

**PELAKSANAAN PENETAPAN PROFIT MARGIN PRODUK  
PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK BTPN SYARIAH  
MARIHAT PEMATANG SIANTAR**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat-syarat Guna  
Mencapai Gelar Sarjana Pendidikan Islam (S.E.)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh:  
**MUFIDAH NZ**  
NPM: 13301270100



**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2017**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

JalankaptemMukhtarBasri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : bank SyariahMandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi, sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan dalam ujian skripsi oleh:

Nama : Mufidah Nz

Npm : 130270100

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul: Pelaksanaan Penetapan Profit Margin Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.

Medan, 10 April 2017

Pembimbing Skripsi

Ainul Mandiyah, S.pd., M.Si

Disetujui Oleh:

Ketua Program Studi Perbankan Syariah

Salamat Pohan, S.Ag, MA

Dekan Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

## BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI



Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi  
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

**NAMA MAHASISWA** : MUFIDAH NZ  
**NPM** : 1301270100  
**PROGRAM STUDI** : Perbankan Syariah  
**HARI , TANGGAL** : 26 APRIL 2017  
**WAKTU** : 08.00 s.d selesai

### TIM PENGUJI

**PENGUJI I** : Dr. Sri Sudiarti,MA  
**PENGUJI II** : Drs.Sarwo Edi,MA

### PANITIA PENGUJI

**Ketua**  
  
**Dr. Muhammad Qorib, MA**

**Sekretaris**  
  
**Zailani, S.PdI, MA**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mufidah NZ  
NPM : 1301270100  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Tempat/Tgl Lahir : Medan, 16 Agustus 1994  
Pekerjaan : Mahasiswa FAI UMSU  
Alamat : Jl. M. Yakub. No. 123 Medan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya yang berjudul **“Pelaksanaan Penetapan Profit Margin Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.”** Benar-benar karya saya, kecuali kutipan-kutipan yang saya sebutkan sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, maka kesalahan dan kekeliruan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya dan saya ucapkan terimakasih.

Medan, April 2017

Hormat



Mufidah NZ

## Abstract

Prinsip jual beli merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi operasional Bank Syariah berdasarkan pada kaidah murabahah termasuk di Bank BTPN Syariah Marihat pematang Siantar. Pembiayaan Murabahah bil Wakalah dalam pelaksanaannya terdapat praktik perwakilan untuk pemberian pembiayaan modal usaha. Dalam akad Murabahah terdapat margin( pembagian keuntungan )antara pihak Bank BTPN Syariah Marihat pematang Siantar dengan nasabah yang harus ditetapkan pada awal akad. Penentuan margin yang tidak diperbolehkan adalah dengan menentukan alokasi jumlah tertentu untuk salah satu pihak.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Prosedur pembiayaan Murabahah dan penentuan margin pada produk pembiayaan murabahah di Bank BTPN Syariah Marihat pematang Siantar (2) Pelaksanaan penetapan profit margin Bank BTPN Syariah Marihat pematang Siantar.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu metode penelitian yang mendeskripsikan penetapan margin di Bank BTPN Syariah Marihat pematang Siantar. Sumber data primer dalam penelitian adalah *Account officer* Bank BTPN Syariah Marihat pematang Siantar, sedangkan sumber data skundernya berupa buku-buku yang relevan dengan penelitian ini. Teknik pengumpulan data ditempuh dengan teknik wawancara, studi pustaka, dokumentasi. Data dianalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukk bahwa: (1) Prosedur pembiayaan murabahah dan penetapan margin terlihat bahwa pengikatan akad jual beli dilakukan mendahului kepemilikan barang oleh bank, tidak hanya untuk pembelian barang tetapi juga untuk pembiayaan modal/ usaha, maka hal ini tidak sesuai dengan konsep akad Murabahah yang sebenarnya. Penetapan *margin* mengacu pada akad bisnis yang memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah(*amount*) maupun waktu(*timing*)seperti *Murabahah*(jual-beli) dan *ijarah*(sewa) dengan menetapkan tingkat *margin*/tingkat hasil sewa. Adapun Perhitungan profit margin melalui beberapa tahap, Yaitu dengan mengetahui harga pokok, uang muka yang dibayar nasabah, tambahan dana yang diberikan bank.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Dengan rasa syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal skripsi pada Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Judul dari proposal skripsi ini adalah: **"Pelaksanaan Penetapan *Profit Margin* Pada Pembiayaan Murabahah di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar"**.

Di dalam penulisan proposal skripsi ini penulis telah berusaha dan berupaya dengan segala kemampuan yang ada, namun penulis menyadari masih terdapat kekurangan di dalamnya, untuk itu penulis dengan rasa rendah hati bersedia menerima saran dan kritik yang sifatnya menambah kesempatan tulisan ini dan semua pihak.

Dalam mempersiapkan proposal skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan berupa bimbingan dan petunjuk. Untuk itu pada kesempatan ini izinkanlah penulis untuk mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terselesaikannya proposal skripsi ini.

Akhirnya penulis mengharapkan proposal skripsi ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa dan para pembaca sekalian. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan taufik dan hidayah-Nya pada kita semua serta memberikan keselamatan dunia dan akhirat, Amin.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Medan, Februari 2017

Penulis,

**MUFIDAH NZ**  
**NPM. 1301270100**

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	iv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	v
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	2
C. Batasan Masalah.....	2
D. Rumusan Masalah .....	2
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
<b>BAB II LANDASAN TEORITIS</b> .....	4
A. Uraian Teori .....	4
1. Murabahah.....	4
a. Pengertian Murabahah .....	4
b. Sumber Hukum Murabahah .....	5
c. Rukun dan ketentuan Murabahah.....	7
d. Syarat-syarat Akad Murabahah.....	9
e. Aplikasi Murabahah dalam Perbankan .....	10
f. Jenis Murabahah.....	14
g. Resiko Murabahah .....	15
2. Penetapan Profit Margin .....	15
3. Konsep Margin dalam Islam .....	17
4. Margin Keuntungan .....	21
5. Pelaksanaan Profit Margin pada Murabahah .....	25
6. Pembiayaan .....	27
a. Pengertian Pembiayaan .....	27
b. Fungsi Pembiayaan .....	29
c. Jaminan .....	29

d. Pembiayaan Bermasalah .....	30
e. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah .....	31
f. Prinsip-prinsip Pemberian Pembiayaan .....	34
g. Mekanisme Pembiayaan Murabahah .....	35
B. Hasil Penelitian Terdahulu .....	37
C. Kerangka Berfikir .....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	40
B. Defenisi Operasional .....	40
C. Tempat dan Waktu Penelitian .....	42
D. Jenis dan Sumber Data .....	42
E. Metode Pengumpulan Data .....	42
F. Teknik Analisis Data.....	43
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Penelitian .....	45
1. Deskripsi Data .....	45
2. Gambaran Umum Perusahaan.....	46
3. Mekanisme Pelaksanaan Profit Margin Pembiayaan Murabahah .....	51
4. Penetapan Profit Margin.....	52
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	53
1. Pelaksanaan Pembiayaan murabahah bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar .....	53
2. Penetapan Margin .....	56
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>59</b>
<b>A. KESIMPULAN.....</b>	<b>59</b>
<b>B. SARAN .....</b>	<b>60</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>Viii</b>
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1. Tabel Penetapan Profit Margin .....	1
Tabel II.1. Penelitian Terdahulu .....	37
Tabel III.1. Tabel Jadwal Kegiatan Penelitian .....	41
Tabel IV.1 Tabel Profit Margin.....	52

## DAFTAR SKEMA

	Halaman
Skema II.1. Proses Pembiayaan .....	14
Skema II.2. Margin Keuntungan .....	23
Skema II.3. Kerangka Berfikir .....	39

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan financial bank syariah, pada dasarnya terbagi menjadi tiga bagian, yaitu menghimpun dana dari masyarakat luas dalam bentuk berbagai simpanan, kemudian menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang memerlukan serta memberikan jasa (*servis*) sesuai yang dibutuhkan masyarakat.<sup>1</sup> Dalam menjalankan kegiatan penyaluran dananya bank syariah menggunakan Akad jual beli dan bagi hasil. Adapun produk produk yang ditawarkan yaitu dengan menggunakan system bagi hasil (*Mudharabah* dan *Musyarakah*) serta akad jual beli (*Murabahah*). Pembiayaan yang paling dominan sampai saat ini dalam perbankan syariah adalah pembiayaan *Murabahah*.<sup>2</sup> Hal ini dikarenakan *Murabahah* cenderung memiliki resiko yang lebih kecil dari pada produk bagi hasil (*Mudharabah, Musyarakah*).

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *Murabahah* menyatakan Akad *Murabahah* merupakan akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang diketahui serta disepakati. Akibat transaksi jualbeli *Murabahah* menyebabkan timbulnya piutang *Murabahah*.<sup>3</sup> Muhammad mengemukakan bahwa selisih antara harga jual bank dengan harga beli dalam pelaksanaannya dengan menggunakan *profit margin*. Bank BTPN syariah Wisma Marihat Pematang Siantar menggunakan produk pembiayaan *Murabahah* dalam bentuk PMD (Paket Masa Depan) yang bertujuan untuk mengkomodir kebutuhan masyarakat menengah kebawah dalam pemberian pembiayaan modal usaha mikro.

**Tabel 1.1**  
**Tabel Penetapan Profit Margin di Bank BTPN Syariah Marihat**  
**Pematang Siantar Bulan Juni-Agustus 2016**

Bulan	Nasabah	Harga Beli	Harga Jual	Margin	Jumlah Profit Margin
Juni	197	Rp 394.000.000	Rp 512.200.000	30%	Rp 118.200.000
Juli	213	Rp 426.000.000	Rp 553.800.000	30%	Rp 127.800.000
Agustus	182	Rp 364.000.000	Rp 473.200.000	30%	Rp 109.200.000
Total	592	Rp 1.184.000.000	Rp1.219.520.000	30%	Rp 355.200.000

Sumber: Data Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar, Tahun 2016

<sup>1</sup> Kasmir. *Managemen Perbankan* (jakarta Rajawali pers.(2012). h. 67

<sup>2</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur dan Operasional Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Pres, 2000) h. 22

<sup>3</sup> Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah*, (Yogyakarta: YKPN, 2005) h.17

Berdasarkan data tabel 1.1 di atas dapat dipahami bahwa penetapan *Profit Margin* yang diberlakukan pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar sebesar 30%. Mengingat betapa pentingnya suatu proses penetapan *profit margin* pada produk *Murabahah* bank syariah, maka penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul: “**Pelaksanaan Penetapan *Profit Margin* Produk Pembiayaan *Murabahah* pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar**”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah yang telah terjadi, yaitu:

1. Pembiayaan yang paling dominan dalam perbankan syariah adalah pembiayaan *Murabahah*.
2. Pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* pada produk PMD (Paket Masa Depan) dalam bentuk pemberian pembiayaan modal usaha mikro.
3. penetapan *profit margin* produk *Murabahah* pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar sebesar 30%.

## **C. Batasan Masalah**

Agar penelitian lebih fokus, penulis memberikan batasan yaitu pada masalah penetapan *Profit margin* pembiayaan *Murabahah* khususnya produk PMD (Paket Masa Depan) pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.

## **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis kemukakan diatas, maka prumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang siantar?
2. Bagaimana penetapan *profit margin* produk pembiayaan *murabahah* pada Bank Btpn Syariah Marihat Pematang Siantar?

### **E. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar
2. Untuk mengetahui penetapan *profit Margin* Pada Produk *Murabahah* di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.

### **F. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis  
Sebagai pengetahuan penulis mengenai pelaksanaan dan penetapan *Profit margin* pembiayaan *Murabahah*.
2. Bagi Bank BTPN Marihat Pematang Siantar  
Sebagai informasi dan pertimbangan dalam pelaksanaan serta penetapan *Profit Margin* pada pembiayaan *Murabahah* demi kemajuan dan perkembangan operasional Bank BTPN Marihat Pematang Siantar.
3. Bagi Pembaca  
Sebagai bahan referensi dan informasi dalam peneitian-penelitian berikutnya dalam pembahasan yang sama.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Uraian Teori

##### 1. *Murabahah*

###### a. Pengertian *Murabahah*

Secara bahasa, *Murabahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan.<sup>4</sup> Dalam istilah syariah, konsep *Murabahah* terdapat berbagai formulasi pengertian yang berbeda-beda menurut pendapat para ulama (ahli). Diantaranya menurut Utsmani, pengertian *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan *komoditas* (harga pokok pembelian) dan tambahan *profit* yang ditetapkan dalam bentuk harga jual nantinya.

Pendapat lain dikemukakan oleh Al-Kasani, pengertian *Murabahah* adalah mencerminkan transaksi jual beli : harga jual merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mendatangkan objek transaksi atau harga pokok pembelian dengan tambahan keuntungan tertentu yang diinginkan penjual (*margin*), harga beli dan jumlah keuntungan yang diinginkan diketahui oleh pembeli.<sup>5</sup> Artinya pembeli diberitahu berapa harga belinya dan tambahan keuntungan yang diinginkan. suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Bank-bank Islam mengambil *Murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klient tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murabahah*, Sebagaimana

---

<sup>4</sup> Abdullah al-Muslih dan Shalah ash-shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, Terj Umar Basyir, Jakarta: Darul haq, 2004, h.198.

<sup>5</sup> Al-kasani. *bada' I as-sana' I fi Tartib asy-syararai*. beirut: darul al-Fikri. 1996 :bab IV, h 331.

digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur yaitu pertama adalah harga beli dan biaya yang terikat, dan yang kedua adalah kesepakatan berdasarkan *mark-up* (Keuntungan). Ciri dasar kontrak pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:<sup>6</sup>

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok dan batas *mark-up* harus ditetapkan dengan bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya.
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
3. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.

#### **b. Sumber Hukum Murabahah**

Secara umum, landasan dasar syariah dari *Murabahah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal ini tampak dalam ayat dan hadist berikut:

##### **1) Al-Qur'an :**

Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Quran sebagai berikut:<sup>7</sup>

Qs. An-Nisa', ayat 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ  
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

*Artinya: "Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu.."*

<sup>6</sup> Abdullah saeed, *Islamic banknin*.,.,, h.177

<sup>7</sup> Sri Nurhayati-Wasilah, *Akutansi Syariah*, (Jakarta, 2013) h. 178

Qs.Al-Baqarah, ayat 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ  
الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا  
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ  
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

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

## 2) Al-Hadist

Sebagaimana juga disertakan oleh hadist<sup>8</sup>

أفضل الكسب عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور

"Kerja yang paling utama adalah usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual-beli yang mabrur"

<sup>8</sup>www.infosyariah.com. Jumat . 11/05/2018



عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ  
 رَوَاهُ الْبَيْهَقِيُّ وَابْنُ (إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، : عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ  
 (مَاجِه وَصَحَّه ابْن حِبَان

*Dari Abu Sa'id 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).*

الْبَيْعُ :ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ :قَالَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ  
 رَوَاهُ (إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ  
 (ابن ماجه عن صهيب

*“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.’” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)*

### c. Rukun dan Ketentuan *Murabahah*

Dalam melaksanakan suatu akad, terdapat rukun dan syarat sah yang harus dipenuhi. Begitu pula dalam *bai' al- murabahah* terdapat pada rukun dan syarat yang harus dipenuhi oleh pembeli dan penjual karena rukun dan syarat *Murabahah* bersumber dan diadaptasi dari rukun dan syarat jual beli, dalam pengertian bahwa rukun dan syarat merupakan elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau lembaga, sehingga apabila tidak ada salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah (batal).<sup>9</sup>

<sup>9</sup>*Ibid.* h. 179

Rukun dan Ketentuan *Murabahah*, yaitu:<sup>10</sup>

1) Pelaku

Pelaku cakap hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizing walinya.

2) Objek *Murabahah*

Barang yang diperjual belikan adalah barang halal

3) Barang yang diperjual belikan harus diambil manfaatnya atau memiliki nilai

4) Barang tersebut dimiliki oleh penjual

5) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu dimasa depan barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, sebab dapat menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan.

6) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada *gharar*.

7) Harga barang tersebut jelas

8) Barang yang diakadkan ada ditangan penjual

9) *Ijab Qabul*

Pernyataan dan ekspresi saling rida/rela di antara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah maka kepemilikannya, pembayarannya dan pemanfaatan atas barang yang diperjual belikan menjadi halal. Demikian Sebaliknya.

---

<sup>10</sup>*Ibid*, h. 182

**d. Syarat-Syarat Akad *Murabahah***

Adapun yang menjadi syarat-syarat *Murabahah* adalah:<sup>11</sup>

- 1) Pihak yang berakad yaitu *bay'* dan *musytari* harus cukup hukum atau *baliq*(Dewasa),dan mereka saling meridhai(rela).
- 2) Khusus untuk *mabi'*(Objek jual beli)Persyaratannya adalah harus jelas dari segi spesifikasinya,jumlah,jenis,sifat yang akan ditransaksikan dan juga tidak termasuk dalam kategori barang haram,barang bermanfaat dan jelas penyerahannya,sehingga selamat dari kesamaran riba. Oleh karena itu maka objek barang harus merupakan hak milik penuh penjual.Mengenai syarat barang ini,para ulama mempunyai pandangan berbeda namun pada prinsipnya syarat-syarat barang yang boleh dan sah diperjualbelikan adalah:barang yang halal,orang yang bermanfaat,barang yang dimiliki,barang yang diserahterimakan,barang dipegang,barang dan harga yang jelas.
- 3) Harga dan keuntungan harus disebutkan begitu pula sistem pembayarannya.Semuanya ini dinyatakan didepan sebelum akad resmi(ijab qabul) dinyatakan tertulis.Besarnya harga jual dalam *Murabahah* adalah harga beli(pokok)ditambah *profit margin* keuntungan.*Murabahah* sebagai salah satu produk bank syari'ah Islam,maka sudah tentu harus mengikuti cara bermuamalah yang benar sesuai dengan asas-asas muamalah.

Jika salah satu atau lebih dari keenam aspek diatas tidak terpenuhi,ditinjau dari aspeklegalitas syariah maka akad yang dilakukan bisa dianggap cacat hukum.

---

<sup>11</sup> Wahbah az-Zuhaili, *al-fiqih al-Islam wa Adillatuh*, jilid IV, Beirut: Dar al fikr, 1989, hal 705

Dari uraian di atas sejauh analisa sementara penulis terlihat adanya kontradiksi antara teori dan praktek, sehingga legalitas hukumnya masih dipertanyakan dan dipandang perlu dilakukan penelitian untuk analisis lebih lanjut.

**e. Aplikasi *Murabahah* dalam Perbankan**

Keabsahan operasional produk *bai' al-Murabahah* sendiri dalam perbankan syariah masih menjadi bahan perdebatan dikalangan ulama (Kontemporer). Ada sebagian ulama yang membolehkan, karena merupakan jual-beli sebaliknya, sebagian ulama yang lain melarangnya karena menganggapnya sebagai *bai' al-inah* yang haram hukumnya, jual-beli atas barang yang tidak ada pada seseorang (*bai' atani fi bai' ah*) atau dianggap sebagai hilah untuk mengambil riba.

Abdullah seed juga mengkritik produk *bai' al-Murabahah* ini. Menurutnya, tidak terdapat perbedaan yang substansial antara mark-up dengan bunga (*financing*). Jika hukum Islam membolehkan *bai' al-Murabahah*, mengapa bunga bank konvensional dilarang.

Adapun kelebihan kontrak *Murabahah* (pembayaran yang ditunda) menurut Saeed adalah sebagai berikut:

1. Pembelian mengetahui semua biaya yang semestinya, serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan mark-up yang diartikan sebagai *prosentase* harga keseluruhan dan ditambah biaya-biaya.
2. Subyek penjualan adalah barang atau komoditas.
3. Subyek penjualan hendaknya memiliki penjualan dan dimiliki olehnya dan ia hendaknya mampu mengirimkannya kepada pembeli.
4. Pembayaran yang ditunda

Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan *Murabahah* sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir tujuh puluh lima

persen dari asetnya. Beberapa alasan diberikan popularitas *Murabahah* dalam pelaksanaan investasi perbankan Islam diantaranya:

- a) Maksimalisasi *Murabahah* dalam penanaman modalnya jangka pendek dibandingkan dengan mudharabah dan musyarakah.
- b) *Murabahah* menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan sistem *profit and loss sharing*.

*Murabahah* tidak mengizinkan bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis sebab bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka adalah hubungan kreditur dengan debitur.

*Murabahah* yang dilakukan oleh perbankan syariah tidak sama persis dengan definisi dalam *Murabahah* yang dikenal dalam kitab-kitab *fiqh*. *Murabahah* yang lazimnya dijelaskan dalam *fiqh* hanya melibatkan dua pihak yaitu penjual dan pembeli. Dalam hal ini bank syariah bukanlah pihak yang bergerak sebagai produsen atau pemasok barang yang dapat memproduksi sendiri atau tidak menyimpan stok barang yang hendak dipesan ataupun diinginkan oleh pihak nasabah. Berdasarkan hal tersebut dalam prakteknya terdapat 3 pihak yang terlibat dalam terwujudnya suatu akad *Murabahah*, yakni bank bank syariah sebagai *produsen* (pemasok) barang, dan nasabah.

Pada perjanjian *Murabahah*, bank membiayai pembelian barang atau *asset* yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang tersebut dari pemasok barang dan setelah kepemilikan barang itu secara yuridis berada di tangan bank, kemudian bank tersebut menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu *mark-up/margin* atau keuntungan dimana nasabah harus diberitahu oleh bank berapa harga beli bank dari pemasok dan menyepakati berapa besar *mark-up/margin* yang ditambahkan ke atas harga beli bank tersebut.

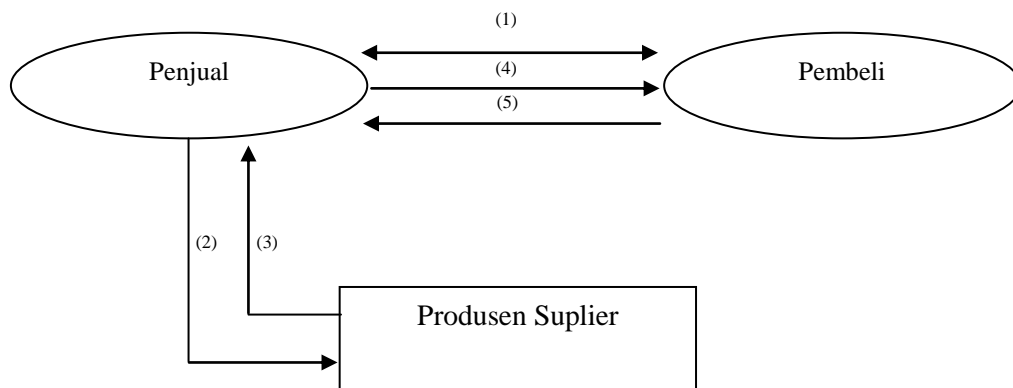
Akad *Murabahah* adalah produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah, biasanya akad *Murabahah* digunakan antara lain pada:

1. Perjanjian Pembiayaan Barang Investasi
2. Perjanjian Pembiayaan Kredit Kendaraan Bermotor
3. Perjanjian Pembiayaan Kredit Rumah

Adapun teknis *Murabahah* dalam perbankan syariah adalah sebagai berikut:

- a) Guna memastikan keseriusannya untuk membeli, bank dapat mensyaratkan nasabah agar terlebih dahulu membayar uang muka.
- b) Nasabah membayar kepada bank atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran selama jangka waktu yang disepakati, dengan memperhatikan kemampuan mengangsur ataupun arus kas usahanya.
- c) Jika pembelian tidak dapat menyelesaikan piutang *Murabahah* sesuai dengan yang diperjanjikan, maka penjual dapat mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu melunasi disebabkan oleh *force majeure*.
- d) Baik harga jual maupun besar angsuran yang telah disepakati tidak berubah hingga akad pembiayaan berakhir.

### Proses Pembiayaan *Murabahah*<sup>12</sup>



**Skema II.1**

#### f. Jenis *Murabahah*

Ada dua jenis *Murabahah*, yaitu:<sup>13</sup>

##### 1) *Murabahah* dengan Pesanan (*Murabaha to the purchase order*)

Dalam *Murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang pesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya tidak dapat membatalkan pesannya. Jika asset *Murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, dalam *Murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

##### 2) *Murabahah* tanpa pesanan

Dalam pelaksanaan teknis *Murabahah* tanpa pesanan ini pengadaan barang sebagai objek dari jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada atau tidaknya yang pesan, akan ada yang membeli atau tidak. Bisa juga disebut bersifat tidak mengikat. Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan

<sup>12</sup>Sri Nurhayati-Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Departemen Akuntansi FEUI, (Jakarta, 2013) hal.177

<sup>13</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, hal. 37-38

minimum yang harus dipelihara. Sebagai contoh dari *Murabahah* tanpa pesanan adalah pada pedagang grosir atau retail yang menjual barang kebutuhan masyarakat seperti supermarket. Akan ada pembeli atau tidak, begitu terdapat barang yang sudah pada jumlah persediaan minimum yang harus dipelihara maka akan langsung diadakan pengadaan barang agar proses jual beli dengan proses pengadaan barang tidak terkait.

#### **g. Resiko *Murabahah***

Resiko yang terdapat pada pembiayaan *Murabahah*, kredit kerugian atau akibat dari kegagalan debitur yang tidak dapat di perkirakan atau karena debitur tidak mampu memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian atau penurunan kualitas kredit nasabah, pembiayaan *Murabahah* bisa terjadi pada bank maka diantisipasi dalam pembiayaan *Murabahah*.<sup>14</sup>

- 1) *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) *Fluktuasi* harga kompratif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah.
- 3) Menolak nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab antara lain rusak dalam perjalanan.
- 4) Dijual; karena pembiayaan *Murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi.

## **2. Penetapan *Profit Margin***

Harga merupakan bagian yang tidak terpisahkan dan memegang peranan penting dalam menetapkan *profit margin* pembiayaan *Murabahah* pada perbankan syari'ah. Karena *Murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Sehingga tingkat *margin* keuntungan yang ditetapkan perusahaan akan berpengaruh pada harga sebuah produk yang ditawarkan kepada nasabah.

---

<sup>14</sup> Wiroso, Jual Beli *Murabahah*, hal 17-18



Ada beberapa metode penetapan *profit margin* yang dapat diterapkan dalam pembiayaan di bank syariah di antaranya<sup>15</sup>:

a) Penerapan *Mark-up Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Jika bank syariah hendak menerapkan metode *mark-up pricing*, metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *restriced Investment Account (RIA)* atau *mudharabahmuqayyadah* sebab akad *mudharabahmuqayyadah* adalah akad di mana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

b) Penerapan *Target Return Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty contract*.

pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate (rpr)*:

$$rpr = n \cdot v$$

dimana n: tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v: jumlah transaksi dalam suatu periode

jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate (epr)*. epr diperoleh berdasarkan:

- i. Tingkat keuntungan rata-rata pada industry sejenis
- ii. Pertumbuhan ekonomi
- iii. Dihitung dari nilai rpr yang berlaku di bank yang bersangkutan

Perhitungannya:

$$\text{Nisbah bank} = epr / \text{expected return bisnin yang dibiayai} \times 100\%$$

---

<sup>15</sup> Muhammad, Manajemen Bank syariah, (Yogyakarta: (UUP) AMP YKP, 2005) hal.138-140

Actual return bank = nisbah bank = *actual return* bisnis

Para Ulama *fiqh* sangat kosen pada bahasan keuntungan atau margin dari segi pengertian dan ukuran, terutama pada studi *syirkah* (kerjasama), *fiqh Murabahah* (pembagian hasil), dan *fiqh* zakat. Berkat Ibnu Quddamah, laba dari harta dagangan ialah pertumbuhan modal, yaitu penambahan nilai barang dagangan. Dari pendapat ini bisa dipahami bahwa laba itu ada karena adanya penambahan (kelebihan) pada nilai harta yang telah ditetapkan untuk dagang.

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa konsep *profit margin* itu ialah konsep pertumbuhan modal pokok yang dikhususkan untuk perdagangan. Dengan kata lain, konsep *profit margin* ialah dimana suatu konsep untuk menambah nilai yang terdapat antara harga beli dan harga jual.

### 3. Konsep *Margin* dalam Islam

Pengertian laba secara bahasa atau menurut Al-Qura'an, As-Sunnah, dan pendapat ulama-ulama *fiqh* dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertumbuhan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi dagang.

Tujuan dalam perdagangan dalam arti sederhana adalah memperoleh laba atau keuntungan, secara ilmu ekonomi murni asumsi yang sederhana menyatakan bahwa sebuah industry dalam menjalankan produksinya adalah bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan (laba/*profit*) dengan cara dan sumber-sumber yang halal. Demikian pula dengan transaksi bisnis dalam skala mikro, artinya seorang pengusaha atau industry dapat memilih dalam menentukan komposisi tenaga kerja, modal barang-barang pendukung proses produksi, dan penentuan jumlah output. Yang kesemua itu akan dipengaruhi oleh harga, tingkat upah, capital, maupun barang baku, dimana keseluruhan kebutuhan input ini akan diselaraskan oleh besarnya pendapatan dari perolehan *output*.

Untuk mengetahui konsep Islam tentang keuntungan, perlu diketahui terlebih dahulu tentang perspektif Al-quran, Qs. Al Baqarah ayat 6:

*“Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”*

Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep Islam:

1. Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan).
2. Mengoperasikan Modal tersebut secara interaktif dengan dasar unsur-unsur lain yang terkait untuk produksi, seperti usaha dan sumber-sumber alam.
3. Memosisikan harta sebagai obyek dalam pemutarannya karena adanya kemungkinan-kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlahnya.
4. Sehatnya modal pokok yang berarti modal bisa dikembalikan.

Muhammad Syattha al-Dimyati dalam kitabnya, *I'annah al-Thalibin*, mencoba mengurai alasan perniagaan masuk dalam usaha yang baik. Menurut beliau, tidak sedikit dari kalangan sahabat yang melakukan praktek jual beli dan dari hasil perniagaan itulah mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka.<sup>16</sup>

Berbicara tentang laba atau keuntungan, tentu yang dimaksud adalah hasil yang diusahakan melebihi dari nilai harga barang. Dalam pandangan wahbah al-Zuhaili, pada dasarnya, Islam tidak memiliki batasan atau standar yang jelas tentang laba dan keuntungan. Sehingga, pedagang bebas menentukan laba yang diinginkan dari suatu barang. Hanya saja, menurut beliau keuntungan yang berkah (baik) adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga harga modal.<sup>17</sup>

Beliau juga menyatakan, bahwa tidak boleh mengambil keuntungan terlalu besar. Beliau mengkategorikan hal tersebut dengan orang yang makan harta orang lain dengan jalan yang tidak benar, disamping itu juga masuk dalam

---

<sup>16</sup> Muhammad syattha al-dimyati, *I'annah al-Thalibin*, Bairut: Dar al-fikr, juz II, hal. 355

<sup>17</sup> Wahbah al-Zuhaili, *Al-Muamalat al-mu'ashirah*, Bairut; Dar al fikr. hal. 139

kategori penipuan. Karena dalam pandangan beliau, hal itu bukanlah *tabarru'* (pemberian suka rela) juga bukan *mu'awadhah* (tukar menukar), karena pada biasanya dalam *mu'awadhah* tidak sampai mengambil laba terlalu besar.<sup>18</sup>

Pendapat Ibnu Arabi ini sama dengan pendapat yang dikemukakan Imam Malik bin Anas. Dalam pandangan Imam Malik, pelaku usaha atau pedagang pasar tidak boleh menjual barangnya di atas harga pasaran. Mengingat, mereka juga harus memperhatikan kemaslahatan para pembeli. Sedangkan menjual barang dengan harga di atas harga pasaran (normal) akan mengabaikan kemaslahatan pembeli. Bahkan, dalam hal ini beliau memberikan peringatan dengan sangat tegas. Kalau sekiranya ada pedagang (di pasar) menjual diluar harga pasaran, maka harus dikeluarkan dari pasar tersebut.<sup>19</sup>

Dalam teori Konvensional tidak satupun pendapat yang tegas yang dapat diterima tentang batasan-batasan dan kriteria penentuan laba. Menurut konsep Islam, nilai-nilai keimanan, akhlak dan tingkah laku seorang pedagang muslim memegang peranan utama dalam mempengaruhi penentuan kadar laba dalam transaksi atau muamalah.

Sedangkan menurut sebagian ulama dari kalangan Malikiyyah membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal. Mereka menyamakan dengan harta wasiat, dimana syari' membatasi hanya sepertiga dalam hal wasiat. Sebab wasiat yang melebihi batas tersebut akan merugikan ahli waris yang lain. Begitu pula laba yang berlebihan akan merugikan para konsumen (pembeli). Oleh karena itu, laba tertinggi tidak boleh melebihi dari sepertiga.<sup>20</sup>

Kriteria-kriteria Islam secara Umum yang dapat member pengaruh dalam penentuan batas laba yaitu:

---

<sup>18</sup> Ibnu Arabi, *Ahkam al-Qur'an*, Bairut: Dar al fikr, juz 1. hal. 408-409

<sup>19</sup> An-Nawawi, *Al majmu*, Maktabah juz XIII, hal. 34-35

<sup>20</sup> Wahbah al-Zuhaili, *Al fiqh al-islami wa Adillatuhu*, Bairut: Dar al-fikr, juz V, hal. 307

1. Kelayakan dalam penetapan laba. Islam mengajurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba. Ali bin Thalib r.a. berkata " *Wahai para saudagar! Ambillah (laba) yang pantas maka kamu akan selamat (berhasil) dan jangan kamu menolak laba yang kecil karena itu akan menghalangi kamu dari mendapatkan (laba) yang banyak.*" Pernyataan ini menjelaskan bahwa batasan laba ideal (yang pantas dan wajar) dapat dilakukan dengan merendahkan harga. Keadaan ini sering menimbulkan bertambah jumlah barang dan meningkatnya peranan uang dan pada gilirannya akan membawa pada pertambahan laba.
2. Keseimbangan antara tingkat kesulitan antara tingkat kesulitan dan laba, Islam menghendaki adanya keseimbangan antara standar laba dan tingkat kesulitan perputaran serta perjalanan modal. Semakin tinggi tingkat kesulitan dan resiko, maka semakin besar pula laba yang diinginkan pedagang. Pendapat para ulama *fiqh*, ahli tafsir, dan para pakar akuntansi Islam di atas menjelaskan bahwa ada hubungan sebab akibat (kausal) antara tingkat bahaya serta resiko dan standar laba yang diinginkan oleh si pedagang. Karenanya, semakin jauh perjalanan, semakin tinggi resikonya maka semakin tinggi pula tuntutan pedagang terhadap standar labanya. Begitu pula sebaliknya, akan tetapi semua ini dalam kaitannya dengan pasar Islami yang dicirikan kebebasan bermuamalah hingga berfungsinya unsur penawaran dan unsur permintaan.
3. Masa perputaran modal peranan modal berpengaruh pada standarisasi laba yang diinginkan oleh pedagang, yaitu dengan semakin tinggi pula standar laba yang diinginkan oleh pedagang atau seorang pengusaha. Begitu juga dengan semakin berkurangnya tingkat bahaya, pedagang dan pengusaha pun akan menurunkan standarisasi labanya. Standarisasi laba yang sedikit akan membantu penurunan harga, hal ini juga akan menambah peranan modal dan memperbesar laba.
4. Cara menutupi harga penjualan. Jual beli boleh dengan harga tunai sebagaimana juga boleh dengan harga kredit. Juga boleh dengan tunai sebagaimana saja dan sisanya dibayar dengan cara kredit (cicilan), dengan

syarat adanya keridhoan keduanya(pedagang dan pembeli).Jika harga dinaikkan dan si penjual member tempo waktu pembayaran,itu juga boleh karena penundaan waktu pembayaran itu adalah termasuk harga yang merupakan bagian di penjual.

5. Unsur-unsur pendukung, disamping unsur-unsur yang berbeda dari waktu ke waktu,atau keadaan ekonomi,baik yang *marketable* maupun yang *non marketable*,bagaimanapun juga unsur-unsur itu tidak boleh bertentangan dengan kaidah-kaidah hukum Islam.

### 5. *Margin Keuntungan*

Penetapan tingkat*profit margin* pembiayaan di Bank Islam berbeda dengan yang dilakukan oleh bank konvensional. Untuk produk pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts*(NCC),yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah(*amount*) maupun waktu(*timing*)seperti *Murabahah*(jual-beli) dan *ijarah*(sewa) dengan menetapkan tingkat *margin*/tingkat hasil sewa.

Adapun proses penentuan tingkat margin pada pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC) ditentukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:<sup>21</sup>

a) Beban dana operasional

Dana yang dikeluarkan langsung oleh bank untuk dana pada *shohibul mal*,baik untuk simpanan giro,tabungan ataupun deposito berjangka.Besarnya dana ini tergantung pada besarnya imbalan bagi hasil maka akan semakin tinggi pula beban dana operasional dan demikian pula sebaliknya.

b) Beban dana Efektif

Dana operasional yang dikeluarkan bank setelah perhitungan cadangan *likuiditas* wajib minimum yang harus dipelihara bank dan selebihnya

---

<sup>21</sup> Muhammad, *Managemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: (uup)AMP YKP, 2005) hal. 138-140

dapat disalurkan kepada para *mudharib* berupa penempatan dana, dalam bentuk pembiayaan. Semakin besar cadangan wajib minimum yang dipelihara tentu semakin meningkat jumlah beban dana bank karena semakin kecil jumlah dana yang dapat disalurkan kembali kepada *mudharib*.

c) *Beban Overhead*

Seluruh dana beban dana diluar beban dana yang digunakan dalam menghimpun dana serta beban yang dikeluarkan dalam penyaluran pembiayaan, begitu juga berbagi sarana dan prasarana yang diperlukan dalam menuju operasional tentu menimbulkan beban baru seperti biaya gaji SDM, administrasi dan umum lainnya.

d) *Cadangan Resiko Pembiayaan Bermasalah*

Kemungkinan Resiko yang dihadapi dalam penyalur pembiayaan tidak dapat dihindari berupa resiko gagal bayar dari nasabah tertentu, sehingga dalam menentukan besarnya tingkat margin yang dibebankan kepada nasabah, faktor resiko ini perlu diperhitungkan baik sengaja ataupun tidak sengaja.

Sedangkan menurut Karim yang dimaksud *margin* keuntungan yang diterapkan bank syariah adalah ALCO. Penetapan *profit margin* keuntungan memperhitungkan beberapa hal berikut:<sup>22</sup>

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

Yang dimaksud dengan DCMR adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah sebagai kelompok competitor langsung atau, tingkat *margin* keuntungan bank syariah tertentu yang diterapkan dalam rapat ALCO dengan Kompetitor langsung terdekat.

2. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

---

<sup>22</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta. Rajawali 2004 hal.280-281

Yang dimaksud dengan ICMR yaitu tingkat *flat* rata rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional dalam ALCO dengan Kompetitor langsung terdekat.

3. *Expected Competitive Return of Investors (ECRI)*

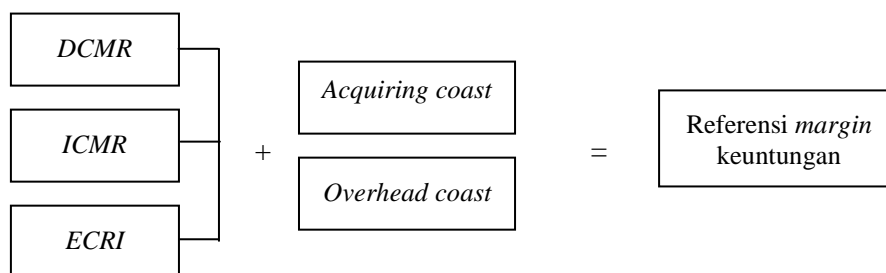
Yang dimaksud dengan ECRI adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

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.



**Skema II.2**

***Margin* keuntungan pada Bank Syariah**

Dalam praktik perbankan, biasanya *margin* dihitung dengan menggunakan metode anuitas, maka lama jangka waktu pembayaran, maka makin besar *margin* yang dikenakan konsep anuitas hanya digunakan sebagai dasar perhitungan *margin*. Setelah *margin* ditentukan, nilai *margin* tersebut bersifat tetap dan tidak berubah kendati terjadi keterlambatan pembayaran oleh nasabah. Bila menggunakan pendekatan proporsional, maka besarnya *margin* setiap bulan adalah sama bila bank menggunakan pendekatan anuitas, maka *margin* pada bulan pertama akan lebih besar bila dibandingkan dengan bulan kedua dan seterusnya.



## 6. Pelaksanaan *Profit Margin* Pada *Murabahah*

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

Sesuai dengan pembahasan tentang nilai ekonomi waktu untuk teori pertukaran, maka secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah pembiayaan *murabahah* yang syaria'ah, dapat dihitung dengan berikut:

Harga Jual Bank = Harga Beli Bank + ( Waktu x *Cost Recovery*) + Keuntungan

*Cost Recovery* =  $\frac{\text{Nilai Pembiayaan yang diberikan} \times \text{Biaya Operasional 1 tahun}}{\text{Proyeksi Target Volume Pembiayaan}}$

Keuntungan = % keuntungan yang diinginkan x Nilai Pembiayaan yang diberikan

Persentase keuntungan diperoleh dari perbandingan total biaya operasional dengan total asset perusahaan, dengan rumusan:

Persentase keuntungan =  $\frac{\text{Total biaya operasional}}{\text{Total asset perusahaan}} \times 100\%$

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*cost recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan *murabahah* di bank syari'ah. Angka-angka tersebut dapat diperoleh dari Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Angka yang diperoleh kemudian ditambahkan dengan harga beli dari pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga jual.

*Margin* dalam Islam *cost recovery* ditambah dengan keuntungan bank. Apabila *margin* ingin dihitung persentasenya tinggal dibagi dengan harga beli barang dikalikan 100%, setelah angka-angka tersebut didapat, barulah persentase *margin* ini dibandingkan dengan suku bunga. Jadi, suku bunga hanya dijadikan benchmark. Agar pembiayaan *murabahah* kompetitif, *margin murabahah*, tadi harus lebih kecil dari bunga bank, maka tentu ada yang tidak besar dengan *cost recovery*. Artinya, efisiensi bank tersebut rendah. Efisiensi yang rendah itu dapat ditingkatkan dengan mengurangi biaya operasional pada target volume pembiayaan yang sama. Hal ini dapat dicapai dengan meningkatkan kualitas SDM bank syari'ah. Semakin berkualitas SDM dalam meyakinkan nasabah untuk mendepositokan dananya ke bank syari'ah, sehingga semakin banyak pula dana yang dapat disalurkan untuk pembiayaan *murabahah*. Dengan demikian, semakin besar peluang untuk meningkatkan efisiensi. Hal terpenting yang perlu diingat dan dicatat, hasil perhitungan *margin* yang dicantumkan dalam *murabahah* dinyatakan dalam angka nominal, bukan bentuk persentasenya<sup>23</sup>. Efisiensinya harga jual suatu bank syari'ah dengan bank syari'ah yang lain, dapat dihitung dengan:

$$\text{Margin dalam persentasenya} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Beli barang Bank}} \times 100\%$$

---

<sup>23</sup>Muhammad, Manajemen, *Bank syariah*, Yogyakarta: (UUP) AMP YKP, 2005 hal.305

## 6. Pembiayaan

### a. Pengertian Pembiayaan

Kegiatan pengalokasian dana yang paling penting dalam perbankan adalah pemberian pinjaman pada nasabah atau dikenal dengan istilah kredit pada bank konvensional dan pembiayaan pada bank yang menjalankan prinsip syariah.

Pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang *deficit* unit. pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikann uang untuk tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan hasil bagi.

Menurut Undang-undang No.10 Tahun 1998 pembiayaan didefinisikan sebagai berikut: *Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dnegan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.*<sup>24</sup>

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau barang berdasarkan kesepakatan antara lembaga keuangan dan seseorang untuk memenuhi kebutuhan dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup>*Ibid*, hal 2

<sup>25</sup>*Ibid*, hal.2-3

Pembiayaan dalam arti luas mencakup unsur-unsur sebagai berikut:

1) Kepercayaan

Kepercayaan itu suatu keyakinan pemberi pembiayaan bahwa pembiayaan yang diberikan akan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang.

2) Kesepakatan

Kesepakatan yaitu perjanjian antara si pemberi pembiayaan yang telah disepakati dengan si nasabah, di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3) Jangka Waktu

Jangka waktu mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang.

4) Resiko

Resiko merupakan tetangga waktu pengembalian tak tertagihnya pemberian pembiayaan. Semakin panjang suatu pembiayaan semakin besar resiko.

5) Balas Jasa

Balas jasa ini merupakan keuntungan atas pemberian pembiayaan. Balas jasa bank ditentukan dengan bagi hasil.

Pembiayaan yang dilakukan mempunyai manfaat bagi nasabah dan calon nasabah beserta BANK meliputi:

a) Manfaat Bagi nasabah dan calon nasabah

1. Sebagai Modal untuk membiayai usaha produktif
2. Menanam modal kerja yang sudah berjalan sehingga dapat meningkatkan keuntungan
3. Memperoleh saran produksi untuk menunjang usaha
4. Mendapatkan barang kebutuhan dengan cara pembayaran yang ringan

b) Manfaat bagi Bank

1. Merupakan sumber pembentuk kekayaan dan pendapatan
2. Menjamin Kelangsungan Kegiatan usaha
3. Mewujudkan kepedulian *social*: Pembiayaan usaha mikro dan berfungsi sebagai ibadah dalam menanggulangi kemiskinan dan ketimpangan *social*.

**b. Fungsi Pembiayaan**

Dalam pembiayaan, memiliki beberapa fungsi yang sangat beragam, karena keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan untuk mencapai keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya:<sup>26</sup>

1. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
2. Membantu kaum *dhuafa* yang tidak tersentuh oleh Bank Konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh Bank Konvensional.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

**c. Jaminan**

Jaminan adalah bentuk perwujudan dari itikad yang baik dari penggunaan dana untuk menjalankan usaha sebesar-besarnya serta penuh rasa tanggung jawab. Berdasarkan PSAK No.105 Tahun 2009 paragraf 8 tentang jaminan dijelaskan bahwa:

Pada prinsipnya, dalam pembiayaan *Murabahah* tidak ada jaminan, namun agar pengelolaan usaha tidak melakukan penyimpangan, pembeli dapat meminta jaminan dari pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila jual beli

---

<sup>26</sup>*Ibid*, hal.6

terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.

#### **g. Pembiayaan Bermasalah**

Pembiayaan yang dilakukan dapat diklasifikasikan berdasarkan jangka waktu pembiayaannya terdiri dari:

- 1) Jangka waktu pendek umumnya dibawah 1 tahun
- 2) Jangka waktu menengah selama 1 tahun
- 3) Jangka waktu panjang diatas 1 tahun dengan mempertimbangkan kemampuan pembiayaan

Dari pembiayaan yang diberikan kepada nasabah ada juga pembiayaan yang bermasalah. yang dimaksud dengan pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

- 1) Belum atau tidak mencapai target angsuran pokok maupun bagi hasil atau *margin* yang diinginkan.
- 2) Mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban dalam bentuk pembayaran pokok bagi hasil (*margin*) yang menjadi beban bank bersangkutan
- 3) Memiliki kemungkinan timbulnya resiko dikemudian hari

Pembiayaan diklasifikasikan berdasarkan tingkat kolektabilitas pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan Lancar adalah pembiayaan yang tidak mengalami penundaan pembayaran angsuran pokok pembiayaan dan *margin*/bagi hasil
- b. Pembiayaan kurang lancar adalah pembiayaan yang pembayaran angsuran pokok pembiayaan dan *margin* /bagi hasil telah mengalami penundaan.
  - 1) Pola angsuran harian mengalami penundaan 7 kali angsuran.
  - 2) Pola angsuran mingguan mengalami penundaan 3 kali angsuran.
  - 3) Pola angsuran bulanan mengalami penundaan 1 kali angsuran.

- c. Pembiayaan Diragukan
  - 1) Pola angsuran harian mengalami penundaan sampai 14 kali angsuran
  - 2) Pola angsuran minggu mengalami penundaan sampai 6 kali angsuran
  - 3) Pola angsuran bulanan mengalami penundaan sampai 2 kali angsuran
- d. Pembiayaan Macet adalah pembayaran angsuran pokok pembiayaannya dan pembayarannya marjin/bagi hasil telah mengalami:
  - 1) Pola angsuran harian, mengalami penundaan sampai dengan 21 kali angsuran
  - 2) Pola angsuran mingguan, mengalami penundaan sampai dengan 12 kali angsuran
  - 3) Pola angsuran bulanan, mengalami penundaan sampai dengan 3 kali angsuran.

**e. Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah***

Pengertian *Murabahah* dalam praktik adalah apa yang diistilahkan dengan *bai al-Murabahah liamir bisy-syira*, yaitu permintaan seseorang atau pembeli terhadap orang lain untuk membelikan barang dengan ciri-ciri yang ditentukan. Untuk singkatnya bentuk ini dinamakan *Murabahah* Permintaan/Pesanan Pembeli (MPP). MPP ini merupakan dasar kesepakatan dari terjadinya transaksi jual beli barang dan permintaan/pesanan tersebut dianggap bersifat lazim (pasti/mengikat) bagi pemesan. Sedangkan besarnya keuntungan, harga jual, penyerahan barang, dan cara pembayaran dalam MPP ini ditentukan atas kesepakatan para pihak.

Dalam jual beli MPP ini ada 3 (tiga) pihak yang terlibat, yaitu A, B, dan C. A meminta kepada B untuk membelikan barang untuk keperluan A. B tidak memiliki barang-barang tersebut tetapi berjanji untuk membelikannya dari pihak lain, yaitu C. B adalah sebagai perantara dan penjual, dan dalam perjanjian MPP hubungan hukum terjadi antara A dan B. Bentuk perjanjian *Murabahah* ini diartikan sebagai menjual suatu komoditi dengan harga yang ditentukan penjual (B) ditambah dengan keuntungan (untuk B) dan dibeli oleh A.<sup>46</sup> Menurut Yusuf

al-Qardhawi, dalam MPP ini ada dua unsur utama yang perlu dipahami, yaitu adanya *wa'ad* (janji), artinya janji untuk membelikan barang yang diminta pembeli dan janji penjual untuk meminta keuntungan dari barang tersebut.

Di samping itu, disepakati pula oleh pembeli dan penjual bahwa janji ini bersifat mengikat (*iltizam*) yang kemudian akan dilakukan pembayaran dengan menyarankan agar *Murabahah* itu masuk menjadi bagian dari *commission sale* (penjualan yang keuntungannya berdasarkan komisi), di mana seorang pembeli yang biasanya tidak memperoleh barang yang dibutuhkan lalu meminta melalui seorang perantara, atau karena tidak mau repot/menghadapi kesukaran dalam memperoleh barang yang dibutuhkannya, maka memberi jasa kepada perantara tersebut. Cara ditanggungkan (*muajjal*).

Berdasarkan penjelasan tersebut, unsur-unsur MPP bila diterapkan dalam perbankan syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Pembeli menentukan barang yang dikehendaki disertai karakteristiknya, dan meminta pihak bank untuk membeli dan menentukan harganya.
- 2) Pihak bank mencari barang yang sesuai dengan permintaan pembeli kepada pemasok/penyedia barang baik atas inisiatifnya atau atas rekomendasi dari pembeli.
- 3) Pihak bank membeli barang dari pemasok/penyedia barang secara tunai sehingga barang tersebut menjadi milik bank.
- 4) Setelah bank mendapatkan informasi barang yang dibutuhkan berikut harganya, kemudian menentukan harga jual kepada pembeli berikut syarat-syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi oleh pembeli.
- 5) Pihak pembeli memenuhi ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat yang ditentukan oleh bank berikut tata cara pembayarannya.
- 6) Pembeli menandatangani akad *Murabahah* dengan bank atas barang/objek yang telah disepakati dengan harga jual bank yang terdiri dari harga pokok dan margin keuntungan, kemudian bank menyerahkan barang tersebut.



#### f. Prinsip-Prinsip Pemberian Pembiayaan

Penyaluran pembiayaan dilakukan dengan pertimbangan secara obyektif berdasarkan *criteria* yang telah ditetapkan. Jangan pernah memberikan pembiayaan dengan pertimbangan subyektif, seperti:<sup>27</sup>

- 1) Belas kasihan
- 2) Kenalan (Bersaudara atau pertemanan)
- 3) Nasabah terhormat (terkenal, status sosial tinggi)
- 4) Nasabah yang pintar ngomong, perlu ketajaman feeling dan analisa

Dalam melakukan penilaian kriteria-kriteria serta aspek penilaiannya tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya *criteria* penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan produktif investasi konsumtif Modal kerja pembiayaan dilakukan dengan analisis 5C dan 7P yaitu:

- a. *Charakter* (Karakter): Suatu keyakinan sifat atau watak dari orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya.
- b. *Capacity* (Kemampuan): Terlihat kemampuan nasabah dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya.
- c. *Capital* (Modal Sendiri): dalam penggunaan modal efektif bersumber dari laporan keuangan kemudian dapat diukur berdasarkan likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan sebagainya.
- d. *Collecteral* (Jaminan): merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik fisik ataupun non fisik.
- e. *Condition* (Kondisi): terlihat dari kondisi ekonomi dan politik sekarang dan akan datang lalu prospek usaha di *sector* yang ia jalankan.

---

<sup>27</sup> Deny k. Yusuf, "Instrumen Lembaga Keuangan Syariah", Bandung: Pustaka Bani Quraisy. 2004, hal. 137

Kemudian penilain pembiayaan dengan metode 7 P adalah:

- 1) *Personality* :Segi kepribadian atau tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya.
- 2) *Party*:Menggolongkan berdasarkan modal,loyalitas serta karakternya.
- 3) *Purpose*:Mengetahui tujuan nasabah dalam pembiayaan
- 4) *Prospect*:Menilai usaha nasabah diamana yang akan dating menguntungkan atau tidak
- 5) *Payment*:Cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil
- 6) *Profitabilitas*:Menganalisis bagaimana nasabah mencari laba
- 7) *Protection*:Bagaimana menjaga usaha agar dapat perlindungan

**g. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah***

- 1) Ketentuan *Murabahah* pada bank syariah
  - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba
  - b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam
  - c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang 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 beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu 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 mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip, menjadi milik bank

2). Ketentuan *Murabahah* kepada nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dengan perjanjian pembelian suatu asset kepada bank dalam perjanjian pesanan ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dari pedagang yang *benefit* sesuai dengan syarat-syarat dalam perjanjian
- c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepaktinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut karena barang tidak sesuai, bank menanggung biaya resiko. Dan apabila nasabah menolak membeli barang tersebut padahal barang sudah sesuai dengan pesanan, maka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut
- e. Jika kontrak jual beli menggunakan uang muka atau memakai sistim kontrak (*urbun*) sebagai alternatif.

## B. Hasil Penelitian Terdahulu

Berikut hasil penelitian terdahulu yang penulis gunakan dalam penelitian ini :

No	Nama	Judul	Hasil
1	Firmansyah STEI SEBI	Metode penentuan Harga Juak Beli <i>Murabahah</i> pada BMT Berkah Madani	Peneliti ini menggunakan metode deskriptif dan hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa belum sempurna secara aturan syariah karena masih menggunakan prinsip-prinsip yang ada di perbankan konvensional, yaitu masih menyadarkan kepada suku bunga yang berlaku dipasar. <sup>28</sup>
2	Septian Ambarawati PSKTTI-UI	Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah dan mudharabah pada bank umum syariah Indonesia.	pembiayaan murabahah pada bank umum syariah dipengaruhi secara signifikan oleh <i>NonPerforming Loan</i> (negatif), bonus SWBI (positif), tingkat suku bunga pinjaman (positif). Dalam penelitian ini, analisis yang digunakan adalah analisis data panel dengan metode Pooled EGLS ( <i>Period</i>

<sup>28</sup> Firman, "Penerapan Metode penentuan Harga Juak Beli Murabahah: Studi Kasus Pada BMT berkah", STEI SEBI, Jakarta, 2007

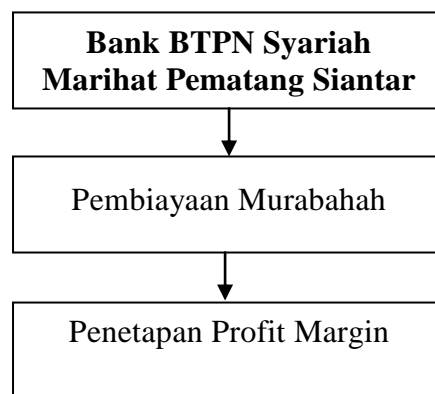
			<i>radom effect</i> ), selama periode kuartal keempat 2004 sampai kuartal pertama 2008. <sup>29</sup>
3	Salman Alfandi UIN Syarif Hidayatullah, Tangerang	<i>Analisa faktor-faktor yang Mempengaruhi Murabahah pada Bank</i>	Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan diuji dengan pengujian asumsi klasik. Hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa Dana pihak Ketiga (DPK), Biaya <i>overhead</i> , <i>Non Performing Financing</i> (NPF), BI Rate, dan inflasi berpengaruh secara <i>simultan</i> terhadap <i>margin</i> pembiayaan murabahah. <sup>30</sup>

<sup>29</sup> Septian Ambarawati, "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah pada Bank Umum Syariah di Indonesia", PSKTTI-UI, Jakarta, 2008

<sup>30</sup> Salman Afandi, "Analisa faktor-faktor yang Mempengaruhi Murabahah pada Bank "X" Syariah, UIN Syarif Hidayatullah, Tangerang, 2007.

### C. Kerangka Berfikir

Penelitian ini dimulai dengan pemilihan sampel pada pembiayaan *Murabahah* yang diberikan bank BTPN syariah Marihat. Dapat diketahui bahwa BTPN Syariah Marihat telah populer dengan Produk Pembiayaan *Murabahah*. Untuk sektor *Murabahah* pihak bank lebih banyak menggunakan akad *Murabahah* dalam pelaksanaannya. Berikut ini ilustrasi dari Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar yang mengeluarkan produk pembiayaan *murabahah* serta penetapan *profit margin*nya dalam kerangka berfikir.



**Skema II.3. Kerangka Berfikir**

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Pendekatan Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif, yakni menggambarkan fakta yang terjadi mengenai pelaksanaan akad pembiayaan *Murabahah* di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar. Penelitian deskriptif menggambarkan jenis/ bentuk yang mendasari penelitian.<sup>31</sup> Adapun alasan menggunakan metode ini didasarkan atas pertimbangan bahwa metode ini dinilai mampu mengungkap, menggali dan menganalisis berbagai fenomena empirik yang terjadi, karena rangkaian hipotesis yang diteliti merupakan fenomena yang terjadi, sehingga dengan metode ini penulis dituntut untuk dapat mendeskripsikan/ memaparkan, menganalisis dan menginterpretasikan data-data dari pengamatan langsung mengenai pelaksanaan akad pembiayaan *Murabahah* di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.

##### **B. Definisi Operasional**

Definisi operasional bukanlah definisi/pengertian seperti teori, tetapi operasionalisasi dari variabel, berupa pengukuran (*measurement*) atau *indicator-indikator suatu variabel*.<sup>32</sup> Dalam penelitian ini hanya dapat satu variabel yang menjadi definisi operasional, yaitu Penetapan profit margin produk pembiayaan *Murabahah*. Penetapan *profit margin* ditinjau dari sudut pencapaian tujuan, dimana keberhasilan suatu organisasi harus mempertimbangkan bukan saja sasaran organisasi tetapi juga mekanisme mempertahankan diri dalam mengejar sasaran. Dengan kata lain, penetapan *profit margin* harus berkaitan dengan masalah sasaran maupun tujuan.

---

<sup>31</sup> Azuwar Juliandi, *Metode Penelitian Bisnis*. Medan. UMSU PRESS 2014.h.122A

<sup>32</sup> Azuwar Juliandi. *Pelatihan penulisan skripsi (Teknik menulis proposal dan skripsi)*. perbankan syariah dan Bisnis Manajemen Syariah

### C. Tempat dan Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank BTPN syariah Marihat Pematang Siantar yang beralamat di Jl. Melanton Siregar No. 5 Marihat. Dengan waktu penelitian dimulai pada bulan Januari 2017 s/d Maret 2017. Berikut jadwal rencana kegiatan penelitian.

**Tabel III.1**  
**Jadwal Kegiatan Penelitian**

No.	Kegiatan	Bulan/Tahun				
		Desember 2016	Januari 2017	Februari 2017	Maret 2017	April 2017
1.	Pengajuan Judul					
2.	Penyusunan Proposal					
3.	Bimbingan Proposal					
4.	Seminar Proposal					
5.	Pengumpulan data					
6.	Bimbingan Skripsi					
7.	Sidang Skripsi					

### D. Jenis dan Sumber Data

#### 1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data yang diperoleh menggunakan teknik observasi, wawancara, serta studi kepustakaan yakni hal-hal yang berkaitan dengan data Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah bil-Wakalah* dan penentuan *profit margin* pada produk pembiayaan *Murabahah* di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar. Data Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap pelaksanaan penetapan *profit margin* pada produk *Murabahah* di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.



## 2. Sumber Data

Sumber data yang menjadi rujukan dalam penelitian ini yaitu terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder.

### a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data utama yang diperoleh secara langsung dari informan yang dapat memberikan keterangan tentang kegiatan penelitian yang dilakukan.

### b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data penunjang yang diperoleh dari berbagai referensi sebagai penguat, antara lain didapat dari arsip-arsip, dokumen resmi Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar serta berbagai sumber literature lainnya yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti serta buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan yang dianalisis dan yang ada relevansinya dengan masalah yang diteliti.

## E. Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan data merupakan langkah yang mengumpulkan data-data yang relevan bagi penelitian.<sup>33</sup> Dalam pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis menggunakan metode pengumpulan data, sebagai berikut:

### 1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan suatu bentuk komunikasi verbal yang dimaksudkan untuk mendapatkan data informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti atau merupakan cara pengumpulan data dengan jalan Tanya jawab yang dikerjakan dengan sistematis berdasarkan tujuan penelitian dimana dalam penelitian ini adalah Tanya jawab tentang pelaksanaan penetapan profit margin di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar. Wawancara dilakukan oleh penulis

---

<sup>33</sup> Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis (pendekatan Kuantitatif, kualitatif R&D)*. Bandung. ALFABETA, CV .2012.h.420

sebagai data tambahan yang betul-betul objektif sehingga akan memperjelas masalah yang sedang diteliti. Adapun wawancara penulis lakukan dengan manager sentra sebagai *Account Officer* dan Pembina sentra sebagai karyawan bagian administrasi pembiayaan untuk mengetahui lebih jauh tentang hal-hal yang akan penulis bahas untuk menjawab rumusan masalah.

## 2. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mencari dan meneliti data-data dan teori-teori dari sumber-sumber atau buku-buku yang ada relevansinya dengan judul penelitian, dengan cara:

- a) Mengumpulkan sumber-sumber atau buku-buku yang membahas tentang *Murabahah*.
- b) Menelaah sumber-sumber atau buku-buku yang membahas tentang *Murabahah* kaitannya dengan masalah yang diteliti.
- c) Mengkategorikan teori-teori yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

## 3. Studi Dokumentasi

Adalah mempelajari dokumen-dokumen yang terkait dengan masalah atau data penelitian seperti laporan keuangan dan lain-lain.

## F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan yang mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> *Ibid.* h.426

Dalam menganalisa data penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Yaitu metod penelitian yang menggambarkan secara objektif dan kritis dalam rangka memberikan perbaikan, tanggapan dan tawaran serta solusi terhadap masalah yang dihadapi dalam pelaksanaan penetapan Profit Margin produk pembiayaan murabahah di PT. Bank BTPN Marihat Pematang Siantar. Dalam pelaksanaannya penganalisaan dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Inventarisir data, yaitu mengumpulkan dan menelaah seluruh data yang terkumpul dari berbagai sumber, baik sumber primer maupun sekunder.
- b. Klasifikasikan data, yaitu mengelompokkan seluruh data kedalam satuan.
- c. Menghubungkan data dengan teori yang sudah dikemukakan dalam kerangka pemikiran.
- d. Menganalisa dan mengkomparasikan unsur-unsur dalil yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- e. Menarik kesimpulan dari data-data yang dianalisa dan teori-teori dengan memperhatikan rumusan masalah yang telah ditentukan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. HASIL PENELITIAN**

##### **1. Deskripsi Data**

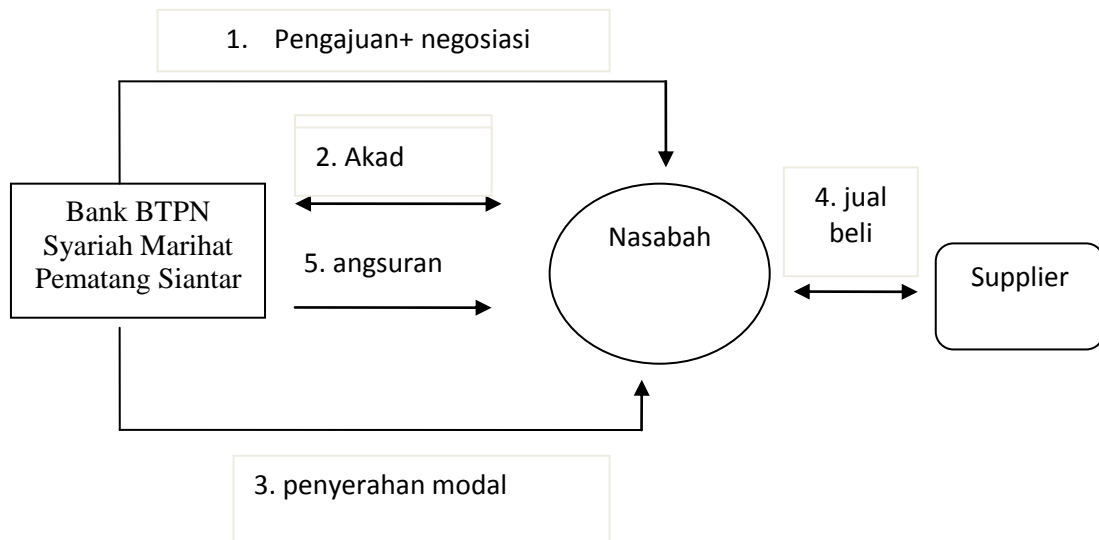
Hasil penelitian adalah proses pengelompokan hasil secara baik tentang informasi suatu kegiatan berdasarkan fakta berdasarkan fakta melalui usaha fikiran penulis dalam mengolah dan menganalisa objek penelitian secara sistematis dan objek untuk memecahkan suatu persoalan atau menguji suatu hipotesis sehingga terbuat suatu prinsip umum atau teori.

Pada penelitian ini hasil penelitian untuk menganalisis pelaksanaan penetapan *profit margin* produk pembiayaan murabahah pada Bank Btpn Syariah Marihat Pematang Siantar, maka penulis melakukan pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara langsung terhadap objek yang diteliti. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengumpulan data dari dokumentasi atau dokumen-dokumen yang terkait pada data penelitian seperti laporan keuangan bank.

Dalam pembiayaan murabahah penulis akan menganalisis data dan informasi yang berkaitan dengan penetapan profit margin pada Bank Btpn Syariah Marihat Pematang Siantar dan memberi gambaran tentang bagaimana pelaksanaan penetapan profit margin.

Sesuai dengan data yang diperoleh, adapun teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif yang merupakan penganalisaan dengan menggambarkan kondisi perusahaan pada Bank Bank Btpn Syariah Marihat Pematang Siantar.

## 2. Mekanisme Pelaksanaan Profit Margin Pembiayaan Murabahah



**Skema IV.1<sup>1</sup>**

Sumber : wawancara penulis dengan pihak PT. Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.

Keterangan:

1. Pengajuan dan negosiasi
2. Akad murabahah
3. Penyertaan modal
4. Transaksi jual beli(nasabah-supplier)
5. Pembayaran angsuran

Dari alur mekanisme pembiayaan murabahah tersebut dapat dilihat adanya perubahan arus jual beli karena adanya akad tambahan(wakalah)oleh bank Btpn Syariah Marihat pematang Siantar dengan nasabah.

<sup>1</sup> Dokumen gambaran umum perusahaan PT. Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.

### 3. Penetapan Profit Margin pembiayaan Murabahah Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.

Adapun penetapan profit margin yang diberlakukan di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1<sup>2</sup>**

<b>Tahun</b>	<b>Nasabah</b>	<b>Harga beli</b>	<b>Harga jual</b>	<b>Margin</b>	<b>Profit margin</b>
<b>2014</b>	1604	2.236.100.000	2.906.930.000	30%	670.830.000
<b>2015</b>	2376	3.562.000.000	4.630.600.000	30%	1.068.600.000
<b>2016</b>	2201	3.673.400.000	4.775.220.000	30%	1.102.020.000

Sumber : Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar

Berdasarkan table 4.1 diatas dapat dilihat bahwa laporan keuangan pembiayaan murabahah pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar dari tahun mengalami peningkatan, karena pengelolaan pembiayaan murabahah yang dilakukan Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar sangat baik. Adapun dalam perhitungan *profit margin*nya bank menentukan harga jual dengan terlebih dahulu margin keuntungan yang dikendaki bank senilai 30% dari harga beli.

## **B. Pembahasan Hasil Penelitian**

### **1. Pelaksanaan Pembiayaan murabahah bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar**

Berdasarkan Hasil wawancara penulis dengan pihak PT. Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar yang diwakili oleh Ibu Asmawati Halihah Damanik. PT. Bank Btpn Syariah Marihat menyalurkan pembiayaan salah satunya

---

<sup>2</sup> *Ibid*

menggunakan perjanjian jual beli (Akad wakalah murabahah). Adapun produk yang digunakan adalah Paket Masa Depan (PMD) yang tujuan pembiayaannya ditujukan khusus kepada prasejahtera yang berfokus pada pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik, yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu.<sup>3</sup> PMD merupakan produk syariah dengan akad *wakalah wal murabahah*. Pembiayaan *Murabahah* meliputi pembiayaan untuk pembelian barang modal usaha baru bagi nasabah yang sama sekali belum memiliki usaha, atau barang pendukung usaha bagi nasabah yang sama sekali baru membangun usaha. Pembelian barang diwakilkan kepada nasabah dengan perjanjian *wakalah*, yang menjelaskan rincian barang yang akan dibeli berikut harganya. Selanjutnya nasabah wajib membayar pembiayaan pembelian barang berikut margin yang ditetapkan dengan cara mengangsur sesuai jangka waktu yang diperjanjikan. Nasabah juga difasilitasi asuransi jiwa dan santunan apabila suami meninggal, dibukakan rekening tabungan untuk mamcu disiplin nasabah agar menabung secara rutin, dan program pelatihan daya yang mencakup pengelolaan keuangan praktis, kewirausahaan, dan kesehatan.<sup>4</sup>

Sebagaimana yang telah dipaparkan diatas tentang bagaiman mekanisme pembiayaan murabahah di Bank Btpn Syariah Marihat dengan beberapa proses sebagai langkah awal yang ditempuh adalah proses pengajuan permohonan nasabah kepada pihak bank dengan terlebih dahulu menyerahkan daftar rencana pembiayaan serta memenuhi persyaratan yang telah ditentukan pihak bank. Setelah pengajuan permohonan diterima kemudian pihak bank dan nasabah melakukan negosiasi terkait nominal jumlah pembiyaan. Besar kecilnya pembiayaan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah tergantung besar kecilnya agunan yang disertakan. Dalam tahap negoisasi ini, sebelum bank memutuskan permohonan, pihak bank melakukan tahap analis terlebih dahulu terkait nasabah yang mengajukan pembiayaan. Adapun hal-hal yang dianalisis

---

<sup>3</sup> Dokumen Pendukung PT. Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar 2010

<sup>4</sup> Wawancara oleh ibu Asmawati selaku manager PT. Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar

pembiayaan murabahah pada Bank Btpn Syariah berupa analisis dokumen, karakter, kapasitas, jaminan.

Setelah kelengkapan pengajuan permohonan dan permohonan diterima pihak bank maka selanjutnya adalah proses akad kedua belah pihak. Dalam akad murabahah atau disebut akad jual beli dimana nasabah sebagai pembeli bank sebagai penjualnya dengan mengenakan tambahan dana kepada nasabah atas pembelian barang nasabah itu sendiri, sehingga bank hanya berposisi sebagai pemberian pinjaman uang untuk pembelian suatu barang untuk usaha.

Dalam akad keduanya menggunakan standar yang telah disediakan sehingga pihak nasabah hanya cukup mengisi data kemudian menandatangani. Untuk mekanisme pembiayaan murabahah bank melimpahkan untuk mewakili pembelian barang kepada nasabah itu sendiri jadi, yang melakukan transaksi jual beli adalah nasabah dengan pihak supplier. Sedangkan bank hanya sebagai shohibul mall atau pemilik dana yang meminjamkan dananya kepada nasabah yang melakukan pengajuan untuk membeli kebutuhan usaha. Bank Btpn Syariah Marihat dalam transaksi pembiayaan murabahah memberlakukan sistem harga beli dan harga jual. Besar kecilnya harga beli atau pokok pinjaman ditentukan oleh jaminan yang disertakan nasabah kepada pihak bank sedangkan harga jual adalah harga beli ditambah dengan margin yang nantinya harus dibayarkan nasabah kepada bank. Dalam penentuan margin yang harus dibayarkan oleh nasabah semuanya sudah dipatok atau ditentukan persentasenya oleh pihak bank.

Proses selanjutnya setelah melakukan akad yaitu pencairan pembiayaan. Sebelum pencairan pembiayaan nasabah harus membuka rekening tabungan atau giro karena pembayaran angsuran nasabah melalui rekening tersebut. Ketika proses pencairan selesai maka selanjutnya adalah proses pembelian barang pada supplier yang ditunjuk atau disetujui oleh bank untuk menyediakan barang yang dibeli oleh bank dan selanjutnya akan dijual bank kepada nasabah berdasarkan fasilitas pembiayaan murabahah.



Proses terakhir yaitu mengenai pembiayaan angsuran nasabah atas pembelian suatu barang, maka nasabah memiliki kewajiban dalam membayar pinjaman modal dan margin kepada pihak bank Btpn Syariah Marihat secara mengangsur selama jangka waktu yang telah ditentukan diawal akad. Dalam pembayaran angsuran pihak bank tidak memberlakukan sistem pelunasan sebagian dipercepat, hanya memberlakukan perlunasan dipercepat dengan membayar sisa harga jual marjin diberikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada awal akad.

## **2. Penetapan Profit Margin Pembiayaan Murabahah Bank BTPN Syariah Marihat pematang Siantar**

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Ibu Asmawati Halilah Damanik mengenai penetapan profit margin dari pembiayaan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

Untuk merealisasikan pembiayaan murabahah ditujukan untuk memberikan fasilitas kepada masyarakat yang membutuhkan tambahan dana untuk melakukan transaksi jual beli suatu barang yang dibutuhkan untuk menunjang kelangsungan usaha yang dijalankan nasabah. Dalam pembiayaan murabahah bank dan nasabah sama-sama mengetahui harga perolehan suatu barang tersebut kemudian bank akan memberikan tambahan keuntungan atau profit margin yang diminta bank atas dana yang dipinjamkannya. Sebagai bank yang mengelola kegiatan operasional berlandaskan syariah. adapun kebijakan penetapan margin keuntungan dari pembiayaan Bank Btpn Syariah Marihat adalah sebagai berikut:<sup>5</sup>

Salah satu contoh Dari daftar pembiayaan yang diajukan “ Tuan Ali berkeinginan membeli sebuah lahan kebun the untuk usaha dalam sandang pokok. Harga lahan tersebut Rp 150.000.000. Pada saat itu Ali hanya memiliki dana Rp 30.000.000 untuk mengatasi kekurangan dana tersebut tuan Ali menghubungi

---

<sup>5</sup> Wawancara Penulis dengan ibu asmawati Selaku Manager PT. Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar

Bank Btpn Syariah Marihat untuk memecahkan masalah akibat kekurangan dana tersebut Bank Btpn Syariah Marihat menawarkan solusi akad murabahah. Bila bank memperkirakan biaya operasi Rp 200.000.000 dalam 1 tahun, perkiraan jumlah pembiayaan Rp 5M dan mark up yang ditentukan hanya sekali saja 30%. Dari pembiayaan murabahah lama pembiayaan 2 tahun.

Maka angsuran pembiayaan perbulan yang harus dibayar oleh nasabah adalah :

**Data pembiayaan**

Harga pokok 150.000.000

Dibayar nasabah (uang muka) 30.000.000

Kekurangan dibayar oleh bank 120.000.000

Hitungan Cost recovery = (Pembiayaan murabahah / estimasi total pembiayaan x Estimasi biaya operasional 1 tahun)

$$= 120jt / 5M \times 200jt = 4.800.000$$

Hitungan margin keuntungan = 30% x pembiayaan

$$= 30\% \times 120jt = 36.000.000$$

Harga jual bank = pembiayaan + waktu x cost recovery + margin

$$= 120jt + 2 \times 4.800.000 + 36.000.000$$

$$= 120 + 9.600.000 + 36.000.000 = 165.600.000$$

Jumlah harga / periode = 165.000.000

24

$$= 165.000.000 / 2 = 82.500.000$$

Adapun sistem angsuran Bank Btpn Syariah Marihat yang dibayarkan atas harga/ periode akan dibagi 2 hal ini dikarenakan sistem angsuran melalui cicilan setiap 2 minggu.

Dalam menentukan harga jual bank juga akan memperhitungkan terlebih dahulu biaya operasional atau cost recovery bank dengan mengestimasi total pembiayaan dan biaya operasional selama satu tahun. Kemudian bank juga akan menghitung margin keuntungan yang diminta bank atas pembiayaan yang diberikan dengan mengalikan persentase margin yang minta selama jangka waktu pembiayaan.

Hal ini dapat dilihat dari kebijakan dalam menentukan pembayaran angsuran yang telah ditetapkan persentase margin keuntungan perbulannya dan juga pembagian beberapa pilihan tenor waktu pembayaran.

Dari uraian diatas penulis menemukan bahwasanya penetapan margin oleh Bank Btpn Syariah Marihat dengan teori Muhammad sama walaupun persentase keuntungannya terlalu tinggi yaitu yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah(*amount*) maupun waktu(*timing*) seperti *Murabahah*(jual-beli) dan *ijarah*(sewa) dengan menetapkan tingkat *margin*/tingkat hasil sewa. Hal ini dikarenakan dalam rangka mencapai target bagi hasil yang diharapkan dapat diberikan dana pihak ketiga . Namun jika di analisis lebih lanjut penentuan persentase margin keuntungan berdasarkan pertimbangan dan kebijakan Bank Btpn Syariah Marihat dalam menetapkan margin keuntungan yang ditetapkan oleh bank syariah lainnya sebagai competitor langsung dan persaingan tingkat suku bunga dari bank konvensional.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada Bank Btpn Syariah Marihat dapat disimpulkan bahwa penetapan profit margin Bank Btpn Syariah Marihat besarnya persentase margin pembiayaan murabahah sebesar 30% untuk setiap pembiayaan walaupun jumlah pinjaman bank berbeda-beda.

Hal ini dapat dilihat dari kebijakan dalam menentukan pembayaran angsuran yang telah ditetapkan persentase margin keuntungan perbulannya dan juga pembagian beberapa pilihan tenor waktu pembayaran.

Dengan demikian penetapan margin oleh Bank Btpn Syariah Marihat dengan teori Muhammad sama walaupun persentasenya terlalu tinggi yaitu yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pendapatan (*return*) baik dari segi jumlah(*amount*) maupun waktu(*timing*) seperti *Murabahah* (jual-beli) dan *ijarah* (sewa) dengan menetapkan tingkat *margin*/tingkat hasil sewa. Adapun Perhitungan profit margin melalui beberapa tahap, yaitu dengan mengetahui harga pokok, uang muka yang dibayar nasabah, tambahan dana yang diberikan bank.

## **B. SARAN**

Adapun saran-saran yang dapat penyusun berikan, sebagai berikut:

1. Diharapkan Bank Btpn Syariah Marihat mempertahankan nasabah yang masih ada dan dapat menambah jumlah nasabah sebanyak mungkin dengan senantiasa memberikan pelayanan yang terbaik.
2. Dapat menunjuk kepada nasabah bahwa Bank Btpn Syariah Marihat telah mengaplikasikan operasional secara syariah.
3. Bisa membuktikan kepada nasabah bahwa simpanan yang dikelolanya amanah. Barokah dan professional.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah al-Muslih dan Shalah Ash-Shawi. *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, Terj Umar Basyir. Jakarta: Darul haq. (2004)
- Adiwarman Karim. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta. Rajawali. (2004)
- An Nawawi Al majmu makhtabah. *Juz XII* . Jakarta: (2005)
- Deny K. Yusuf. *Istrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy. (2004)
- Firman. *Penerapan Metode Penentuan Harga Juak Beli Murabahah: Studi Kasus Pada BMT berkah*. Jakarta: STEI SEBI.(2007)
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Surabaya: kencana (2011)
- Ibnu Rusd. *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Mugtashid*. Jakarta: Dar Al-kutub al Ilmiyah. (2003) Ibnu Rusd.,ibnu
- Ibnu Arabi. *Al-muamalat al-mu'ashirah*. Bandung: bairut.(2005)
- Kasmir. *Managemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali pers.(2012)
- Kasmir. *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.(2012)
- Syafii Antonio Muhammad. *Bank Syariah*. Yogyakarta: YKPN. (2005)
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: (UUP)AMP YKP. (2005)
- Muhammad syattha al-dimyati, *I'annah al-Thalibin*, Bairut.(2005)
- Salman Afandi. *Analisa faktor-faktor yang Mempengaruhi Murabahah pada Bank "X" Syariah*, Tangerang : UIN Syarif Hidayatullah. (2007)
- JuliandiAzuwar, *Metode Penelitian Bisnis*. Medan. UMSU PRESS 2014.
- Juliandi Azuwar. *Pelatihan penulisan skripsi (Teknik menulis proposal dan skripsi)*. perbankan syariah dan Bisnis Managemen Syariah
- Septian Ambarawati. *"Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah dan Mudharabah pada Bank Umum Syariah di Indonesia"*, PSKTTI-UI. Jakarta. (2008)
- Sunarto Zulkifli, *Panduan Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta:Zikrul Hakim(2003)
- Sri Nurhayati-Wasilah. *Akutansi Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. (2013)
- Sutan Remy Sjahdeini. *Perbankan Islam dan Kedudukan dalam Tata Hukum Perbankan* Jakarta: Pustaka Utama Grafiti. (1999)
- Wahbah az-Zuhaili. *Al-fiqih al-Islam wa Adillatuh*. Jilid IV, Beirut: Dar al Fikr. (1989)

P

## LEMBARAN WAWANCARA

### PELAKSANAAN PENETAPAN PROFIT MARGIN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK BTPN SYARIAH MARIHAT PEMATANG SIANTAR

Narasumber : Asmawati Halilah Damanik

Jabatan : Manager

Perusahaan : BANK BTPN SYARIAH MARIHAT PEMATANG SIANTAR

Tanggal : 15 April 2017

No	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	Alur Mekanisme Pembiayaan murabahah disini pertama kali pihak nasabah mengajukan permohonan, dengan adanya permohonan juga akan dibahas mengenai negosiasi jumlah pembiayaan, setelah itu melakukan akad yang diikuti dengan penyertaan modal, setelah diketahui penyertaan modal kemudian melakukan transaksi jual beli ke supplier, selanjutnya pembahasan mengenai pembayaran angsuran yang harus dibayarkan nasabah atas fasilitas pembiayaan yang diberikan bank.
2	Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	Ada pun prosedurnya : <ol style="list-style-type: none"><li>1. Nasabah harus membentuk kelompok.</li><li>2. Mendaftarkan kelompok untuk menjadikan nasabah PMD.</li><li>3. Menyertakan syarat dan ketentuan pengajuan PMD.</li><li>4. Berkas dan dokumen nasabah diseleksi oleh pihak Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar.</li></ol>
3	Apakah ada macam-macam Produk Pembiayaan murabahah Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	Tidak, karena Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar hanya menyediakan satu paket pembiayaan murabahah yaitu Paket Masa Depan(PMD).
4	Bagaimana ketentuan pembiayaan murabahah Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	Ada pun ketentuan pembiayaan murabahah di Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Ada usaha yang dikelola dalam tujuan produktif.</li><li>2. Harus membuka tabungan pada Bank BTPN</li></ol>

		<p>Syariah Marihat Pematang Siantar.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Membuat kelompok pembiayaan minimal 10 orang</li> <li>4. Memiliki identitas diri seperti KTP dan Kartu Keluarga.</li> <li>5. Adaanya jaminan</li> <li>6. Bukan merupakan PNS, Pegawai Swasta, maupun karyawan.</li> <li>7. Tempat tinggal milik pribadi.</li> </ol>
5	Apa saja pertimbangan untuk pencairan pembiayaan Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prospek usaha dan</li> <li>2. prospek keuntungan usaha</li> </ol>
6	Berapa banyak pengajuan pembiayaan murabahah yang dapat diterima oleh Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	Banyaknya pengajuan pembiayaan murabahah bernilai dengan nominal lebih kurang 1-50juta.
7	Bagaimana perhitungan penetapan profit margin produk pembiayaan murabahah Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	<p>Dalam menetapkan profit margin pembiayaan murabahah pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar, pertamakali:</p> <p>Diketahui harga pokok perolehan, kemudian diketahui jumlah dana kesanggupan yang dimiliki nasabah atau DP dengan itu bank dapat mengetahui kekurangan dana yang harus dibiayai oleh Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar, dari hasil itu bank akan menentukan margin keuntungan yang dikehendaki Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar senilai 30% dengan begitu bank juga akan mengetahui harga jual bank serta disesuaikan dengan perkiraan biaya operasional atau cos recovery.</p>
8	Apa landasan Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar menentukan persentase margin produk pembiayaan murabahah?	<p>Landasan berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beban dana operasional</li> <li>2. Cadangan liquiditas</li> <li>3. Beban dana untuk menghimpun dana yang dikeluarkan dalam penyaluran dana</li> <li>4. Cadangan resiko pembiayaan bermasalah</li> <li>5. Tingkat keuntungan yang diminta bank</li> </ol>



9	Apakah ada tawar menawar antara bank dengan nasabah dalam besarnya persentase margin?	Tidak, karena besarnya persentase margin merupakan ketentuan jumlah keuntungan yang diminta atas pembiayaan murabahah.
10	Bagaimana sistem pelunasan pembiayaan murabahah pada Bank BTPN Syariah Marihat Pematang Siantar?	Sistem pelunasan pembiayaan murabahah dibayarkan melalui cicilan setiap dua minggu dalam satu tahun.