

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Hasil-hasil Penelitian Terdahulu**

Mukhlisoh (2008) yang meneliti tentang Aplikasi Manajemen Risiko Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Syariah Pare Kediri didapati bahwa manajemen risiko pembiayaan *murabahah* pada BMT Syariah Pare Kediri telah tersusun dengan rapi, hal ini bisa dilihat dari sedikitnya risiko yang tidak bisa ditangani. Manajemen risiko pada BMT Syariah Pare Kediri diawali dengan identifikasi, klasifikasi nasabah, penanganan, evaluasi dan hapus buku. Adapun strategi yang dilakukan untuk mengatasi risiko adalah analisa atau *survey* dengan 5C, memberi pembiayaan pada usaha yang tidak berisiko tinggi, seleksi nasabah, memperbanyak jumlah nasabah, pemerataan usaha, cek fisik dan foto jaminan serta menilai barang jaminan dengan harga yang tidak tinggi. Sedang kendala yang dihadapi dalam aplikasi manajemen risiko pembiayaan *murabahah* adalah faktor intern; yakni karyawan yang kurang teliti, dan faktor ekstern yakni nasabah yang kurang komunikatif dan barang jaminan yang tidak ada.

Nurhayati (2010) menyatakan bahwa berdasarkan rasio aktivitas dapat diketahui bahwa kadangkala tingkat perputaran piutang *murabahah* tidak begitu baik, jumlahnya dalam tiga tahun terakhir justru semakin bertambah. Kenyataan yang ada menimbulkan persepsi bahwa pada dasarnya ada tiga faktor yang mempengaruhi kelancaran penyaluran pembiayaan, yaitu: faktor bank secara intern, faktor ekonomi makro, dan juga faktor debitur secara intern. Untuk

mengatasi masalah yang dihadapi BMT Syariah Pare dapat dilakukan perbaikan dalam sistem pengawasan pemberian pembiayaan. Selain itu perusahaan juga harus membuat kebijakan penarikan piutang yang lebih tegas untuk mengatasi pembiayaan bermasalah.

Khoiriyah (2012) juga mengungkapkan bahwa dalam penerapan pembiayaan *murabahah* bank BRI Syariah benar-benar menganalisa kelayakan nasabahnya dalam memberikan besarnya pembiayaan. Dalam menentukan *margin* keuntungan bank BRISyariah mempertimbangkan lima faktor yaitu *margin* keuntungan rata-rata bank syariah (DCMR), suku bunga yang ditetapkan bank konvensional (ICMR), bagi hasil dana pihak ketiga (ECRI), biaya *overhead* (biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris), keuntungan yang diinginkan (*profit target*) dengan mempertimbangkan inflasi dan suku bunga pasar. Sedangkan dalam perhitungannya, bank BRI Syariah menggunakan pendekatan tukang sayur (tawar menawar) dan *lending rate* yaitu pendekatan prosentase seperti bank konvensional. Adapun perhitungan yang diterapkan selama ini adalah menggunakan metode *annuitas*.

Ada beberapa persamaan dan perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Persamaan tersebut yaitu terletak pada tingkat *margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Pada penelitian ini akan dibahas mengenai penerapan sistem perhitungan tingkat *margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Obyek yang diteliti berbeda dengan penelitian sebelumnya yaitu pada UJKS el-Dinar UIN Maliki Malang, yang merupakan lembaga non-bank.

**Tabel 2.1.**  
**Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Mukhlisoh (Aplikasi Manajemen Risiko Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT Syariah Pare Kediri)	Menggunakan analisis data dengan reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data.	Didapati bahwa manajemen risiko pembiayaan <i>murabahah</i> pada BMT Syariah Pare Kediri telah tersusun dengan rapi, hal ini bisa dilihat dari sedikitnya risiko yang tidak bisa ditangani. Manajemen risiko pada BMT Syariah Pare Kediri diawali dengan identifikasi, klasifikasi nasabah, penanganan, evaluasi dan hapus buku.
2	Emi Nurhayati (Pelaksanaan Pengawasan <i>Murabahah</i> Sebagai Upaya Meminimalkan Pembiayaan Bermasalah Pada BMT Syariah Pare Kediri)	Menggunakan analisis kualitatif. Difokuskan pada penunjukkan makna, deskriptif, penjernihan dan penempatan data pada konteksnya masing-masing.	Untuk mengatasi masalah yang dihadapi BMT Syariah Pare dapat dilakukan perbaikan dalam sistem pengawasan pemberian pembiayaan. Selain itu perusahaan juga harus membuat kebijakan penarikan piutang yang lebih tegas untuk mengatasi pembiayaan bermasalah.
3	Yulida Khoiriyah (Implementasi Sistem Perhitungan Tingkat <i>Margin</i> Keuntungan Dalam Pembiayaan <i>Murabahah</i> (Studi Pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Malang))	Analisis penerapan perhitungan tingkat <i>margin</i> keuntungan <i>murabahah</i> pada PT Bank BRI Syariah Cabang Malang.	Dalam menentukan <i>margin</i> keuntungan bank BRI Syariah mempertimbangkan lima faktor yaitu margin keuntungan rata-rata bank syariah (DCMR), suku bunga yang ditetapkan bank konvensional (ICMR), bagi hasil dana pihak ketiga (ECRI), biaya <i>overhead</i> (biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris), keuntungan yang diinginkan ( <i>profit target</i> ) dengan

			mempertimbangkan inflasi dan suku bunga pasar.
--	--	--	--

Sumber: Data sekunder yang telah diolah

## 2.2. Kajian Teoritis

### 2.2.1. Perkembangan Baitul Mal wat Tamwil di Indonesia

Menurut Soemitra (2009:447) BMT adalah kependekan kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Mal wat Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Sejarah BMT di Indonesia, dimulai tahun 1984 dikembangkan mahasiswa ITB di Masjid Salman yang mencoba menggulirkan lembaga pembiayaan berdasarkan syariah bagi usaha kecil. Kemudian BMT lebih di berdayakan oleh ICMI sebagai sebuah gerakan yang secara operasional ditindaklanjuti oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). BMT adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil (syariah), menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan kecil dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin. Secara konseptual, BMT memiliki dua fungsi: Baitul Tamwil (*Bait* = Rumah, *at Tamwil* = Pengembangan Harta) – melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Baitul Maal (*Bait* = Rumah, *Maal* = Harta) – menerima titipan dana zakat, infak dan shadaqah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

### **2.2.2. Unit Jasa Keuangan Syariah**

#### **a. Definisi Unit Jasa Keuangan Syariah**

UJKS adalah Unit Jasa Keuangan Syariah adalah unit yang bergerak di bidang usaha pembiayaan, investasi, simpanan dengan pola bagi hasil (syariah) sebagai bagian dari kegiatan yang bersangkutan.

#### **b. Syarat-Syarat Pembentukan Unit Jasa Keuangan Syariah**

Syarat-syarat pembentukan UJKS sesuai dengan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM No. 91/Kep/Mkukm/IX/2004. Bagian kedua; Pasal 6 tentang persyaratan dan tata cara pendirian Unit Jasa Keuangan Syariah antara lain:

- 1) Pembentukan UJKS harus disetujui oleh rapat anggota koperasi yang bersangkutan dan ditetapkan dalam Anggaran Dasarnya;
- 2) Pengurus Koperasi yang sudah berbadan hukum tetapi belum mencantumkan kegiatan jasa keuangan syariah di dalam Anggaran Dasarnya, apabila akan melakukan kegiatan di bidang jasa keuangan syariah, wajib mengajukan permohonan pengesahan perubahan Anggaran Dasarnya kepada pejabat dengan mencantumkan usaha jasa keuangan syariah di dalam anggaran dasarnya;
- 3) Pembentukan Unit Jasa Keuangan Syariah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan dalam peraturan pemerintah nomor 4 tahun 1994 tentang persyaratan dan tata cara pengesahan Akta pendirian dan perubahan Anggaran Dasar Koperasi serta keputusan menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia Nomor

104.1/Kep/MKUKM/X/2002 tentang petunjuk pelaksanaan pembentukan, Pengesahan Akta pendirian dan perubahan Anggaran Dasar Koperasi.

**c. Lampiran Pengajuan Permohonan Pengesahan Unit Jasa Keuangan Syariah**

- 1) Hasil keputusan rapat anggota yang menyetujui pembentukan UJKS dan Anggaran Dasar yang telah mencantumkan UJKS sebagai salah satu unit usaha koperasi yang bersangkutan.
- 2) Surat bukti setor modal awal UJKS dari koperasi primer sekurang-kurangnya Rp15.000.000,- (Lima belas juta rupiah) dan disetorkan atas nama Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah c/q Ketua Koperasi yang bersangkutan yang dapat dicairkan sebagai modal awal UJKS yang bersangkutan atas dasar persetujuan pencairan oleh Sekretaris Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang dilaksanakan bersamaan dengan pengesahan dan atau perubahan Anggaran Dasar koperasi.
- 3) Penempatan dana sebagaimana dimaksud pada butir (b) untuk dikelola dengan manajemen dan pembukuan secara tersendiri.
- 4) Rencana kerja sekurang-kurangnya 1 (satu) tahun.
- 5) Administrasi dan pembukuan koperasi.
- 6) Nama dan riwayat hidup, Pengurus, Pengawas, ahli syariah atau dewan syariah dan calon pengelola.
- 7) Daftar sarana kerja.
- 8) Surat perjanjian kerja antara pengurus koperasi dengan pengelola/manajer/direksi.

- 9) Keterangan mengenai rencana kerja, administrasi dan pembukuan, nama dan riwayat hidup personel dalam UJKS serta daftar sarana kerja UJKS sebagai dimaksud pasal 4 huruf d, c, f & g (SK menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No 91/Kep/M.KUKM/IX/2004). (<http://www.emicsyariah.com>)

### **2.2.3. Pembiayaan *Murabahah***

#### **a. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan (*financing*) menurut Muhammad (2005:17-21) 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.

## **b. Pengertian *Murabahah***

*Murabahah* menurut Antonio (2001:101) adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

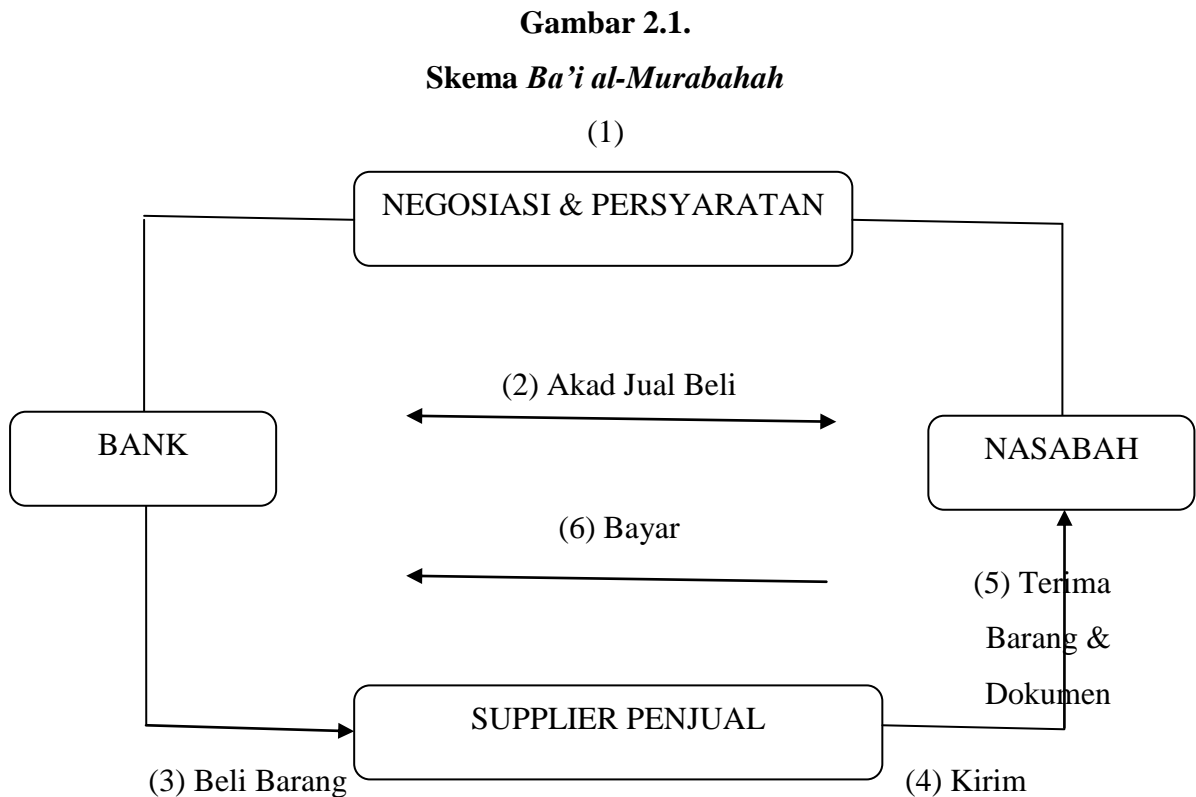
*Murabahah* menurut Arthesa & Handiman (2006:81) menyatakan bahwa: “*Murabahah* adalah akad jual beli antara bank dengan nasabah peminjam (*mudharib*) di mana bank memberi barang yang dibutuhkan nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati.”

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli yang harga jualnya ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

*Murabahah* biasa dilakukan oleh perusahaan *trading* yang melakukan aktivitas bisnisnya dengan cara membeli barang, kemudian menjual kembali tanpa melakukan perubahan barang tersebut. UJKS dapat mengadopsi transaksi ini, kaitannya dengan kebutuhan nasabah untuk memiliki barang tertentu, tetapi tidak cukup memiliki dana, sehingga UJKS bisa memenuhi kebutuhan nasabah dengan skim *Ba'i al-murabahah*. Mekanisme transaksi ini, UJKS melakukan akad dengan nasabah kemudian UJKS membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah kepada supplier secara tunai, setelah itu UJKS menjual kepada nasabah dengan pembiayaan angsuran.




c. Skema *Ba'i Al-Murabahah*



d. Dasar Hukum Jual Beli *Murabahah*

Menurut Antonio (2001:102), dasar hukum jual beli *murabahah* menurut Al-Qur'an terdapat dalam surat Al-Baqarah: 275 yang berbunyi:


 وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “.....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.....”

(QS. Al-Baqarah: 275)

Diantara yang dihalalkan-Nya itu adalah jual beli dengan jangka waktu tertentu. Dibolehkannya praktek jual beli itu ditunjukkan oleh Firman Allah Ta'ala:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنُكُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ؕ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ

كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ؕ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ؕ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya.” (QS. Al-Baqarah: 282)

Diperbolehkan juga bagi seseorang dalam melaksanakan jual beli dengan sistem angsuran atau secara tidak tunai dengan batas waktu tertentu untuk melunasi hutangnya hingga jatuh tempo. Hal itu berdasarkan firman Allah Ta’ala:

فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ؕ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ؕ



Artinya: “Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah.” (QS. Al-Baqarah: 283)

Ad-Duwaisy (2005:27) melanjutkan pernyataannya bahwa jual beli tidak diperbolehkan tanpa sikap saling ridha. Allah Ta’ala berfirman:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ

Artinya : *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.”* (QS. An-Nisaa’: 29)

Sedangkan menurut Antonio (2001:102), dasar hukum jual beli *murabahah* menurut Al-Hadits adalah:

*Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah saw. bersabda. “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”* (HR Ibnu Majah)

#### **e. Rukun dan Syarat Jual Beli *Murabahah***

- a. Adapun rukun-rukun jual beli *murabahah* adalah sebagai berikut:
  - 1) Penjual (pihak yang memiliki barang).
  - 2) Pembeli (pihak yang akan membeli barang).
  - 3) Barang yang akan diperjualbelikan.
  - 4) Harga.
  - 5) *Sighah*: ijab dan qabul.
- b. Sedangkan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi ini menurut (Rifa’i, 2004:63, dalam Khoiriyah:2012) adalah:
  - 1) Harus digunakan untuk barang-barang yang halal, barang najis tidak sah diperjualbelikan dan barang bukan larangan negara.
  - 2) Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
  - 3) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

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

#### **f. Jaminan Untuk Pembiayaan *Murabahah***

Meminta jaminan atas uang pada dasarnya bukanlah sesuatu yang tercela, demikian menurut Al-Qur'an 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 pada UJKS sebenarnya sama dengan bank-bank syariah yang ada di Indonesia. 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*.

Di samping 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 penagihan 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, dalam Khoiriyah:2012)

#### **g. Keuntungan dalam *Murabahah***

Menurut Karim (2006:280) keuntungan atau *margin* adalah persentase tertentu yang diterapkan 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. Kalangan ekonomi mendefinisikan 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 bias 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. (Rivai, dkk, 2010:219)

(Wirosa, 2005:78) menyatakan bahwa sampai saat ini belum ditemukan dan belum ada rumus yang baku perhitungan keuntungan *murabahah*. Perhitungan keuntungan *murabahah* dapat dilakukan dengan beberapa pendekatan, antara lain:

1) Pendekatan tukang sayur

Dalam transaksi ini yang diperjualbelikan adalah komoditi. Bank syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah diberitahukan dengan jujur ditambah dengan *margin* keuntungan yang diharapkan nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok barang ditambah keuntungan yang diinginkan oleh nasabah.

2) Pendekatan *lending rate* bank konvensional (menggunakan persentase)

Pada saat ini bank syariah menggunakan pendekatan “*base lending rate*” bank konvensional yang dinyatakan dalam persentase. Dalam melakukan perhitungan keuntunganpun dengan cara sistem *flat*, *annuitas* dan sistem lain seperti yang digunakan bank konvensional. Saat ini beberapa sistem tersebut yang dipergunakan oleh bank syariah dalam menghitung keuntungan *murabahah*.

Yang sangat penting dalam *murabahah* adalah kata sepakat antara pihak bank dan nasabah dan tidak merugikan satu dengan yang lain, tidak menimbulkan *kemudharatan* dan tidak menimbulkan penganiayaan satu dengan yang lain.

Penentuan keuntungan dengan pendekatan ini bukanlah hal yang salah, namun yang perlu dicermati adalah data-data atau komponen yang dipergunakan dalam menentukan *base lending rate* tersebut. Jadi yang perlu dicermati bukanlah

hasil persentase tersebut melainkan komponen dan proses dalam untuk menghasilkan persentase tersebut.

**h. 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 Syariat Islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati 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 keuntungan. 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 aset kepada bank.
  - 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
  - 3) Bank kemudian menawarkan aset 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. Faktor Penentu *Margin Pembiayaan Murabahah***

Karim (2006:280-281) menyatakan bahwa 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:

a. *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.

b. *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.

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

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

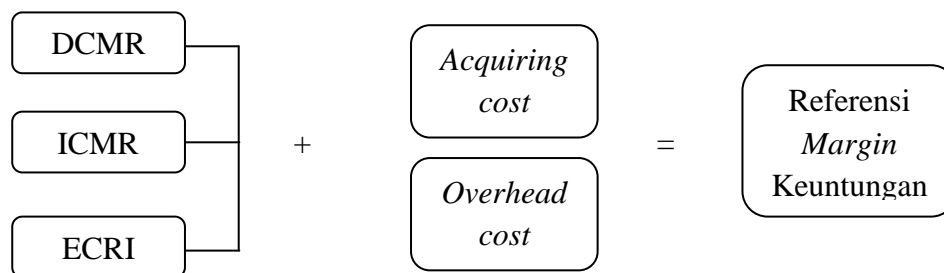
d. *Acquiring Cost*

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

e. *Overhead Cost*

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

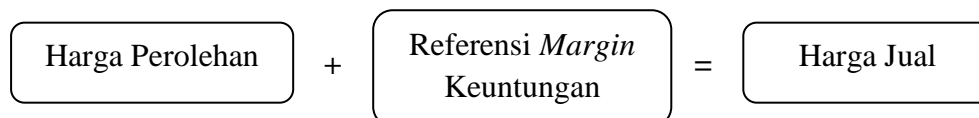
**Gambar 2.2.**  
**Rumus Referensi *Margin* Keuntungan**



### 2.2.5. Penetapan Harga Jual *Murabahah*

Menurut Karim (2006:281) setelah memperoleh referensi *margin* keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan *margin* keuntungan.

**Gambar 2.3.**  
**Rumus Penetapan Harga Jual *Murabahah***



### 2.2.6. Metode Penentuan Harga Jual *Murabahah*

Menurut Karim (2006 :281-282) metode penentuan harga jual *murabahah* ada 4, yaitu:

#### a. Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*sliding*)

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. *Margin* menurun karena adanya angsuran harga beli.

b. Metode *Margin* Keuntungan Rata-Rata

Adalah *margin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan *margin* keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan. *Margin* menurun telah diperhitungkan secara tetap.

c. Metode *Margin* Keuntungan *Flat*

Adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

d. Metode *Margin* Keuntungan *Annuitas*

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

### 2.2.7. Persyaratan Untuk Perhitungan *Margin* Keuntungan

Menurut Karim (2006:282) *margin* keuntungan = f (*plafond*) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang di bawah 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).

#### 2.2.8. Perbedaan Sistem Bunga dengan *Margin* Bagi Nasabah

**Tabel 2.2.**  
**Perbedaan Sistem Bunga dengan *Margin* Bagi Nasabah**

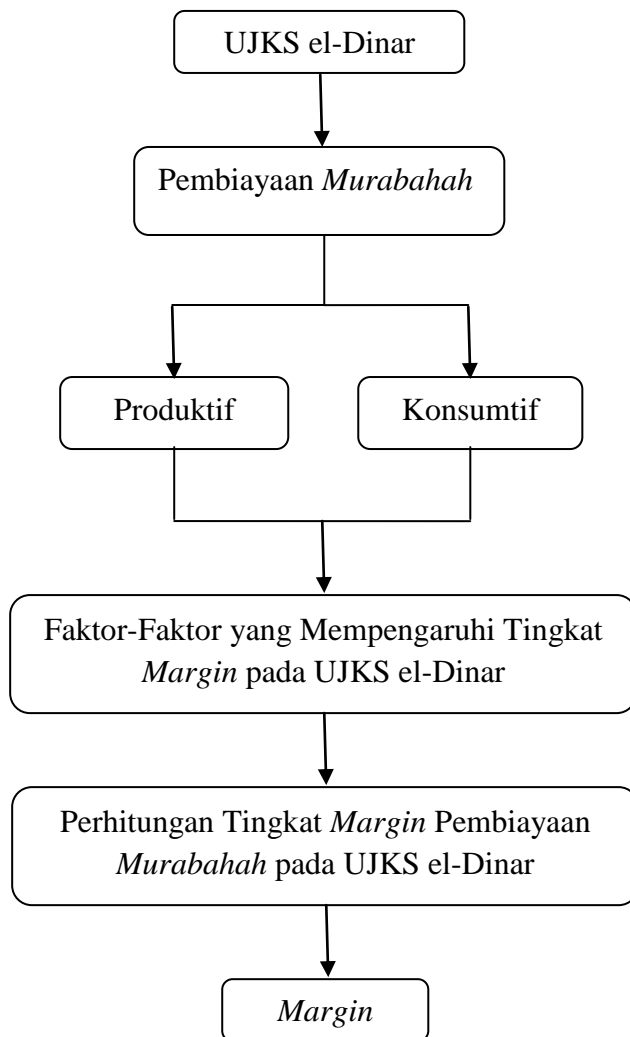
<b>BUNGA</b>	<b>LABA / MARGIN</b>
Perhitungan bunga ada 3 komponen: a) Persentase b) Waktu c) Pokok pinjaman bunga = $a \times b \times c$	Perhitungan laba ( <i>margin</i> ) ada 2 komponen: a) Persentase b) Harga pokok (pinjaman) $margin/laba = a \times$
Komponen (a) (b) (c) berubah	Komponen (a) (b) tidak berubah
Waktu selalu bertambah = beban bertambah secara otomatis dan pasti	Beban ini tidak ada
Persentase bunga biasa berubah, dipengaruhi faktor intern dan ekstern 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	Kelambatan angsuran bisa dikenakan denda, tetapi tidak beban tidak berlipat

berlipat ganda	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 syariah	Akadnya sesuai syariah
Lebih berorientasi pada jaminan	Berorientasi pada barang/jasa yang dibeli/dijual sesungguhnya (sektor riil)
Proyek yang dibiayai tidak tunduk syariah, boleh membiayai usaha yang haram	Proyek yang dibiayai sesuai syariah, tidak boleh membiayai usaha yang haram
Hasilnya haram (diperoleh dengan cara haram/sistem riba)	Hasilnya halal
Diancam neraka kekal (QS. 2:275)	Tidak diancam, tapi diridhoi
Berkahnya dicabut (QS. 2:275)	Tidak dicabut
Diperangi Allah dan Rasul-Nya (QS. 2:275)	Tidak diancam, tapi diridhoi

Sumber: Rivai, dkk. (2010:298)

### 2.3. Kerangka Berpikir

**Gambar 2.4.**  
**Kerangka Berpikir**



UJKS el-Dinar adalah lembaga naungan alkamil yang bergerak di bidang usaha pembiayaan, investasi, simpanan dengan pola bagi hasil (syariah) sebagai bagian dari kegiatan yang bersangkutan yang berlokasi di UIN Maliki Malang. Dalam usahanya, UJKS el-Dinar mempunyai beberapa produk/pembiayaan, salah satunya adalah pembiayaan *murabahah*.

Pembiayaan *murabahah* di UJKS el-Dinar ada 2 macam, yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Nasabah bisa memilih sendiri jenis pembiayaan *murabahah* yang mana yang akan dipilih.

Setelah nasabah memilih jenis pembiayaan *murabahah* diantara 2 macam tersebut, maka UJKS el-Dinar akan melihat faktor-faktor apa saja yang akan mempengaruhi tingkat *margin* pada pihak UJKS el-Dinar terhadap nasabah yang akan melakukan pembiayaan tersebut.

Setelah mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat *margin* pada UJKS el-Dinar, maka pihak UJKS akan menghitung tingkat *margin* pembiayaan *murabahah* pada pembiayaan nasabah tersebut. Setelah itu muncullah *margin* yang dimana *margin* tersebut akan menjadi keuntungan dari pihak UJKS el-Dinar pada pembiayaan nasabah tersebut.