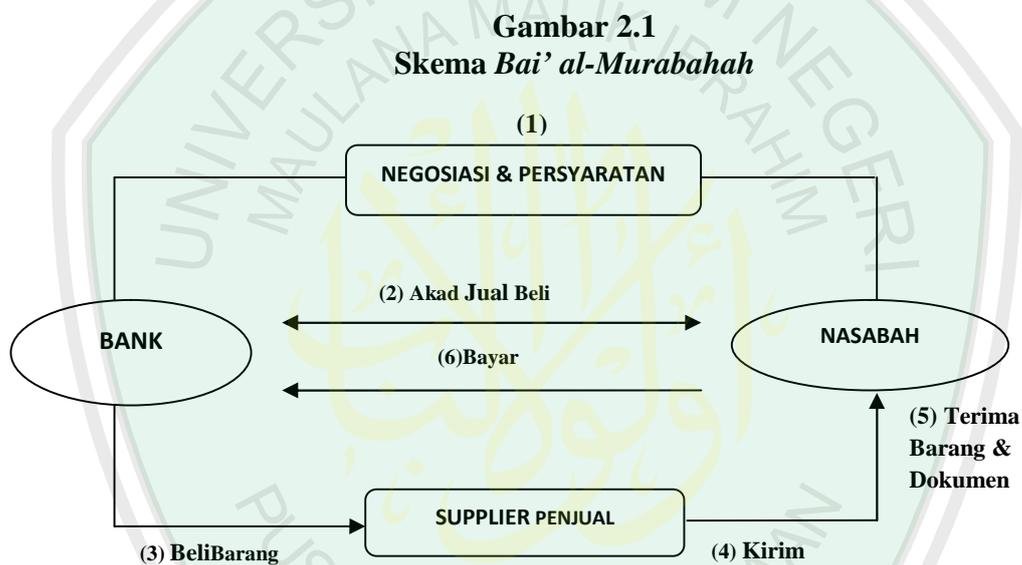
Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dimana penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Karim (2006:113) menjelaskan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan bentuk dari *natural certainty contract*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of return*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Jadi karakteristik dari *murabahah* adalah penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Murabahah bisa dilakukan oleh perusahaan *trading* yang melakukan aktivitas bisnisnya dengan cara membeli barang, kemudian menjual kembali tanpa melakukan perubahan barang tersebut. Bank *syariah* dapat mengadopsi transaksi ini, kaitannya dengan kebutuhan nasabah untuk memiliki barang

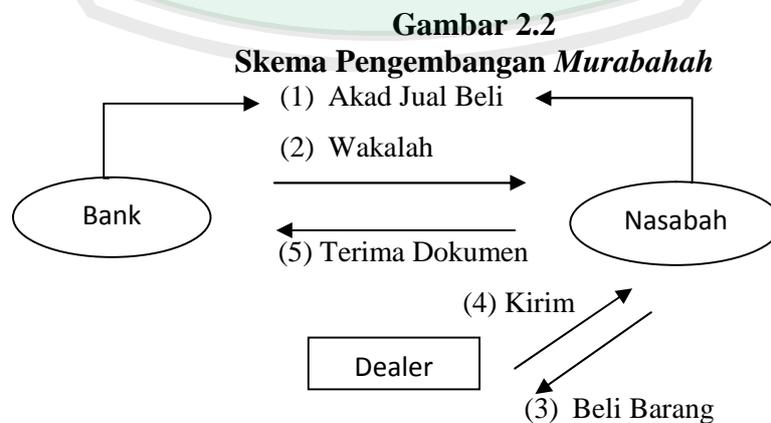
tertentu, tetapi tidak cukup memiliki dana, sehingga bank *syariah* bisa memenuhi kebutuhan nasabah dengan skim *Bai' al-murabahah*. Mekanisme transaksi ini, bank *syariah* melakukan akad dengan nasabah kemudian bank *syariah* membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah kepada *supplier* secara tunai, setelah itu bank *syariah* menjual kepada nasabah dengan pembayaran angsuran.

c. Skema *Bai' Al-Murabahah*



Sumber : Antonio (1999)

d. Skema Pengembangan *Murabahah*



Sumber : Penjelasan Fatwa No.04/DSN-MUI/IV/2000

Menurut penjelasan Fatwa DSN-MUI no.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyebutkan bahwa Jika pihak bank ingin mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (*supplier*), maka kedua pihak harus menandatangani kesepakatan agensi (*agency contract*), dimana pihak bank memberikan otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya guna membeli komoditas dari pihak ketiga atas nama bank, dengan kata lain nasabah menjadi wakil bank untuk membelikan komoditas. Kemudian, nasabah membeli komoditas atas nama bank dan kepemilikannya hanya sebatas sebagai agen dari pihak bank. Selanjutnya, nasabah memberikan informasi kepada pihak bank bahwa ia telah membeli komoditas, kemudian pihak bank menawarkan komoditas tersebut kepada nasabah dan terbentuklah kontrak jual beli dan komoditas kemudian pindah menjadi milik nasabah dengan segala risikonya.

e. Dasar Hukum Jual Beli *Murabahah* dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist

1) Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 275 :

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



Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.(2:275)

2) Firman Allah QS. Al-Baqarah (2) ayat 278 :

يَتَائِبَهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya :”Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.”(2:278).

3) Firman Allah QS. Al-Baqarah (2) ayat 280 :

وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَن تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya : “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu Mengetahui.” (2:280)

4) Firman Allah QS. Ali Imran (3) ayat 130 :

يَتَائِبَهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*” (3:130)

Yang dimaksud *riba* di sini ialah *riba nasi'ah*. Menurut sebagian besar ulama bahwa *riba nasi'ah* itu selamanya Haram, walaupun tidak berlipat ganda. *Riba* itu ada dua macam: *nasiah* dan *fadhl*. *Riba nasiah* ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. *Riba fadhl* 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 nasiah* yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman *Jahiliyah*.

5) Firman Allah QS. An-Nisaa' (4) ayat 29 :

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*” (4:29)

Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

6) Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah :

“Nabi bersabda : *Tiga perkara yang di dalamnya terdapat keberkatan (1) Menjual secara tangguh, (2) muqaradhah (nama lain dari mudharabah), (3) mencampur gandum dengan tepung untuk kepentingan rumah dan bukan untuk dijual.*” (HR. Ibnu Majah, Sublu Assalam 4/147).

7) Hadits Nabi dari Abu Said al-Khudri :

Dari Abu Said al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “*Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.*” (HR. al-Baihaqidan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban)

8) Hadits Nabi riwayat Jama'ah :

“*Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman.*”

9) Hadits Nabi riwayat Abd. Al-Raziq dari Zaid bin Aslam :

“*Rasulullah SAW ditanya tentang urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau menghalalkannya.*”

f. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah

1) Adapun rukun-rukun jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut :

- a) Penjual (pihak yang memiliki barang)
- b) Pembeli (pihak yang akan membeli barang)
- c) Barang yang akan diperjualbelikan
- d) Harga
- e) *Sighah* : ijab dan qabul

2) Sedangkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi ini menurut

Rifa'i (2004:63) adalah :

- a) Harus digunakan untuk barang-barang yang halal, barang najis tidak sah diperjualbelikan dan barang bukan larangan Negara.
- b) Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
- c) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

g. Jaminan Untuk Pembiayaan *Murabahah*

Meminta jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, demikian menurut *Al-Quran* dan *Sunnah*. Dalam konteks pemberian pinjaman bank konvensional, jaminan memainkan peran penting untuk memastikan pengembalian pinjaman ketika jatuh tempo. Namun, jaminan bukanlah faktor terpenting untuk menentukan apakah uang muka perlu dikenakan atau tidak terhadap nasabah.

Jaminan-jaminan dalam kontrak *murabahah* dapat berupa benda bergerak maupun tidak bergerak barang-barang *murabahah* sendiri bilamana pantas untuk dijadikan jaminan, garansi pihak ketiga, pembayaran uang muka, dan surat-surat komersial. Menurut kontrak, bank memilih hak untuk meminta jaminan tambahan kepada nasabah yang jaminan itu dapat diterima oleh bank dalam hal bank berpikir bahwa jaminan yang telah diberikan sebelumnya tidak mencukupi. Jika diminta, maka nasabah pihak ketiga adalah mutlak. Hak-hak bank sangat terlindungi di dalam kontrak. Semua barang bergerak dan tidak bergerak milik nasabah dan penjaminnya dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban yang timbul akibat kontrak *murabahah*.

Disamping semua itu, saat memohon dana, nasabah harus menaruh cek pada bank untuk tiap-tiap angsuran, yang diberi tanggal sesuai dengan jatuh

temponya. Bank memiliki hak untuk mencarikan cek guna penagih pada jatuh tempo, jika nasabah tidak membayar angsurannya saat jatuh tempo. Semua ini tentu menjamin, hampir pasti, pelunasan hutang *murabahah*. Sikap bank yang semacam ini terhadap jaminan tidak membenarkan kritik mereka terhadap kebijakan bank konvensional mengenai jaminan. Sebenarnya, dapat dikatakan bahwa jika demikian adanya perhatian bank Islam terhadap jaminan, maka praktik mereka jelas tidak lebih baik dari praktik jaminan bank konvensional. (Muhammad, 2005:131)

h. Keuntungan (*margin*) dalam *Murabahah*

Menurut Karim (2008:78) 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.

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. 2010:219)

i. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

a) Dasar pertimbangan penerapan *murabahah* dalam perbankan *syariah* tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyebutkan :

- 1) Bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan prinsip jual beli.
- 2) Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank *syariah* perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.
- 3) Bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang *murabahah* untuk dijadikan pedoman oleh bank *syariah*.

b) Sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.04/DSN-MUI/IV/2000, ketentuan umum *murabahah* dalam bank *syariah* adalah sebagai berikut :

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas *riba*.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh *Syariah Islam*.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah desepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas *riba*.

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
 - 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
- c) Sedangkan ketentuan *murabahah* kepada nasabah adalah sebagai berikut :
- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau *asset* kepada bank.
 - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu *asset* yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - 3) Bank kemudian menawarkan *asset* tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli).

- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya *riil* bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka kontrak "*urbun*" sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

2.2.4. Perbandingan Akad *Murabahah* Antara Praktek *Klasik* dan Praktek *Kontemporer*

Perbandingan antara praktek akad *murabahah* secara *klasik* dengan cara *kontemporer* disajikan seperti tabel berikut

Tabel 2.2

Perbandingan Akad Antara Praktek *Klasik* dan *Kontemporer*

Karakteristik Pokok	Praktek Klasik (dalam transaksi umum dan ideal)	Praktek Kontemporer
Tujuan transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas barang
Tahapan transaksi	Dua tahap	Satu tahap
Proses Transaksi	1. Penjual membeli	Bank selaku penjual dapat mewakilkan

	barang dari produsen 2. Penjual menjual barang kepada pembeli	kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tersebut
Status Kepemilikan barang pada saat Akad	Barang telah dimiliki penjual saat akad penjual dengan pembeli dilakukan	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan
Perhitungan Tingkat Margin	1. Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil (<i>real transactionary cost</i>) 2. Perhitungan laba merupakan lumpsum (sekaligus) dan <i>wholesale</i>	1. Perhitungan menggunakan <i>benchmark</i> atas <i>rate</i> yang berlaku dalam pasar uang 2. Perhitungan laba menggunakan persentase per annum dan dihitung berdasarkan baki debit (<i>outstanding</i>) pembiayaan
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	- Tidak tertulis - Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat	- Tertulis dan mengikat
Pengungkapan harga pokok dan <i>margin</i>	Harus transparan	Harus transparan
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1-5 tahun)
Cara pembayaran transaksi jual beli	<i>Cash and carry</i>	Dengan cicilan/angsuran (<i>ta'jil</i>)
Kolateral (jaminan)	Tanpa kolateral	Ada kolateral/jaminan tambahan

Sumber : Bank Indonesia, Standarisasi Akad Perbankan Syariah

2.2.5. Harga

a. Pengertian Harga

Menurut Setyo (2004) Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atas jasa. Di dunia perbankan, ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.

Menurut Siswanto (1997) Harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan dipasar. Fungsi kedua, harga adalah sumber keuntungan perusahaan.

Menurut Kasmir (2003) Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan bagi bank berdasarkan prinsip *syariah* adalah bagi hasil.

b. Tujuan Penentuan Harga

Menurut Kasmir (2003) Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:

1) Untuk Bertahan Hidup

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

2) Untuk Memaksimalkan Laba

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

3) Untuk Memperbesar *Market Share*

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya

seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

4) Mutu Produk

Tujuan dalam hal mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga jual ditentukan sehingga mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

5) Karena Pesaing

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

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga

Menurut Kasmir (2003) Faktor-faktor utama yang mempegaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar sebagai berikut:

1) Kebutuhan dana

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupu agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatkan suku bunga simpanan akan menarik nsabah baru untuk menyimpan uang di bank. Dengan demikian kebutuhan dana

dapat dipenuhi. Sebaiknya jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

2) Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, penentuan utama tingkat suku bunganya pihak perbankan harus memperhatikan perilaku pesaing. Dalam arti jika pesaing menetapkan untuk bunga simpanan rata-rata 16% pertahun, maka jika kita hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikan di atas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing.

3) Kebijakan pemerintah

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

4) Target laba yang diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula

sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus serius dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

5) Jangka waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko dimasa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya *relative* lebih rendah.

6) Kualitas jaminan

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

7) Reputasi perusahaan

Reputasi perusahaan atau *bonafiditas* suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya

perusahaan yang *bonafid* kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang *relative* kecil dan sebaliknya.

8) Produk yang *kompetitif*

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

9) Hubungan baik

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

10) Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan *bonafid*, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitas terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya

kurang *bonafid* atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

2.2.6. Tinjauan Penentuan Harga Jual Menurut Syariah

Menurut Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, bank *syariah* harus dapat menghitung dan memisahkan “*real costs*” dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan *margin*. Demikian pula pada transaksi investasi, suatu bank *syariah* harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan. Namun demikian, pada kenyataannya *margin* keuntungan pada transaksi jual beli masih di *benchmark* terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang *benchmark* biaya perolehan dan *handling* kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan *margin* keuntungan. Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya *benchmark* yang dapat menggambarkan proyeksi profitabilitas bidang usaha serta belum tersedianya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat diperhitungkan dalam penentuan bagi hasil, mengakibatkan bank mengambil *benchmark* yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktivitas nyata jenis usaha. (Buchori : 2004)

a. Penetapan *Margin* Keuntungan

Bank *syariah* menetapkan *margin* keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts (NCC)*,

yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah muntahia bit tamlik*, *salam* dan *istishna'*.

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

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *akad murabahah*, *salam*, *istishna'* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan. (karim : 2004)

b. Referensi *Margin* Keuntungan

Menurut Karim (2004) yang dimaksud dengan Referensi *Margin* Keuntungan adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*Assets Liabilities Management Committee*) Bank Syariah. Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal:

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

Yang dimaksud dengan 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)*

Yang dimaksud dengan 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)*

Yang dimaksud dengan ECRI adalah target bagi hasil *kompetitif* yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

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

5) *Overhead Cost*

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

6) *Cost of Loanable Fund* (biaya peminjaman dana atau biaya yang dikeluarkan).

7) Keuntungan yang diinginkan (*Profit Target*)

Profit target mempertimbangkan tingkat *inflasi*, tingkat suku bunga pasar, premi risiko, cadangan piutang tertagih.

c. Penetapan Harga Jual

Menurut Karim (2004) setelah memperoleh referensi *margin* keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Biasanya digunakan pada bank konvensional. Dengan rumus sebagai berikut :

Gambar 2.3

Rumus Penetapan Harga Jual

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Perolehan} + \text{Referensi Margin Keuntungan}$$

Sumber : Karim (2004)

d. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Menurut Karim (2004) angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:

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

Dimana perhitungan *marjin* keuntungan menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat dari adanya angsuran/cicilan harga pokok. Sehingga jumlah angsuran yang dibayar nasabah tiap bulan pun semakin menurun.

2) Metode *Marjin* Keuntungan Rata-rata

Adalah *marjin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran dibayar nasabah tetap setiap bulan.

3) Metode *Marjin* Keuntungan *Flat* (tetap)

Adalah *marjin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari periode 1 ke periode lainnya. Walau baki debit menurun yang disebabkan oleh angsuran harga pokok.

4) Metode *Marjin* Keuntungan *Annuitas*

Adalah *marjin* keuntungan yang dihitung secara *annuitas* yaitu pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan *marjin* keuntungan secara tetap.

e. Persyaratan Untuk Perhitungan *Marjin* Keuntungan

Menurut Kasmir (2004) *Marjin* Keuntungan = f (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia :

1) Jenis perhitungan *marjin* 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)

f. Metode Penentuan Harga Jual (*Profit Margin*) di Bank Syariah

Menurut Muhammad (2005) Penentuan harga dalam pembiayaan di bank *syariah* dapat menggunakan salah satu diantara beberapa model konvensional. Namun yang lazim digunakan oleh bank *syariah* saat ini adalah dengan menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*).

Adapun alasannya karena bank *syariah* berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu bank *syariah* juga berkeinginan untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating costumer*. Meskipun demikian, penentuan harga jual produk pada bank *syariah* harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut *syariah*. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan pada *target return pricing* maupun *mark-up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.

1) Penetapan *Target Return Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Bank *syariah* beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang

menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut dengan *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut dengan *natural uncertainty contract*.

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *Required Profit Rate (RPR)*.

$$RPR = N.V$$

Sumber : Muhammad (2005)

Dimana : N = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

V = Jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *Expected Profit Rate (EPR)*. *EPR* diperoleh berdasarkan :

- 1) Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
- 2) Pertumbuhan ekonomis
- 3) Dihitung dari nilai *Required Profit Rate (RPR)* yang berlaku dibank yang bersangkutan

Maka Perhitungannya sebagai berikut:

Gambar 2.4

Rumus Penentuan Harga Jual

Nisbah Bank = $EPR/Expected Return$ bisnis yang dibiayai * 100%

Nisbah Nasabah = 100% - Nisbah Bank

Actual Return Bank = Nisbah Bank + *Actual Return* bisnis

Sumber : Muhammad (2005)

2) Penetapan *Mark-up Pricing* untuk Pembiayaan *Syariah*

Jika bank *syariah* hendak menetapkan metode *Mark-up Pricing*, metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account (RIA)* atau *Mudharabah Muqayyah*. Karena akad *Mudharabah Muqayyah* adalah akad dimana pemilik dana menuntut akadnya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

g. Batas Maksimal Penentuan *Marjin 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 disetiap 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 dlebihkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam *sunnah* Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dan yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya di riwayatkan dalam suatu *hadist* yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu atau bahkan lebih.

Diriwayatkan oleh Ahmad dalam *musnad*-nya dari Urwah bahwa ia menceritakan:

: أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى الثَّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ ()

“Nabi pernah ditawarkan kambing dagang. Lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku. Beliau bersabda, “Hai Urwah, datangi pedagang hewan itu, beliau untuku satu ekor kambing. ‘Aku mendatangi pedagang tersebut dan menawar kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua ekor kambing tersebut dalam riwayat lain menggiring kedua kambing itu. Ditengah jalan, aku bertemu seorang lelaki dan menawar kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata “Wahai Rasulullah! Ini kambing Anda dan ini satu dinar juga milik Anda! Beliau bertanya, “Apa yang engkau lakukan? ‘Aku menceritakan semuanya. “Beliau bersabda, ‘Ya Allah, berkatilah keuntungan perniagaannya. ‘Kualami sesudah itu bawa aku pernah berdiri di KInasah di Kota Kufah, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai kerumah menemui keluargaku”. (HR Buchori)

h. Penetapan Harga Jual *Murabahah* yang Efisien

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murabahah* di bank *syariah*, maka semacam “kecaman” atau penilaian masyarakat terhadap praktik bank *syariah* tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank *syariah* tidak ada bedanya dengan bank konvensional, “hanya beda bungkusnya.” Kalangan awam juga menilai bahwa bank *syariah* dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional. Kondisi seperti inilah yang harus dicarikan solusinya.

Bank *syariah* harusnya tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + *margin*) produk *murabahah*. Cara penetapan *margin* keuntungan yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah yang menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank *syariah*. Dalam praktiknya, barangkali tingginya *margin* keuntungan yang diambil oleh pihak bank *syariah* adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau *inflasi*. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank *syariah* tidak mengalami kerugian secara *riil*, namun demikian apabila suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, maka *margin murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional. Sebaiknya, penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, rasul

secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah dapat dihitung sebagai berikut :

Gambar 2.5
Rumus Penetapan Harga Jual Akad *Murabahah*

Harga Jual Bank = Harga beli bank + *Cost Recovery* + Keuntungan

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Proyeksi biaya operasi}}{\text{Target volume}}$$

$$\text{Margin dalam prsentase} = \frac{\text{costrecovery} + \text{keuntungan}}{\text{harga beli bank}} \times 100\%$$

Sumber : Muhammad (2005)

Setelah angka-angka tersebut didapat, barulah persentase *margin* keuntungan dibandingkan dengan suku bunga. Jadi, suku bunga hanya dijadikan *benchmark*. Agar pembiayaan *murabahah* kompetitif, *margin murabahah* tadi harus kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar, maka yang harus dimainkan adalah dengan memperkecil *cost recovery* dan keuntungan yang diharapkan.

2.2.7. Keputusan Fatwa MUI Tentang Bunga Bank

Pada tanggal 5 Dzulhijah 1424 H atau 24 Januari 2004 M di Jakarta, komisi fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah menetapkan fatwa yang terkait dalam permasalahan seputar bunga bank. Keputusan yang telah diambil dalam fatwa tersebut adalah berikut:

a. Hukum Bunga (*Interest*)

Praktek pertumbuhan uang saat ini telah memenuhi kriteria *riba* yang terjadi pada jaman Rasulullah SAW, yakni *Riba Nasi'ah*. Dengan demikian, praktek pembangunan uang ini termasuk salah satu bentuk *riba*, dan *riba* haram hukumnya. Serta praktek penggunaan tersebut hukumnya adalah haram, baik dilakukan oleh Bank, Asuransi, Pasar Modal, Pegadaian, Koperasi, dan Lembaga Keuangan lainnya maupun dilakukan oleh individu.

b. Pandangan Islam Tentang Bunga Bank

Kita menyadari bahwa di antara praktek *riba* yang paling jelas di masyarakat kita adalah kegiatan meminjamkan uang dengan bunga atau yang dikenal dengan *rate*. Namun bersama dengan berkembangnya jaman, praktek-praktek *riba* juga berkembang dan merabah ke berbagai sendi kehidupan. Ada yang jelas bentuknya dan ada yang samar.

Sebagian besar para ulama telah sepakat bahwa bunga bank haram hukumnya karena tergolong ke dalam *riba*, hal ini seperti yang termaktub dalam *Al-Qur'an* dan *Hadist*, yang intinya: “Allah Swt dan Rasulullah Saw melaknat orang-orang yang memakan *riba*”. Di Indonesia, Majelis Ulama Indonesia (MUI) sebagaimana termaktub dalam keputusan Fatwa No.1/2004 tentang bunga (*Interest/Fa'idah*), menyatakan bahwa bunga bank itu *riba*, karena haram untuk mengambilnya.

Pelarangan atas penerapan sistem bunga tersebut tentunya bukanlah tanpa suatu alasan. Berikut ini adalah beberapa alasan mengapa bunga menjadi dilarang dalam islam, yakni:

- 1) Bunga (*Interest*), sebagai biaya produksi yang telah ditetapkan sebelumnya cenderung menghalangi jalannya lapangan kerja penuh (*full employment*). Suku bunga juga berpengaruh terhadap investasi, produksi dan terciptanya pengangguran. Semakin tinggi suku bunga, maka *investasi* semakin menurun. Jika *investasi* menurun, produksi juga menurun. Jika produksi menurun, maka akan meningkatkan angka pengangguran.
- 2) Krisis-krisis moneter internasional terutama disebabkan oleh *institusi* yang memberlakukan bunga. Sistem ekonomi *ribawi* telah banyak menimbulkan krisis ekonomi di mana-mana sepanjang sejarah, sejak tahun 1930 sampai saat ini. Sistem ekonomi *ribawi* telah membuka peluang para spekulen untuk melakukan *spekulasi* yang dapat mengakibatkan *volatilitas* ekonomi banyak negara.
- 3) Di bawah sistem bunga, kesenjangan pertumbuhan ekonomi masyarakat dunia makin terjadi secara *constant*, sehingga yang kaya semakin kaya yang miskin semakin miskin.

c. Alasan Pembenaaran Pengambilan Bunga (*riba*)

Sekalipun ayat-ayat *Al-Qur'an* dan *hadist riba* sudah sangat jelas dan *shahih*, masih saja ada bebarapa cendekiawan yang mencoba

untuk memberikan pembenaran atas pengambilan bunga uang.

Diantaranya karena alasan:

1) Dalam keadaan darurat, bunga halal hukumnya. Menurut Imam Suyuti dalam Syafi'I Antonio menegaskan darurat adalah suatu keadaan *emergency* dimana jika seseorang tidak segera melakukan sesuatu tindakan dengan cepat, maka akan membawanya ke jurang kehancuran atau kematian. Contohnya, seandainya ada seseorang yang tersesat di hutan dan tidak ada makanan lain kecuali daging babi dengan dua batasan, batasan tersebut berupa ukuran dan kadarnya.

2) Hanya bunga yang berlipat ganda saja yang dilarang. Sedangkan suku bunga yang wajar dan tidak mendzalimkan, diperkenankan. Pendapat bahwa bunga hanya dikategorikan *riba* bila sudah berlipat ganda dan memberatkan. Sementara bila kecil dan wajar-wajar saja maka dibenarkan. Pendapat ini berasak dari pemahaman yang keliru atas Surat Ali Imran ayat 130.

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kalian kepada Allah supaya kalian mendapat keberuntungan.”

3) Bank tidak masuk dalam kategori *mukallaf* sehingga tidak terkena *khitab* ayat-ayat dan hadits *riba*.

4) Hanya yang bersifat *konsumtif* saja yang dilarang. Tentunya ada kejanggalan jika mengatakan hanya bunga yang bersifat *konsumtif* saja yang diharamkan. Padahal tidak semua bentuk kredit di jaman

pra-Islam itu semuanya bersifat *konsumtif*. Selain itu, akan terjadi kecenderungan pengalihan pemanfaatan pinjaman dari produktif kepada yang konsumtif.

- 5) Tidak dijelaskan di *akad. Riba* memang berarti tambahan atau peningkatan, namun tidak semua tambahan atau peningkatan dilarang dalam Islam. Keuntungan juga merupakan peningkatan atas jumlah pokok, tetapi hal ini tidak dilaran

2.2.8. Perbedaan Sistem Bunga dengan *Marjin* keuntungan Bagi Nasabah

Tabel 2.3
Perbedaan Sistem Bunga dengan *Marjin* Keuntungan Bagi Nasabah

BUNGA	LABA / MARGIN
Perhitungan bunga ada 3 komponen : (a) Persentase (b) Waktu (c) Pokok pinjaman bunga = $a \times b \times c$	Perhitungan laba (<i>margin</i>) ada 2 komponen : (a) Persentase (b) Harga pokok (pinjaman) (c) margin/laba = $a \times b$
Komponen (a) (b) (c) berubah	Komponen (a) (b) (c) tidak berubah
Waktu selalu bertambah = beban bertambah secara otomatis dan pasti	Beban ini tidak ada
Persentase bunga bisa berubah, dipengaruhi faktor <i>intern</i> dan <i>ekstern</i> bank (SBI naik, bunga kredit ikut naik)	Persentase tidak berubah
Bisa diubah secara sepihak oleh bank (dalam akad kredit ada klausul bank dapat mengubah bunga sepihak SUTS)	Tidak ada klausul SUTS (Sepakat Untuk Tidak Sepakat)
Bunga yang belum dibayar dapat menjadi pokok pinjaman atau bunga berbunga (beban berlipat ganda)	Beban ini tidak ada
Kelambatan angsuran, dikenakan bunga terus menerus. Bunga dibayar pokok tidak berkurang	Kelambatan angsuran tidak dikenakan beban tambahan
Kelambatan angsuran selain dikenakan bunga juga dikenakan denda yang bisa berlipat ganda	Kelambatan angsuran bisa dikenakan denda, tetapi tidak beban berlipat ganda
Denda hasilnya masuk ke pendapatan bank	Denda hasilnya tidak masuk ke pendapatan bank, tetapi untuk kepentingan sosial (pahalanya bukan

	untuk bank)
Akad tidak tunduk <i>syariah</i>	Akadnya sesuai <i>syariah</i>
Lebih berorientasi pada jaminan	Berorientasi pada barang/jasa yang dibeli/ dijual sesungguhnya (sektor <i>riil</i>)
Proyek yang dibiayai tidak tunduk <i>syariah</i> , boleh membiayai usaha yang haram	Proyek yang dibiayai sesuai <i>syariah</i> , tidak boleh membiayai usaha yang haram
Hasilnya haram (diperoleh dengan cara haram/ sistem <i>riba</i>)	Hasilnya Halal
Diancam neraka kekal (QS. 2:275)	Tidak diancam, tapi <i>diridhoi</i>
Berkahnya dicabut (QS. 2:275)	Tidak dicabut
Diperangi Allah dan RasulNya (QS. 2:275)	Tidak diancam tapi <i>diridhoi</i>

Sumber : Veithzal Rivai, dkk. (2010 : 298)



KERANGKA BERPIKIR

