

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Yang Relevan

1. Penelitian Meilya Nialatun Nafi,ah dan Achmad Abdul Azis (2022)

Penelitian ini berjudul “Implementasi Penetapan Margin di KSPPS Al-Barokah Blora”. Dari hasil penelitian yang didapatkan oleh peneliti berdasarkan teori dan hasil analisis penerapan pembiayaan murabahah pada KSPPS Al-Barokah, dapat disimpulkan bahwa penerapan pembiayaan murabahah pada KSPPS Al-Barokah pada intinya sudah sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku. Pembiayaan murabahah pada KSPPS Al-Barokah ini juga sudah memenuhi rukun-rukun serta syarat yang sesuai syariah. Hal ini juga terbukti bahwa pembiayaan murabahah dilakukan dengan cara jual beli dengan beberapa ketentuan dan kesepakatan yang berlaku antara anggota dan pihak koperasi. Dalam hal ini pembayaran pembiayaan murabahah menggunakan sistem angsuran. Ada beberapa tahapan proses pembiayaan murabahah di KSPPS Al-Barokah antara lain: pengajuan pembiayaan oleh calon anggota, pengajuan pembiayaan biasanya berupa wawancara oleh pengelola koperasi khususnya bagian pembiayaan dengan pihak pemohon. Pengajuan dengan melampiri berkas-berkas yang sudah ditentukan dan anggota mengajukan permohonan dengan melengkapi berkas yang diminta oleh pihak koperasi dan dokumen-dokumen lain yang diperlukan dalam

proses pengajuan. Setelah berkas sudah lengkap dilakukan survey oleh pihak koperasi kemudian mendatangi langsung, melihat dan mencari informasi yang diperlukan. Kemudian pengolahan data, putusan pengajuan antara diterima, ditolak atau ditunda. Pembiayaan murabahah di KSPPS Al-Barokah pada pelaksanaannya sudah terbebas dari unsur masyir, gharar, riba dan batil, telah memenuhi rukun dan syarat dalam jual beli murabahah. Pembiayaan murabahah memberikan manfaat bagi koperasi yaitu akan memperoleh pendapatan keuntungan dari mark-up. Sedangkan anggota dapat terpenuhi kebutuhannya dengan mengangsur. Penetapan margin murabahah di KSPPS Al-Barokah ditentukan atas dasar kesepakatan bersama kedua belah pihak antara koperasi dan anggota, dengan bentuk ketentuan harga berapa koperasi membeli barang yang diinginkan anggota, nominal pembayaran atau angsuran tiap bulan dan nominal margin keuntungan koperasi yang disesuaikan dengan besar kecilnya pembiayaan. Serta menggunakan metode annuitas dalam keuntungan margin, perhitungan secara annuitas adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalihkan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih. Dalam kada murabahah koperasi harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, harga jual kepada anggota yang mempengaruhi margin yang akan diperoleh koperasi dan jangka waktu angsuran pelunasan. Pengajuan pembiayaan murabahah

akan tetap hanya margin yang didapatkan pihak koperasi dari tiap jangka waktu berbeda (Nafi'ah & Azis, 2022).

2. Penelitian Hayatul Millah dan Nur Hayati (2021)

Penelitian ini berjudul “Implementasi Metode Perhitungan Pada Akad Pembiayaan Murabahah BMT UGT Sidogiri”. Besaran persentase margin murabahah ditentukan sesuai dengan banyaknya plafon pembiayaan yang diajukan oleh nasabah di BMT, plafon yang sesuai dengan kebijakan tim pusat bank syariah maksimal hanya sebesar 50.000.000. BMT UGT cabang semampir dalam menentukan perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah pihak BMT menjelaskan bahwa mereka menggunakan metode perhitungan pokok. Adapun rumus sederhana yang digunakan pihak BMT untuk mengetahui total angsuran, pokok pembiayaan dan margin keuntungan (Millah & Hayati, 2021).

3. Penelitian Shuffah Nurul Qiyawah (2015)

Penelitian ini berjudul “Analisis perhitungan Margin Murabahah pada Produk Piutang Murabahah Studi kasus BMT Al-fath IKMI”. Prosedur pembiayaan murabahah di BMT Al-Fath IKMI sudah cukup baik, semua langkah dan tahapan dalam pengajuan permohonan pembiayaan sudah diatur dengan baik. Karena BMT ini merupakan LKS-non bank, maka nasabah yang menjadi mitra di BMT ini kebanyakan adalah masyarakat disekitar yang berwirausaha dalam lingkup UKM. Barang/objek yang biasa dipakai dalam pembiayaan murabahah disini seringkali adalah barang yang digunakan untuk model kerja atau menghasilkan nilai

ekonomi bagi nasabah itu sendiri. Seperti untuk pembelian bahan-bahan untuk warung sembako, pembelian pakaian (untuk dijual kembali), pembelian mesin foto copy dan lain sebagainya. Besarnya pembiayaan yang diberikan sesuai dengan besaran jaminan yang akan dijamin. Antara pihak BMT dengan nasabah dapat melakukan negosiasi mengenai harga pada saat pengajuan. Transparansi dalam penyebutan harga beli, margin keuntungan, harga jual dan besaran angsuran yang harus dibayar oleh nasabah. Metode perhitungan margin murabahah yang digunakan oleh BMT adalah metode proporsional yang disebutkan dalam fatwa DSN no.84. Hanya perhitungan sederhana, yaitu pokok dikalikan dengan presentase margin kemudian dibagi dengan jumlah bulan/lamanya jangka waktu angsuran. Margin yang ditetapkan di BMT, merupakan hasil rapat komite pembiayaan di BMT. Pertimbangan yang berpengaruh dalam menentukan besaran margin keuntungan adalah hal-hal yang juga termaksud dalam ketetapan ALCO syariah, yaitu : DCMR, ICMR, ECRI, Acquiring Cost dan Overhead Cost. Mengenai relevansi metode perhitungan margin murabahah di BMT Al-fath dengan fatwa DSN-MUI No.84/DSN-MUI/XII/2012 masih ada beberapa ketentuan-ketentuan dalam fatwa yang belum dipenuhi. Seperti akad wakalah yang dalam isi klausul akad masih digabungkan dengan akad murabahah serta mengenai ketidakjelasan keberadaan dan kepemilikan objek dalam murabahah (Qiyamah, 2015).

4. Penelitian Agus Priyono (2012)

Penelitian ini berjudul “Mekanisme Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Cabang Bago Tulungagung”. Hasil dari penelitian yaitu 1. Dalam menentukan perhitungan profit margin pembiayaan murabahah disesuaikan dengan tuntunan syariah serta menenrapkan pola yang dalam sistem berdagang, apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi nasabah atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh BMT, 2. Metode dalam penentuan margin yang dilakukan BMT Istiqomah menggunakan metode flat yang mana metode flat perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat adanya angsuran harga pokok, 3. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin yang dilakukan di BMT Istiqomah adalah pertama terkait dengan jangka waktu, kedua terkait dengan penggunaan dana, ketiga terkait dengan kondisi nasabah (Agus, 2012).

5. Penelitian Sri Dewi Anggadini (2011)

Penelitian ini berjudul “Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacer-Cianjur”. Hasil dari penelitian ini yaitu BMT As-Salam mitra tidak membayar uang muka, BMT As-Salam masih memberikan pembiayaan kepada mitra tersebut. Dengan demikian prosedur pembiayaan pada BMT

As-Salam telah dilakukan dengan baik karena menerapkan sistem pembiayaan yang sesuai dengan tuntunan syariah, efektif, efisien, berjalan sesuai dengan program kerja organisasi serta terciptanya pencapaian hasil yang diharapkan BMT dengan tetap mempertahankan kaidah untuk saling menguntungkan kedua belah pihak antara mitra dengan BMT. Dalam menentukan perhitungan margin murabahah disesuaikan dengan tuntunan syariah dengan menerapkan pola yang dicontohkan oleh Rasulullah dalam sistem berdagang, dimana apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi mitra atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh BMT. Sedangkan metode dalam penentuan margin yang dilakukan BMT As-Salam hanya menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Muhammad (2005:132) yaitu metode mark-up pricing yang mana metode mark-up pricing adalah penentuan tingkat harga dengan memark-up biaya produksi komoditas yang bersangkutan (Dewi Anggadini, 2011).

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Secara etimologi murabahah berasal dari kata *ribhun* (keuntungan). Sedangkan secara terminology, istilah murabahah didefinisikan sebagai prinsip jual beli dimana

harga jualnya terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati (Utama, 2017).

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) N0. 04/DSN-MUI/IV/2000. Pengertian murabahah, yaitu menjual sesuatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba (Muthaher, 2012).

Menurut Antonio (1999) pengertian Bai'al murabahah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, Imam Nawawi mengartikan jual beli adalah pertukaran harta dengan harta yang lain untuk dimiliki, Ibnu Qudamah mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran harta dengan harta yang lain untuk dimilikkan dan dimiliki. Murabahah berdasarkan PSAK 102 (paragraph 5) adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli (Muthaher, 2012).

Murabahah menurut Firdaus Furywardana (2002:21), menyatakan bahwa, murabahah adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli (Dewi Anggadini, 2011).

Menurut Ascarya (2007:81), murabahah adalah istilah dalam fiqih yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu. Ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan (Dewi Anggadini, 2011).

2. Dasar Hukum

Menurut fatwa DSN No.4/DSN-MUI/IV/2000 tentang produk murabahah ialah bahwa dalam rangka membantu guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya, yaitu menjual barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga lebih sebagai laba (Ariani, 2016).

Undang-Undang RI No.21 Tahun 2008 tentang perbankan Syariah pasal 19 ayat 1 d berbunyi :

“Kegiatan usaha bank umum Syariah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan pembiayaan akad murabahah, akad salam, akad istishna, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah” (Kholid, 2018).

Ada beberapa dalil yang meskipun tidak menyebutkan akad murabahah secara langsung, akan tetapi menunjukkan bahwa jual beli adalah perbuatan yang halal.

Dalam Q.S. Al-Baqarah (2):275 dan Q.S. An-Nisa (4):29 (Utama, 2017).

a. Q.S. Al-Baqarah (2):275

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

Terjemahnya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang memasuksyaitan lantaran (tekanan) penyakit jiwa. 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 didalamnya.”

b. Q.S. An-Nisa (4):29

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

Terjemahnya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu dan jangan kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha penyayang kepadamu.”

Dalil-dalil diatas menunjukkan bahwa jual beli adalah halal, dan demikian bahwa akad murabahah juga sama jual beli yaitu tidak satupun unsur-unsur riba, gharar, dan atas dasar suka sama suka antara penjual maupun pembeli tanpa adanya unsur paksaan sedikitpun.

Menurut hadist Nabi S.A.W riwayat Ibnu Majah dari ‘Ubadah bin Shamit, riwayat Ahmad dari Ibnu ‘abbas, dan riwayat Imam Malik dari Yahya :

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى أَنْ لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ
(أَخْرَجَهُ ابْنُ مَاجَةَ عَنْ عِبَادَةَ بْنِ الصَّامِتِ فِي سُنَنِهِ / الْكِتَابُ:
الْأَحْكَامُ، الْبَابُ: مَنْ بَنَى فِي حَقِّهِ مَا يَضُرُّ بِجَارِهِ، رَقْمُ الْحَدِيثِ:
٢٣٣١، وَرَوَاهُ أَحْمَدُ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ، وَمَالِكٍ عَنْ يَحْيَى)

Artinya : “ Rasulullah s.a.w. menetapkan: Tidak boleh membahayakan/merugikan orang lain dan tidak boleh (pula) membalas bahaya (perbuatan yang

merugikannya).” (HR. Ibni Majah dari Ubadah bin Shamit dalam Kitab Sunan al-Tirmidzi, Kitab: Ahkam, bab *man bana fi haqqihi ma yadhuru bi jarihi*, No: 2331; HR. Ahmad dari Ibnu Abbas dan HR Malik dari Yahya).

Menurut ulama Dr. Wahbah al-Zuhaili beliau berpendapat bahwa :

وَحُكْمُ الْعَقْدِ الْأَصْلِيِّ يَتَحَقَّقُ آلِيَا بِتَقْدِيرِ الشَّرْعِ بِمُجَرَّدِ انْعِقَادِ الْعَقْدِ
صَحِيحًا... فَبِمُجَرَّدِ انْعِقَادِ الْبَيْعِ صَحِيحًا تَنْتَقِلُ الْمِلْكِيَّةُ لِلْمُشْتَرِي،
وَهَكَذَا سَائِرُ أَحْكَامِ الْعُقُودِ.

Artinya: “Akibat hukum akad (tujuan akad, ghayah) terjadi seketika berdasarkan ketentuan syara’__ hanya dengan terjadinya akad yang sah (memenuhi rukun dan syarat-syaratnya)... dengan terjadinya akad jual beli yang sah, beralilah kepemilikan (barang) kepada pembeli; demikian pula akibat hukum akad lainnya (*al-Fiqh al-Islami wa adillatuhu*, Wahbah al-Zuhaili, Beirut Dar al-Fikr al-Mu’ashir.2006.juz IV, hlm. 3084).

3. Karakteristik Murabahah

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam murabahah juga diperkenangkannya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda. Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah: mempercepat pembayaran cicilan, melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo.

Harga yang telah disepakati adalah harga jual, sedangkan harga beli harus disampaikan. Jika bank memperoleh potongan dari pemasok maka potongan tersebut merupakan hak untuk nasabah. Apabila potongan tersebut diperoleh setelah akad, maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad maka (Muthaher, 2012):

- a. Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, berupa bentuk barang yang telah dibeli dari bank,
- b. Bank dapat meminta nasabah urun sebagai bentuk uang muka pembelian saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat.

Gambar 2.1
Murabahah Tanpa Pesanan



Sumber: (Wiroso dalam Utama, 2017), Jual Beli Murabahah.

Gambar 2.2
Murabahah Berdasarkan Peisanan



Sumber: (Wiroso dalam Utama, 2017), Jual Beli Murabahah

4. Syarat dan Rukun Murabahah

a. Syarat Murabahah

Syarat murabahah ialah sesuai dengan rukun jual beli, ada beberapa syaratnya yaitu (Turmudi, 2014) :

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
3. Kontrak harus bebas dari riba
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan apapun itu yang berkaitan dengan pembelian, contohnya jika

pembelian dilakukan secara utang. Maka disini terlihat adanya unsur saling keterbukaan.

b. Rukun Murabahah

Ada beberapa rukun murabahah menurut para ulama. Rukun murabahah yaitu (Turmudi, 2014) :

1. Adanya penjual, *ba'I*
2. Adanya pembeli, *musytari*
3. Objek atau barang *mabi* yang diperjual belikan
4. Ijab qobul atau perjanjian

Rukun jual beli menurut Madzab Hanafi adalah ijab dan Kabul, sedangkan menurut Jumhur ulama ada empat rukun yaitu (Muthaher, 2012):

1. Orang yang menjual
 2. Orang yang membeli
 3. Shighat
 4. Barang yang diakadkan
5. Jenis Pembiayaan Murabahah

Menurut Sofyan S. Harahap, dkk secara umum, murabahah sesuai jenisnya dapat dikategorikan dalam dua jenis, yaitu (Ariani, 2016):

1. Murabahah tanpa pesanan artinya ada yang beli atau tidak bank Syariah menyediakan barang
2. Murabahah berdasarkan pesanan artinya bank Syariah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada yang

pesan. Sedangkan murabahah berdasarkan pesanan dapat dikategorikan dalam dua sifat, yaitu:

- a. Sifatnya mengikat, artinya murabahah berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.
 - b. Sifatnya tidak mengikat, artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.
6. Fungsi Pembiayaan Murabahah

Menurut Veithzal rivai dan Arvian Arifin Pembiayaan mempunyai peran penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan adalah (Ariani, 2016):

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari uang atau modal
- b. Pembiayaan meningkatkan daya guna suatu barang
- c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- d. Pembiayaan menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat
- e. Pembiayaan sebagai alat stabilitas ekonomi
- f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional
- g. Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

7. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Menurut Veithzal rivai dan Arvian Arifin Tujuan pembiayaan bagi bank Syariah pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan, yaitu (Ariani, 2016):

- a. *Profitability*, yaitu tujuan yang memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola Bersama nasabah.
- b. *Safety*, yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan profitably dapat tercapai tanpa hambatan yang berarti.

2.2.2. Metode Perhitungan Margin pada Pembiayaan Murabahah

1. Penetapan Margin dalam Islam

Penetapan margin keuntungan terhadap suatu produk yang akan dijual sangat dipengaruhi oleh biaya-biaya yang dikeluarkan sampai barang tersebut diterima oleh konsumen. Produk yang sama bisa saja berbeda harganya di tempat yang berbeda, karena ada tambahan biaya pengiriman. pada masa Rasulullah pernah terjadi dimana harga-harga naik karena permintaan tinggi sedang stock terbatas. Diriwayatkan oleh Anas bin malik ra, sebagaimana berikut : "*Orang orang mengatakan, wahai Rasulullah, harga mulai mahal. Patoklah harga untuk kami.*" Rasulullah bersabda, "*Sesungguhnya Allah-lah yang*

mematok harga, yang menyempitkan dan melapangkan rizki, dan saya sungguh berharap untuk bertemu Allah dalam kondisi tidak seorang pun dari kalian yang menuntut kepadaku dengan suatu kezalimanpun dalam darah dan harta." (HR. Abu Daud dan Ibnu Majah).

Dalam mengambil keuntungan menurut fatwa Syaikh Muhammad bin Sholeh al-Utsaimin mengatakan:

"Keuntungan tidak ada batasan tertentu karena itu termasuk rizki Allah. Terkadang Allah menggelontorkan banyak rizki kepada manusia sehingga kadang ada orang yang mendapatkan untung 100 atau lebih, hanya dengan modal 10."

Adapun tentang berapa besaran presentase keuntungan yang harus diambil berupa produk belum ada menemukan nash yang membatasinya. Dalam sebuah hadis diriwayatkan dari Urwah bin Bariqy ra.

"Bahwasanya Rasulullah saw pernah memberi kepadanya satu dinar untuk membeli seekor kambing korban atau seekor kambing. Lalu Urwah membeli dua ekor dengan uang itu dan dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Lalu ia menyerahkan seekor kambing dan uang yang satu dinar kepada Nabi saw. Maka Nabi saw mendoakan agar jual belinya diberkahi Allah, sehingga walaupun Urwah membelikan debu, niscaya ia akan mendapatkan keuntungan padanya" (HR. Imam lima kecuali Nasa'i).

Namun demikian, ketika menetapkan harga suatu produk baik barang makanan maupun non makanan, terutama barang sembako, harus mengacu kepada harga

pasar dan kepentingan bersama (harga yang adil), tidak hanya keuntungan semata, karena Ekonomi Islam lebih mengutamakan manfaat (benefit) dalam berusaha, dan bukan hanya keuntungan (profit) semata. Perniagaan dalam Islam harus dilandasi atas keridhaan diantara si penjual dan si pembeli, dan tidak boleh saling menzalimi dengan menetapkan harga semena-mena.

Menurut Jalaludin, (1991) Dalam rangka melindungi hak pembeli dan penjual, Islam membolehkan bahkan mewajibkan melakukan intervensi harga. Ada beberapa faktor yang membolehkan intervensi harga antara lain:

- a. Intervensi harga menyangkut kepentingan masyarakat yaitu melindungi penjual dalam hal profit margin sekaligus pembeli dalam hal purchasing power.
- b. Jika harga tidak ditetapkan ketikapenjual menjual dengan harga tinggi sehingga merugikan pembeli. Intervensi harga mencegah terjadinya ikhtikar atau ghaban faa-hisy.
- c. Intervensi harga melindungi kepentingan masyarakat yang lebih luas karena pembeli biasanya mewakili masyarakat yang lebih luas, sedangkan penjual mewakili kelompok yang lebih kecil (Mth, 2005).

2. Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah

Menurut Muhamad, Bank Syariah menetapkan *margin* keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan

yang berbasis *Natural Certainly Contract* (NCC), yaitu akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam dan istishna (Ariani, 2016).

Menurut Adiwarman Karim Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan ialah presentasi tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Ariani, 2016).

Tagihan yang timbul atas transaksi jual beli atau sewa berdasarkan akad murabahah, salam, istishna, dan ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tersebut tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli + harga pokok) yang tercantum didalam perjanjian pembiayaan(Ariani, 2016).

3. Referensi Margin pada Pembiayaan Murabahah

Referensi margin ialah margin yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO (*Asset & Liability Comite*) bank Syariah. Untuk menentukan margin, bank Syariah mempertimbangkan hal-hal berikut yaitu (Rasyada, 2015) :

1. Direct Competitor's Marker Rate (DCMR)

Direct Competitor's Marker Rate (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan Syariah,

atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank Syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok competitor langsung

2. Indirect Competitor's Marker Rate (DCMR)

Indirect Competitor's Marker Rate (DCMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok competitor tidak langsung.

3. Expected Competitive Return For Investor (ECRI)

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

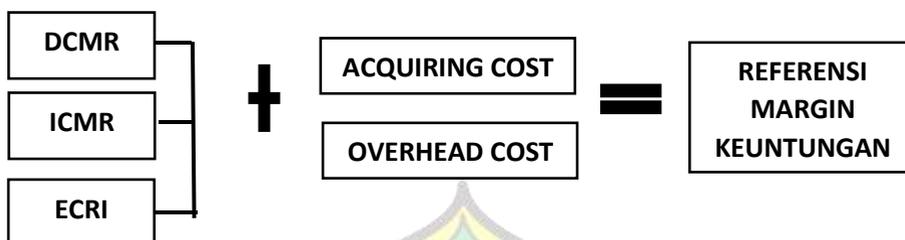
4. Acquiring cost

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

5. Overhead cost

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

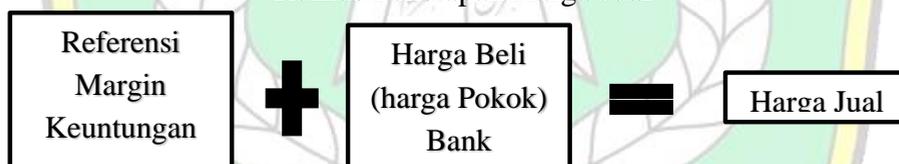
Bagan 2.1
Overhead Cost



4. Penetapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi margin, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.

Bagan 2.2
Rumus Penetapan Harga Jual



5. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Menurut Ibid Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu (Ariani, 2016):

1.) Margin Keuntungan Menurun (*Sliding*)

Margin Keuntungan Menurun (*Sliding*) adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat

adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

2.) Margin keuntungan Rata-rata

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

3.) Margin Keuntungan Flat

Margin Keuntungan Flat ialah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya.

4.) Margin Keuntungan Annuitas

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

6. Metode Penentuan Margin pada Pembiayaan Murabahah

Dalam perhitungan pembayaran, bank Syariah menggunakan metode margin keuntungan flat atau annuitas, dimana margin diperhitungkan terhadap nilai harga pokok,

sehingga dari awal sampai akhir periode angsuran, angsuran bulanan pada dasarnya akan tetap. Dengan demikian margin untuk pinjaman dua tahun dan seterusnya (Turmudi, 2014). Menurut Muhamad Ada beberapa metode penentuan margin keuntungan pada pembiayaan yaitu (Ariani, 2016) :

1. *Mark-up Pricing*

Mark-up Pricing yaitu penentuan tingkat harga dengan me-markup biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

Contoh:

Bapak Doni mengajukan pembiayaan untuk membeli mobil seharga Rp. 200.000.000. bapak Doni akan membayar mobil secara Tangguh kepada bank selama 15 bulan, dengan cicilan pokok sebesar Rp. 20.000.000 per bulan.

Dikarenakan bapak Doni membayar secara Tangguh, maka ada kewajiban lain yang harus dibayar yaitu membayar keuntungan tambahan kepada pihak bank. Disepakati selama 15 bulan masa Tangguh pembayaran, Bapak Doni harus membayar keuntungan sebesar Rp. 21.000.000.

Sehingga dalam 15 bulan Bapak Doni membayar harga barang total menjadi Rp. 221.000.000. Perubahan harga mobil dari Rp. 200.000.000 menjadi Rp. 221.000.000 disebut mark-up price atau harga yang

dinaikan atas dasar pertimbangan banyak aspek yang ditawarkan pihak bank sebagai penjual dan disepakati oleh nasabah sebagai pihak pembeli, semuanya disepakati pada saat negosiasi (Ahmad Dahlan dalam Ariani, 2016).

2. *Target-return Pricing*

Target-return Pricing yaitu penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan (Dewi Anggadini, 2011).

Contoh:

Perubahan barang telah memproduksi sepatu menginvestasikan dananya sebesar Rp. 1.000.000, dengan menghasilkan tingkat return sebesar 20%. Dengan demikian target return pricing dapat dicari sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Target return-price} &= \text{unit cost} + (\text{return yang diharapkan} \times \text{modal investasi}) / \text{unit sale} \\
 &= \text{Rp. } 20 + (0,20 \times \text{Rp. } 1.000.000) / 10.000 \\
 &= \text{Rp. } 40
 \end{aligned}$$

Harga sebesar Rp. 40 merupakan harga yang telah ditetapkan dari banyaknya modal yang telah diinvestasikan, dan harga tersebut ditetapkan sebagai

harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah (Ariani, 2016).

3. *Perceived-value Pricing*

Perceived-value Pricing yaitu penentuan harga dengan memakai variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli (Dewi Anggadini, 2011).

Contoh:

Seseorang lebih suka menabung di bank Syariah permai dari pada bank Syariah berkah, walaupun tingkat bagi hasil dibank Syariah berkah lebih tinggi dibandingkan oleh bank Syariah permai. Nasabah merasa lebih puas karena dibank Syariah permai pelayannanya lebih baik dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan bank Syariah berkah (Ariani, 2016).

4. *Value Pricing*

Value Pricing yaitu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Barang yang kualitas bagus pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu memproduksi barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dap leluasa

menentukan tingkat harga dibawah harga kompetitor (Ibid dalam Ariani, 2016).

7. Persyaratan Perhitungan Margin Pembiayaan

Menurut Adiwarmam Karim Untuk menghitung margin keuntungan maka harus terdapat komponen berikut yaitu (Ariani, 2016):

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

8. Kebijakan dalam Menentukan Profit Margin

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan margin dan bagi hasil antara lain (Muhamad dalam Ariani, 2016):

1. Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar dari dana giro dan tabungan, yang notaben nisbah nasabah tidak setinggi pada deposito, maka [entukan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar berasal dari deposito.

2. Risiko Pembiayaan

Untuk pembiayaan yang berada disektor yang beresiko tinggi, bank dapat memperoleh keuntungan lebih tinggi daripada yang beresiko sedang apalagi kecil.

3. Jenis Nasabah

Jenis nasabah yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, misalnya usahanya besar dan kuat. Bank cukup mengambil keuntungan kecil, sedangkan untuk pembiayaan pada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

4. Kondisi Perekonomian

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

5. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Kondisi ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun itu kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan

yang dianggarkan. Anggaran tersebut yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

9. Perhitungan Margin Keuntungan pada Pembiayaan Murabahah

Contoh :

CV Adyaksa melakukan negosiasi pada 1 April 2020 dengan bank syariah untuk memperoleh fasilitas murabahah dengan pesanan untuk pembelian mobil kantor dengan rincian yaitu (Muthafer, 2012):

1. Harga barang : Rp. 150.000.000
2. Uang muka : Rp. 15.000.000 (10% dari harga barang)
3. Pembiayaan oleh bank : Rp. 135.000.000
4. Margin : Rp. 27.000.000 (20% dari pembiayaan bank)
5. Harga jual : Rp. 177.000.000 (harga barang+margin)
6. Jumlah bulan angsuran : 24 bulan
7. Biaya administrasi : 1% dari pembiayaan oleh bank

a. Cara perhitungan angsuran perbulan

Rumus perhitungan angsuran:

$$\text{Angsuran perbulan} = \frac{\text{jumlah piutang} - \text{uang muka}}{\text{Jangka waktu angsuran}}$$

Misalkan kasus data murabahah diatas:

$$\begin{aligned} \text{Angsuran perbulan} &= \frac{\text{Rp.177.000.000} - \text{Rp.15.000.000}}{24} \\ &= \text{Rp. 6.750.000} \end{aligned}$$

b. Cara perhitungan pendapatan margin

$$\text{Pendapatan Margin} = \frac{\text{total margin}}{\text{total piutang bersih}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan Margin} &= \frac{\text{Rp.27.000.000}}{\text{Rp.177.000.000}} \times 100 \% \\ &= \text{Rp. 15,25423\%} \end{aligned}$$

Jadi, pendapatan margin perbulan sebesar Rp. 1.029.660. (Rp. 6.750.000 X Rp. 15,25423%).

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

1. 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 antara pihak bank dan nasabah.

2. 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 yang harus ditutupi (y), dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (z).

Biaya yang harus tertutupi (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 $p = x + \left[\left(\frac{x}{v} \cdot c \right) \right] + z$

Berdasarkan rumus diatas, margin (m) yang dapat diterima oleh bank adalah $m = \left[\left(\frac{x}{v} \cdot c \right) \right] + z$ 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, dimana besarnya nilai v dan c didapatkan dari hasil rapat kerja dan anggaran perusahaan (RKAP) bank syariah pada tahun terkait (Turmudi, 2014).

Contoh:

Contoh perhitungan harga jual dan margin berdasarkan rumus diatas

1. Harga dasar pembelian (x) = Rp. 10.000.000
2. Biaya operasional rata-rata tahun berjalan yang dianggarkan (c) = Rp. 20.000.000
3. Total target pembiayaan tahun berjalan yang dianggarkan (v) = Rp. 200.000.000
4. Keuntungan yang disepakati (z) = 10%
 - a. Perhitungan harga jual (p)

$$\begin{aligned}
 p &= x + \left[\left(\frac{x}{v} \cdot c \right) \right] + z \\
 &= 10.000.000 + \left[\left(\frac{10.000.000}{200.000.000} \times 20.000.000 \right) \right] + 1.000.000 \\
 &= 10.000.000 + (0,05 \times 20.000.000) + 1.000.000 \\
 &= 2.000.000
 \end{aligned}$$

- b. Perhitungan margin

$$\begin{aligned}
 m &= \left[\left(\frac{x}{v} \cdot c \right) \right] + z \\
 &= \left[\left(\frac{10.000.000}{200.000.000} \right) \times 20.000.000 \right] + 1.000.000 \\
 &= (0,05 \times 20.000.000) + 1.000.000 \\
 &= 2.000.000
 \end{aligned}$$

2.3. Kerangka Pikir

