

**ANALISIS PERSENTASE BESARAN MARGIN
PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BPRS
TAMAN INDAH DARUSSALAM
BANDA ACEH**



**MUHARDIAN SYAHPUTRA
NIM. 27153126**

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) AR-RANIRY
BANDA ACEH
2020**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Analisis Persentase Besaran Margin Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Taman Indah Darussalam

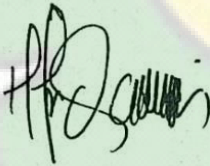
**MUHARDIAN SYAHPUTRA
NIM. 27153126**

**Program Studi Ilmu Agama Islam
Konsentrasi Ekonomi Islam**

Tesis ini sudah diajukan kepada Pascasarjana UIN Ar-Raniry
Banda Aceh untuk diujikan dalam ujian Tesis

Menyetujui

Pembimbing I,



DR. Hafas Furqani, M.Ec

Pembimbing II,



DR. Muhammad Zuhilmi, MA

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS PENENTUAN PERSENTASE BESARAN MARGIN
PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BPRS
TAMAN INDAH DARUSSALAM
BANDA ACEH**

MUHARDIAN SYAHPUTRA

NIM . 27153126-2

**Program Studi Ilmu Agama Islam
Konsentrasi Ekonomi Islam**

Telah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Tesis
Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry
Banda Aceh

Tanggal : 10 Agustus 2020 M
20 Dzulhijjah 1441 H
..

TIM PENGUJI

Ketua



Dr. Loeziana Uce, S. Ag., M. Ag

Penguji



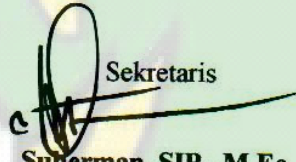
Dr. Hafas Furqan, M.Ec

Penguji



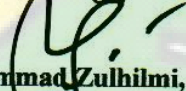
Prof. Dr. M. Sabri Abd Majid, M.Ec **Dr. Muhammad Adnan, SE., M.Si**

Sekretaris



Sulherman, SIP., M.Ec

Penguji



Dr. Muhammad Zulhilmi, MA

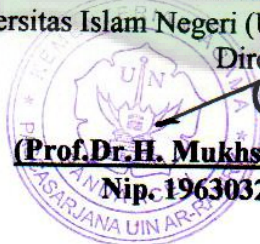
Penguji

Banda Aceh, 10 Agustus 2020

Pascasarjana

Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh

Direktur,



(Prof. Dr. H. Mukhsin Nvak Umar, MA)

Nip. 196303251990031005

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhardian Syahputra
Tempat/Tanggal Lahir : Banda Aceh/14 Agustus 1990
NIM : 27153126-2
Program Studi : IAI
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : Analisis Persentase Besaran Margin
Pembiayaan Murabahah Pada BPRS
Taman Indah Darussalam
Banda Aceh

Menyatakan bahwa tesis ini merupakan hasil karya saya sendiri, dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan dalam tesis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah di tulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Banda Aceh, 20 Juli 2020

Saya yang Menyatakan,



Muhardian Syahputra
NIM. 27153126

Transliterasi Arab-Latin dan Singkatan

Transliterasi Arab-Latin yang digunakan dalam penulisan Buku Panduan ini, secara umum berpedoman kepada transliterasi ‘Ali ‘Awdah* dengan keterangan sebagai berikut:

Arab	Transliterasi	Arab	Transliterasi
ا	Tidak disimbolkan	ط	T (dengan titik di bawah)
ب	B	ظ	Z (dengan titik di bawah)
ت	T	ع	‘
ث	Th	غ	Gh
ج	J	ف	F
ح	h (dengan titik di bawah)	ق	Q
خ	Kh	ك	K
د	D	ل	L
ذ	Dh	م	M
ر	R	ن	N
ز	Z	و	W
س	s	ه	H
ش	Sy	ء	’
ص	s (dengan titik di bawah)	ي	Y
ض	d (dengan titik di bawah)		

Catatan:

1. Vokal Tunggal

- (fathah) = a misalnya, حدث ditulis *hadatha*
 ---- (kasrah) = i misalnya, وقف ditulis *wuqifa*
 ---- (dammah) = u misalnya, روي ditulis *ruwiya*

*‘Ali ‘Awdah, *Konkordansi Qur’ān, Panduan Dalam Mencari Ayat Qur’ān*, cet II, (Jakarta: Litera Antar Nusa, 1997), hal. xiv.

2. *Vokal Rangkap*

(ي) (*fathah* dan *ya*) = *ay*, misalnya, بين ditulis *bayna*

(و) (*fathah* dan *waw*) = *aw*, misalnya, يوم ditulis *yawm*

3. *Vokal Panjang (maddah)*

(ا) (*fathah* dan *alif*) = *ā*, (a dengan garis di atas)

(ي) (*kasrah* dan *ya*) = *ī*, (i dengan garis di atas)

(و) (*dammah* dan *waw*) = *ū*, (u dengan garis di atas)

misalnya: (برهان, توفيق, معقول) ditulis *burhān, tawfiq, ma'qūl*.

4. *Ta' Marbutah (ة)*

Ta' Marbutah hidup atau mendapat harakat *fathah, kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah (t), misalnya الفلسفة (الاولى) = *al-falsafat al-ūlā*. Sementara *ta' marbūtah* mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah (h), misalnya: (تهافت الفلاسفة, دليل الانائية, مناهج الادلة) ditulis *Tahāfut al-Falāsifah, dalīl al-'ināyah, Manāhij al-Adillah*.

5. *Syaddah (tasydid)*

Syaddah yang dalam tulis Arab dilambangkan dengan lambang (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan huruf, yakni yang sama dengan huruf yang mendapat *syaddah*, misalnya (إسلامية) ditulis *islamiyyah*.

6. Kata sandang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf ال transliterasinya adalah *al*, misalnya: الكشْف, النفس ditulis *al-kasyf, al-nafs*.

7. *Hamzah (ء)*

Untuk *hamzah* yang terletak di tengah dan di akhir kata ditransliterasikan dengan ('), misalnya: ملائكة ditulis *mala'ikah*, جزى ditulis *juz'ī*. Adapun *hamzah* yang terletak di awal kata, tidak dilambangkan karena dalam bahasa Arab ia menjadi *alif*, misalnya: اختراع ditulis *ikhtirā'*.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Ilahi Rabbi yang telah menciptakan manusia dalam bentuk yang seindah-indahnya, disertai dengan kelengkapan akal pikiran sehingga menjadi makhluk yang kreatif dan inovatif. Shalawat dan salam semoga tercurahkan selalu kepada baginda Rasulullah s.a.w. yang menjadi penerang pelita kehidupan di alam ini.

Merupakan keharusan bagi seorang mahasiswa/i untuk memperoleh gelar Magister Agama (M.Ag) di lingkungan Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh, yaitu menulis karya ilmiah tesis. Maka pada kesempatan ini judul yang penulis angkat adalah “ **Analisis Persentase Besaran Margin Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Taman Indah Darussalam.**”

Keberhasilan penyusunan tesis ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih setinggi-tingginya kepada DR. Hafas Furqani, M.EC selaku pembimbing I, dan DR. Muhammad Zuhilmi, MA selaku pembimbing II. Di tengah-tengah kesibukan merekamenyempatkan diri untuk meluangkan waktunya membimbing penulis dalam menyelesaikan penulisan tesis ini, sehingga tesis ini dapat diselesaikan. Mudah-mudahan keikhlasan beliau menjadi amal kebaikan dan mendapatkan imbalan yang setimpal di sisi Allah s.w.t.

Demikian juga ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Rektor UIN Ar-Raniry, Prof. Dr. H.

Warul Walidin AK, MA. Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry, Prof. Dr. H. Mukhsin Nyak Umar, MA.wakil direktur, Dr. Mustafa,M.A. dan seluruh civitas akademika Pascasarjana UIN Ar-Raniry. Terima kasih pula penulis sampaikan kepada DR. Muhammad Zulhilmi, MA, Disamping sebagai pembimbing II, juga selaku Penasehat Akademik (PA) dari semester pertama sampai akhir menyelesaikan kuliah.

Secara khusus dan takzim penulis ucapkan terima kasih setulus-tulusnya kepada Ibunda, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melanjutkan kuliah ke jenjang strata dua (S2), juga penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kakak dan abang yang selalu menyemangati dan membantu penulis selama kuliah berlangsung.

Rasa persahabatan dan terima kasih penulis ucapkan sedalam-dalamnya kepada Guru-guru, Sahabat Mahasiswa/i konsentrasi Fiqih Modern dan Ekonomi Islam Pascasarjana UIN Ar-Raniry Tahun masuk 2015-2016 yang telah memberi dukungan dan membantu penulis selama perkuliahan. Ucapan terima kasih juga kepada karyawan perpustakaan Pascasarjana UIN Ar-Raniry.

Semoga tesis ini bermanfaat bagi semua pihak dan menjadi amal kebaikan bagi kita semua. Semoga Allah s.w.t meridhainya. Amin Ya Rabbal'alam.

ABSTRAK

Judul Tesis : Analisis Penentuan Persentase Margin
Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Taman
Indah Darussalam

Nama Penulis /NIM : Muhardian Syahputa / 27153126-3

Pembimbing I : Dr.Hafaz Furqani, M.Ec

Pembimbing II : Dr.Muhammad Zuhlilmi, MA

Kata Kunci : Margin, Murabahah, BPRS Taman Indah
Darussalam.

Kemiripan penentuan margin Murabahah Bank Syari'ah dengan suku bunga kredit bank Konvensional menjadi salah satu faktor pembentuk paradigma masyarakat bahwa bank syari'ah sama saja dengan bank konvensional, dan ini terjadi pada tingkat margin yang ditetapkan PT. BPRS Taman Indah Darussalam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penentuan besaran margin pembiayaan murabahah dan bagaimana pembebanan premi resiko terhadap pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus dimana objek penelitiannya adalah PT. BPRS Taman Indah Darussalam. Pengumpulan data dilakukan dengan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan yaitu melalui hasil wawancara langsung dengan beberapa staf Bank BPRS Taman Indah Darussalam dan penelaahan buku-buku laporan sistem pelayanan perbankan marketing syariah dan lainnya. Hasil yang diperoleh yaitu penentuan besaran margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam ditentukan berdasarkan, *cost of fund*, *overhead cost*, dan *expected return*. Setelah ditetapkan nilainya, kemudianditambahdengandengan *maximized risk premium* dan didapatlah nilai margin pembiayaan murabahah. Pembebanan premi resiko terhadap pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam yaitu sebesar 3 % dengan tidak mengembalikannya pada nasabah yang mengalami kelancaran pembayaran.

الملخص

عنوان الرسالة : تحليل التحديد النسبة الهامش في تمويل المراجعة (دراسة

حالة في) BPRS Taman Indah Darussalam

الإسم : موهارديان

المستشار الأول : الدكتور. حفص فرقاني, الماجستير.

المستشار الثاني : الدكتور. محمد ذوحلمي, الماجستير

الكلمات البحث : الهامش، المراجعة، BPRS Taman Indah

Darussalam.

التشابه في تحديد هامش المراجعة لمصرف الشريعة مع فوائد الإقراضل مصرفالتقليدي هو عامل يشكلن مودجاً فيال مجتمع على أن مصرفالشريعة هو نفس المصرف التقليدي، ويحدث هذا

على مستوى الها مشال ذيجدد تمشركة المصرف BPRS Taman Indah Darussalam تهدف هذ هال دراسة إلى تحديد كيفية تحديد مقدار هو امش فيتمويلا لمراجعة وكيفية تكليف المكافأة المخاطرة على تمويلا لمراجعة فيشركة المصرف BPRS Taman Indah Darussalam

يستخدم هذا البحث طريقة البحثلنويعيال وصفي مع نهج دراسةلحالة حيثي كون هدفال لبحث هو PT. BPRS Taman Indah Darussalam تجمععا لبيانا تعنطريقا لبحثا لميدانيو بجوثا لمكتبة منخلا لمقا بلات مباشرة مععدد منموظفيا لمصرف BPRS Taman Indah Darussalam ومراجعة كتب تقارير نظاما لخدماتا لمصرفية للتسويقا لشرعيوغيرها.

النتائجال يتماحصل عليها هي تحديد المبلغا لها مش فيتمويلا لمراجعة على شركة المصرف BPRS Taman Indah Darussalam يتكون من ثلاثة فقط، وهي تكلفةال الأموال المتجددة والمصرف الخراج والمصرف الطارئ. بعد تحديد القيمة، تضاف مع المكافأة المخاطرة القصوى ويتمال حصول على هامشتمويلا لمراجعة .تكليفا لمكافأة

المخاطرة على تمويلا لمراجعة فيشركة المصرف BPRS Taman Indah Darussalam

وهو ما يعادل ثلاثة ٪ منخلا لعدم إعادته للعملاء الذي نلديه ممدفوعات يسيرة.

ABSTRACT

Title of Thesis : Analysis of Margin Percentage
Determination of Murabahah Financing at
BPRS Taman Indah Darussalam
Author Name / NIM : Muhardian Syahputra / 27153126-3
Advisor I : Dr.HafazFurqani, M.EC
Advisor II : Dr.MuhammadZulhilmi, MA
Keywords : Margin, Murabahah, BPRS Taman Indah
Darussalam.

The similarity in determining the Murabahah Islamic (Sharia) Bank margin with the conventional bank loan interest rate is a shaping factor for the community paradigm that the sharia bank is the same as a conventional bank, and this occurs at the margin level set by PT. BPRS Taman Indah Darussalam. This study aims to understand how to determine the amount of murabahah financing margins and how to charge a risk premium to murabahah financing at PT. Bank BPRS Taman Indah Darussalam.

This research uses descriptive qualitative research method with a case study approach where the object of research is PT. BPRS Taman Indah Darussalam. Data collection was carried out with field research and library research through direct interviews with a number of BPRS Taman Indah Darussalam staffs and a review of the sharia marketing banking service system report books and others.

The results obtained are the determination of murabahah financing margin at PT. BPRS Taman Indah Darussalam consists of only three, namely the cost of funds, overhead costs, and expected returns. After the value is determined, it is added with the maximized risk premium and the murabahah financing margin is obtained. Imposing a risk premium to murabahah financing at PT. Bank BPRS Taman Indah Darussalam amounts to 3% by not returning it to customers who experience smooth payments.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBARAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	v
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI	xii

BAB I : Pendahuluan

1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	11
1.3. Tujuan Penelitian.....	11
1.4. Manfaat Penelitian.....	11
1.5. Kajian Pustaka	12
1.6. KerangkaTeori	12
1.7. Metode Penelitian	15

BAB II : DESKRIPSI TEORITIS JUAL BELI MURABAHAH SERTA MARGIN

2.1. Pengertian, Dasar Hukum, Syarat serta Mekanisme Jual beli Murabahah.....	18
2.1.1. Pengertian Jual Beli Murabahah.....	18
2.1.2. Dasar Hukum Jual Beli Murabahah.....	24
2.1.3. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah	27
2.1.4. Mekanisme Jual beli Murabahah.....	32
2.2. Macam - Macam Murabahah.....	37
2.2.1. Al-Bai' Naqdan Wal Murabahah Muajjal, bayar Cicilan.....	37
2.2.2. Al-Bai' Naqdan Wal Murabahah Muajjal, Bayar Lump Sum diakhir	39
2.3. Konsep Penentuan Margin Pada Produk Murabahah.....	42
2.3.1. Pengertian Margin Pada Produk Murabahah.....	42
2.3.2. Konsep Penentuan Margin pada Produk	

Murabahah	46
2.4. Konsep Anuitas.....	50
2.4.1. Pengertian Anuitas.....	50
2.4.2. Konsep Anuitas pada Produk Murabahah	51

BAB III: SISTEM PENENTUAN PERSENTASE BESARAN MARGIN PADA PRODUK MURABAHAH PT. BPRS TAMAN INDAH DARUSSALAM

3.1. Profil BPRS Taman Indah Darussalam	53
3.1.1. Latar Belakang Sejarah Berdirinya BPRS Taman Indah Darussalam	53
3.1.2. Motto, Visi dan Misi.....	54
3.1.3. Sistem Organisasi	54
3.1.4. Strategi Bisnis	57
3.1.5. Produk-Produk PT. BPRS Taman Indah Darussalam Banda Aceh	62
3.2. Aplikasi Pembiayaan Murabahah di BPRS Taman Indah Darussalam	63
3.3. Penentuan Margin pada BPRS Taman Indah Darussalam pada pembiayaan Murabahah	75

BAB IV: ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Pembiayaan Murabahah pada Bank BPRS Taman Indah Darussalam	83
4.2. Analisis Penentuan Margin Pada Pembiayaan Murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam	83

BAB V : Penutup

5.1. Kesimpulan	89
5.2. Saran.....	89

DAFTAR KEPUSTAKAN	90
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Hadirnya perbankan syariah seakan-akan memberikan angin sejuk bagi perekonomian, sekaligus memberikan jalan keluar yang sangat tepat bagi umat Islam. Terlebih di tengah kondisi kegalauan ekonomi yang disebabkan oleh krisis ekonomi dan moneter, dan adanya kerinduan sebagian masyarakat Muslim terhadap adanya perekonomian syariah yang bersih dan bebas bunga. Salah satu faktor yang memicu terjadinya krisis ekonomi dan moneter tahun 1997 adalah ambruknya sistem perbankan serta sampai kejatuhan bank-bank besar sekitar tahun 2007. Yang menjadi permasalahan utamanya adalah inflasi yang dipicu oleh fluktuasi tingkat bunga sehingga menimbulkan adanya *Negative Spread* dan konsekuensinya bank harus menanggung rugi dalam kegiatan penghimpunan dan penyaluran dananya.¹

Negative spread terjadi apabila suku bunga simpanan lebih besar dari suku bunga kredit.² Krisis ini telah membawa dampak yang sangat buruk bagi lembaga perbankan Indonesia, karena beberapa bank tidak dapat bertahan dan akhirnya dilikuidasi. Hal ini menyebabkan kepercayaan masyarakat terhadap lembaga perbankan menurun.

Hal yang menarik dari krisis ini yaitu bank syariah seakan-akan tidak terpengaruh dengan adanya krisis tersebut. Faktor pendukung yang menyebabkan bank syariah lebih imun dibandingkan dengan bank konvensional karena bank syariah tidak menghadapi *Negative Spread* seperti yang dialami bank

¹Sejarah gelap kehidupan ekonomi di bawah tatanan kapitalisme dapat dilacak dari masalah krusial – sekaligus vital – yang dialaminya dalam krisis pada tahun 1866 dan 1890, 1929, 1985, 1987, 2000, serta yang masih segar dalam ingatan kita ketika kejatuhan bank-bank besar sekitar tahun 2007.

²Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), hlm.20.

konvensional. Dalam bank syariah tidak dikenal istilah bunga dalam memberikan jasa kepada penyimpan maupun peminjam. Mengutamakan metode dan proses yang benar dalam meraih keuntungan merupakan aspek penting dalam kebijakan pengambilan keuntungan yang selaras dengan prinsip syariah. Untuk menghindari penerimaan dan pembayaran bunga (riba), maka perbankan syariah menempuh salah satu metode yaitu dengan memberikan pembiayaan berdasarkan jual beli dengan menggunakan akad *murabahah*.

Perbankan secara teori memiliki peranan besar sebagai pendukung pembiayaan di semua sektor dikarenakan secara fungsinya perbankan merupakan lembaga intermediasi keuangan, yakni sebagai lembaga perantara pembiayaan/kredit, serta bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat serta memberikan jasa dalam pembayaran. Bank syariah beroperasi dengan metode menawarkan produk-produk pembiayaan, salah satunya adalah pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli (*murabahah*), sebagaimana firman Allah dalam Surat Al-Baqarah ayat 275 yang bunyinya:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ 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 فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

Orang-orang yang makan atau mengambil riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaithan, 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.

Al-Qur'an tidak pernah secara langsung membicarakan murabahah meski ada sejumlah acuan tentang rujukan langsung kepada murabahah. Para ulama generasi awal, seperti Malik dan Syafii yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli murabahah adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan satu haditspun. Mengingat tidak adanya rujukan, baik dalam Al-Qur'an maupun Shahih yang diterima umum, Para *fuqaha* harus membenarkan murabahah dengan dasar yang lain. Malik membenarkan keabsahan dengan merujuk kepada praktik penduduk madinah.³

Dalam pelaksanaan murabahah ini pihak Bank diperbolehkan untuk meminta jaminan yang dapat dipegang dari nasabah agar nasabah serius dengan pesannya. Hutang yang dimiliki oleh nasabah adalah kewajiban yang harus dilunasi oleh nasabah kepada Bank. Pelunasan hutang ini sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati baik mengenai jumlah harga maupun waktu pelunasannya. Jika nasabah mengalami kerugian sewaktu-waktu, nasabah tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Dalam konteks kekinian, jual beli telah banyak sekali perkembangannya, jual beli murabahah secara cicilan juga harus memenuhi ketentuan-ketentuan *Syari* sebagai bagian dari legalitas transaksi tersebut. Adapun ketentuan tentang tata cara transaksi jual beli murabahah secara cicilan maupun Fiqh paling tidak harus memenuhi empat hal, yaitu Pertama *Lawfulness*, artinya barang yang menjadi objek perdagangan tersebut dibolehkan oleh syariat Islam. Barang tersebut harus benar halal dan jauh dari unsur yang diharamkan oleh Allah SWT. Kedua, masalah *Existence*, objek dari barang tersebut harus benar-benar bermanfaat dengan wujud yang tetap. Ketiga, *Delivery*, artinya harus ada kepastian pengiriman dan distribusi yang tepat, dan yang terakhir adalah *determination*, yaitu

³Veithzal Rivai, dan Adria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.145.

kualitas dan nilai yang dijual itu harus sesuai dan melekat dengan barang yang akan diperjualbelikan.⁴

Dari ketentuan di atas belum jelas bagaimana penentuan besarnya margin. Seorang nasabah tidak boleh menunda penyelesaian hutangnya, bila nasabah menunda penyelesaian hutang tersebut, pihak Bank dapat mengambil tindakan yaitu dengan cara mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali hutang itu dan mengklaim kerugian *financial* yang terjadi akibat penundaan.⁵

Menurut pernyataan standar akuntansi keuangan (PSAK) 102, *murabahah* merupakan akad jual beli dengan menyatakan biaya perolehan barang ditambah keuntungan yang disepakati penjual dan pembeli. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli antara bank dengan nasabah, yaitu bank yang membiayai kebutuhan investasi nasabah membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan nasabah, kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menyebutkan harga perolehan ditambah keuntungan (margin) yang disepakati bersama. Margin ini biasanya dinyatakan sebagai persentase yang harus diterapkan pada semua biaya yang dikeluarkan oleh bank di dalam memenuhi *murabahah*.

Sistem pembiayaan di *murabahah* berbeda dengan sistem yang ada dalam skema kredit pada perbankan konvensional. Jika di konvensional sistem bunga kredit bisa fluktuatif sesuai dengan keadaan pasar, suku bunga, dan kondisi makro ekonomi, maka di bank syariah margin yang ditetapkan pada saat penandatanganan akad pembiayaan tidak boleh berubah meskipun terjadi inflasi, ataupun kenaikan tingkat suku bunga pasar. Keadaan ini berlaku hingga akhir pelunasan hutang nasabah kepada Bank. Karena itulah di bank syariah, tidak mengenal adanya *review* margin. Harga yang disepakati di awal akad transaksi pertukaran harus tetap, begitu juga kepemilikan tetap pada penjual sampai penyerahan dilakukan.⁶

⁴Nasron Haroen, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hlm. 120-121.

⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank syari'ah*, (Jakarta; Gema Insani, 2001), hlm. 105.

⁶T. El-Diwany, *The Problem with Interest*.(Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2005), hlm. 36.

Akad *murabahah* merupakan akad yang paling dominan disalurkan oleh bank syariah dibanding dengan akad pembiayaan lainnya. Dari sejak awal tahun 1984, di Pakistan, pembiayaan *murabahah* bisa mencapai sekitar delapan puluh tujuh persen (87%) dari keseluruhan pembiayaan dalam investasi deposito *profit and loss sharing*.⁷ Sebagian besar skema pembiayaan yang dibiayai oleh bank syaria'ah di Indonesia adalah pembiayaan *murabahah* yakni sebesar 58,88 %, sedangkan porsi pembiayaan yang menggunakan prinsip bagi hasil yakni *mudharabah* dan *musyarakah* baru mencapai 7,20 % dan 24,78 % sisanya terbagi kedalam pembiayaan *Qardh*, *Ijarah* dan *Istishna* dengan total persentase sebesar 9,14 %.⁸

Banyak bank syariah begitu atraktif menawarkan produk pembiayaan komersial lewat pola jual beli (*murabahah*). Dari penyaluran dana tersebut, bank memperoleh pendapatan berupa margin. Margin yang dimaksud di sini merupakan tingkat keuntungan yang diharapkan oleh bank syariah yang dinyatakan dalam bentuk nominal atau persentase tertentu.⁹ Skim *murabahah* merupakan produk penyaluran dana yang digemari Bank Syariah, karena *murabahah* merupakan investasi jangka pendek yang karakternya *profitable*, mudah diterapkan, serta *risk-factor* yang ringan untuk diperhitungkan. Bukan hanya bank ini saja, masyarakat pun masih lebih akrab dengan *murabahah* dibandingkan dengan skim lainnya.

Dominannya transaksi *murabahah* membuat semua pihak gembira jika dilaksanakan sesuai dengan ketentuan dan prinsip-prinsip syariah yang berlaku. Di sisi lain, dominannya transaksi tersebut ternyata membawa implikasi yang sangat signifikan yaitu timbulnya berbagai persepsi yang masih belum tepat dari masyarakat yang belum paham sepenuhnya mengenai perbankan syariah, salah satunya mengenai keuntungan (margin)

⁷A. Lubis, *Aplikasi Murabahah dalam Perbankan Syariah*.(FITRAH, 02 (2). 181-202, 2016), hlm.5.

⁸Raisa Rossalina, Analisis Pengaruh Biaya Operasional, Volume Pembiayaan Murabahah dan Bagi Hasil DPK terhadap Margin Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Tahun 2010-2014), *Jurnal JOM Fakultas Ekonomi*, Vol 4 No.1 Februari 2017, hlm. 1

⁹Otoritas Jasa Keuangan, *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. Departemen Perbankan Syariah: OJK, 2016.

yang diambil oleh bank syariah. Penentuan margin di bank syariah merupakan bagian dari proses bisnis, mengingat dalam praktiknya bank syariah dilarang keras memungut bunga bank.¹⁰ Namun, anggapan masyarakat pada umumnya adalah bahwa meminjam uang di bank syariah tidak akan dibebani bunga, dalam arti bank syariah tidak mengambil keuntungan dari penyaluran dana. Akibatnya ketika mengetahui bahwa bank syariah mengambil keuntungan, masih banyak orang yang kebingungan, seperti apa keuntungan yang diambil bank syariah itu. Jika bank syariah mengambil keuntungan nantinya sama saja dengan bunga.

Berawal dari hal tersebut, kesalahpahaman juga berlanjut mengenai besarnya margin *murabahah* yang diambil oleh bank syariah, sehingga muncul persepsi bahwa jika bank syariah mengambil keuntungan, harusnya lebih kecil dari bank pada umumnya. Dalam prakteknya, banyak yang masih mengatakan bahwa margin yang dibebankan bank syariah kepada nasabah relatif mahal atau bisa dikatakan masih tinggi. Bahkan dalam penentuan margin *murabahah* pun sering dikatakan mirip dengan penentuan suku bunga kredit yang ada di bank konvensional.

Hal-hal seperti di atas membentuk paradigma masyarakat yang sangat tidak menguntungkan bagi pihak bank dimana sebagian masyarakat berpandangan bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional, dan bank syariah sengaja menerapkan akad *murabahah* ini semata untuk mensiasati perolehan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan. Jika keadaan ini terus berlanjut tentu akan merusak citra perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang mengaku tunduk dan patuh mengikuti syariah. Padahal dalam perbankan syariah, margin dihitung berdasarkan komponen-komponen di mana data atau unsur yang dipergunakan dalam proses penentuannya ada yang berbeda dengan bank konvensional.

Dalam rangka peningkatan pangsa pasar, salah satunya bank syariah dapat menetapkan tingkat margin *murabahah* yang kompetitif dengan bunga kredit bank konvensional, sehingga nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan *murabahah* di bank syariah. Akad *murabahah* merupakan akad jual beli yang harga

¹⁰F.Y.SRejeki, *Akad Pembiayaan Murabahah dan Praktiknya pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Manado*. LexPrivatum. 01. (02). 19-31, 2013.

jualnya merupakan harga perolehan yang ditambahkan dengan margin sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dan nasabah pada awal perjanjian yang sifat tetap sampai akhir periode.

Dalam menentukan margin akad murabahah, bank syariah tidak mempunyai patokan khusus. Selain itu belum ada ketentuan yang mengatur penentuan margin akad murabahah, bahkan dalam fatwa DSNMUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah tidak dijelaskan mengenai penentuan margin murabahah. Hal ini menjadikan bank syariah saling berlomba untuk menetapkan margin murabahah yang ideal kepada nasabah. Tidak hanya dengan sesama bank syariah, namun juga dengan bank konvensional.¹¹

Saat ini dalam menentukan tingkat margin murabahah, terdapat beberapa bank syariah yang menggunakan pendekatan sebagaimana yang dilakukan bank konvensional dalam menentukan tingkat suku bunga kredit sehingga jatuhnya lebih tinggi/sama dengan bunga pinjaman di bank konvensional. Hal ini menimbulkan persepsi masyarakat yang menganggap bahwa produk murabahah sama dengan kredit bank konvensional.

Sebagaimana yang telah dijelaskan bahwa margin keuntungan adalah perbandingan antara *net operating income* dengan *net sales*.¹² Dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa *rasio profit margin* adalah selisih antara *net sales* dengan *operating expense* (harga pokok penjualan + biaya administrasi + biaya umum), selisih dinyatakan dalam persentase dari *net sales*. Sehingga untuk menentukan margin keuntungan, bank syariah mempertimbangkan lima hal dari hasil rapat ALCO berikut yaitu: *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*, *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*, *Expected Competitive Return For Investor (ECRI)*, *Acquiring Cost* dan *Overhead Coast*. Lima hal inilah yang menjadi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap bank syariah dalam menentukan margin murabahah.

Jika hasil rapat ALCO di atas sebagai bahan pertimbangan bank dalam menentukan margin sudah pasti juga memperhatikan faktor-faktor dari minat keinginan nasabah untuk melakukan

¹¹Ekawati dan Shofawati, Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Margin Murabahah Pada Industri Perbankan Syariah Periode 2012-2017, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.5, No.1, Januari – Juni 2019. hlm.52.

¹²Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, (Yogyakarta:BPFE, 1999), hlm. 37.

pembiayaan murabahah pada bank tersebut. Yaitu pertimbangan persepsi harga adalah tentang bagaimana anggota memandang suatu harga yang ditawarkan, apakah harga tersebut tinggi, wajar atau rendah yang kemudian berpengaruh kuat terhadap maksud membeli dan kepuasan pembeli.

Pada akad murabahah, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi, sementara pembayarannya bisa dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil/diangsurnya. Perhitungan cicilan dapat dilakukan dengan empat metode yaitu margin keuntungan menurun, margin keuntungan rata-rata, margin keuntungan flat dan margin keuntungan anuitas. Dalam perhitungan pembayaran pembiayaan, bank syariah menggunakan metode margin keuntungan flat atau anuitas, di mana margin diperhitungkan terhadap nilai harga pokok, sehingga dari awal sampai akhir periode angsuran, angsuran bulanan pada dasarnya akan tetap. Dengan demikian margin untuk pinjaman satu tahun akan berbeda dengan margin untuk pinjaman dua tahun dan seterusnya.

Dalam usahanya menjaring minat calon anggota pembiayaan, Bank Syariah tidak hanya bersaing dengan sesama lembaga keuangan syariah namun juga dengan lembaga keuangan konvensional. Salah satu bentuk dari persaingan antara lembaga keuangan konvensional adalah dalam pemberian margin atau selisih dari harga pokok dengan harga jual.

Produk pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan berdasarkan prinsip jual beli yang ditawarkan PT. BPRS Taman Indah Darussalam dalam memenuhi kebutuhan anggota baik dalam pembiayaan investasi produktif maupun pembiayaan konsumtif. Pembiayaan murabahah menjadi produk pembiayaan unggulan pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam karena merupakan produk pembiayaan yang paling sering dipilih nasabah dan menjadi salah satu penyumbang besar terhadap pendapatan PT. BPRS Taman Indah Darussalam.

Dalam usahanya menjaring minat calon nasabah pembiayaan, PT. BPRS Taman Indah Darussalam tidak hanya bersaing dengan sesama lembaga keuangan Syari'ah namun juga dengan lembaga keuangan konvensional. Dalam persaingan ini tidak hanya fokus dalam inovasi produk tetapi juga dalam berbagai strategi pelayanan dan taktik pemasaran. Persainganpun menjadi semakin ketat sehingga menuntut kejelian nasabah dalam memilih

produk-produk yang ditawarkan yang sesuai dengan harapannya. Menurut Lembang “konsekuensi dari perubahan tersebut adalah pelanggan menjadi lebih cermat dan pintar menghadapi setiap produk yang diciptakan.¹³

Salah satu bentuk dari persaingan antara lembaga keuangan syari’ah dan lembaga keuangan konvensional adalah dalam pemberian margin. Menurut Kotler dan Armstrong, harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan untuk produk atau jasa atau jumlah dari seluruh nilai yang ditukarkan konsumen untuk memiliki atau menggunakan manfaat dari suatu barang dan jasa. Harga yang dimaksud di sini adalah harga yang dihasilkan dari harga pokok dan margin yang disepakati kedua belah pihak. Strategi penentuan harga merupakan aspek penting yang perlu diperhatikan, sehingga dapat mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan yang akan di ambil.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Sugito selaku direktur BPRS Hikmah Wakilah Beliau mengatakan bahwa untuk persentase margin murabahah pada BPRS se-Aceh berada pada kisaran angka 14 sampai dengan 16 % untuk murabahah pada skala kecil.¹⁴

Bank Syari’ah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun jangka waktu, seperti pembiayaan *murabahah*, *Ijarah*, *Ijarah bi al Tamlik*, *salam* dan *istisna*’. Pada umumnya, nasabah melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli atau sewa berdasarkan akad murabahah, salam, istisna’ dan ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang berdasarkan pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.¹⁵

¹³Rosvita Lembang, Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Cuaca terhadap Keputusan Pembeli The Siap Minum dalam Kemasan Merek Teh botol Sosro (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro), Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang, 2010, hlm. 20, (<http://www.eprints.undip.ac.id>, diakses 25 September 2014)

¹⁴ Hasil wawancara penulis dengan Bapak Sugito ,

¹⁵ Adiwarman A.Karim, *Bank Islam “Analisis Fiqh dan Keuangan”*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm, 279-280.

Dalam Islam, instrument keuangan untuk tujuan perdagangan dan produksi didasarkan pada pembagian resiko dan pembagian keuntungan sebagai pengembalian atas usaha bisnis dan modal *financial*. Pemberi pinjaman yang meminjamkan uang untuk pedagang dan berproduksi dapat membuat akad untuk menerima pembagian keuntungan.¹⁶

Berdasarkan data dari hasil wawancara penulis dengan Bapak Sugito, telah membuktikan bahwa rata-rata BPRS yang ada di Aceh menetapkan tingkat persentase margin sebesar 14 sampai dengan 16 % sedangkan BPRS Taman Indah Darussalam sebagai salah satu BPRS yang ada di Aceh menentukan persentase margin pada pembiayaan murabahah sebesar 13 % untuk pembiayaan dalam skala besar dan 15-17 % untuk pembiayaan dalam skala kecil. Penentuan besaran margin pada BPRS Taman Indah Darussalam merupakan persentase paling besar dibandingkan dengan bank-bank syariah pada umumnya, dan pada bank ini juga hanya menggunakan teori flat dalam penentuan persentase marginnnya serta merujuk pada pertimbangan Tim ALCO.¹⁷

Setiap bank mempunyai dan menawarkan strategi lain dalam menarik minat nasabah agar dapat melakukan pembiayaan murabahah. Sebab banyak faktor yang terkait dalam menjalani proses kegiatan pembiayaan murabahah. Seperti yang telah penulis sebutkan di atas tadi yaitu faktor pertimbangan dari hasil rapat Tim ALCO, terkait DPK, biaya operasional, volume pembiayaan dalam penentuan margin, sehingga hasil margin menjadi besar atau kecil.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis ingin meneliti lebih signifikan terhadap proses penentuan persentase besaran margin pada produk murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam dan menyusunnya dalam suatu karya Ilmiah berbentuk tesis dengan judul *Analisis Penentuan Persentase Margin Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada BPRS Taman Indah Darussalam)*.

¹⁶Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 88

¹⁷Hasil Wawancara Penulis dengan Amalia sebagai Direktur Utama BPRS Taman Indah Darussalam, Tanggal 02 Januari 2020.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dari uraian di atas, maka penulis dapat memaparkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan besaran margin pembiayaan murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam?
2. Bagaimana pembebanan premi resiko terhadap pembiayaan murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana penentuan besaran margin pembiayaan murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam?
2. Untuk mengetahui bagaimana pembebanan premi resiko terhadap pembiayaan murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam?

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat secara teoritik
 - a. Memperkaya khasanah keilmuan tentang penentuan persentase besaran margin pada penentuan produk murabahah.
 - b. Memberikan pengetahuan alternatif terkait penentuan persentase besaran margin pada penentuan produk murabahah dalam bidang ekonomi Islam.
 - c. Adanya rujukan akademik terkait penentuan persentase besaran margin pada penentuan produk murabahah.
2. Manfaat secara praktik
 - a. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan dalam menyelesaikan problem-problem yang terjadi saat ini, khususnya untuk menemukan bagaimana penentuan persentase besaran margin pada produk pembiayaan murabahah, serta menjadi bagian rujukan dalam memperbaiki pengembangan sistem ekonomi.
 - b. Sebagai bahan masukan untuk memperbaiki cara pikir masyarakat tentang penentuan persentase besaran margin pada produk pembiayaan murabahah dalam sistem ekonomi Islam.

1.5. Kajian Pustaka

Meskipun belum begitu banyak, ada beberapa penelitian akademik yang telah dilakukan oleh berbagai pihak terhadap penentuan persentase margin keuntungan pada pembiayaan murabahah pada Bank Syariah di antaranya yaitu:

Tesis yang ditulis oleh Mochammad Afif dengan Judul “Penetapan Profit Margin pada Produk Pembiayaan Murabahah dengan Agunan Umum dan Agunan surat Keputusan (Studi Kasus pada BPRS Madinah Lamongan Jawa Timur)”. Yang membahas tentang produk murabahah yang di spesifikkan antara yang konsumtif dan produktif di mana agunan umum untuk yang produktif dan agunan surat untuk yang konsumtif dan margin keduanya berbeda.

Tesis yang ditulis oleh Moh. Lucky Wiranata Muhtar dengan judul “Analisis Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah pada KPR BRI Syariah IB di BRI Syariah Cabang Sidoarjo”. Yang membahas tentang bagaimana penentuan margin pada bank tersebut, dan didapati bahwa pembiayaan murabahah di KPR BRI syariah IBCabang Sidoarjo menggunakan wakalah. Bank diperkenankan oleh nasabah untuk memilih rumah dari pihak developer.

Perbedaan yang terdapat pada tesis keduanya dengan judul tesis yang penulis buat adalah penulis lebih menitikberatkan pada pembahasan latar belakang alasan kuat bank dalam penentuan margin keuntungan pada produk murabahah, karena BPRS Taman Indah Darussalam memberikan persentase lebih tinggi dibandingkan bank-bank syariah lainnya.

1.6. Kerangka Teori

Murabahah menurut Nurhayati adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. Antonio juga menjelaskan bahwa murabahah atau biasa yang disebut *bai' Al murabahah* adalah transaksi jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. Akad ini mengharuskan penjual untuk memberitahu pembeli mengenai harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan

bahwa *murabahah* adalah transaksi jual beli barang di mana penjual menyatakan harga perolehannya kepada pembeli dan pembeli membayar kepada penjual harga perolehan tersebut ditambah keuntungan (*margin*) yang telah disepakati.

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh lembaga keuangan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Hal yang membedakan antara *murabahah* dengan penjualan yang biasa dikenal adalah dalam *murabahah*, penjual secara jelas memberi tahu harga pokok barang dan berapa besar keuntungan yang diinginkannya kepada pembeli.

Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Menurut Antonio yang dimaksud dengan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal di tambah dengan keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga produk yang ia beli dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Adapun yang menjadi rukun transaksi *murabahah* menurut Yaya, Martawireja, dan Abdurahim meliputi adanya pihak yang bertransaksi dalam hal ini harus ada pembeli (*nasabah*) dan penjual (*bank syariah*), objek akad *murabahah* di mana di dalamnya terdapat barang dan harga, serta ijab dan kabul berupa pernyataan kehendak masing-masing pihak penjual dan pembeli. Untuk metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syariah, Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah mengeluarkan fatwa DSN No. 84/DSN-MUI/XII/2012 yang mengakui dua metode yaitu metode proporsional dan metode anuitas.

Berikut beberapa pendapat para ulama mazhab mengenai biaya-biaya yang dapat dibebankan pada harga jual barang tersebut:

- a. Mazhab Maliki membebankan biaya-biaya langsung yang terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberi nilai tambah pada barang itu;
- b. Mazhab Syafi'i membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak

menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya;

- c. Mazhab Hanafi tidak membolehkan membebankan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual, namun membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli;
- d. Mazhab Hambali membolehkan semua biaya langsung dan tidak langsung dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Menurut Wiroso, penentuan margin *murabahah* dapat dilakukan dengan dua pendekatan. Yaitu pendekatan pertama adalah pendekatan tukang sayur. Objek yang diperjual belikan dalam transaksi jual beli *murabahah* adalah komoditi. Sebagai penjual, bank syariah menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah diinformasikan dengan jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah selaku pembeli. Selanjutnya pembeli melakukan negosiasi atau tawar menawar sebesar harga pokok barang ditambah dengan keuntungan yang diinginkannya. Sebagai ilustrasi dapat kita ambil contoh tawar penawar yang dilakukan oleh tukang sayur. Bank yang bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli terlebih dahulu melakukan kesepakatan terhadap harga jual dan keuntungan dengan dilandasi keterbukaan, sehingga tidak terdapat pihak yang dirugikan.

Pendekatan kedua adalah *lending rate* bank konvensional (menggunakan persentase). Pendekatan ini dipergunakan oleh bank syariah dalam menentukan margin, namun data atau komponen-komponen yang digunakan dalam proses menghasilkan persentase keuntungan berbeda dengan bank konvensional. Data atau komponen-komponen tersebut antara lain: (a). Ekspektasi bagi hasil, menggunakan data rata-rata bagi hasil yang lalu, yang diberikan bank syariah kepada pemilik dana ditambah dengan kenaikan yang akan diharapkan dan lebih akurat apabila data ini merupakan gabungan rata-rata bagi hasil beberapa bank; (b). *Overhead Cost*, merupakan rata-rata beban *overhead* riil yang lalu, yang meliputi antara lain beban promosi, beban administrasi, beban personalia, dan beban ini tidak termasuk bagi hasil yang dibayar kepada nasabah; (c). Keuntungan, merupakan keuntungan normal

dan layak diharapkan oleh bank syariah, dan keuntungan ini bukan *spread* seperti yang dilakukan bank konvensional; (d). Premi resiko, jika *risk cost* ini untuk menutup kegagalan nasabah yang tidak membayar, maka nasabah yang lancar harus dikembalikan (bukan sebagai pendapatan bank syariah).

Sedangkan Menurut Karim, penetapan margin pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa komponen-komponen sebagai berikut: (1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR), yaitu merupakan tingkat margin rata-rata beberapa bank syariah atau tingkat margin rata-rata perbankan syariah, atau ditetapkan dalam rapat *asset and liability committee* (ALCO); (2) *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR), yaitu tingkat rata-rata suku bunga perbankan konvensional; (3) *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), yaitu target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga; (4) *Acquiring cost*, adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga; (5) *Overhead cost*, adalah biaya tidak langsung yang dikeluarkan oleh bank terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

1.7. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus dimana obyek penelitiannya adalah PT. BPRS Taman Indah Darussalam. Ciri utama riset kualitatif prosedurnya bergantung pada data yang berbentuk teks dan gambar.¹⁸ Penelitian deskriptif menurut Hanum merupakan metode penyusunan dan pengelompokan data yang kemudian diinterpretasikan sehingga memberikan gambaran riil mengenai objek penelitian.¹⁹ Dalam melakukan penelitian kualitatif, peneliti semestinya memahami permasalahan dari dalam konteks masalah yang diteliti.²⁰ Oleh karena itu, peneliti disini

¹⁸J.W. Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. (London: SAGE Publications, 2003), hlm. 48.

¹⁹ Z. Hanum, *Analisis Penerapan Transaksi Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan*. Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan. 14 (01), 2014.

²⁰ J. Sarwono, *Strategi Melakukan Riset*. (Yogyakarta: CV. Andi, 2013), hlm.

lebih intens melakukan wawancara dan observasi langsung ke objek penelitian dalam hal ini adalah BPRS Taman Indah Darussalam.

Kecenderungan utama dari semua jenis studi kasus menurut Schramm adalah mencoba menjelaskan keputusan-keputusan terkait tentang mengapa studi tersebut dipilih, bagaimana mengimplementasikannya, dan apa hasilnya. Selain itu, menjelaskan studi kasus lebih cocok digunakan apabila pokok pertanyaan suatu penelitian berkaitan dengan *how* atau *why*, bila peneliti hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki, dan bilamana fokus penelitiannya terletak pada fenomena kontemporer di dalam konteks kehidupan nyata. Penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis dan menjelaskan bagaimana sebenarnya penentuan margin pembiayaan *murabahah* beserta komponen-komponennya dalam BPRS Taman Indah Darussalam.²¹

Metode deskriptif adalah suatu penelitian yang menunjukkan pada pemecahan permasalahan yang actual dengan jalan menyusun, menganalisis, dan menginterpretasi seluruh data yang berhubungan dengan penulisan ini, dan mencari jawaban secara mendasar atau mengamati alasan serta penyebab terjadinya sebuah fenomena yang di selidiki.²² Setiap melakukan penelitian terhadap masalah yang akan dibahas, keberhasilan penelitian sangat dipengaruhi oleh metode penelitian yang dipakai untuk mendapatkan data yang akurat dari objek penelitian tersebut.²³

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu proses dari pengadaan data untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data adalah langkah yang sangat penting dalam penelitian ilmiah, karena pada umumnya data yang telah dikumpulkan akan digunakan sebagai referensi pada penelitian. Dalam pengumpulan data penulis melakukan penelitian lapangan (*field Research*) dan penelitian kepustakaan (*Library Research*).

²¹R.K.Yin, *Studi Kasus Desain & Metode*.(Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012), hlm.56.

²²Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2003), hlm.251

²³Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004,hlm.131

a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan penulis lakukan dengan menelaah dan mempelajari serta menggunakan buku-buku, dokumen, artikel, brosur, majalah, Koran, dan status website yang berkaitan dengan objek penelitian. Adapun buku-buku yang dipelajari oleh peneliti adalah buku-buku mengenai sistem pelayanan perbankan, marketing syari'ah serta buku-buku lainnya.

b. Penelitian lapangan (*field Research*)

Penelitian lapangan penulis lakukan terhadap objek penelitian, yaitu meneliti bagaimana sistem penentuan persentase besaran margin pada produk pembiayaan murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam. Penelitian lapangan ini penulis lakukan dengan wawancara dengan pihak yang memberikan informasi mengenai penelitian ini.

2. Teknik Analisis Data

Apabila seluruh data penelitian telah diperoleh, maka kemudian diolah menjadi suatu pembahasan untuk menjawab persoalan yang ada dengan didukung oleh data lapangan dan teori.

Adapun langkah-langkah dalam pengolahan data adalah sebagai berikut:

- a. Editing atau penyuntingan, kegiatan ini meliputi kegiatan pemeriksaan data yang terkumpul, yaitu pemeriksaan terhadap kelengkapan, relevansi, dan konsistensi data.
- b. Analisis, merupakan kegiatan terpenting dari setiap kegiatan penelitian dengan tujuan untuk menyederhanakan setiap data yang didapatkan agar menjadi mudah dibaca, dipahami, dan diinterpretasikan dengan baik. Selain itu peneliti juga melakukan studi literatur dan dokumentasi dalam pengumpulan datanya. Sumber data yang digunakan adalah data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari responden di objek penelitian untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas dan spesifik. Metode analisis yang digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian adalah dengan jalan memaknai data yang diperoleh di lapangan dan kemudian dibandingkan dengan teori yang ada.

BAB II

DESKRIPSI TEORITIS JUAL BELI MURABAHAH SERTA MARGIN

2.1. Pengertian, Dasar Hukum, Syarat serta Mekanisme Jual Beli Murabahah

2.1.1. Pengertian Jual Beli Murabahah

Murabahah dalam arti bahasa berasal dari kata *rabaha* (رابع) yang akar katanya *rabaha* (ربح) artinya tambahan (الزيادة), menurut pengertian fuqaha, pengertian murabahah adalah menjual barang dengan harganya semula ditambah dengan keuntungan yang diinginkannya. Misal, seseorang membeli sepeda motor dua belas juta rupiah termasuk biaya, pajak dan lain-lain. Pada waktu menjual sepeda motornya pada orang lain, ia menyebutkan harga pembelian ditambah dengan keuntungan yang ia inginkan sebesar dua juta rupiah, sehingga jumlah harga penjualan menjadi empat belas juta rupiah. Jual beli murabahah bisa dilakukan secara kontan maupun tempo (cicilan).²⁴

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam Murabahah ditentukan beberapa *required rate of profit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh).²⁵

Dalam buku Muhammad Syafi'i Antonio (Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik) dijelaskan bahwa pengertian dari Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam Murabahah ini penjual harus

²⁴Adiwarman A.Karim, *Bank Islam "Analisis Fiqih dan Keuangan"*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.113.

²⁵Adiwarman A.Karim, *Bank Islam "Analisis Fiqih dan Keuangan" ...*, hlm.113.

memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²⁶

Secara etimologi, murabahah berasal dari kata *ribh* (ربح) yang berarti keuntungan dalam jual beli. Secara terminologi, murabahah didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya/harga pokok (*cost*), barang tersebut ditambah margin keuntungan (*mark up*) yang disepakati bersama. Karakteristik murabahah, penjual harus menginformasikan pembeli mengenai harga pokok pembelian dan menyatakan jumlah keuntungan yang diinginkan (yang ditambah biaya).

Dalam daftar istilah buku Himpunan Fatwa DSN (Dewan Syari'ah Nasional) dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Secara umum, pembiayaan murabahah pada perbankan syari'ah dapat dibagi menjadi dua bagian besar, yaitu:²⁷

- a. Pembiayaan murabahah konsumtif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang tidak digunakan untuk tempat usaha.
- b. Pembiayaan murabahah produktif, yakni pembiayaan yang diberikan kebutuhan usaha seperti pengadaan mesin produksi, pabrik dan lain-lain.

Kontrak murabahah merupakan salah satu kontrak penjualan paling populer untuk membeli komoditas dan produk lain secara kredit. Konsepnya adalah penyanggah dana (*financier*) membeli produk, misalnya komoditas, bahan mentah, dan sebagainya, untuk menyuplai pengusaha yang tidak memiliki modal sendiri untuk melakukan pembelian itu. Penyanggah dana dan pengusaha sepakat atas margin keuntungan, sering kali disebut

²⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm.101.

²⁷ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), hlm.61.

sebagai *mark up* yang ditambah ke biaya produk. Pembayaran ditunda hingga periode waktu tertentu sepanjang pengusaha memproduksi produk final dan menjual di pasar.

Pada awalnya murabahah merupakan transaksi penjualan di mana pedagang membeli barang yang diinginkan oleh pengguna akhir dan kemudian akan menjual kepada pengguna tersebut dengan harga yang dikalkulasikan dengan menggunakan margin keuntungan yang telah disepakati di luar biaya yang ditanggung oleh pedagang. Dengan adanya intermediasi keuangan seperti bank, peran pedagang sebagai penyandang dana telah diambil alih oleh bank.²⁸

Akad murabahah ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam defenisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati” karakteristik murabahah adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.²⁹

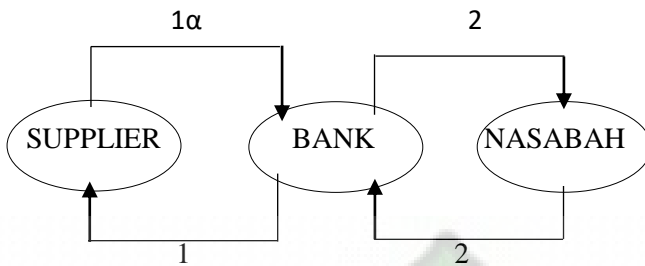
Suatu hal yang membedakan jual beli murabahah dengan cara penjualan lain adalah bahwa penjual dalam murabahah secara jelas memberitahu kepada pembeli berapa nilai pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang dibebankannya pada nilai tersebut. Jika seorang melakukan komoditi/barang dengan harga *lump sum* (berdasarkan presentase) tanpa memberitahu nilai pokoknya, maka jual beli ini tidak termasuk jual beli murabahah, walaupun juga ia mengambil keuntungan penjualan tersebut.

Secara umum, aplikasi murabahah pada perbankan dapat digambarkan dalam skema berikut ini.³⁰

²⁸Zamir Iqbal, Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm.111-112.

²⁹Adiwarman A.Karim, *Bank Islam...*, hlm. 113.

³⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, hlm.101.



Keterangan :

1a. Supplier menjual secara tunai

1b. bank membeli secara tunai Rp x,-

2a. Bank menjual secara cicilan

2b. nasabah menjual secara cicilan Rp x,-+ keuntungan bank

Skema di atas memperjelas proses transaksi murabahah antara bank dengan nasabah, yaitu:

- a. Nasabah mengajukan permohonan untuk pembelian suatu barang secara murabahah
- b. Setelah bank Syari'ah menyetujui permohonan nasabah (telah terjadi kesepakatan antara nasabah mengenai harga barang, keuntungan dan lain-lain), bank membeli barang tersebut kepada *supplier* secara tunai.
- c. Kemudian *supplier* mengirim barang kepada bank sebagaimana yang telah dipesan oleh pihak bank. Pada tahap ini, bisa juga *supplier* menyerahkan barang langsung kepada nasabah atas dasar kesepakatan bank dengan nasabah. Atas barang yang dibelikan, nasabah membayar kewajiban kepada pihak bank secara angsuran selama jangka waktu yang telah ditentukan, dengan demikian barang yang dibelikan berfungsi sebagai agunan sampai seluruh biaya dilunasi, dan dalam hal ini bank di perkenankan meminta tambahan agunan bila diperlukan.³¹

³¹ Biro Perbankan Syari'ah Bank Indonesia, *Produk Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: BPSBI, 2001), hlm.2.

Dalam perbankan Syari'ahdi Indonesia banyak menggunakan murabahah secara berkelanjutan (*roll over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, murabahah adalah kontrak jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*). Murabahah tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja.³²

Sesuai sifat bisnis, transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat kepada bank syari'ah. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syari'ah.³³

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a. Kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran
- b. Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual tersebut.
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d. Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap

³²Biro Perbankan Syari'ah Bank Indonesia, *Produk Perbankan Syari'ah...*, hlm.106.

³³Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, hlm.107.

aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, resiko untuk kelalaian akan besar.³⁴

Hadirnya bank Syari'ah dewasa ini menunjukkan kecenderungan yang semakin baik. Produk-produk yang dikeluarkan bank syari'ah cukup bervariasi sehingga mampu memberikan pilihan/alternatif bagi calon nasabah untuk memanfaatkannya. Berdasarkan survey yang pernah dilakukan, kebanyakan bank syari'ah masih mengedepankan produk dengan akad jual-beli, di antaranya adalah *murabahah*. Bahkan produk *murabahah* merupakan produk yang paling banyak digunakan selama ini. Hal ini, mungkin karena pertimbangan resiko dan keuntungan yang akan diperoleh bank Syari'ah.

Dengan *murabahah*, resiko yang mungkin dialami bank syari'ah sangat kecil dan bank juga tidak tahu tentang untung dan rugi nasabah. Sedangkan bila menggunakan produk *mudharabah* (sistem bagi hasil), maka resiko yang mungkin dialami bank syari'ah sangat tinggi dan rentan terhadap kemungkinan bahaya moral. Karena bank syari'ah berasumsi bahwa semua orang adalah jujur sehingga bank rawan berhadapan dengan orang yang ber'itikad kurang baik.

Perhitungan-perhitungan dalam produk *mudharabah* (sistem bagi hasil) lebih rumit bila dibandingkan perhitungan dalam bank konvensional, sehingga dibutuhkan tenaga profesional yang betul-betul handal. Padahal, selama ini kebanyakan tenaga profesional yang dimiliki bank syari'ah diambil dari bank konvensional yang masih terkonstruksi dengan sistem bunga.³⁵

³⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, hlm.107.

³⁵KarnaenA.Perwataatmadja, *Peluang dan Strategi Operasional Bank Muamalat Indonesia*, dalam M.Rusli Karim (Ed), *Berbagai Aspek Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, 1992), cet.I, hlm.143-145.

2.1.2. Dasar Hukum Jual Beli Murabahah

Murabahah merupakan salah satu bentuk aplikatif dari jual beli pada umumnya, murabahah merupakan bisnis yang halal jika memenuhi syarat-syarat beli, begitu pula sebaliknya akan menjadi haram apabila ada unsur-unsur yang menjadikan jualbeli menjadi haram. Ada beberapa landasan yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan murabahah.

Keumuman dalil yang menjelaskan dibolehkannya jual beli secara umum, yaitu:

a. Al-Qur'an.

Adapun firman Allah yang menjelaskan tentang jual beli yang juga merupakan dasar hukum pelaksanaan murabahah, yaitu terdapat dalam surat:

- Q.S an-Nisa (4): 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 Maha penyayang kepadamu.

- Q.S Al-Baqarah : 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

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.

- Al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ 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 فَأُولَئِكَ 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. 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 didalamnya.

b. Al-Hadits

Adapun beberapa hadits tentang disyariatkannya jual beli di antaranya, yaitu dalam hadits dari Abi Sa'id Al-Khudri yang diriwayatkan oleh Al-Baihaqi, Ibnu Hibban, sebagai berikut:

عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : إنما البيع عن تراض (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya:

Dari Abu Sa'adalah Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama"

suka". (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).³⁶

Jual beli itu sebenarnya adalah sistem tukar menukar kebutuhan yang terjadi dari saling rela sebagaimana berdasarkan ayat dan hadits di atas. Apabila pembeli tidak menyukai barang yang akan dibeli dan tidak setuju dengan penambahan harganya, maka pembeli menyatakan batal sebelum akad diijabkan. Sebab murabahah merupakan jual beli yang mengacu pada penjualan yang pembayarannya ditangguhkan, dan elemen pokok inilah yang membedakannya dengan penjualan normal lainnya. Dalam murabahah diisyaratkan agar harga awal diketahui oleh nasabah. Begitu pula halnya dengan keuntungan yang diambil haruslah jelas diketahui oleh kedua belah pihak. Karena jelasnya keuntungan merupakan sebagian dari harga adalah syarat sahnya jual beli. Jadi, dengan adanya kejelasan harga dan keuntungan maka timbul adanya kerelaan dari masing-masing-masing pihak (Bank dan Nasabah).³⁷

Dari ayat dan hadits di atas, dapat disimpulkan bahwa hukum jual beli murabahah dalam Islam adalah boleh, dalam implementasi perbankan syari'ah dilakukan antara penjual (bank) dan pembeli (nasabah) berdasarkan harga barang yaitu harga asli pembelian. Pembeli harus diberi tahu oleh penjual akan keberuntungan terhadap barang yang dijual (salah satu cara terhindar dari riba).

Murabahah merupakan jual beli yang mengacu pada penjualan yang pembayarannya ditangguhkan, dan elemen pokok inilah yang membedakannya dengan penjualan normal lainnya. Janji pemesan untuk membeli barang dalam murabahah bisa merupakan janji yang mengikat. Para ulama syari'ah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat dengan memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Dewasa ini, The Islamic Fiqih Academy juga menetapkan hukum yang sama.

³⁶Rina Wati, "Analisa Tentang Tingkat Margin Pembiayaan Murabahah Pada Lembaga Makro Finance dan Perbankan Syari'ah Banda Aceh", Skripsi Fakultas Syari'ah, Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2012.

³⁷Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Syari'ah* (Jakarta: Pusat Alwabet, 2006), hlm.23.

Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya.³⁸

2.1.3. Rukun dan Syarat Jual Beli Murabahah

Menurut Widodo seluk beluk jual beli murabahah perspektif aplikatif, rukun murabahah dapat dijelaskan sebagai berikut:³⁹

- a. Penjual (*ba'i*)
Penjual dalam hal ini adalah Lembaga Keuangan Islam (LKI), yaitu dapat berupa Bank Umum Syari'ah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), atau *Baitul WaTamwil*(BMT) yang disebut dengan istilah koperasi jasa keuangan syariah.
- b. Pembeli (*musytari*)
Pembeli dalam hal ini adalah nasabah, baik sebagai pembeli akhir ataupun selaku pedagang. Para pihak yang beraqad dipersyarat harus cakap menurut hukum. Dalam pengertian hukum syara' harus sudah baligh dalam kaitannya dengan hukum perdata sebagai hukum positif, yang bersangkutan minimal harus berusia 21 tahun.
- c. Barang yang menjadi objek jual beli (*mabi'*)
Barang yang menjadi objek jual beli dipersyaratkan harus jelas dari segi sifat, jumlah, jenis yang akan diperjualbelikan termasuk *halalanthayiban*, dan tidak tergolong pada barang yang haram atau yang mendatangkan mudharat. Selain itu, sifat barang yang harus bernilai. Objek murabahah dipersyaratkan telah menjadi milik dan dalam penguasaan penjual.
- d. Harga Barang (Tsaman)
Harga barang dan keuntungan harus disebutkan secara jelas jumlahnya dan satuan mata uangnya. Demikian juga cara pembayarannya, yaitu secara tunai atau secara kredit. Jika dibayar secara kredit, waktu pembayaran dan jangka waktunya harus jelas. Dalam konteks pembiayaan, harga jual barang adalah batas maksimal pembiayaan yang disebut plafon atau limit.

³⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah...*, hlm.103.

³⁹ Widodo, *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*, (Yogyakarta: Asgard Chapter, 2010), hlm.25.

e. Kontrak atau Akad (*Sighat atau Ijab Kabul*)

Dalam praktiknya, kontrak dapat dibuat secara tertulis di bawah tangan, namun juga dapat dibuat oleh notaris. Dibandingkan dengan perjanjian di bawah tangan, perjanjian secara notarial adalah lebih kuat.

Oleh karena ada perbedaan khusus dengan jual beli biasa, maka ada juga syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam jual beli murabahah tersebut:⁴⁰ syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah meliputi hal-hal sebagai berikut:

- a. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada di tangan si penjual). Artinya, keuntungan dan risiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah. Ketentuan ini sesuai dengan kaidah, bahwa keuntungan yang terkait dengan risiko dapat mengambil keuntungan
- b. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli dalam suatu komoditas, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat transaksi. Ini merupakan suatu syarat yang sah murabahah.
- c. Dalam sistem murabahah, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual di samping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.⁴¹

Para ahli hukum Islam menetapkan beberapa syarat mengenai jual-beli murabahah. WahbahAz-Zuhaili mengatakan bahwa di dalam murabahah itu disyaratkan beberapa hal, yaitu:⁴²

- a. Mengetahui harga pokok
Dalam jual-beli murabahah disyaratkan agar mengetahui harga pokok/harga asal karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual-beli.
- b. Mengetahui keuntungan

⁴⁰Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), hlm.70.

⁴¹Mardani, *Fiqh Ekonomi Syari'ah, Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm.137.

⁴²Az-Zuhaili, Wahbah, *Al-Fiqh Al-Islami waAdillatuhu*(Damaskus: Dar Al fikr, 1989), jilid IV, hlm.705.

Hendaknya margin keuntungan juga diketahui oleh sipembeli. Karena margin keuntungan termasuk bagian dari harga, sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sah jual-beli.

Pembiayaan murabahah telah diatur dalam Fatwa DSN No 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai murabahah,⁴³ yaitu sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pengambilan barang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam murabahah ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:⁴⁴

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.

⁴³Wirda Ningsih, DKK, *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Predana Media, 2007), hlm.107.

⁴⁴Wirda Ningsih, DKK, *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia...*, hlm. 108.

- c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta kepada nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika uang muka memakai kontrak, '*Arbun* (pembiayaan dari sebagian harga barang) sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga, atau (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh pihak bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Dalam pelaksanaan murabahah ini, pihak bank diperbolehkan meminta jaminan. Persyaratan ini didasarkan pada fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 yang menetapkan dengan alasan agar nasabah serius melaksanakan usahanya dan jaminan yang diberikan adalah sesuatu yang dapat dipegang oleh bank. Hutang yang dimiliki nasabah adalah kewajiban yang harus dilunasi nasabah kepada bank.⁴⁵ Dalam fatwa juga ditentukan mengenai hal ini, bahwa apabila nasabah menjual kembali barang tersebut kepada pihak ketiga dengan keuntungan ataupun kerugian, nasabah tetap harus melunasi hutang tersebut kepada pihak bank. Pelunasan hutang ini harus sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati baik mengenai jumlah harga maupun waktu pelunasannya. Sedangkan fitur dan syarat lainnya adalah sebagai berikut:

- a. Murabahah harus didasarkan pada penjualan dan tidak digunakan untuk tujuan pendanaan. Tipe transaksi ini tidak dapat dipakai dalam kasus di mana klien ingin mendapatkan dana untuk tujuan selain pembelian produk, seperti modal kerja, pembayaran upah dan honor, atau penyelesaian masalah

⁴⁵Ridwan Nurdin, *Aqad-Aqad Fiqh pada Perbankan Syari'ah di Indonesia (sejarah, Konsep, an Perkembangannya)*, (Banda Aceh: Yayasan Pena Banda Aceh, 2010), hlm.65

- pembayaran. Untuk menjadikan kontrak tersebut transaksi penjualan yang sah, syariah mengharuskan item yang dijual benar-benar dibeli oleh penyandang dana yang mengambil kepemilikan dan penguasaannya.
- b. Jika terjadi *default* oleh pengguna akhir, penyandang dana hanya dapat menuntut pembayaran atas item yang didanai dan tidak boleh ada tambahan pembebanan *mark up* atau denda lebih jauh. Berlawanan dengan pinjaman konvensional di mana bunga nya terus berlaku, tidak ada penerimaan seperti itu dalam kasus murabahah. Merupakan praktik umum dikalangan perbankan Islam untuk menganggap kegagalan membayar dua kali berturut-turut sebagai kondisi gagal bayar (*default*), yang menjadikan posisi bank berhak mendeklarasikan cicilan sisanya jatuh tempo dalam waktu segera. Dalam beberapa kasus, pakar syariah mengizinkan penyandang dana mendapatkan jumlah tambahan untuk mencapai kerugian dan kerusakan akibat *default* ini.
 - c. Penyandang dana diizinkan meminta jaminan keamanan untuk melindungi diri sendiri dari kondisi gagal bayar di masa mendatang. Sering kali aset selain item yang didanai melalui murabahah diambil sebagai jaminan, akan tetapi ketika asset seperti itu tidak tersedia, penyandang dana menggunakan item tersebut sebagai jaminan. Hal ini bisa jadi mensyaratkan klaim tambahan penyandang dana atas item yang didanai seperti mencantumkan nama penyandang dana sebagai penerima tunjangan dalam polis asuransi.
 - d. Tingkat yang dibebankan oleh penyandang dana dipengaruhi oleh tipe produk yang didanai, tipe jaminan dan agunan, kelayakan kredit klien, dan perkiraan waktu pendanaan tersebut berlangsung.
 - e. Fitur kasus lainnya adalah klaim keuangan yang dihasilkan mirip dengan jaminan hutang konvensional yang ditandai dengan pembayaran yang telah ditentukan dimuka. Perbedaannya adalah instrument Islami lebih berhubungan dengan Asset riil dan diselesaikan dengan kontrak transaksional. Akibatnya, klaim keuangan dibuat berdasarkan

asset riil dengan jatuh tempo jangka dan relative berisiko rendah.⁴⁶

Dalam membedakan antara Murabahah dengan pinjaman, dijelaskan bahwa dalam kasus murabahah tidak ada uang yang dipinjamkan. Yang ada hanyalah asset tertentu yang dibeli untuk klien demi menegaskan bahwa pendanaan tersebut berhubungan dengan Asset. Sebagai tambahan, dalam kasus meminjamkan uang, penyandang dana hanya terkena risiko kredit saja. Dalam kasus murabahah, penyandang dana, pertama-tama, bisa terkena risiko harga ketika mendapatkan produk untuk klien tetap dan sebelum klien memutuskan untuk membeli produk tersebut. Klien tetap memiliki opsi untuk menolak penyerahan produk. Jadi dapat dikatakan bank tersebut membuka dirinya sendiri terhadap beberapa risiko sekaligus mengarah kepada perdagangan asset riil; karena itu, transaksi murabahah berbeda dari pinjaman biasa.

2.1.4. Mekanisme Jual Beli Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli di mana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*), sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah.

Adapun mekanismenya sebagai berikut:

- a. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- b. Bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.
- c. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- d. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- e. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

⁴⁶Zamir Iqbal, Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan...*, hlm.114-115

Transaksi murabahah umum sebagaimana yang dipraktikkan saat ini terjadi antara tiga pihak, yaitu penyandang dana atau bank Islam, vendor atau penjual asal produk, dan pengguna produk yang meminta bank untuk membeli dan membiayai atas nama pengguna tersebut. Transaksi tersebut dijelaskan secara mendetail dalam langkah-langkah berikut:

Tahap 1: nasabah bank yang sedang mencari pendanaan mendeskripsikan barang yang mereka inginkan kepada vendor, dan meminta vendor untuk menyebutkan harga barang yang dideskripsikan tersebut.

Tahap 2: setelah mendapatkan besarnya harga dari vendor, nasabah tersebut mengontrak bank dengan janji akan membeli barang tersebut dari bank apabila bank bersedia membeli barang yang sama dari vendor tersebut dan menjualnya kembali kepada klien itu dengan harga yang disebutkan vendor, tambah keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak. Pada tahap ini, bank akan mempertimbangkan untuk masuk kedalam kontrak murabahah, dan akan menetapkan persyaratan dan jaminan.

Tahap 3: pada tahap selanjutnya, bank membeli produk dari vendor dengan memberikan pembayaran. Agar tidak terlibat dalam penerimaan-penerimaan kiriman barang dan agar tidak perlu repot mengatur penyimpanan produk itu, sering kali bank menunjuk nasabah sebagai agen untuk menerima kiriman atas nama bank. Karena bank masih merupakan pemilik dari produk tersebut, kontrak murabahah yang dilakukan antara bank dan nasabah menyebutkan keuntungan (*profit*) atau *mark up* yang dibebankan serta beberapa detail relevan lain. Kontrak tersebut diakhiri dengan kesepakatan cara pembayaran, yaitu: tunai atau melalui cicilan. Selain kontrak murabahah, bank juga menerima komoditas atau asset lain sebagai jaminan atas risiko kredit atau risiko gagal bayar.

Tahap 4: pada waktu pembayaran, nasabah menunaikan pembayaran kepada bank. Pembayaran ini mencakup biaya produk ke bank plus margin *profit* untuk bank.⁴⁷

Oleh karena itu, beberapa ahli hukum Islam kontemporer membolehkan pembiayaan murabahah sebagai bentuk pembiayaan dengan syarat-syarat tertentu yang harus diperhatikan, pada mulanya murabahah bukan merupakan bentuk pembiayaan,

⁴⁷Zamir Iqbal, Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan...*, hlm.112-113

melainkan hanya sebagai sarana untuk menghindari bunga dan bukan merupakan instrumen ideal untuk mengemban tujuan riil ekonomi Islam. Sehingga, instrumen ini hanya digunakan sebagai langkah transisi yang diambil dalam proses Islamisasi ekonomi. dan setelah itu murabahah muncul bukan hanya untuk menggantikan bunga dengan keuntungan, namun sebagai bentuk pembiayaan yang diperbolehkan oleh para ulama dengan syarat-syarat tertentu. Apabila syarat-syarat ini tidak terpenuhi, maka murabahah tidak boleh digunakan dan cacat menurut syariah.

Mekanisme pembiayaan murabahah mempunyai beberapa ciri-ciri atau elemen dasar. Paling utama adalah barang dagangan harus tetap dalam tanggungan bank selama transaksi antara bank dan nasabah belum selesai.⁴⁸

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).

Dalam kasus jual beli biasa, misalnya seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan. Contoh mudahnya, si Fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli, dan dipasang pada mobil pesannya oleh dealer mobil. Transaksi murabahah melalui pesanan ini adalah sah dalam fiqh Islam, antara lain dikatakan oleh Imam Muhammad ibnu Al-Hasan Al-Syaibani, Imam Syafi'i dan Imam Ja'far Al-Shiddiq.

Dalam murabahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran *hamishghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika ijab Kabul. Hal ini sekadar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli dan

⁴⁸Zamir Iqbal, Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan...*, hlm.112-113

memasang berbagai perlengkapan di mobil pesanannya, sedangkan si pembeli membatalkannya, *hamishghadiya* ini dapat digunakan untuk menutup kerugian si dealer mobil. Bila jumlah *hamishghadiyah*-nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung oleh si pembeli, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya, bila berlebih si pembeli berhak atas kelebihan itu. Dalam murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesanannya.

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. Murabahah muajjal dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk *lump sum* (sekaligus).

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan Murabahah secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok.

1. Pembiayaan Murabahah yang di danai dengan URIA (*Unrestricted Investment Account* = Investasi tidak terikat)
2. Pembiayaan Murabahah yang didanai dengan RIA (*Restricted Investment Account* = Investasi terikat)
3. Pembiayaan Murabahah yang di danai dengan modal Bank.

Dalam setiap pendesainan sebuah pembiayaan, faktor-faktor yang perlu diperhatikan dan akan mempengaruhi sumber dana yang akan digunakan untuk pembiayaan adalah:

- a. Kebutuhan Nasabah.
- b. Kemampuan finansial nasabah.

Menurut Bapak Muhammad Abdul Shomad, SE, MM. (mantan praktisi di salah satu bank syariah) bahwa dalam praktik bank syari'ah terdapat model pembiayaan murabahah di mana calon nasabah yang membutuhkan untuk membeli rumah, datang kepada sebuah bank, lalu menyatakan keinginannya untuk membeli sebuah rumah yang dijual developer A, dengan harga Rp.100 juta.

Setelah melalui proses analisis dan survey, perwakilan bank tersebut menulis akad jual beli antara bank dengan nasabah. Kemudian setelah melalui perhitungan tertentu perwakilan bank ini mengatakan: Saya jual kepadamu rumah tersebut dengan harga Rp.150 Juta untuk jangka waktu pelunasan 5 tahun. Kemudian perwakilan bank tersebut akan memberikan kepada nasabah sejumlah uang seharga rumah dengan mangatakan: silahkan beli sendiri rumah yang Anda inginkan ke *developer* A. sementara perwakilan Bank tersebut tetap dikantornya, tidak pergi ke *developer*.

Menurut Ammi Nur Baits praktik murabahah model di atas terdapat dua kesalahan,⁴⁹

1. Akad jual beli murabahah langsung disepakati antara pihak bank syari'ah dan nasabah, padahal rumah yang dipesan sama sekali belum dimiliki bank. Bila hal ini yang terjadi maka akad murabahah-nya tidak sah dan hukum jual-belinya terlarang. Hal ini berdasarkan hadits dari Hakim bin Hizam Radhiyallahu 'anhu, Beliau bertanya kepada Nabi SAW, "wahai, Rasulullah seseorang datang kepadaku untuk membeli suatu barang, kebetulan barang tersebut sedang tidak kumiliki, apakah boleh Aku menjualnya kemudian aku membeli barang yang diinginkan dari pasar? Maka Nabi SAW menjawab: لا تبع ما ليس عندك

Artinya: "Jangan engkau jual barang yang belum engkau miliki" (H.R. Abu Daud 3505, dan dishahihkan al-Albani).

Dalam kasus jual-beli rumah di atas, pihak lembaga keuangan syari'ah belum memiliki rumah tersebut, sementara bank telah menjualnya kepada nasabah. Praktek semacam ini dilarang, karena termasuk menjual barang yang belum dimiliki bank.

Dalam panduan perbankan syari'ah yang disusun oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization of Islamic Finance Institutions*)⁵⁰ mengatakan:

⁴⁹Ammi Nur Baits, *Pengantar Fiqh Jual Beli dan Harta Haram*, (Jogjakarta: Pustaka Muamalah, 2020), hlm. 88-89.

⁵⁰Lembaga resmi internasional yang menyusun standar operasional Prosedur lembaga keuangan syari'ah, beranggotakan para ulama dan pakar ekonomi Islam yang dipilih dari seluruh dewan syariah di bank-bank syariah

“Haram hukumnya pihak lembaga keuangan menjual barang dalam bentuk murabahah, sebelum barang tersebut dimilikinya. Maka tidak sah hukumnya kedua belah pihak menandatangani akad murabahah sebelum pihak lembaga keuangan syari’ah membeli dan menerima barang yang dipesan oleh nasabah dari pihak penjual pertama”

2. Bank memberikan sejumlah uang kepada nasabah untuk membeli rumah tersebut, sehingga hakekat transaksinya adalah hutang-piutang dan bukan jual beli. Dalam akad hutang-piutang, tidak boleh ada margin, karena itu riba. Sementara bank pasti akan mengambil margin, karena itu riba. Sementara bank pasti akan mengambil margin dari transaksi ini. Bank memberikan uang tunai senilai 100 juta rupiah dan akan menerima sebanyak 150 juta rupiah setelah lima tahun.

Kesimpulannya, yang benar transaksi ini bukan termasuk jual beli, namun yang lebih tepat adalah transaksi hutang yang menghasilkan keuntungan. Sehingga, bank belum memenuhi ketentuan dalam melakukan akad murabahah yang sesuai syariat.

2.2. Macam-Macam Murabahah

2.2.1. Al-Bai’ Naqdan wal Murabahah Muajjal, Bayar cicilan

Pembiayaan Murabahah Al-Bai’Naqdan wal Murabahah Muajjal dapat dijelaskan melalui ilustrasi sebuah kasus yaitu Bapak Ahmad membutuhkan sebuah mesin foto copy pada tanggal 1 Mei 2002 dengan spesifikasi sebagai berikut:

- Merk : Xerox
- memiliki kemampuan untuk memperkecil dan perbesar hingga ukuran A0
- memiliki kemampuan untuk menfoto copy warna.

Untuk membeli mesin ini secara tunai, Bapak Ahmad harus menyediakan dana sebesar Rp. 80.000.000,-, melihat kondisi keuangannya, Bapak Ahmad mengalami kesulitan untuk melakukan pembelian secara tunai. Bapak Ahmad hanya memiliki kemampuan keuangan sebesar Rp. 8.000.000,-pebulan untuk mesin tersebut. Untuk memecahkan masalahnya ini, Bapak Ahmad

dunia, berpusat di Bahrain, didirikan pada Tahun 1991. Saat ini AAOIFI telah mensahkan 41 standar operasional produk lembaga keuangan Islam. Juga telah mengeluarkan 84 standar operasional akuntansi lembaga keuangan Islam.

mendatangi sebuah bank syariah untuk meminta pembiayaan, dengan memaparkan kondisi kebutuhan dan keuangannya.

Analisis Bank: berikut adalah analisis bank dalam memberikan pendanaan dengan memperhitungkan kebutuhan dan kemampuan finansial/keuangan nasabah serta required rate of profit bank (sebesar 20%):

- Harga barang dari pemasok : Rp. 80.000.000,-
- Kemampuan Keuangan nasabah/bulan : Rp. 8.000.000,-
- Required Rate of Profit Bank (20 %) : Rp. 16.000.000,-
- Harga Jual barang kepada Nasabah : Rp. 80.000.000,-
- Harga Jual + Profit : Rp. 96.000.000,-
- Periode Pembiayaan : 12 Bulan (360 Hari)

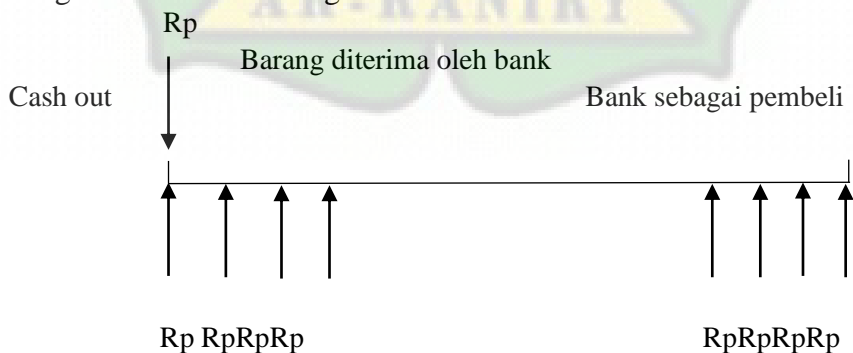
Dengan analisis tersebut maka bentuk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada Bapak Ahmad adalah:

- Pembiayaan murabahah muajjal, harga jual Rp. 96.000.000,- - 360 hari, dan angsuran Rp. 8.000.000,-/ bulan
- Pendanaannya diambil dari URIA.

Kebutuhan Nasabah : Nasabah membutuhkan mesin fotocopy, seharga Rp. 80.000.000,- pada tanggal 1 Mei 2002 (merupakan awal akad).

Kemampuan keuangan Nasabah: nasabah tidak memiliki kemampuan untuk membeli mesin fotocopy tersebut secara tunai. Untuk harga mesin fotocopy tersebut, nasabah hanya memiliki kemampuan untuk melunasinya dengan angsuran sebesar Rp. 8.000.000,- setiap bulannya.

Struktur Akad : untuk kondisi umum kasus di atas, bank dapat memberikan pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah dengan skema akad sebagai berikut:



Bank sebagai penjual Barang diserahkan oleh bank cash in.

Akad Murabahah I: Bai' Naqdan

Pelaku :

- Bank, bertindak sebagai pembeli.
- Supplier (Pemasok), bertindak sebagai penjual

Transaksi : pada tanggal 1 Mei 2002 bank melakukan pembelian mesin fotocopy kepada supplier (pemasok) dengan pembayaran secara tunai (bay' Naqdan). Dengan kondisi ini, pada saat yang sama:

- Bank mengeluarkan uang (cash out) sebesar Rp. 80.000.000,- seharga mesin fotocopy tersebut.
- Bank menerima mesin fotocopy dari pemasok.

Akad Murabahah II: Murabahah Muajjal

Pelaku :

- Bank, bertindak sebagai penjual
- Nasabah, bertindak sebagai pembeli

Transaksi: Bank dan Nasabah melakukan transaksi jual beli secara angsuran (murabahah muajjal) dengan harga yang disepakati, yaitu Rp. 96.000.000,- (bank mengambil 20 % margin keuntungan dari harga belinya). Dengan kondisi akad ini:

- Bank menyerahkan mesin fotocopy pada tanggal 1 Mei 2002 (awal akad) kepada nasabah sehingga nasabah dapat memanfaatkan fungsi dari mesin fotocopy tersebut
- Bank menerima pembayaran (cash in) secara angsuran sebesar Rp. 8.000.000,- setiap bulannya selama periode yang disepakati (360 hari).

Sumber pendanaan: karena bank menerima pemasukan (cash in) setiap bulannya maka pembiayaan ini dapat didanai dengan menggunakan URIA sehingga bank dapat membayarkan bagi hasil setiap bulannya kepada pemegang URIA.

2.2.2. Al-Bai' Naqdan wal Murabahah Muajjal, Bayar Lump-sum diakhir.

Pembiayaan Murabahah Al-Bai'Naqdan wal Murabahah Muajjal, bayar Lump-sum di akhir dapat dijelaskan secara langsung melalui ilustrasi kasus di bawah ini.

Bapak Ahmad membutuhkan sebuah mesin foto membutuhkan sebuah mesin foto copy pada tanggal 1 Mei 2002 dengan spesifikasi sebagai berikut:

- Merk : Xerox
- memiliki kemampuan untuk memperkecil dan perbesar hingga ukuran A0
- memiliki kemampuan untuk menfoto copy warna.

Untuk membeli mesin ini secara tunai, Bapak Ahmad harus menyediakan dana sebesar Rp. 80.000.000,-, melihat kondisi keuangannya, Bapak Ahmad baru dapat melakukan pembayaran tersebut setelah 90 hari dari saat ini. Untuk memecahkan masalahnya ini, Bapak Ahmad mendatangi sebuah bank syariah untuk meminta pembiayaan, dengan memaparkan kondisi kebutuhan dan keuangannya.

Analisis Bank: berikut adalah analisis bank dalam memberikan pendanaan dengan memperhitungkan kebutuhan dan kemampuan finansial/keuangan nasabah serta required rate of profit bank (sebesar 20%):

- Harga barang dari pemasok	: Rp. 80.000.000,-
- Kemampuan Keuangan nasabah/bulan	: 90 hari setelah akad
- Required Rate of Profit Bank (20 %)	: Rp. 16.000.000,-
- Harga Jual barang kepada Nasabah	: Rp. 80.000.000,-
- Harga Jual + Profit	: Rp. 96.000.000,-

Dengan analisis tersebut maka bentuk pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada Bapak Ahmad adalah:

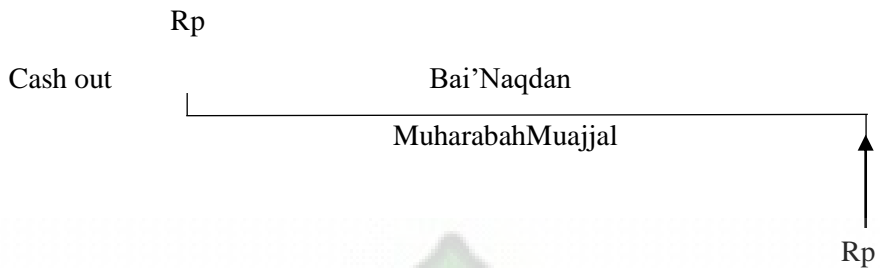
- Pembiayaan murabahah muajjal, harga jual Rp. 96.000.000,- - 90 hari, lump-sum.
- Pendanaannya diambil dari RIA.

Analisis

Kebutuhan Nasabah : Nasabah membutuhkan mesin fotocopy, seharga Rp. 80.000.000,- pada tanggal 1 Mei 2002 (merupakan awal akad).

Kemampuan keuangan Nasabah: nasabah tidak memiliki kemampuan untuk membeli mesin fotocopy tersebut secara tunai pada saat ini. Nasabah baru dapat melakukan pembayaran atas mesin fotocopy tersebut pada 90 hari kemudian.

Struktur Akad : untuk kondisi umum kasus di atas, bank dapat memberikan pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah dengan skema akad sebagai berikut:



Bank diserahkan oleh bank

Bank sebagai penjual

Akad Murabahah I: Bai' Naqdan

Pelaku :

- Bank, bertindak sebagai pembeli.
- Supplier (Pemasok), bertindak sebagai penjual

Transaksi : pada tanggal 1 Mei 2002 bank melakukan pembelian mesin fotocopy kepada supplier (pemasok) dengan pembayaran secara tunai (bay' Naqdan). Dengan kondisi ini, pada saat yang sama:

- bank mengeluarkan uang (cash out) sebesar Rp. 80.000.000,- seharga mesin fotocopy tersebut.
- bank menerima mesin fotocopy dari pemasok.

Akad Murabahah II: Murabahah Muajjal

Pelaku :

- Bank, bertindak sebagai penjual
- Nasabah, bertindak sebagai pembeli

Transaksi: Bank dan Nasabah melakukan transaksi jual beli dengan pembayaran 90 hari setelah akad (murabahah muajjal) dengan harga yang disepakati, yaitu Rp. 96.000.000,- (bank mengambil 20 % margin keuntungan dari harga belinya). Dengan kondisi akad ini:

- Bank menyerahkan mesin fotocopy pada tanggal 1 Mei 2002 (awal akad) kepada nasabah sehingga nasabah dapat memanfaatkan fungsi dari mesin fotocopy tersebut
- Bank menerima pembayaran (cash in) sebesar Rp. 96.000.000,-90 hari setelah akad.

Sumber pendanaan: karena bank menerima pemasukan (cash in) setiap bulannya maka pembiayaan ini tidak dapat didanai dengan menggunakan URJA, melainkan dengan RIA yang tidak mengharuskan bank untuk melakukan pembayaran bagi hasil setiap bulannya kepada pemegang RIA.

2.3. Konsep Penentuan Margin Pada Produk Murabahah

2.3.1. Pengertian Margin pada Produk Murabahah

Margin atau keuntungan merupakan nilai yang diperoleh oleh bank dalam melaksanakan kegiatan operasinya. *Margin* dalam perbankan diperoleh atas transaksi jual beli, yaitu transaksi murabahah.

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

Pada skema pembiayaan murabahah harga jual terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai margin keuntungan (*ribhun*) yang telah disepakati antara bank syariah dan nasabah. Sedangkan margin keuntungan adalah perbandingan antara net operating income dengan net sales.⁵¹ Dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa rasio profit margin adalah selisih antara net sales dengan operating expense (harga pokok penjualan + biaya administrasi + biaya umum), selisih dinyatakan dalam persentase dari net sales.⁵²

Ada cara lain dalam menentukan margin keuntungan pada pembiayaan murabahah dengan tidak mengacu dan mengkonversi margin keuntungan tiap tahun kepada bunga konvensional, yaitu:

a. Dengan cara Rasulullah SAW dalam menentukan harga penjualan yaitu menjelaskan secara transparan berapa harga belinya, berapa biaya yang dikeluarkan untuk setiap komoditas serta berapa keuntungan wajar yang diinginkan, sehingga dalam menentukan harga jual barang pada akad murabahah hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu harga dasar pembelian dari penyalur utama, biaya yang harus ditutupi, serta keuntungan wajar yang disepakati pihak bank dan nasabah.

Menggunakan rumus $P = x + y + z$, sehingga untuk menentukan harga jual (p) barang pada akad murabahah yang dilakukan oleh perbankan syariah seharusnya hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama yaitu, harga dasar, pembelian dari penyalur utama (x), biaya

⁵¹Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan* (Yogyakarta: BPFE, 1999), hlm.37.

⁵²<http://www.kajianpustaka.com/2012/11/rasio-profit-margin.html>, diakses tanggal 25 Mei 2013.

yang harus ditutupi (y), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z). biaya yang harus ditutupi (y), atau nilai yang dikeluarkan untuk menghadirkan barang tersebut sampai kepada nasabah, didapatkan dari perhitungan rasio antara harga dasar pembelian (x) dan total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah (v) yang kemudian dikalikan dengan biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan (c). besarnya nilai total target pembiayaan tahun berjalan (v) dan rata-rata biaya operasional tahun berjalan (c) bisa didapatkan dari hasil Rapat kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) bank syariah pada tahun terkait. Sehingga

$$P = x + \left[\left(\frac{x}{v} \right) \cdot c \right] + z$$

Berdasarkan rumusan tersebut di atas, margin (m) yang dapat diterima oleh bank adalah

$$m = \left[\left(\frac{x}{v} \right) \cdot c \right] + z$$

Sehingga komponen yang mempengaruhi besar kecilnya margin yang akan diterima oleh bank (m) adalah harga dasar pembelian (x), total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan oleh bank syariah (v), biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang telah dianggarkan (c), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z). nilai v dan c adalah tetap selama tahun berjalan, di mana besarnya nilai v dan c didapatkan dari hasil Rapat Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) bank syariah pada tahun terkait.

Contoh perhitungan harga jual dan margin berdasarkan rumus tersebut adalah sebagai berikut:

- Harga dasar pembelian (x) = Rp. 10.000.000,-
- Biaya Operasional rata-rata tahun berjalan yang dianggarkan (c) = Rp. 20.000.000,-
- Total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan (v) = Rp. 200.000.000,-
- Keuntungan yang disepakati (z) = 10 % =

$$\left[\left(\frac{10}{100} \right) \times 10.000.000 \right] = 1.000.000$$

1. Perhitungan harga jual

$$\begin{aligned} P &= x + \left[\left(\frac{x}{v} \right) \cdot c \right] + z \\ &= 10.000.000 + \left[\left(\frac{10.000.000}{200.000.000} \right) \times 20.000.000 \right] + 1.000.000 \\ &= 10.000.000 + (0,05 \times 20.000.000) + 1.000.000 \\ &= 12.000.000 \end{aligned}$$

2. Perhitungan Margin.

$$\begin{aligned} m &= \left[\left(\frac{x}{v} \right) \cdot c \right] + z \\ &= \left[\left(\frac{10.000.000}{200.000.000} \right) \times 20.000.000 \right] + 1.000.000 \\ &= 2.000.000 \end{aligned}$$

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli atau sewa berdasarkan akad murabahah disebut juga piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.⁵³ Besarnya *margin* tidak dapat dirubah kapanpun. Kecuali, sebelumnya sudah ada perjanjian yang menyatakan *margin* dapat dirubah, misalnya perjanjian transaksi tersebut akan dicicil selama lima tahun akan tetapi apabila dalam waktu dua tahun telah dilunasi maka besarnya *margin* dapat berubah. *Margin* juga berbeda dengan bunga karena *margin* tidak mengikuti fluktuasi tingkat suku bunga, melainkan

⁵³Adiwarman A.Karim, *Bank Islam...*, hlm.280.

tarifnya sudah ditentukan sesuai dengan keputusan Direksi yang dirumuskan dalam rapat ALCO (*Asset Liability Committee*). *Margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO bank Syariah disebut *referensi margin keuntungan*. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank syari'ah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

- a. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat margin 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 tersebut sebagai kompetitor langsung terdekat.
- b. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional dalam rapat ALCO di tetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat tersebut ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.
- c. *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.
- d. *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.
- e. *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkakit dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.⁵⁴

Setelah memperoleh referensi *margin* keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan

⁵⁴Adiwarman A.Karim, *Bank Islam...*, hlm.280-281.

harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan *margin* keuntungan.

2.3.2. Konsep Penentuan Margin Pada Produk Murabahah

Bank syariah tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + Margin) produk murabahah. Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barang kali tingginya margin yang diambil oleh bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga dipasaran atau inflasi. Sehingga jika terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga dipasaran tetap stabil atau bahkan turun, maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga pada bank konvensional.

Dengan penetapan margin keuntungan murabahah yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan menyebabkan inflasi yang lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formulasinya yang tepat, agar nilai penjualan dengan murabahah tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan. Karena, mengkaitkan *margin* keuntungan murabahah dengan bunga perbankan konvensional, baik di atasnya maupun di bawahnya, tetapi bukan cara yang baik.

Sebaiknya penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah SAW ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan beberapa harga belinya, beberapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai

sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah.⁵⁵

Para ulama mazhab berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi

Jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.

Ulama mazhab Syafi'i membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Mazhab Hanafi membolehkan membebaskan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh sipenjual.

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus di bayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.

Secara ringkas dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan

⁵⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPPSTIMYKPN, 2005), hlm.142.

oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh sipenjual, mazhab Maliki tidak membolehkan pembebanannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkannya. Mazhab yang empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.⁵⁶

Pengakuan angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran *margin* keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode. Menurut Adiwarmarman A. Karim, metode margin dapat dijelaskan sebagai berikut.⁵⁷

- a. Metode *margin* keuntungan menurun.
Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulannya semakin menurun.
- b. Margin keuntungan rata-rata.
Margin keuntungan rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah setiap bulan.
- c. Margin keuntungan Flat
Margin keuntungan flat adalah 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. Margin keuntungan Annuitas
Margin keuntungan annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengambilan pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap.

⁵⁶Adiwarmarman A.Karim, *Bank Islam...*, hlm.114.

⁵⁷Adiwarmarman A.Karim, *Bank Islam...*, hlm.43.

Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

Metode margin anuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara anuitas. Perhitungan anuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap.⁵⁸

Keuntungan murabahah diakui pada saat terjadinya penyerahan barang jika dilakukan secara tunai atau secara tangguh yang tidak melebihi satu tahun atau selama periode akad sesuai dengan tingkat risiko dan upaya untuk merealisasikan keuntungan tersebut untuk transaksi tangguh lebih dari satu tahun.

Metode-metode berikut ini digunakan dan dipilih sesuai dengan karakteristik risiko dan upaya transaksi murabahahnya.⁵⁹

- a. Keuntungan diakui saat penyerahan aset murabahah. Penerapan dalam metode ini untuk murabahah tangguh di mana risiko pengalihan kas dari piutang murabahah dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya relatif kecil.
- b. Keuntungan diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang murabahah. Metode ini terapan untuk transaksi murabahah tangguh di mana risiko piutang tidak tertagih relatif besar dan beban untuk mengelola dan menagih piutang tersebut relatif besar juga.
- c. Keuntungan diikuti saat seluruh piutang murabahah berhasil ditagih. Metode ini terapan untuk transaksi murabahah tangguh di mana risiko piutang tidak tertagih dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya cukup besar.

Seperti yang dikutip oleh Wiroso mengemukakan bahwa banyak yang memperlmasalahkan boleh tidaknya jika murabahah yang dibayar secara tunai lebih rendah daripada murabahah yang

⁵⁸Melina Ernomo, "Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan Murabahah", Skripsi UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2013, hlm.35-36.

⁵⁹Melina Ernomo, "Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan Murabahah...", hlm.35-36.

dibayar secara kredit. Para ahli hukum Islam tidak mempertanyakan tentang keabsahan murabahah dengan pembayaran tunai. Perbedaan pendapat mengenai keabsahan terjadi ketika harga kredit berbeda atau lebih tinggi dibandingkan dengan harga tunai dalam transaksi jual beli dengan pembayaran tunda.⁶⁰

Sejumlah argumen dalam perbankan Islam yang mendukung keabsahan harga kredit yang lebih tinggi daripada harga tunai di antaranya:⁶¹

- a. Tidak ada teks syariah yang melarangnya
- b. Terdapat perbedaan antara tunai yang ada saat ini dengan tunai di masa yang akan datang menurut Ali Al-Khafif
- c. Kenaikan harga bukan sebagai imbalan waktu tunda pembayaran, dan karenanya tidak sama dengan riba
- d. Kenaikan harga dikenakan saat penjualan, bukan saat telah terjadi.
- e. Kenaikan harga disebabkan faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti permintaan, penawaran, inflasi dan deflasi
- f. Penjual sedang melakukan suatu transaksi penjualan yang produktif dan diakui.
- g. Penjual boleh menetapkan harga jual sesuai dengan yang diinginkannya.

Dari uraian tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa menjual kredit dengan harga lebih tinggi daripada menjual dengan tunai adalah sah dan tidak mengandung riba.

2.4. Konsep Anuitas.

2.4.1. Pengertian Anuitas

Anuitas adalah merupakan suatu rangkaian pembayaran atau penerimaan secara cicilan yang pada umumnya sama besarnya serta dibayarkan setiap masa tertentu dan masing-masing-

⁶⁰Wirosa, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia Press, 2005), hlm. 94.

⁶¹ Muhammad, (2004)

masing jumlahnya terdiri dari bagian pokok pinjaman serta bunganya.⁶²

Anuitas juga suatu rangkaian penerimaan atau pembayaran tetap yang dilakukan secara berkala pada jangka waktu tertentu. Selain itu anuitas juga diartikan sebagai kontrak di mana perusahaan memberikan pembayaran secara berkala sebagai imbalan premi yang telah dibayar. Besar kecilnya jumlah pembayaran pada setiap interval tergantung pada jumlah pinjaman, jangka waktu, dan tingkat bunga. Contohnya adalah bunga yang diterima dari obligasi.

Ada dua jenis anuitas yaitu, anuitas biasa (*ordinary*) adalah anuitas yang pembayaran atau penerimaannya terjadi pada akhir periode, serta Anuitas jatuh tempo (*due*) adalah anuitas yang pembayarannya atau penerimaannya dilakukan di awal periode. Kunci utama untuk membedakan anuitas biasa dengan anuitas jatuh tempo terletak pada titik di mana nilai masa depan diperhitungkan. Pada anuitas biasa, arus kas terjadi pada akhir dari setiap periode dan nilai masa depan dihitung sebagai arus kas terakhir. Pada anuitas jatuh tempo, arus kas terjadi pada awal setiap periode dan nilai masa depan dihitung sebagai salah satu periode setelah arus kas terakhir.

2.4.2. Konsep Anuitas pada Produk Murabahah

Konsep dapat dimulai dengan ketersediaan sejumlah dana yang digunakan untuk membayar angsuran dalam suatu jangka waktu sampai dana tersebut habis. Anuitas sendiri merupakan suatu perangkat pencairan sejumlah uang.

Anuitas sering dipakai oleh pihak bank. Anuitas adalah modifikasi dari bunga efektif, prinsip anuitas hampir sama dengan bunga efektif yaitu menggunakan perhitungan bunga yang fair, yaitu bunga dihitung dari sisa pokok yang belum dibayar. Perbedaannya adalah pada jumlah angsuran per bulannya. Dalam

⁶²Anonym, *Kamus Istilah Akuntansi* (Dhanny R. Cyssco). Diakses tanggal 20 Juni 2014.

bunga efektif, angsuran menurun sejalan dengan berkurangnya bunga,⁶³ sedang dalam anuitas metode margin anuitasnya mengatur jumlah angsuran pokok dan margin yang dibayar agar sama setiap bulan. Jumlah angsuran pokok setiap bulan akan semakin besar, sementara jumlah margin akan semakin kecil.⁶⁴

Prinsip dari anuitas yaitu angsuran per bulannya tetap, dan bunga dihitung berdasar pokok yang belum dibayar. Adapun rumus pada anuitas adalah sebagai berikut:

$$\text{Angsuran Pokok (k)} = \left\{ \frac{\left(1 + \frac{M}{n}\right)^{k-1}}{\left(1 + \frac{M}{n}\right)^{n-1}} \right\} \times \text{pokok pembiayaan} \times \left\{ \frac{m}{n} \right\}$$

$$\text{Angsuran Margin (k)} = \left\{ \frac{\left(1 + \frac{M}{12}\right)^n}{\left(1 + \frac{M}{n}\right)^{k-1}} \right\} \times \text{pokok pembiayaan (k)}$$

Keterangan :

M = Margin

n = Jangka Waktu dalam setahun

k = Bulan cicilan ke....

Dengan demikian dalam perkreditan anuitas, angsuran bulannya tetap, namun komposisi bunga dan pokok angsuran akan berubah tiap periodenya. Nilai bunga perbulannya akan mengecil, angsuran pokok perbulannya akan membesar. Jadi angsuran bulannya tetap, hanya komposisi antara pokok dan bunga yang berbeda.

⁶³Anonym, *Cara Menghitung Bunga Anuitas*, Diakses Tanggal 7 Juli 2014.

⁶⁴Melina Ernomo, "*Analisis Metode...*", hlm.27.

BAB III

SISTEM PENENTUAN PERSENTASE BESARAN MARGIN PADA PELUNASAN PRODUK MURABAHAH PADA BPRS TAMAN INDAH DARUSSALAM

3.1. Profil BPRS Taman Indah Darussalam.

3.1.1. Latar Belakang Sejarah Berdirinya BPRS Taman Indah Darussalam

PT. BPRS Taman Indah Darussalam didirikan pada tanggal 14 September 1994 dan dijalankan dengan konsep dan tatacara syariah. Bank mendapat izin operasional sebagai BPR Syariah dari Menteri Keuangan RI sesuai keputusannya dengan nomor KEP-199/KM.17/95. Visi dan misi PT. BPRS Taman Indah Darussalam adalah menjadi mediator keuangan melalui pengumpulan tabungan dan deposito serta menyalurkan pembiayaan kepada usaha mikro dan kecil. Sejak pertamakali beroperasi tahun 1995 PT. BPRS Taman Indah Darussalam berkantor di Jl. T.Nyak Arief Desa Lamgugob, Kecamatan Syiah Kuala Banda Aceh.⁶⁵

Pada Agustus 2019 jumlah modal disetor bank telah ditingkatkan sehingga mencapai standar minimum yang diwajibkan oleh BI (Rp. 1 Milyar untuk bank yang berposisi di kota Medan pindah ke Kota Banda Aceh), hal ini memungkinkan Bank untuk pindah ke kantornya yang baru dan berlokasi Jl. T.Nyak Arief Desa Lamgugob, Kecamatan Syiah Kuala Banda Aceh yang merupakan salah satu kawasan pusat perdagangan di Banda Aceh. Dengan wajah manajemen baru dan langkah pasti.

PT. BPRS Taman Indah Darussalam menunjukkan perubahan dan perkembangan kinerja yang semakin baik dan sehat. PT. BPRS Taman Indah Darussalam dari sejak berdiri fokus untuk melayani usaha mikro dan kecil (UMK) yang menginginkan proses mudah, pelayanan cepat dan persyaratan ringan. PT. BPRS Taman Indah Darussalam memiliki petugas Marketing yang berfungsi memberikan pelayanan antar jemput setoran dan penarikan tabungan/deposito termasuk setoran angsuran pembiayaan. Pelayanan ini sangat relevan dengan kebutuhan masyarakat UMK yang cenderung tidak bisa meninggalkan usaha kesehariannya di pasar/toko/rumah.

⁶⁵Company profile PT. Taman Indah.

PT. BPRS Hikmah Wakilah didirikan berdasarkan izin dan Akta pendirian perusahaan sebagai berikut: 1. SK. Menteri Kehakiman RI. No. C-218-714.HT 03.03 Tahun 1994, tanggal 21 Desember 1994, Tentang Izin Pendirian BPRS Taman Indah Darussalam. 2. SK Menteri Keuanan RI. Nomor: Kep-199/KM.17/1995, tanggal 18 Jui 1995. Tentan Izin Pendirian Operasional BPRS Taman Indah Darussalam. 3. SK Menteri Kehakiman RI. No. W-00030 HT.01.4-TH.2007 tanggal 14 Februari 2020, Tentang Persetujuan Akta Perubahan Anggaran.

3.1.2. Motto, Visi, dan misi

3.1.2.1. Motto

Bersama, Berkarya, Berkembang sesuai Syariah

3.1.2.2. Visi

Terciptanya Bank Syariah yang inovatif, Kreatif, dan Amanah.

3.1.2.3. Misi

1. Bank Syariah yang inovatif membangun usaha umat yang produktif.
2. Bank Syariah yang kreatif mengembangkan usaha demi kemajuan bersama.
3. Bank syariah yang amanah dalam menjalankan dan membesarkan bank sesuai syariah dan peraturan regulator.
4. Meningkatkan kesejahteraan pemegang saham, pengurus, dan karyawan.
5. Sebagai ladang amal dalam menyiarkan dan mensosialisasikan bank syariah bagi masyarakat.⁶⁶

3.1.3. Sistem organisasi

Sruktur organisasi yang tepat dan sesuai dengan situasi dan kondisi dalam perusahaan akan mewujudkan pencapaian tujuan-tujuan dalam perusahaan yang terbaik dan terarah. Selain itu struktur organisasi yang jelas dan baik maka dapat diketahui sampai mana wewenang dan tanggung jawab yang dimiliki oleh seseorang dalam menjalankan tugasnya, oleh sebab itulah struktur organisasi dalam sebuah perusahaan dapat beroperasi dengan baik dan berjalan sesuai dengan harapan. Struktur organisasi perusahaan

⁶⁶Company profile PT. Taman Indah.

yang baik juga akan mencerminkan pemasaran yang baik sehingga perusahaan bisa berjalan dengan semestinya dan bebas dari segala kecurangan-kecurangan atau hal-hal yang ditimbulkan akibat dari struktur organisasi dan pemasaran yang baik. Dengan struktur organisasi dan pemasaran yang baik akan memudahkan perusahaan dalam menjalankan segala tugas-tugas rutinnnya dengan baik.

Menurut ketentuan pasal 19 SK. DIR. BI. 32/36/1999 struktur organisasi PT. BPRS Taman Indah Darussalam terdiri dari Dewan Komisaris dan Direksi di damping kepengurusan, suatu BPRS wajib pula memiliki Dewan Pengawas Syariah yang berfungsi mengawasi kegiatan BPRS. Berikut ini dapat dilihat susunan dan tugas dari struktur organisasi PT. BPRS Taman Indah Darussalam sebagai berikut:⁶⁷

3.1.3.1.Dewan Pengawas Syariah.

Merupakan suatu dewan yang didirikan untuk mengawasi kegiatan operasional bank Islam sehingga tidak sampai melanggar prinsip syari'ah atau senantiasa.

3.1.3.2.Dewan komisaris

Dewan komisaris terdiri dari satu orang ketua dan tiga orang anggota pemegang saham PT. BPRS Taman Indah Darussalam yang disetujui oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia. Adapun tugas Dewan Komisaris adalah menggariskan kebijakan umum bank dan pengawas terhadap pelaksanaan kegiatan operasional bank, serta pihak yang mengangkat dan memecat direksi apabila pengelolaan bank menyimpang dari garis ketentuan.

3.1.3.3.Direksi

Dewan direksi terdiri dari direktur utama dan direktur. Anggota direksi baik sendiri-sendiri berhak mewakili direksi maupun perseroan. Direksi mempunyai tugas pokok memimpin bank dalam kegiatan sehari-hari sesuai dengan kebijaksanaan umum yang telah digariskan oleh Dewan Komisaris.

⁶⁷Company profile PT. Taman Indah.

3.1.3.4. Internal Audit

Bagian ini mempunyai tugas antara lain melakukan pengawasan atau control untuk memastikan bahwa setiap unit atau divisi telah bekerja sesuai dengan fungsinya masing-masing.

3.1.3.5. Bagian Operasional

1. Bagian Akuntansi dan Keuangan Bagian ini mempunyai tugas antara lain mengumpulkan dan mencatat bukti-bukti transaksi harian untuk selanjutnya dipisahkan menurut nomor sandi penggunaannya, mengumpulkan dan mencatat bukti-bukti transaksi harian berdasarkan transaksi harian tersebut kemudian dibuat jurnal, buku besar, dan sub buku besar, membuat laporan realisasi anggaran setiap bulannya, dengan melampirkan realisasi pencapaian target.
2. Bagian Pembiayaan Bagian pembiayaan mempunyai tugas antara lain memberikan penjelasan tentang syarat-syarat pembiayaan, mencatat dan membuka pembukuan transaksi yang diterima dari perjanjian atau akad, pengecekan laporan dan pembahasan permohonan, dan rekomendasi besarnya jumlah pembiayaan yang akan diberikan.
3. Bagian Umum dan SDI Bagian ini mempunyai tugas menyusun perencanaan tentang apa yang akan dilaksanakan tiap masing-masing karyawan, melakukan tugas pengadaan administrasi kantor dan perlengkapan. Bagian ini bertugas menyusun perencanaan tentang apa yang akan dilaksanakan tiap masing-masing karyawan. Mengurusi urusan rumah tangga perusahaan serta melayani biaya dan gaji yang telah disetujui oleh direksi, mengkoordinir petugas lapangan dalam membuat rekap harian, serta jumlah nasabah yang dikunjungi dan jumlah tabungan yang berhasil dihimpun pada hari tersebut.

3.1.3.6. Pemasaran

Bagian pemasaran mempunyai tugas antara lain memasarkan produk bank. Memberikan informasi kepada masyarakat dengan jelas, lengkap, ringan dan sikap ramah tamah

meliputi berbagai fasilitas kemudahan yang dimiliki oleh masing-masing produk tersebut serta tatacara pemanfaatannya. Setiap hari berusaha meningkatkan penghimpunan masyarakat, baik dalam bentuk tabungan maupun deposito, mengkoordinir petugas lapangan dalam membuat rekap harian, jumlah daftar nasabah yang dikunjungi serta jumlah tabungan yang berhasil dihimpun pada hari tersebut.

3.1.4. Strategi Bisnis.

Beberapa Strategi Bisnis P.T. BPRS Taman Indah Darussalam dari sisi internal sebagai berikut:⁶⁸

1. Penghimpunan Dana

Penghimpunan atau pendanaan adalah unsur utama pada BPRS. Aktivitas sebelum perbankan melakukan operasi, terlebih dahulu adalah melakukan penghimpunan dana dari masyarakat, kemudian disalurkan lagi kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan, beberapa yang perlu dilakukan:

- Membangun profesionalisme dalam mempengaruhi masyarakat untuk menempatkan dana kepada BPRS Taman Indah Darussalam.
- Meningkatkan kemampuan khusus dalam memperluas jaringan kesemua pihak yang memiliki dana besar, sehingga mau menempatkan dana pada BPRS Taman Indah Darussalam.
- Mendekati kelompok masyarakat, misalnya bendahara suatu kelompok untuk menempatkan dana ke BPRS.
- Mempertahankan kontinuitas penempatan dana pada BPRS Taman Indah Darussalam sehingga kegiatan pendanaan dan pembiayaan dapat berjalan dengan baik.
- BPRS Taman Indah Darussalam memiliki sumber keuangan baik internal (Para pemilik), maupun dari perorangan atau lembaga yang dapat menjamin likuiditas darurat.
- Meningkatkan modal jangka pendek maupun jangka panjang oleh penanaman modal dan pemegang saham, pengelolaan keuangan, struktur modal kerja, harga jual produk, pemantauan penyebab efisiensi dan sistem akunting yang handal.

⁶⁸Company profile PT. Taman Indah.

2. Pembiayaan

Jasa keuangan utama adalah melakukan pembiayaan untuk mengembangkan kegiatan usaha produktif dan konsumtif. Sebagai lembaga keuangan, maka harus tumbuh dan berkembang mengikuti kebutuhan masyarakat setempat. Strategi yang dilakukan adalah:

- BPRS Taman Indah Darussalam membangun sistem keuangan dengan meluaskan pangsa pasar usaha, sambil memperbaiki produktivitas pembiayaan.
- BPRS Taman Indah Darussalam selalu ikut aktif dalam meningkatkan perkembangan usaha untuk disalurkan lagi dalam bentuk pembiayaan berdasarkan jenis penggunaan investasi, modal kerja serta konsumsi.
- Meningkatkan kemampuan untuk memperluas jaringan kesemua pihak sehingga mau menggunakan dana dari BPRS Taman Indah Darussalam
- Membangun jaringan sumber keuangan dari luar baik perorangan maupun lembaga jika ada secara mendadak membutuhkan dana dari BPRS Taman Indah Darussalam.

3. Pemasaran

Baik penghimpunan dana maupun penyaluran dana harus dikemas dalam bentuk produk yang unggul. Produk dikembangkan dan difokuskan pada bisnis yang sehat, meliputi wilayah dengan potensi pertumbuhan yang cepat, sektor usaha yang produktif dan bermanfaat bagi masyarakat banyak, serta dapat membantu pemenuhan kebutuhan masyarakat berpenghasilan rendah agar dapat meningkatkan kesejahteraannya, strategi yang dilakukan adalah:

- Meningkatkan kemampuan mengembangkan produk yang ada serta mampu meningkatkan daya saing dengan lembaga keuangan berskala besar.
- Mengembangkan SDI dengan kualitas yang baik, yang mampu melakukan marketing baik untuk menghimpun dana dan penyaluran dana.
- Mengembangkan pangsa pasar dengan meningkatkan pelayanan dan kepemilikan informasi tentang pasar

- Meningkatkan kegiatan promosi dengan membangun komunitas yang menciptakan fanatisme terhadap bank
- Membangun loyalitas SDI dibidang marketing sehingga mampu mempertahankan customer
- Melakukan jemput bola kepada nasabah debitur maupun kreditur.

4. Membangun Sistem Informasi keuangan

Sistem informasi keuangan adalah perangkat pendukung utama yang sangat menentukan kinerja keuangan, strategi yang digunakan:

- BPRS Taman Indah Darussalam harus memiliki perangkat teknologi informasi untuk mendukung kegiatan operasional.
- Meningkatkan kemampuan sumberdaya insani yang menguasai teknologi informasi yang dapat meningkatkan kemampuan akses terhadap informasi baik yang berasal dari intern lembaga ataupun ekstern, sehingga mampu menyediakan informasi yang cepat, lengkap, dan akurat, khususnya dalam proses penyusunan perencanaan maupun pengambilan keputusan.
- Selalu mengikuti perkembangan aplikasi sistem informasi keuangan terkini.
- Mampu menentukan pilihan pada proses yang tepat dengan dukungan teknologi tepat.
- Perbaikan yang terus menerus di bidang operasional untuk meningkatkan efisiensi sehingga dapat menjaga tata kelola perusahaan yang baik.

5. Pelayanan Prima

Pelayanan prima adalah unsur penting dalam eksistensi perbankan. Strategi yang perlu dilakukan adalah:

- Membangun sarana dan prasarana untuk pelayanan prima kepada nasabah dan masyarakat
- Melatih karyawan sehingga mampu melayani nasabah dengan baik.

6. Operasional Kelembagaan

Kegiatan operasi perbankan dapat dilihat dari keteguhan dalam memegang prinsip efisiensi, efektifitas, dan

produktivitas. Faktor yang perlu diperhatikan adalah hubungan baik antar bagian dalam struktur perbankan, maupun struktur perbankan dengan para nasabah, strategi yang dilakukan antara lain:

- Sistem dan prosedur BPRS berkaitan dengan aspek penghimpunan dana, pemberian pembiayaan, akuntansi dan aspek lainnya dalam sistem prosedur operasional yang jelas.
- Penataan dan penyempurnaan SOP organisasi serta pengembangan jaringan usaha / operasional kantor yang optimal.

7. Pengembangan Sumber Daya Insani

Pengembangan sumber daya insani yang profesional dan solid melalui pembangunan budaya kerja, peningkatan pengetahuan serta keterampilan, sistem jenjang karir baik. Hal tersebut terkait dengan meningkatkan keterampilan, motivasi kerja, produktivitas, dan sistem imbalan dengan strategi berikut:

- Melakukan rekrutmen dengan standar kualifikasi SDI yang baik, untuk menghindari keluar masuk karyawan maka perlu jenjang karir yang jelas, sistem penggajian dan bonus yang memadai. Sistem penggajian dan bonus yang baik akan mengakibatkan motivasi kerja dan bertambah profesionalisme yang baik pula
- Meningkatkan kemampuan karyawan, keahlian dan keterampilan karyawan sesuai bidang tugasnya melalui program training yang intensif, berorientasi pada kegiatan usaha.
- Meningkatkan produktivitas SDI untuk mampu menjadi motor penggerak BPRS dapat bertumbuh cepat.

8. Kebijakan Tata kelola dan manajemen Risiko

Dalam menghadapi berbagai tantangan baik dari faktor eksternal maupun internal, serta memenuhi kebijakan tata kelola dan manajemen risiko BPRS yang meliputi informasi mengenai langkah-langkah dalam menerapkan manajemen risiko dan kebijakan dalam melaksanakan tata kelola, termasuk kebijakan remunerasi yang mencakup pemberian gaji, bonus dan fasilitas lain. Dalam hal ini belum terdapat

ketentuan khusus yang mengatur mengenai penerapan tata kelola dan manajemen risiko BPRS, kebijakan penerapan tata kelola dan manajemen risiko BPRS mengacu pada ketentuan mengenai penilaian tingkat kesehatan BPRS. Maka pemilik dan manajemen baru perlu melakukan berbagai langkah untuk mengelola berbagai risiko yang ada, baik yang risiko yang melekat ataupun tidak, manajemen perlu menerapkan pengawasan atau peringatan dini terhadap berbagai risiko yang timbul, terlebih terhadap risiko yang belum terprediksi terlebih dahulu.

- Tata kelola manajemen risiko harus memenuhi prinsip; keterbukaan, akuntabilitas, pertanggungjawaban, independensi, dan prinsip keterbukaan
- Merekrut dewan komisaris independen yang tidak memiliki hubungan kekeluargaan, keuangan, kepemilikan saham, atau hubungan lainnya yang dapat mempengaruhi independensi komisaris independen dalam melakukan pengawasan.
- Menentukan dengan tegas tugas dan fungsi dewan komisaris dengan direksi
- Membentuk tim satuan dan pengawasan internal
- Membuat standar operasional prosedur untuk semua kegiatan operasional bank
- Melaporkan secara rutin hasil pemantauan dan pengawasan atas risiko-risiko yang timbul dan memberi solusi yang sesuai dengan aturan-aturan yang berlaku.
- Melakukan pemetaan risiko dan solusi terhadap risiko tersebut sehingga dapat meminimalkan dampaknya terhadap operasional bank.

9. Pengembangan Tanggung Jawab sosial.

Meningkatkan jaringan usaha dengan nasabah, memberikan perhatian mendalam pada komunitas masyarakat, melaksanakan tanggungjawab terhadap pelestarian lingkungan serta peningkatan budaya masyarakat melalui program Corporate Social Responsibility (CSR).

3.1.5. Produk-Produk PT. BPRS Taman Indah Darussalam.⁶⁹

3.1.5.1. Murabahah.

Pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal ditambah keuntungan yang disepakati, di mana pihak PT. BPRS Taman Indah Darussalam selaku penjual dan anggota selaku pembeli. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama. Pembiayaan ini cocok untuk yang membutuhkan tambahan asset namun kekurangan dana untuk melunasinya secara tunai.

3.1.5.2. Mudharabah.

Pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai nisbah/proporsi yang disepakati. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk beberapa jenis usaha yakni perdagangan, industri, pertanian dan lain-lain. Mudharabah juga penempatan dana dalam bentuk tabungan dengan sistem bagi hasil. Bank selaku pengelola dana nasabah (mudhorib), akan mengelola dana tersebut dan memberikan imbalan sesuai dengan kinerja dan porsi bagi hasil (nisbah) yang telah diperjanjikan. Ada juga dalam bentuk deposito Mudharabah adalah simpanan pihak ketiga yang diamanahkan kepada bank yang penarikannya dilakukan pada waktu tertentu sesuai yang diperjanjikan. Deposito dicairkan setelah jangka waktu berakhir dan dapat diperpanjang secara otomatis.

3.1.5.3. Wadhi'ah

Wadhi'ah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau bilyet giro atau alat lain. Transaksi tabungan syariah berbeda dengan tabungan biasa karena dana yang ditempatkan diperlakukan sebagai titipan (wadhi'ah). Bank boleh memberikan imbalan bersifat bonus, karena tidak diperjanjikan dan bukan suatu kewajiban.

3.1.5.4. Wakalah

⁶⁹Company profile PT. Taman Indah.

Melimpahkan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan. Di sini PT. BPRS Taman Indah Darussalam penyerahan atau pemberian mandat kepada pihak kedua seperti akad murabahah bilwakalah untuk pembelian sebuah rumah yaitu sebagai berikut: untuk kepentingan musytari pihak bank (Ba'I) terlebih dahulu membeli rumah (yang dibutuhkan musytari) dari penjual atau developer untuk kemudian menjual kembali kepada musytari sebesar harga beli dari developer ditambah sejumlah keuntungan yang dimintakan oleh bank dan disetujui atau disepakati oleh musytari.

3.2. Aplikasi Pembayaran Murabahah di BPRS Taman Indah Darussalam.

Dalam pembiayaan murabahah, PT. BPRS Taman Indah Darussalam bertindak sebagai pedagang perantara (*intermediary Trader*) antara penjual barang dan nasabah sebagai pembeli akhir (*end user*). Harga jual dalam pembiayaan murabahah ini adalah harga beli dari penjual barang (pemasok) ditambah dengan biaya operasional bank dan margin keuntungan.

Kedua belah pihak yakni PT. BPRS Taman Indah Darussalam dan nasabah wajib menyepakati akad yang berisikan harga jual dan jangka waktu pembayaran. Bank juga diperkenankan mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga. Jika hal tersebut yang terjadi, maka PT. BPRS Taman Indah Darussalam dan nasabah menyepakati akad wakalah di mana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan sesuai dengan barang pada akad murabahah yang disepakati sebelumnya. Metode pengakuan pendapatan yang digunakan oleh PT. BPRS Taman Indah Darussalam adalah metode Flat.⁷⁰

Secara detail, simulasi pembiayaan murabahah tampak dalam simulasi kasus pada lapangan berikut: Bapak Ahmad ingin membeli perabotan rumah tangga, namun dana yang dibutuhkan lebih besar dari dana yang dimilikinya. Oleh karena itu ia pun mengunjungi PT. BPRS Taman Indah Darussalam untuk mendapatkan bantuan pembiayaan yang sesuai dengan syariah.

⁷⁰Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah.

Setelah dilakukan pembicaraan antara Bapak Ahmad dan customer service PT. BPRS Taman Indah Darussalam, maka disepakatilah akad murabahah untuk memenuhi kebutuhannya. Adapun perincian akadnya adalah sebagai berikut:

Sehubungan dengan permohonan saudara, maka dengan ini kami beritahukan bahwa permohonan saudara dapat kami terima dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Harga Beli Bank : Rp. 5.000.000,-
2. Keuntungan yang disepakati : Rp. 850.000,-
3. Jenis penjualan : Rp. Murabahah Perorangan
4. Jangka Waktu : Rp. 12 Bulan
5. Harga Jual : Rp. 5.850.000,-
6. Angsuran Perbulan : Rp. 487.500,-
7. Angsuran Pokok : Rp. 5.000.000 :12= 416,000
7. Tujuan Penggunaan : Pembelian Perabotan
8. Tanggal Pembayaran : Setiap tanggal 13 dimulai Bulan Februari.

Biaya-biaya pada saat akad penjualan

1. Biaya Administrasi : Rp. 100.000,-
2. Biaya Asuransi Jiwa : Rp. 3.250,-
3. Biaya akad /Leges Notaris : Rp. 100.000,-
4. Biaya Materai : Rp. 42.000,-
5. biaya keterlambatan/ hari : Rp. 0.00069 x angsuran

Dalam perhitungan di atas, Bapak Ahmad dan PT. BPRS Taman Indah Darussalam sepakat dalam penetapan margin sebesar 17 % atas harga perabot rumah tangga, uang muka yang dibayarkan sebesar Rp. 5.000.000,-, serta jangka waktu pembayaran selama satu tahun atau 12 bulan. Angsuran yang harus dibayar pak Ahmadperbulan adalah Rp. 487.500,- dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 3.1.

Tabel Angsuran Pembiayaan Murabahah Bapak Ahmad.

Angsuran	Sisa Angsuran	Angsuran Pokok	Angsuran Margin	Total Angsuran Perbulan
0	5.850.000,-	-	-	-
1	5.362.500,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
2	4.875.000,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-

3	4.387.500,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
4	3.900.000,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
5	3.412.500,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
6	2.925.000,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
7	2.437.500,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
8	1.950.000,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
9	1.462.500,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
10	975.000,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
11	487.500,-	416.000,-	71.500,-	487.500,-
12	-	416.000,-	71.500,-	487.500,-

Dalam pelaksanaannya PT. BPRS Taman Indah Darussalam juga memberikan kelengkapan surat-surat yang harus ditanda tangani sebagai kelengkapan atas pesyaratan untuk dapat di berikan dana pinjaman untuk murabahah. Seperti akad wakalah, akad perjanjian murabahah, surat pernyataan sanggup bayar, surat kuasa menjual, tanda terima penyerahan jaminan, Nota Penjualan, dan tanda terima uang Nasabah.

Akad wakalah adalah surat memberikan kuasa oleh PT. BPRS Taman Indah Darussalam kepada Bapak Ahmad sebagai nasabah yang meminta permohonan pembiayaan murabahah untuk melakukan pembelian barang yaitu Perabotan rumah tangga dengan harga Rp. 5.000.000,- dan sebagai bukti pembayaran penerima kuasa harus menyerahkan asli faktur/ kwitansi pembelian kepada pemberi kuasa pada kesempatan pertama.

Akad perjanjian jual-beli murabahah PT. BPRS Taman Indah Darussalam yang ditanda tangani oleh nasabah adalah surat yang berisi bahwa:⁷¹

1. Bahwa, guna keperluan usahanya nasabah telah mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis kepada bank tanggal yang ditentukan dan bank telah memberi persetujuan secara tertulis pada tanggal yang ditentukan untuk membeli pembelian perabotan rumah tangga dan dengan perjanjian ini mengikat diri untuk membeli, menyediakan, dan selanjutnya menjual barang tersebut kepada nasabah sesuai dengan ketentuan-ketentuan serta syarat-syarat yang ditetapkan dan diatur dalam perjanjian.

⁷¹Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah.

2. Bahwa, berdasarkan ketentuan syariah, pembelian barang oleh bank dari pemasok dan penjualan barang tersebut oleh bank kepada nasabah berlangsung menurut ketentuan-ketentuan sebagai berikut:
 - a. Bank membeli barang dari pemasok
 - b. Nasabah membeli barang dari bank sesuai dengan permohonan nasabah, kemudian bank menjual dengan harga jual bank kepada nasabah yang di sepakati oleh bank dan nasabah, tidak termasuk biaya-biaya yang timbul sehubungan dengan pelaksanaan perjanjian ini.
 - c. penyerahan barang tersebut dilakukan langsung oleh bank kepada nasabah
 - d. dalam jangka waktu yang disepakati bank dan nasabah, nasabah membayar harga pokok yaitu harga beli barang oleh bank dari pemasok ditambah margin keuntungan yang diperoleh bank, sehingga karenanya, sebelum nasabah melunasi pembayaran harga jual kepada bank, Nasabah berutang kepada bank.

Selanjutnya kedua belah pihak sepakat untuk membuat dan menandatangani surat perjanjian ini yang selengkapny sebagai berikut:⁷²

Dalam perjanjian ini, yang dimaksud dengan:

- a. “Jual beli Al murabahah”
Adalah jual beli antara nasabah sebagai pemesan untuk membeli, dan bank sebagai penyedia barang yang berasal dari milik pihak ketiga, yang di dalam perjanjian jual-belinya dinyatakan dengan jelas dan rinci mengenai barang, harga beli bank dan harga jual bank kepada nasabah sehingga termasuk di dalamnya keuntungan yang diperoleh bank, serta persetujuan nasabah untuk membayar harga jual Bank tersebut secara tangguh, baik secara sekaligus (lumpsum) atau secara angsuran.
- b. “Barang”
Adalah barang yang menjadi objek dalam perjanjian jual-beli Al-murabahah ini, yang meliputi segala jenis atau

⁷²Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 1 Bab Defenisi.

macam barang yang dihalalkan oleh syari'at, baik zat maupun cara perolehannya.

- c. "Pemasok atau suplier"
Adalah pihak ketiga yang ditunjuk atau disetujui oleh bank untuk menyediakan barang yang akan dibeli oleh Bank dan selanjutnya akan dijual kepada Nasabah.
- d. "Harga Beli"
Adalah sejumlah uang yang dikeluarkan Bank untuk membeli barang dari pemasok yang diminta oleh nasabah dan disetujui oleh bank berdasar surat persetujuan prinsip dari Bank kepada Nasabah, termasuk didalamnya biaya-biaya langsung yang terkait dengan pembelian barang tersebut.
- e. "Keuntungan"
Adalah keuntungan Bank atas terjadinya jual-beli Al-murabahah ini yang disetujui oleh Bank dan Nasabah yang ditetapkan dalam perjanjian ini.
- f. "Harga Jual"
Adalah harga beli ditambah dengan sejumlah keuntungan Bank yang disepakati oleh bank dan nasabah yang ditetapkan dalam perjanjian ini.
- g. "Surat Sanggup membayar"
Adalah surat pernyataan di atas materai yang cukup yang menyatakan Nasabah sanggup untuk membayar lunas kepada Bank utang yang termaktub di dalam surat pengakuan utang.
- h. "Dokumen Jaminan"
Adalah segala macam dan bentuk surat bukti tentang kepemilikan atau hak-hak lainnya atas barang yang dijadikan jaminan bagi terlaksananya kewajiban Nasabah terhadap Bank berdasarkan perjanjian ini.
- i. "Hari kerja Bank"
Adalah hari kerja Bank Indonesia.
- j. "Cidera Janji"
Adalah keadaan tidak dilaksanakannya sebahagian atau seluruh kewajiban Nasabah yang menyebabkan Bank dapat menghentikan seluruh atau sebahagian pembayaran atas harga beli barang termasuk biaya-biaya yang terkait, serta sebelum berakhirnya jangka waktu perjanjian ini menagih

dengan seketika dan sekaligus jumlah kewajiban Nasabah kepada Bank.

POKOK PERJANJIAN

- a. pihak pertama berjanji dan mengikat diri untuk menjual untuk selanjutnya disebut “barang”, dan menyerahkannya kepada Pihak kedua, sebagaimana pihak kedua berjanji dan dengan ini mengikat diri untuk membeli dan menerima barang tersebut dari pihak pertama.
- b. jual beli sebagaimana dimaksud pada ayat 1 disepakati oleh kedua belah pihak untuk saat ini dan seterusnya tidak berubah karena sebab apapun, termasuk dan tidak terbatas pada terjadinya perubahan moneter, dengan harga jual Bank sebesar Rp. 5.850.000,- yang ditetapkan berdasarkan harga beli bank sebesar Rp. 5.000.000,- ditambah keuntungan (Margin) Bank sebesar Rp. 850.000,- lain-lain sejenisnya, yang oleh kedua belah pihak telah disepakati di dibebankan sepenuhnya kepada Pihak Kedua.
- c. Biaya administrasi pembiayaan sebesar Rp. 100.000,- sesuai dengan kesepakatan antara Nasabah dan Bank dan harus dibayar sebelum/saat pencairan pembiayaan
- d. Pelunasan sebelum jangka waktu pembiayaan Berakhir, bahwa Nasabah boleh sewaktu-waktu pada hari dan jam kerja di kantor BANK, melunasi seluruh pembiayaannya berupa hutang pokok, hutang margin, hutang denda, ataupun kewajiban lainnya dan dapat dibelikan Discount sesuai kesepakatan Bank dan Nasabah.
- e. Biaya pengikatan pembiayaan dan Agunan, segala biaya yang timbul dari akibat perjanjian pembiayaan ini antara lain biaya notaris, biaya pemasangan Hak Tanggungan, biaya materai, biaya asuransi, biaya operasional lainnya, biaya perkara di pengadilan semuanya menjadi tanggungan pihak Nasabah.⁷³

REALISASI PERJANJIAN

Dengan tetap memperhatikan dan menaati ketentuan-ketentuan tentang pembatasan penyediaan fasilitas jual-beli

⁷³Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 2.

Al-murabahah yang ditetapkan oleh yang berwenang, bank berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk pelaksanaan untuk melaksanakan perjanjian ini setelah Nasabah memenuhi seluruh persyaratan sebagai berikut:

- a. telah menyerahkan kepada Bank surat atau formulir permohonan pesanan barang yang berisi rincian barang yang akan dibeli serta tanggal penyerahan barang yang dikehendaki berdasarkan perjanjian ini;
- b. telah menyerahkan kepada Bank kepada Bank semua dokumen, tetapi tidak terbatas pada dokumen-dokumen jaminan yang berkaitan dengan perjanjian ini;
- c. telah menandatangani perjanjian ini dan perjanjian-perjanjian jaminan yang dipersyaratkan;
- d. telah membayar biaya-biaya yang berkaitan dengan pembuatan perjanjian ini;
- e. telah menyerahkan kepada Bank surat pengakuan Utang sebagai surat sanggup untuk membayar lunas harga jual kepada Bank.⁷⁴

Atas penyerahan surat-surat tersebut dari Nasabah kepada Bank, Bank wajib menerbitkan dan menyerahkan kepada Nasabah tanda bukti penerimaannya.

Dalam penyerahan barang P.T. Bank BPRS Taman Indah Darussalam menyatakan dalam perjanjian bahwa berdasarkan syarat-syarat pembelian antara Bank dan Pemasok, maka atas persetujuan dan sepengetahuan Bank, penyerahan barang dimaksud pada Pasal dua akan dilakukan langsung oleh pemasok kepada Nasabah. Apabila pelaksanaan teknis pembelian barang oleh Bank dari pemasok dilakukan oleh Nasabah untuk dan atas nama Bank berdasarkan kuasa dari Bank, maka kuasa harus dibuat secara tertulis sesuai dengan ketentuan Pasal 1795 kitab Undang-Undang Hukum Perdata.⁷⁵

Nasabah Bank menyetujui bahwa pembukuan Bank selalu menjadi dasar untuk menetapkan jumlah hutang yang wajib dibayar oleh Nasabah kepada Bank berdasarkan akad perjanjian pembiayaan ini, baik jumlah pokok, margin denda, dan biaya-biaya lainnya dan Nasabah akan menerima baik perhitungan yang dibuat

⁷⁴Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 3.

⁷⁵Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 4

dan diberikan oleh Bank sebagaimana diuraikan di atas, dengan tanpa mengurangi hak Nasabah untuk membuktikan sebaliknya, dan apabila ada catatan Bank yang keliru, Bank akan melakukan pembetulan.

Berkaitan dengan jual-beli ini, selama harga jual bank sebagaimana dimaksud Pasal 2 ayat 2 belum dilunasi oleh Nasabah kepada Bank, maka nasabah dengan ini mengaku berutang kepada Bank sebagaimana Bank menerima pengakuan utang tersebut dari Nasabah sebesar harga atau sisa harga yang belum dibayar lunas oleh Nasabah.⁷⁶

Guna menjamin ketertiban pembayaran atau pelunasan utang tersebut pada ayat 1 tepat pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak berdasarkan perjanjian ini, maka Nasabah berjanji dan dengan ini mengikatkan diri untuk membuat dan menandatangani pengikatan jaminan dan menyerahkan barang jaminannya kepada Bank sebagaimana yang dilampirkan pada dan karenanya menjadi satu kesatuan yang tak terpisahkan dari akad perjanjian ini.

Guna menjamin ketertiban pembayaran atau pelunasan utang tersebut pada ayat 1 tepat pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak berdasarkan perjanjian ini, maka nasabah berjanji dan dengan ini mengikat diri untuk membuat dan menandatangani pengikatan jaminan dan menyerahkan barang jaminannya kepada Bank sebagaimana yang dilampirkan pada dan karenanya menjadi satu kesatuan yang tak terpisahkan dari surat perjanjian ini. Setelah pembiayaan dinyatakan LUNAS oleh Bank atau berdasarkan pertimbangan Bank barang-barang yang menjadi Agunan ini sudah tidak diperlukan lagi sebagai Agunan pembiayaan, Bank wajib mengembalikan bukti-bukti pemilikan barang agunan tersebut kepada Nasabah.⁷⁷

Bilamana barang agunan hilang, musnah berkurang nilainya baik sebagian maupun seluruhnya, maka Nasabah berkewajiban dan bersedia mengganti dengan barang agunan apapun lainnya yang nilainya oleh Bank dianggap cukup untuk melunasi hutang dan seluruh kewajiban Nasabah terhadap Bank.

⁷⁶Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 6

⁷⁷Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 7

Selama berlangsungnya perjanjian pembiayaan ini Nasabah tidak diperkenankan menjual, menyewakan, memindahkan, mengalihkan hak dan/atau men-

jaminan agunan pembiayaannya kepada pihak lain tanpa persetujuan tertulis dari Bank.

Apabila nasabah terlambat membayar angsuran sesuai akad perjanjian dan kesepakatan bersama maka Nasabah bersedia membayar denda keterlambatan angsuran sebesar 0.00069 dikali dengan jumlah angsuran perhari untuk tiap-tiap keterlambatan yang ditetapkan sesuai dengan jadwal angsuran bagi nasabah mampu yang sengaja menunda-nunda pembayaran.⁷⁸

Nasabah menyatakan semua data dan informasi yang diberikannya pada Bank adalah benar dan Nasabah berjanji untuk melaksanakan semua kewajibannya terkait pembiayaan ini dengan baik, namun apabila ternyata:⁷⁹

a. Nasabah tidak membayar angsurannya baik pokok dan/atau margin/bagi hasil selama 2 bulan berturut-turut;

b. Nasabah tidak bisa melunasi seluruh pinjamannya tepat pada waktunya;

c. Nasabah melanggar dan /atau tidak melaksanakan kewajiban yang disyaratkan perjanjian ini;

Maka sepakat menyatakan Nasabah dalam keadaan ingkar janji. Bila Nasabah dalam keadaan ingkar janji maka Nasabah setuju bahwa Bank berhak untuk melakukan tindakan Hukum yang diperlukan sesuai ketentuan yang berlaku, baik yang diatur dalam perjanjian ini, maupun yang diatur oleh Undang-Undang terkait jaminan/agunan. Bila Nasabah dalam keadaan ingkar janji maka Nasabah setuju bahwa Bank berhak melakukan pemasangan papan pemberitahuan didepan rumah dan/atau tanah agunan dengan tulisan: “Tanah Perumahan ini Sedang dalam Pengawasan P.T. BPRS Taman Indah Darussalam/ Tanah Perumahan ini Merupakan Jaminan Pembiayaan Pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam”.

Nasabah berjanji dan dengan ini mengikat diri, bahwa selama masa berlangsungnya Perjanjian ini, kecuali setelah mendapatkan persetujuan tertulis dari Bank, Nasabah tidak akan

⁷⁸Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 9

⁷⁹Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 11

melakukan salah satu, sebahagian atau seluruh perbuatan-perbuatan sebagai berikut:⁸⁰

- a. Melakukan akuisisi, merger, restrukturisasi dan/atau konsolidasi perusahaan Nasabah dengan perusahaan atau orang lain;
- b. Menjual, baik sebagian atau seluruh asset perusahaan Nasabah yang nyata-nyata akan mempengaruhi kemampuan atau cara membayar atau melunasi utang-utang atau sisa utang Nasabah kepada Bank, Kecuali menjual barang dagangan yang menjadi kegiatan usaha Nasabah
- c. Membuat utang kepada pihak ketiga (Pihak lain);
- d. Mengubah Anggaran Dasar, Susunan pemegang saham, Komisaris dan/atau Direksi perusahaan Nasabah;
- e. Melakukan investasi baru, baik yang berkaitan langsung atau tidak langsung dengan tujuan perusahaan Nasabah;
- f. Memindahkan kedudukan/lokasi barang jaminan dari kedudukan/lokasi barang itu semula atau sepatutnya berada, dan/atau mengalihkan hak atas barang atau barang jaminan yang bersangkutan kepada pihak lain;
- g. Mengajukan permohonan kepada yang berwenang untuk menunjuk eksekutor, kurator, likuidator atau pengawas atas sebagian atau seluruh harta kekayaan Nasabah.

Nasabah setuju untuk mengasuransikan seluruh agunan yang diserahkan pada Bank kepada perusahaan Asuransi yang dapat dipercaya dan dipilih oleh Bank sendiri. Biaya premi asuransi menjadi beban dan harus dibayar Nasabah pada saat pencairan pembiayaan, serta polis asuransi akan disatukan dengan dokumen pembiayaan yang disimpan oleh Bank.

Nasabah berjanji dan dengan ini mengikat diri untuk atas bebannya menutup asuransi jiwa syari'ah, pada perusahaan asuransi yang ditunjuk oleh bank, dan dengan serta merta menunjuk dan menetapkan Bank sebagai pihak yang berhak untuk menyimpan polis asuransinya dan yang karena itu Bank berhak menerima pembayaran klaim atas asuransi tersebut (*banker's clause*), jika ternyata Nasabah meninggal dunia maka hutang-hutang pada Bank yang timbul berdasarkan perjanjian ini akan

⁸⁰Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 12.

dibayarkan oleh Asuransi yang bersangkutan. Apabila Nasabah dengan alasan apapun lalai atau tidak memasang asuransi yang disyaratkan dalam perjanjian ini, maka segala risiko yang terjadi pada agunan kredit menjadi risiko Nasabah sendiri, serta apabila meninggal dunia akan menjadi resiko ahli Waris.⁸¹

Nasabah berjanji dan dengan ini mengikat diri untuk memberikan izin kepada Bank atau petugas yang ditunjuknya, guna melaksanakan pengawasan/pemeriksaan terhadap barang maupun barang jaminan, serta pembukuan dan catatan pada setiap saat selama berlangsungnya perjanjian ini, dan kepada petugas Bank tersebut diberi hak untuk mengambil gambar (foto), membuat fotocopy dan/atau catatan-catatan yang dianggap perlu.

Nasabah atas beban dan tanggungjawabnya, berkewajiban melakukan pemeriksaan, dan karenanya bertanggungjawab baik terhadap keadaan fisik barang maupun sahnya bukti-bukti, surat-surat dan/atau dokumen-dokumen yang berkaitan dengan kepemilikan atau hak-hak lainnya atas barang dan barang-barang yang dijamin, sehingga karena itu nasabah berjanji dan dengan ini membebaskan Bank dari segala tuntutan atau gugatan yang datang dari pihak manapun dan/atau berdasar alasan apa pun.⁸²

Dalam hal terjadi perbedaan pendapat atau penafsiran atas hal-hal yang tercantum didalamsurat perjanjian ini atau terjadi perselisihan atau sengketa dalam pelaksanaannya, para pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah untuk mufakat.

Apabila musyawarah untuk mufakat telah diupayakan namun perbedaan pendapat atau penafsiran, perselisihan atau sengketa tidak dapat diselesaikan oleh kedua belah pihak, maka para pihak bersepakat, dan dengan ini berjanji serta mengikat diri satu terhadap yang lain, untuk menyelesaikannya melalui PIHAK YANG BERWAJIB. Para pihak sepakat dan dengan ini mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa pendapat hukum (legal opinion) dan/atau putusan yang ditetapkan oleh pihak yang berwajib tersebut bersifat final dan mengikat (final and binding).

Sebelum surat perjanjian ini ditandatangani oleh Nasabah, Nasabah mengakui dengan sebenarnya, dan tidak lain dari yang

⁸¹Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 13.

⁸²Akad Perjanjian Jual-Beli Murabahah PT. Taman Indah, Pasal 14.

sebenarnya, bahwa Nasabah telah membaca dengan cermat atau dibacakan kepadanya seluruh isi perjanjian ini berikut semua surat dan/atau dokumen yang menjadi lampiran surat perjanjian ini, sehingga oleh karena itu Nasabah memahami sepenuhnya segala yang akan menjadi akibat hukum setelah Nasabah menandatangani surat perjanjian.

Apabila ada hal-hal yang belum diatur atau belum cukup dalam perjanjian ini, maka Nasabah dan Bank akan mengaturnya bersama secara musyawarah untuk mufakat dalam suatu Addendum. Tiap Addendum dari perjanjian ini merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

Begitu juga pada kasus pembelian mobil oleh Bapak Rudi dengan total pembiayaan 120.000.000,-. Dengan DP: 20.000.000,- pembayaran 12 bulan. Adapun perincian akadnya adalah sebagai berikut:

Sehubungan dengan permohonan saudara, maka dengan ini kami beritahukan bahwa permohonan saudara dapat kami terima dengan ketentuan sebagai berikut:

- | | |
|--------------------------------------|---|
| 1. Harga Beli Bank | : Rp. 120.000.000, |
| 2. Keuntungan yang disepakati | : Rp. 17.000.000,- |
| 3. Jenis penjualan | : Rp. Murabahah Perorangan |
| 4. Jangka Waktu | : Rp. 12 Bulan |
| 5. Harga Jual | : Rp. 117.000.000,- |
| 6. Angsuran Perbulan | : Rp. 9.750.000,- |
| 7. Angsuran Pokok | : Rp. 100.000.000 :12
= Rp. 8.333.333,- |
| 7. Tujuan Penggunaan | : Pembelian mobil Avanza |
| 8. Tanggal Pembayaran | : Setiap tanggal 03 dimulai
Bulan Januari. |
| 9. Uang Muka | : 20.000.000,- |
| Biaya-biaya pada saat akad penjualan | |
| 1. Biaya Administrasi | : Rp. 100.000,- |
| 2. Biaya Asuransi Jiwa | : Rp. 3.250,- |
| 3. Biaya akad /Leges Notaris | : Rp. 100.000,- |
| 4. Biaya Materai | : Rp. 42.000,- |
| 5. biaya keterlambatan/ hari | : Rp. 0.00069 x angsuran |

3.3. Penentuan Margin Pada BPRS Taman Indah Darussalam Pada Pembiayaan Murabahah

Pemikir dan ulama dari Harran, Turki yang pertama kali mengkaji soal harga yang adil sesuai ajaran Islam. Salah satu karya Ibnu Taimiyyah yang banyak mengulas soal ini adalah Majmu' Fatawa Syaikh Al-Islam (1381 M). Kitab tersebut, Adiwarmam Karim mengutip:

“Seorang pedagang tidak boleh mengenakan keuntungan yang lebih besar kepada orang yang tidak sadar daripada yang dikenakan kepada orang lain. Dalam hal yang sama, jika ada orang miskin yang sangat membutuhkan untuk membeli barang-barang guna memenuhi kebutuhan hidupnya, yang berarti permintaannya tersebut bersifat inelastis, penjual harus menetapkan keuntungan yang sama dengan keuntungan yang diperoleh dari orang lain yang tidak sebutuh orang tersebut”⁸³

Dalam berbagai kajian pemikiran Ibnu Taimiyah, mekanisme pasar memang menjadi salah satu penentu harga yang adil. Laba normal bagi pedagang adalah yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu, tanpa merugikan orang lain.

Dalam murabahah, syariah memperbolehkan bank untuk mengambil keuntungan atau laba atas transaksi tersebut yang disebut dengan *margin*.⁸⁴ Margin adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar. Dalam menentukan margin ada beberapa cara yaitu:

1. Bank menentukan dari jumlah dana yang dipinjam oleh nasabah untuk membeli barang ke bank tersebut sebesar yang disepakati kedua belah pihak, misalnya 20 % dari pokok pinjaman. Apabila yang ditambahkan adalah dua kali keuntungan per tahun, maka hasilnya sama dengan 40 %.

⁸³Adiwarmam Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Raja Grafindo, 2004), hlm. 45.

⁸⁴Wiyono Slamet, dkk. *Memahami Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012), hlm.135.

Cara seperti ini memiliki kelemahan. Jika dibayar lebih dari satu tahun maka keuntungannya ditambah sebesar keuntungan satu tahun dikalikan dengan jumlah tahun, hal ini seolah-olah sebagai tambahan karena meminjami yang ditentukan dimuka.

2. Atas dasar dana yang dipinjam oleh nasabah, bank syariah menerapkan keuntungan transaksi misalnya 20 %, jika dibayar dalam jangka satu atau dua tahun, maka untuk menstabilkan daya beli tersebut bank dapat menambahkan sejumlah dua kali inflasi dua tahun yang akan datang. Contohnya, diperkirakan inflasi 5 % pertahun maka faktor *stabilizer* daya beli untuk dua tahun adalah $2 \times 5\% = 10\%$. Jadi, selama dua tahun nasabah mengangsur pokok pinjaman ditambah keuntungan dan inflasi, yaitu $10\% + 20\% = 30\%$.
3. Dalam menentukan harga jual, bank dapat menerapkan metode penetapan harga jual berdasarkan *cost plus markup*.⁸⁵

Adapun faktor Yang mempengaruhi penentuan besaran margin pada perbankan syariah, antara lain:

1. Biaya *overhead*, merupakan semua biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam rangka proses penghimpunan dana tersebut, meliputi beban promosi, beban administrasi dan beban personalia.
2. *Cost of loanable funds* atau biaya dana simpanan nasabah (bagi hasil yang harus diberikan), yaitu dana yang harus dikeluarkan setelah dana tersebut dikurangi likuiditas.
3. *Profit target*, yaitu mempertimbangkan tingkat *inflasi*, tingkat suku bunga pasar, premi risiko, spread, cadangan

⁸⁵Wiyono Slamet, dkk. *Memahami Akuntansi Syariah di Indonesia...*, hlm.135.

piutang tertagih. Dari segi hitungannya berbeda di tiap bank karena menyangkut rahasia bisnis bank.⁸⁶

Sedangkan metode penentuan marginnya, terdiri dari:⁸⁷

1. *Mark Up Pricing*

Adalah penentuan tingkat harga dengan me-*markup* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

2. *Target Return Pricing*

Adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *return on investment* (ROI). Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *return* yang akan diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

3. *Received- Value Pricing*

Adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing di mana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

4. *Value Pricing*

Adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan: barang yang baik pasti harganya mahal.

Pada Bank PT. BPRS Taman Indah Darussalam, sistem penentuan margin disesuaikan bentuk besaran skala kecil atau besar, jadi tidak terlalu rendah maupun terlalu tinggi. Selain itu, margin yang ditetapkan tidak harus sesuai dengan BI rate, khususnya pada produk murabahah. Persentase margin dalam bidang murabahah pernah mencapai 13 % dalam tahap promo

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Amalia, Direktur BPRS Taman Indah, pada tanggal 02 Maret 2020.

⁸⁷ Muhammad, Manajemen Pembiayaan..., hlm.132.

sampai dengan 17 % sesuai dengan jenis pembiayaan yang diambil dan masa tenggang angsurannya.⁸⁸

1. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa pengimpunandana yang dipinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang dikelola oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah kebawah yang memiliki penghasilan di bawah rata-rata.

Dari hasil wawancara pembiayaan mikro ini diberikan PT. BPRS Taman Indah Darussalam kepada nasabah yang mencukupi benefitnya dan mendapatkan keuntungan yang cukup untuk membayar angsuran pada setiap bulannya.⁸⁹

Adapun pendana yang diberikan untuk pembiayaan mikro ini kepada nasabah adalah sebesar seratus juta rupiah dan angsurannya dibayar selama empat tahun. Pada kenyataannya nasabah yang membuka usaha mikro ini lebih banyak mendapatkan keuntungannya, hanya saja pembayarannya tetap sesuai dengan perjanjian awal sebelum melakukan akad.

2. Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan konsumen adalah badan usaha yang melakukan pembiayaan pengadaan barang untuk kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran angsuran atau berkala.

Pada pembiayaan konsumen ini bank hanya memberikannya kepada golongan yang berpenghasilan tetap, seperti Pegawai Negeri Sipil (PNS), Polri. Biasanya barang-barang yang dibiayai dalam pembiayaan konsumen ini adalah barang yang bersifat konsumtif yaitu, mobil, motor dan rumah.⁹⁰

⁸⁸Hasil Wawancara dengan Rachmullah, Bagian Operation Service Manager, Pada Tanggal 03 Maret 2020.

⁸⁹Hasil wawancara dengan Amalia, Direktur BPRS Taman Indah, pada tanggal 02 Maret 2020.

⁹⁰Ananym, Pratama1989.Wordpress.com. Diakses Tanggal 19 Agustus 2014.

Transaksi pembiayaan konsumen ini dilakukan berdasarkan kesepakatan atau persetujuan nasabah dengan pihak bank, apabila nasabah setuju dengan harga yang ditetapkan oleh bank, maka nasabah boleh melakukan akad dan nasabah boleh melakukan tawaran untuk produk yang akan dibelinya. Seterusnya nasabah melakukan transaksi pembayaran setiap bulannya dengan jangka waktu sekitar 15 tahun. Angsuran setiap bulannya jika Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan Polri sudah terjamin, bank memberikan tenggang waktu dari tanggal 5 awal bulan sampai dengan tanggal 12.⁹¹

Menurut hasil wawancara bahwa margin murabahah secara keseluruhan mendapatkan sekitar 17 % pertahunnya jenis produk yang diambil dan pembiayaan yang diberikan pihak bank kepada nasabah.

Pada setiap lembaga telah mempertimbangkan faktor-faktor penetapan margin khususnya pada margin pembiayaan murabahah, guna untuk mengatasi kerugian pihak bank maupun nasabah, dan mendapat keuntungan bank selaku yang memberikan jasa pembiayaan murabahah. Berdasarkan hasil wawancara tentang faktor-faktor penetapan margin pembiayaan murabahah, bahwa tingkat margin murabahah 17 % pertahunnya adalah tingkat yang sudah sesuai dengan kebutuhan perkembangan Bank.

Dalam penentuan margin 17 % PT. BPRS Taman Indah Darussalam mempertimbangkan tiap persennya yaitu 4 % untuk Gaji, 8 % untuk Deposito Nasabah dan 5 % adalah keuntungan bersih dari barang.

Pada bank PT. BPRS Taman Indah Darussalam dijelaskan bahwa tata cara pengambilan produk murabahah pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam tersebut adalah nasabah harus membuat permohonan terlebih dahulu terkait keperluan barang atau modal usaha yang ingin dia butuhkan dan harus disebutkan secara rinci segala bentuk barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Dalam hal ini,

⁹¹Hasil wawancara dengan Amalia, Direktur BPRS Taman Indah, pada tanggal 02 Maret 2020.

bank memang melihat jenis barang yang dibeli nasabah, namun barang tersebut sudah menjadi milik nasabah. Setelah itu, baru nasabah mulai membayar kepada bank secara angsuran setiap bulannya.⁹²

Pada prinsipnya dalam penyaluran pembiayaan, Bank PT. BPRS Taman Indah Darussalam berpegang pada prinsip-prinsip syariah sebagai berikut:⁹³

1. Tidak mengandung unsur gharar (ketidakjelasan, penipuan)
2. Tidak ada unsur maysir (perjudian)
3. Tidak mengandung unsur riba
4. Tidak melakukan investasi untuk barang yang diharamkan.

Ada beberapa metode *pricing* yang sebagian dipraktikkan oleh lembaga Keuangan Islam (LKI)⁹⁴, antara lain:

1. Metode margin Anuitas

Pada metode anuitas ini jumlah angsuran pokok ditambah bunga akan tetap setiap bulannya, namun dengan komponen yang berbeda di mana angsuran pokok semakin lama semakin meningkat, sedangkan pembayaran bunga semakin menurun. Pada dasarnya pengenaan saldo dilakukan atas sisa atau saldo utang pokok, namun jumlah pembayaran yang harus disediakan sama setiap bulannya, sehingga mudah diingat baik oleh nasabah maupun bank.⁹⁵

2. Metode Effective Rate

Pada metode ini, jumlah bunga (dalam rupiah) akan menurun sesuai dengan saldo pinjaman, kecuali pada

⁹²Hasil Wawancara dengan Rachmullah, Bagian Operation Service Manager, Pada Tanggal 03 Maret 2020.

⁹³Hasil Wawancara dengan Rachmullah, Bagian Operation Service Manager, Pada Tanggal 03 Maret 2020.

⁹⁴Widodo, *Seluk Beluk...*, hlm.37.

⁹⁵Hasil Wawancara dengan Eka Agustina, Bagian Retail Banking Relationship, Pada Tanggal 03 Maret 2020.

jenis kredit yang pembayarannya sekaligus pada akhir masa pinjaman. Maka pada kredit yang utang pokoknya harus diangsur, dengan adanya pembayaran atau angsuran pokok, maka utang pokok yang dikenakan atau diperhitungkan bunganya juga akan berkurang sesuai dengan banyaknya angsuran atau cicilan yang telah dibayar.

3. Metode Flat Rate

Dalam metode ini, perhitungan bunga selalu menghasilkan nilai bunga yang sama setiap bulan, karena bunga dihitung dari persentase bunga dikalikan pokok pinjaman awal

4. Metode Keuntungan Menurun (Sliding Rate)

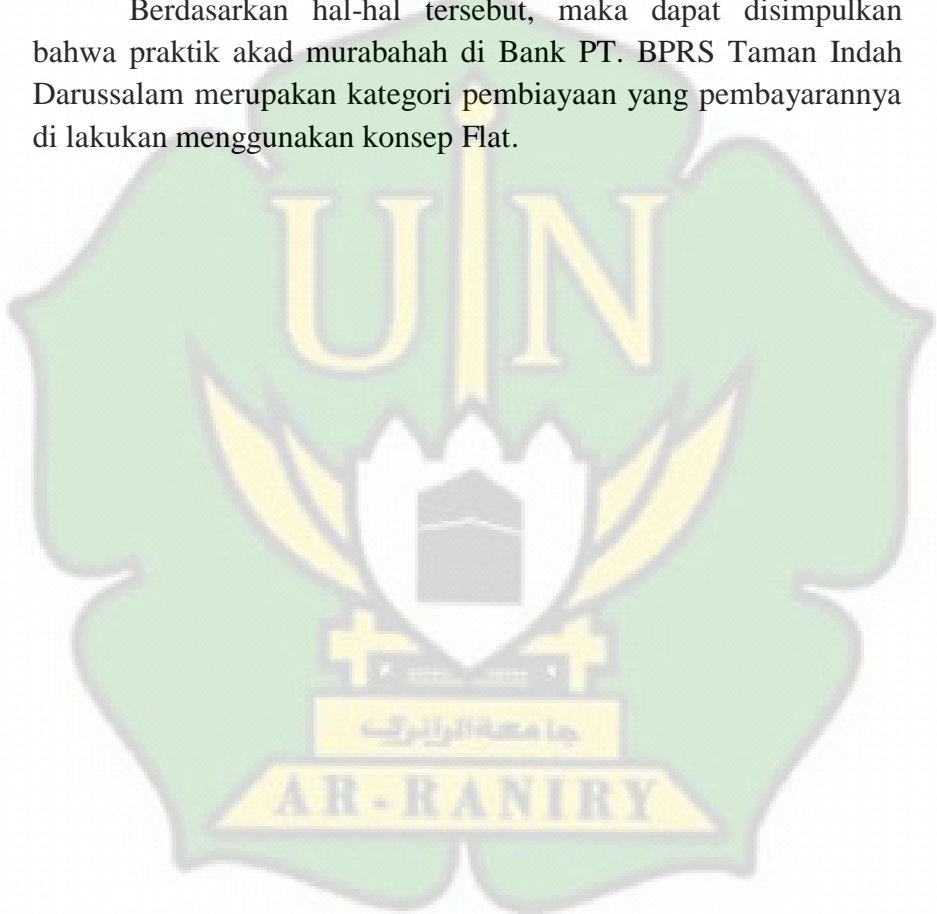
Metode ini merupakan kebalikan dari metode flat rate, yaitu porsi margin dihitung berdasarkan pokok hutang tersisa. Sehingga porsi margin dan pokok dalam angsuran setiap bulan akan berbeda. Dalam metode ini, porsi margin di masa-masa awal akan sangat besar dalam angsuran perbulannya, sehingga pokok hutang akan sangat sedikit berkurang. Jika hendak melakukan pelunasan awal maka jumlah pokok hutang akan masih sangat besar meski merasa telah membayar angsuran yang jika ditotal jumlahnya cukup besar.

Seperti yang penulis paparkan pada bab satu, bahwa pada pembiayaan murabahah di Bank PT. BPRS Taman Indah Darussalam hanya memakai metode margin flat rate.⁹⁶Pada pembiayaan murabahah ini pembayaran angsuran setiap bulannya tidak berubah semasa perjanjiannya, hanya saja pada produk murabahah pembiayaan menggunakan teori flat rate yaitu pembayaran angsuran yang sama setiap bulannya, begitu juga dengan marginnya.

⁹⁶Hasil Wawancara dengan Rachmullah, Bagian Operation Service Manager, Pada Tanggal 03 Maret 2020.

Dalam praktik akad murabahah di Bank PT. BPRS Taman Indah Darussalam merupakan akad jual beli dan biasanya digunakan untuk jangka pendek sampai menengah. Selain itu perhitungan atas margin jual beli dengan akad murabahah berdasarkan konsep anuitas, di mana margin murabahah diitung dari setiap pembayaran angsuran perbulannya.

Berdasarkan hal-hal tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa praktik akad murabahah di Bank PT. BPRS Taman Indah Darussalam merupakan kategori pembiayaan yang pembayarannya di lakukan menggunakan konsep Flat.



BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Pembiayaan Murabahah pada Bank BPRS Taman Indah Darussalam

Sebaiknya penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah berdagang, bagaimana Rasul menentukan harga penjualan. Yaitu secara transparan menjelaskan berapa harga beli dan biaya yang dikeluarkan untuk komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan.

Pada cara yang dilakukan oleh Rasulullah SAW di atas merupakan gambaran yang seharusnya dilaksanakan Bank Syariah dalam merealisasikan pembiayaan murabahah sehingga penetapan harga jual bagi bank syariah, di mana terdiri dari (pokok+keuntungan) dapat ditentukan dan dijelaskan secara transparan. Untuk hal ini kita harus dapat membedakan antara jual beli dan murabahah terlebih dahulu, agar kita dapat memahami sebenarnya apa yang menjadi target dari pelaksanaan pembiayaan murabahah.

Berdasarkan defenisi murabahah, maka ada hal yang harus digaris bawahi di sini bahwa: yang dinamakan murabahah adalah hanyalah penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. Jadi artinya:

1. Perbedaan jual beli dan murabahah adalah pada penetapan marginnya, sedangkan jual beli hanya pada harga jual, tidak terfokus pada besar dan kecilnya margin.
2. Pada kata “Penjualan Barang” dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan, itu artinya hanya transaksi berupa jual beli barang tidak yang lainnya.

Berdasarkan teori sebelumnya bahwa metode penetapan margin ada dengan dua pendekatan yaitu pendekatan tukang sayur dan pendekatan *lending rate* bank Konvensional. Adapun konsep yang digunakan dalam penentu margin yang dilakukan Bank BPRS Taman Indah Darussalam adalah konsep Flat dengan biaya margin 17 % dan yang mempertimbangkan beberapa metode untuk penerapan harga dan penentuan margin seperti *cost of fund*,

overhead cost, dan *expected return* yang sudah dibahas oleh penulis sebelumnya.

Jadi pada dasarnya perhitungan margin (keuntungan) pembiayaan murabahah dan metode penentuan margin yang dilakukan oleh Bank BPRS Taman Indah Darussalam menurut analisa penulis sudah sesuai dengan peraturan dan pertimbangan yang ditetapkan oleh OJK, hanya saja nilai marginnya masih bisa diturunkan dengan mengurangi persentase premi resiko agar tidak menjadi kesalahan persepsi masyarakat terhadap tingginya nilai persentase bank syariah dibandingkan dengan bank umum syariah dan konvensional. Dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dijelaskan kepada nasabah berapa harga beli dari produk murabahah kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh Bank BPRS Taman Indah Darussalam. Sehingga nasabah menjadi lebih puas karena paham sepenuhnya dengan produk yang ditawarkan.

4.2. Analisis Penentuan Margin Pada Pembiayaan Murabahah pada BPRS Taman Indah Darussalam.

Penentuan margin murabahah yang digunakan oleh BPRS Taman Indah Darussalam menggunakan acuan *base landing rate*, seperti yang diilustrasikan oleh Bapak Ahmad yang ingin membeli perabotan rumah tangga dengan margin yang dibebankan kepada nasabah sebesar 17 % , maka rician komponen dalam penentuan margin 17 % adalah sebagai berikut:

Espektasi bagi hasil	= 8 %
Over Head Cost	= 4 %
Keuntungan yang diharapkan	= 2 %
Premi Resiko	= 3 %
Margin	= 17 %

Jika dilihat dari komponen-komponen margin di atas, maka yang merupakan komponen *base lending rate* (BLR) adalah: ekspektasi bagi hasil, biaya overhead (*over cost*), dan keuntungan yang diharapkan. Setelah mendapatkan BLR, kemudian ditambah dengan premi resiko sehingga menghasilkan margin. Dalam hal premi menurut teori Wiroso, jika premi resiko ini untuk menutup kegagalan nasabah yang tidak membayar, maka nasabah yang lancar harus dikembalikan (bukan sebagai pendapatan bank

syariah). Hal ini berbeda dengan apa yang diterapkan di Bank BPRS Taman Indah Darussalam, di mana jika nasabah lancar maka premi resiko dari nasabah tersebut tidak dikembalikan tetapi bisa saja menjadi pendapatan bank syariah atau digunakan untuk menutup kegagalan nasabah lain.

Jika dibandingkan dengan konsep riil dengan teori (konsep) menurut Wiroso, hal ini kurang sesuai. Di mana nasabah yang lancar harus ikut menanggung kegagalan nasabah lain yang mengalami kemacetan dalam membayar. Memang dalam bank syariah jika aktiva produktif bermasalah yang menanggung resiko tidak semata-mata bank syariah sendiri, tetapi juga nasabah. Karena aktiva produktif yang buruk akan memberi dampak bagi hasil yang diterima nasabah juga kecil seiring dengan pendapatan yang diterima turun. Tetapi sebaliknya tidak semua premi resiko dari nasabah lancar tersebut, digunakan untuk menutup kegagalan nasabah lain. Walau bagaimanapun, setiap nasabah sudah diprediksi masing-masing-masing-masing premi resikonya dan bank syariah hendaknya harus dapat menghitung premi resiko yang dikenakan untuk masing-masing debitur dengan cermat.

Jika ada nasabah yang ternyata macet dalam pembayaran, bank masih bisa mengatasi dari premi resikonasabah yang macet tersebut. Seandainya kegagalan yang macet tersebut besar, maka bank bisa menutupinya dengan sebagian dari premi resiko nasabah yang lancar. Jadi, tidak harus semua porsi nasabah lancar ini, harus digunakan untuk menutupi kegagalan nasabah lain. Oleh karena itu, jika nasabah tersebut lancar membayar, sebagian premi resikonya bisa dikembalikan dalam bentuk diskon hingga sehingga besarnya margin yang dibebankan kepada nasabah tersebut juga bisa menjadi berkurang.

Pada bank konvensional, porsi ini diakui sebagai pendapatan bank apapun kategori nasabahnya. Bank syariah sendiri semestinya bisa menghitung premi resiko yang dikenakan untuk masing-masing debitur dengan cermat. Besarnya premi resiko (*risk premium*) yang ditentukan bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam berbeda-beda nilainya, tergantung pada jenis pembiayaan.

Banyak faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan *risk premium*, di antaranya adalah rating perusahaan. Agunan, jenis sektor usaha, jenis pembiayaan yang akan diberikan, keyakinan akan terjadinya resiko kredit, volume kredit yang diberikan, hubungan baik antara bank dan nasabah dalam arti *historical records* nasabah yang bersangkutan cukup baik dan memberikan keuntungan bagi bank serta kondisi persaingan yang ada. Semakin tinggi rating yang dimiliki perusahaan, semakin rendah pula tingkat resikonya. Sebagai pihak yang menyalurkan dana bank BPRS Taman Indah Darussalam pastinya sangat berhati-hati dalam menilai resiko karena bank tentu tidak mau mengambil resiko yang terlalu besar. Untuk itu bank benar-benar mempelajari proposal permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Semakin tinggi return yang akan didapatkan semakin besar resiko yang akan terjadi. Begitu juga dengan jangka waktu pembiayaan, jatuh tempo pembiayaan yang lebih panjang cenderung memiliki resiko yang lebih tinggi pula yaitu ketidakpastian terhadap pelunasan yang terdiri dari pembayaran pokok dan margin. Sehingga bank harus mempertimbangkan hal tersebut.

Jadi yang perlu dicermati di sini bukan hasil akhir yang menghasilkan persentase, namun proses untuk menghasilkan persentase tersebut. Komponen dalam penentuan *base landing rate* yang ada di bank BPRS Taman Indah Darussalam sesuai dengan teori yang terdapat di Wiroso (2005) di mana data yang dipergunakan atau unsur-unsur dari komponen tersebut terdiri dari empat hal.

Pertama, *Cost Of Money* (COM) yang merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk pinjaman, terdiri dari *Cost Of Loanable Fund* dan *Over Head Cost*. Seluruh biaya dana yang dikeluarkan oleh bank untuk mendapatkan dana inilah dinamakan *cost of loanable fund* (COLF). Komponen yang terkandung dalam COLF di bank BPRS Taman Indah Darussalam yaitu *cost of fund*. Ibu A menjelaskan:

“*Cost Of fund*, intinya itu biaya yang dibayar bank kepada pemilik dana. Karena sebagian besar dana bank berasal dari

simpanan (giro, tabungan, dan deposito), komponen perhitungannya dari sana saja”.⁹⁷

Sebagaimana konsepnya sebagai bank syariah, maka bank syariah tidak pernah membayarkan imbalan dalam jumlah yang pasti kepada pemilik dana. Imbalan yang diberikan merupakan porsi hasil usaha (pendapatan) yang besarnya sangat tergantung dari hasil kinerja bank syariah dalam mengelola dalam menyalurkan dana yang secara riil diterima oleh bank syariah. Unsur COF dalam penentuan *landing rate* yang ada di bank BPRS Taman Indah Darussalam adalah ekspektasi bagi hasil (expected return), sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu A, di bawah ini:

“Di bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam, kami kelompokkan *cost of fund* menjadi satu dalam perhitungan *expected return* atas dana pihak ketiga (simpanan). Karena menggunakan sistem bagi hasil”.⁹⁸

Penentuan ekspektasi bagi hasil inilah yang mesti dilakukan bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam untuk menentukan margin murabahah, di mana datanya diperoleh dari rata-rata bagi hasil yang telah diberikan bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam kepada nasabah yang bisa diambil dari data-data riil yang lalu atau data dari beberapa bank syariah, kemudian ditambah dengan estimasi tambahan yang akan diharapkan. Yang diperhitungkan dalam ekspektasi bagi hasil ini hanyalah dana yang dihimpun dengan prinsip murabahah saja dan nilainya bisa berubah-ubah setiap bulannya tergantung dari hasil kinerja bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam.

Komponen kedua dalam perhitungan *landing rate* bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam adalah *over head cost*. Yaitu biaya promosi dan *over head cost* bukan menjadi bagian dari unsur COF. Biaya promosi menjadi bagian dari *over head cost*, sedangkan *over head cost* merupakan komponen tersendiri di luar COF yang menjadi bagian dari *landing rate* dalam perhitungan

⁹⁷Hasil wawancara dengan Amalia, Direktur BPRS Taman Indah, pada tanggal 02 Maret 2020.

⁹⁸Hasil wawancara dengan Amalia, Direktur BPRS Taman Indah, pada tanggal 02 Maret 2020.

margin. Biaya over head dihitung dari biaya over head yang riil dikeluarkan bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam seperti biaya tenaga kerja, administrasi dan umum (*general and administrative*) dan biaya lainnya. Biaya *general and administrative* di sini adalah biaya administrasi dan umum terkait kantor, bukan biaya administrasi untuk pembiayaan yang telah dikenakan diawal. Ibu A menjelaskan:

“di internal kami, penentuan over head cost masih bersifat *budgeted portion* (porsi yang direncanakan). Idealnya, diambil dari past performance, kemudian dibuatkan trend dari komponen-komponen overhead cost, seperti biaya tenaga kerja, biaya GA, biaya promosi, dan beberapa biaya lain. GA di sini lebih ke GA kantor”.⁹⁹

Komponen yang terakhir dari *Spread* atau tingkat keuntungan yang diharapkan (*expected return*). Penentuan keuntungan pada bank syariah BPRS Taman Indah Darussalam merupakan keuntungan yang memang benar-benar diharapkan oleh bank syariah itu sendiri yang berdasarkan pada perhitungan Return on Asset (ROA).

Dengan demikian komponen-komponen utama yang terkandung dalam *base lending rate* pada bank BPRS Taman Indah Darussalam hanya terdiri dari tiga saja yaitu, *cost of fund*, *overhead cost*, dan *expected return*. Setelah ditetapkan nilainya, kemudian ditambah dengan *maximized risk premium* dan didapatlah nilai margin pembiayaan murabahah.

⁹⁹Hasil wawancara dengan Amalia, Direktur BPRS Taman Indah, pada tanggal 02 Maret 2020.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian diatas maka penulis mengambil kesimpulan yaitu :

1. Penentuan besaran margin pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam yaitu dengan memperhatikan komponen-komponen utama yang terkandung dalam *base lending rate* pada bank BPRS Taman Indah Darussalam hanya terdiri dari tiga saja yaitu, *cost of fund*, *overhead cost*, dan *expected return*. Setelah ditetapkan nilainya, kemudian ditambah dengan *maximized risk premium* dan didapatkan nilai margin pembiayaan murabahah. Dengan rincian komponen dalam penentuan margin 17 % adalah sebagai berikut:

Espektasi bagi hasil	= 8 %
Over Head Cost	= 4 %
Keuntungan yang diharapkan	= 2 %
Premi Resiko	= 3 %
Margin	= 17 %

2. Pembebanan premi resiko terhadap pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Taman Indah Darussalam yaitu sebesar 3 %, dimana angka tersebut lebih besar daripada angka keuntungan yang diharapkan. Jika nasabah lancar dalam melakukan pembayaran maka pembebanan tersebut tidak dikembalikan lagi kepada nasabah. Besarnya premi resiko berbeda-beda nilainya tergantung jenis pembiayaannya.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kepada Nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah sebaiknya mengetahui secara jelas mekanisme penetapan margin murabahah di BPRS Taman Indah Darussalam mana saja yang ingin dituju.
2. Kepada PT. BPRS Taman Indah Darussalam sebaiknya lebih meningkatkan sosialisasi tentang bagaimana margin

murabahah yang digunakan serta lebih transparan saat menetapkan margin murabahah agar sesuai dengan prinsip syari'ah yaitu negosiasi margin dengan Anggota pembiayaan Murabahah.



DAFTAR PUSTAKA

- A.Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam “Analisis Fiqh dan Keuangan”*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Al-Qur’an. *Al-Qur’an dan Terjemahan*. Departemen Agama RI. Bandung: CV. Diponegoro, 2015.
- Antonio, M. S. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2005.
- Creswell, J. W. *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. London: SAGE Publications, 2003.
- El-Diwany, T. *The Problem with Interest*. Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2005.
- Firdaus, Rachmat, Maya Ariyanti, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, Jakarta: Al-Fabeta, 2006.
- Hanum, Z. Analisis Penerapan Transaksi Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan*. 14 (01), 2014.
- Haroen, Nasron, *Fiqh Mu’amalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000.
- Ikatan Akuntan Indonesia, *Standar Akuntansi Keuangan Syariah*. Jakarta: DSAK-IAI. 2016.
- Iqbal, Zamir dan Mirakhor, Abbas, *Pengantar Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana, 2008.
- J Moleong, Lexy, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2004.

- Karim, A. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Kuncoro, Mudrajat. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2003.
- Lubis, A. Aplikasi Murabahah dalam Perbankan Syariah. FITRAH. 02 (2).181-202, 2016.
- Majelas Ulama Indonesia, *Metode Pengakuan Keuntungan Al-Tamwil Bi-Al-Murabahah (Pembiayaan Murabahah) di Lembaga Keuangan Syariah*. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 84/DSN-MUI/XII/2012. Jakarta: DSN-MUI, 2012.
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Nurhayati, S., & Wasilah. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2016.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. Departemen Perbankan Syariah: OJK, 2016.
- Rejeki, F.Y.S. Akad Pembiayaan Murabahah dan Praktiknya pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Manado. Lex Privatum. 01. (02). 19-31, 2013.
- Rivai, Veithzal, dan Veithzal, Adria Permata, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

- Sarwono, J. *Strategi Melakukan Riset*. Yogyakarta: CV. Andi, 2013.
- Syafi'I Antonio, Muhammad, *Bank Syari'ah*, Jakarta; Gema Insani, 2001.
- Widodo, *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*, Yogyakarta: Asgard Chapter, 2010.
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Yaya, R., Martawireja, A.R, & Abdurahim, A. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- Yin, R.K. *Studi Kasus Desain & Metode*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012.



KEPUTUSAN DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

Nomor: 093/Un.08/Ps/02/2020

Tentang:

PENUNJUKAN PEMBIMBING TESIS MAHASISWA

DIREKTUR PASCASARJANA UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

- Menimbang : 1. bahwa untuk menjamin kelancaran penyelesaian studi pada Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh dipandang perlu menunjuk Pembimbing Tesis bagi mahasiswa;
2. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam Keputusan ini, dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk diangkat sebagai Pembimbing Tesis.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
3. Keputusan Menteri Agama Nomor 156 Tahun 2004 tentang Pedoman/Pengawasan, Pengendalian dan Pembinaan Diploma, Sarjana, Pascasarjana Pada Perguruan Tinggi Agama;
4. Keputusan Menteri Agama Nomor 21 Tahun 2015 tentang STATUTA UIN Ar-Raniry;
5. Keputusan Dirjen Binbaga Islam Departemen Agama R.I. Nomor 40/E/1988 tentang Penyelenggaraan Program Pascasarjana IAIN Ar-Raniry di Banda Aceh;
6. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tanggal 2 Januari 2015 tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang kepada Dekan dan Direktur Pascasarjana dalam lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
- Memperhatikan : 1. Hasil Seminar Proposal Tesis semester Ganjil Tahun Akademik 2019/2020, pada hari Jumat tanggal 07 Februari 2020.
2. Keputusan Rapat Pimpinan Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh pada hari Kamis Tanggal 13 Februari 2020.

MEMUTUSKAN:

- Menetapkan :
Kesatu : Menunjuk:
1. Dr. Hafas Furqani, M. Ed
2. Dr. Muhammad Zuhilmi, MA

Sebagai Pembimbing Tesis yang diajukan oleh:

N a m a : Muardian Syahputra
Nomor Induk : 27153126-2
Prodi : Ilmu Agama Islam
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul : Analisis Persentase Besaran Margin Pembiayaan Murabahah pada BPRS Oloan Sidempuan Banda Aceh

- Kedua : Pembimbing Tesis bertugas untuk mengarahkan, memberikan kritik konstruktif dan bimbingan Tesis sehingga dianggap memenuhi standar untuk memperoleh gelar Magister.
- Ketiga : Kepada Pembimbing Tesis yang namanya tersebut di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- Keempat : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan.
- Kelima : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir pada tanggal 05 Juni 2020 dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya, apabila kemudian ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.

Ditetapkan di Banda Aceh
Pada tanggal 13 Februari 2020

Direktur

Mukhsin Nyak Umar





PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

TAMAN INDAH Darussalam

Jalan. T. Nyak Arief, No. 4, Kel. Lamgugop, Kec. Syiah Kuala, Kota Banda Aceh.
Teln. (0651) 3615049



SURAT KETERANGAN

Banda Aceh, 19 September 2023

Nomor : 205/DIR/BT/IX/2023

Hal : Penelitian / Pengumpulan Data

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhardian Syahputra
NIM : 27153126-2
Prodi : Ilmu Agama Islam
Konsentrasi : Ekonomi Islam

Benar yang bersangkutan telah mengadakan Penelitian/Pengumpulan Data pada PT BPRS Taman Indah Darussalam dengan judul penelitian “ANALISIS PENENTUAN PERSENTASE BESARAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT BPRS TAMAN INDAH DARUSSALAM BANDA ACEH” dalam rangka Menyusun Tesis.

Demikian surat keterangan diperbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan seperlunya.

PT. BPRS TAMAN INDAH Darussalam



ZULKHRUFIN IKHDA
Manajer Pembiayaan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
PASCASARJANA**

Jl. Ar-Raniry No. 1 Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon (0651) 7552397, Hp. 085297931017, Fax (0651) 7552397

E-mail: pascasarjanauinar@ar-ranirv.ac.id Website: www.ar-raniry.ac.id

Banda Aceh, 20 April 2020

Nomor : 1197/Un.08/Ps.1/04/2020
Lamp : -
Hal : **Pengantar Penelitian Tesis**

Kepada Yth

Kepala BPRS Oloan Sidempuan Banda Aceh

di-

Banda Aceh

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan Hormat, Direktur Pascasarjana UIN Ar-Raniry Banda Aceh menerangkan bahwa:

Nama : Muhardian Syahputra
Nim : 27153126-2
Prodi : Ilmu Agama Islam
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Alamat : Jl. Mangota II Darul Imarah - Aceh Besar

adalah mahasiswa Pascasarjana UIN Ar-Raniry yang sedang mempersiapkan penyelesaian penelitian Tesis yang berjudul: "**Analisis Persentase Besaran Margin Pembiayaan Murabah pada BPRS Oloan Sidempuan Banda Aceh**".


Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk dapat mengizinkan mahasiswa yang bersangkutan untuk melakukan penelitian dan memberikan data seperlunya.

Demikian surat pengantar ini dikeluarkan, atas perhatian dan kerjasamanya kami haturkan terima kasih.

Wassalam,

An. Direktur

Wakil Direktur,


Mustafa AR



Tembusan: Direktur Ps (sebagai laporan).