

## **BAB II**

### **TINJAUAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan**

##### 1. Pengertian

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qard, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.<sup>13</sup>

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan

---

<sup>13</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 302

berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.<sup>14</sup>

## 2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:<sup>15</sup>

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan

---

<sup>14</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011, h. 105-106

<sup>15</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 681

adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya

- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 682

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
- b. Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada, dan sumber daya modal tidak ada.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan sehingga dapat menjadi jembatan dalam menyeimbang dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder*, yakni:<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 303

- a. Pemilik  
Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik megharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.
- b. Karyawan  
Para pegawai dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
- c. Masyarakat
  - 1) Pemilik dana  
Sebagaimana pemilik, mereka megharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.
  - 2) Debitur  
Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang di-inginkannya (pembiayaan) konsumtif.
  - 3) Masyarakat umumnya-konsumen  
Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.
- d. Pemerintah  
Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara,

di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

3. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:<sup>18</sup>

a. Meningkatkan Daya Guna Uang

Para penabung menyimpan uangnya dalam bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

---

<sup>18</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 304-308

- b. Meningkatkan Daya Guna Barang
  - 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* dari padi menjadi beras.
  - 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

- c. Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusahanya menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, giro, wesel, promes, dan sebagainya. Hal ini selaras dengan pengertian bank selaku *money creator*. Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi; penukaran uang kartal dengan uang giral, maka ada juga *exchange of claim*, yaitu bank memberikan pembiayaan dalam bentuk uang giral.

- d. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai

dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

e. Stabilitas Ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitas prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

f. Sebagai Jembatan untuk Meningkatkan Pendapatan Nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usahanya berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung secara terus-menerus. Dengan *earnings* (pendapatan) yang terus meningkat berarti pajak

perusahaan akan terus bertambah. Di lain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa negara. Disamping itu, dengan makin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan dihemat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun kesektor-sektor lain yang lebih berguna.

g. Sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Bank sebagai lembaga pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri tetapi juga diluar negeri. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau sedang membangun melalui kredit (G to G, Government to Government).

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka bank islam memiliki banyak jenis pembiayaan. Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 686

a. Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha
- 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan dalam rangka untuk melakukan investasi atau pengembangan barang konsumtif.

b. Pembiayaan menurut jangka waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

- 1) Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun
- 2) Pembiayaan waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai 5 tahun
- 3) Pembiayaan jangka panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.

Jenis pembiayaan pada bank islam akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

Menurut jenis aktiva produktif

a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil meliputi:

- 1) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan mudharabah adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (shahibul mal) kepada pengelola dana (mudharib) untuk melakukan usaha tertentu sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sebelumnya.<sup>20</sup>

2) Pembiayaan *Musarakah*

Pembiayaan musarakah adalah transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak sesuai nisbah yang telah disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.<sup>21</sup>

b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) meliputi:

1) Pembiayaan *Bai' al-Murabahah*

*Bai' al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan

---

<sup>20</sup> A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 192

<sup>21</sup> A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 196

yang disepakati. Dalam *bai al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>22</sup>

## 2) Pembiayaan *Salam*

Dalam pengertian yang sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.<sup>23</sup>

## 3) Pembiayaan *Istishna*

Transaksi *bai' al-istishna'* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir.<sup>24</sup>

### c. Pembiayaan dengan prinsip sewa meliputi:

#### 1) Pembiayaan *Ijarah*

---

<sup>22</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 101

<sup>23</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 108

<sup>24</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 113

Ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

2) Pembiayaan *Ijarah muntahiya biltamlik/Wa Iqtina*

Pembiayaan ijarah muntahiya biltamlik/wa iqtina adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa.

d. Surat Berharga Syariah

Surat berharga syariah adalah surat bukti berinvestasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim diperdagangkan di pasar uang dan atau pasar modal antara lain wesel, obligasi syariah, sertifikat dana syariah dan surat berharga lainnya berdasarkan prinsip syariah.

e. Penempatan

Penempatan adalah penanaman dana Bank Islam pada Bank Islam lainnya atau Bank Pembiayaan Islam antara lain dalam bentuk giro, tabungan wadiah, deposito berjangka, atau dalam

bentuk penempatan lainnya sesuai dengan prinsip syariah.<sup>25</sup>

f. Penyertaan Modal

Penyertaan modal adalah penanaman dana bank syariah dalam bentuk saham pada perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan syariah, termasuk penanaman dana dalam bentuk surat utang konversi (*convertible bonds*) dengan opsi saham (*equity options*) atau jenis transaksi tertentu berdasarkan prinsip syariah yang berakibat bank syariah memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan syariah.<sup>26</sup>

g. Penyertaan Modal Sementara

Penyertaan modal sementara adalah penyertaan modal bank Islam dalam perusahaan untuk mengatasi kegagalan pembiayaan atau piutang (*debt to equity swap*) sebagaimana dimaksud dalam ketentuan bank Indonesia yang berlaku, termasuk dalam surat utang konversi (*convertible bonds*) dengan opsi saham (*equity options*) atau jenis transaksi tertentu yang berakibat bank Islam

---

<sup>25</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 312

<sup>26</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 313

memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan nasabah.<sup>27</sup>

h. Transaksi Rekening Administratif

Transaksi rekening administrasi adalah komitmen dan kontijensi (*Off Balance Sheet*) berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas bank garansi, akseptasi/endosemen, Irrevocable Letter of Credit (L/C), akseptasi wesel impor atas L/C berjangka, *standby* L/C, dan garansi lain yang berdasarkan prinsip syariah.<sup>28</sup>

i. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)

SWBI adalah sertifikat yang diterbitkan Bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip wadiah.<sup>29</sup>

Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman, yaitu :

- a. Pembiayaan *Qardh* atau Talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank islam dengan pembiayaan yang mewajibkan pihak

---

<sup>27</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 689

<sup>28</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 313

<sup>29</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 314

peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dengan jangka waktu tertentu.<sup>30</sup>

## **B. Murabahah**

### **1. Pengertian**

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan akad murabahah, Undang-undang perbankan syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan Akad Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>31</sup>

Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

---

<sup>30</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 689

<sup>31</sup> A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 200

Misalnya, pedagang eceran membeli computer dari grosir dengan harga Rp 10.000.000,- kemudian ia menambahkan keuntungan sebesar Rp 750.000,- dan ia menjual kepada si pembeli dengan harga Rp 10.750.000,- . Pada umumnya, si pedagang eceran tidak akan memesan dari grosir sebelum ada pesanan dari calon pembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lama pembiayaan, besar keuntungan yang akan diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran kalau memang akan dibayar secara angsuran.<sup>32</sup>

## 2. Dasar hukum

### a. Al-Qur'an<sup>33</sup>

QS. An-Nisa: 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَطْلِ 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 harta sesamamu dengan jalan yang batil,*

---

<sup>32</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Kepraktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h.101

<sup>33</sup> Departemen Agama RI Al-Qur'an dan terjemahnya yayasan penyelenggara penerjemah Al-Qur'an, PT Sygma Examedia Arkanleema

*kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.*  
(An-Nisa: 29)

b. Al-Hadits<sup>34</sup>

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ  
:إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: *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)

c. Ijma'<sup>35</sup>

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian maka

---

<sup>34</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h. 72

<sup>35</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2001, h. 23

mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.

### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

#### a. Rukun *Murabahah*<sup>36</sup>

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) *Shighah*, yaitu *Ijab* dan *Qobul*.

#### b. Syarat Murabahah<sup>37</sup>

- 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.

---

<sup>36</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008, h. 82

<sup>37</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Kepraktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 102

- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4), atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya,
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- 3) Membatalkan kontrak.

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut:<sup>38</sup>

- 1) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara terang menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk *lump sum* atau persentase tertentu dari biaya.
- 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya

---

<sup>38</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008, h. 83-84

pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.

4) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang/ komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

#### 4. Bentuk-bentuk Akad Murabahah<sup>39</sup>

##### a. Murabahah Sederhana

Murabahah Sederhana adalah bentuk akad *murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

##### b. Murabahah kepada Pemesan

---

<sup>39</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008, h. 89

Bentuk murabahah ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.

5. Fatwa DSN Tentang Ketentuan *Murabahah*<sup>40</sup>

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

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

---

<sup>40</sup>Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 141

- 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 utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus member tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:<sup>41</sup>

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

---

<sup>41</sup>Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 142

- g. Jika uang muka memakai kontrak ‘*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
- 1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - 2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
6. Manfaat dan resiko Bai’ al-*Murabahah*<sup>42</sup>

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi *bai’ al-murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga risiko yang harus diantisipasi.

Bai’ al-*murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai’ al-murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

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

---

<sup>42</sup> Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 106

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

termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar.<sup>43</sup>

## 7. Aplikasi pembiayaan Murabahah<sup>44</sup>

### a. Penggunaan akad murabahah

- 1) Pembiayaan murabahah merupakan jenis pembiayaan yang sering diaplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu
- 2) Jenis penggunaan pembiayaan murabahah lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad murabahah sangat sesuai karena ada barang yang akan diinvestasi oleh nasabah atau akan ada barang yang menjadi objek inestasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi oleh nasabah jelas dan terukur

---

<sup>43</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 107

<sup>44</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011, h. 142

- 3) Pembiayaan murabahah kurang cocok untuk pembiayaan modal kerja yang diberikan langsung dalam bentuk uang
- b. Barang yang boleh digunakan sebagai objek jual beli
    - 1) Rumah
    - 2) Kendaraan bermotor dan/atau alat transportasi
    - 3) Pembelian alat-alat industri
    - 4) Pembelian pabrik, gudang, dan aset teap lainnya
    - 5) Pembelian aset yang tidak bertentangan dengan syariah Islam.
  - c. Bank
    - 1) Bank berhak menentukan dan memilih supplier dalam pembelian barang. Bila nasabah menunjuk supplier lain, maka bank syariah berhak melakukan penilaian terhadap supplier untuk menentukan kelayakannya sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh bank syariah.
    - 2) Bank menerbitkan purchase order (PO) sesuai dengan kesepakatan antara bank syariah dan nasabah agar barang dikirimkan ke nasabah
    - 3) Cara pembayaran yang dilakukan oleh bank syariah yaitu dengan mentransfer langsung pada rekening supplier/penjual, bukan kepada rekening nasabah

- d. Nasabah
  - 1) Nasabah harus sudah cakap menurut hukum, sehingga dapat melaksanakan transaksi
  - 2) Nasabah memiliki kemauan dan kemampuan dalam melakukan pembayaran
- e. Supplier
  - 1) Supplier adalah orang atau badan hukum yang menyediakan barang sesuai permintaan nasabah
  - 2) Supplier menjual barangnya kepada bank syariah, kemudian bank syariah akan menjual barang tersebut kepada nasabah
  - 3) Dalam kondisi tertentu, bank syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. Purchase Order (PO) atas pembelian barang tetap diterbitkan oleh bank syariah, dan pembayarannya tetap dilakukan oleh bank kepada supplier. Namun penyerahan barang dapat dilakukan langsung oleh supplier kepada nasabah atau kuasa dari bank syariah.

f. Harga

- 1) Harga jual barang telah ditetapkan sesuai dengan akad jual beli antara bank syariah dan nasabah dan tidak dapat berubah selama masa perjanjian
- 2) Harga jual bank syariah merupakan harga jual yang disepakati antara bank syariah dan nasabah
- 3) Uang muka (urbun) atas pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah (bila ada), akan mengurangi jumlah piutang murabahah yang akan diangsur oleh nasabah. Jika transaksi murabahah dilaksanakan, maka urbun diakui sebagai bagian dari perlunasan piutang murabahah sehingga akan mengurangi jumlah piutang murabahah. Jika transaksi murabahah tidak jadi dilaksanakan (batal), maka urbun (uang muka) harus dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh bank syariah.

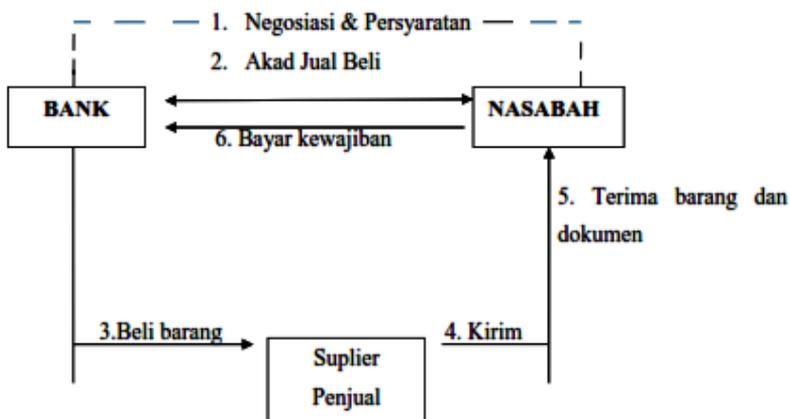
g. Jangka waktu

- 1) Jangka waktu pembiayaan murabahah, dapat diberikan dalam jangka pendek, menengah, dan panjang, sesuai dengan kemampuan pembayaran oleh nasabah dan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah

- 2) Jangka waktu pembiayaan tidak dapat diubah oleh salah satu pihak. Bila terdapat perubahan jangka waktu, maka perubahan ini harus disetujui oleh bank syariah maupun nasabah
- h. Lain-lain
- 1) Denda atas tunggakan nasabah (bila ada), dikenakan dalam aturan perbankan syariah dengan tujuan untuk mendidik nasabah agar disiplin dalam melakukan angsuran atas piutang murabahah. Namun pendapatan yang diperoleh bank syariah karena denda keterlambatan pembayaran angsuran piutang murabahah, tidak boleh diakui sebagai pendapatan operasional, akan tetapi dikelompokkan dalam pendapatan nonhalal, yang dikumpulkan dalam suatu rekening tertentu atau dimasukkan dalam titipan (kewajiban lain-lain)
  - 2) Bila nasabah menunggak terus, dan tidak mampu lagi membayar angsuran, maka penyelesaian sengketa ini dapat dilakukan melalui musyawarah. Bila musyawarah tidak

tercapai, maka penyelesaiannya akan diserahkan kepada pengadilan agama.<sup>45</sup>

8. Skema pembiayaan murabahah<sup>46</sup>



---

<sup>45</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011, h. 140-144

<sup>46</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 107

Ket:

1. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli Bank dari produsen ditambah keuntungan. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
2. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad.
3. Bank Syariah memesan barang yang telah dipesan nasabah kepada pemasok atau penjual utama.
4. Setelah barang dipesan, supplier mengirimkan barang kepada nasabah.

### **C. Penerapan Margin**

Penentuan tingkat margin pembiayaan di bank Islam berbeda dengan dilakukan oleh bank konvensional. Karena proses pembiayaan dalam Bank Islam secara umum terbagi menjadi dua prinsip, yakni sebagai berikut:

1. Produk pembiayaan berbasis *Natural Uncertainty Contracts* (NUC), yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (*return*), baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*) seperti

*mudharabah* dan *musyarakah* dengan menerapkan tingkat nisbah bagi hasil terhadap produk tersebut.

Proses penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan ini ditentukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:<sup>47</sup>

a. Tingkat keuntungan yang diharapkan pihak bank

Hal ini dipengaruhi oleh beberapa komponen yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasar meliputi :

1) Beban dana operasional

Merupakan beban dana operasional yang langsung dikeluarkan bank untuk memperoleh sejumlah dana tertentu dari para *shahibul maal*, baik untuk simpanan giro, tabungan ataupun deposito berjangka.

2) Beban dana efektif

Merupakan beban dana operasional yang dikeluarkan bank setelah diperhitungkan dengan cadangan likuiditas wajib minimum (*reserve requirement*) yang harus dipelihara oleh bank dan selebihnya dapat disalurkan

---

<sup>47</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2010, h. 820

kepada para *mudharib* berupa penempatan dana, dalam berbagai bentuk pembiayaan.

3) *Beban Overhead*

Komponen yang diperhitungkan dalam beban *overhead* ini masih terdapat perbedaan persepsi di antara para *banker's*, namun demikian idealnya seluruh beban dana di luar beban dana yang digunakan dalam menghimpun dana serta beban yang dikeluarkan dalam rangka pengelolaan penyaluran pembiayaan sepatutnya diperhitungkan sebagai beban *overhead*.

4) *Beban dana*

Merupakan beban dana efektif setelah ditambah dengan beban *overhead*.

5) *Margin (Laba yang Diinginkan)*

Setiap bank melakukan transaksi selalu menginginkan memperoleh laba yang maksimal atau optimal. Penetapan laba yang diinginkan ini memerlukan perhitungan dan pertimbangan yang matang, karena akan berakibat pada tingkat margin/imbalance bagi hasil menjadi tinggi. Dalam menetapkan margin ini juga memerhatikan kondisi

persaingan, kondisi nasabah serta menurut jenis proyek yang dibiayai.

6) Cadangan Risiko pembiayaan bermasalah

Hal ini merupakan salah satu komponen dalam menetapkan tingkat margin/nisbah bagi hasil suatu bank. Kemungkinan risiko yang dihadapi bank dalam penyaluran pembiayaan tidak dapat dihindarkan berupa risiko gagal bayar dari nasabah tertentu, sehingga dalam menentukan besarnya tingkat margin/nisbah bagi hasil yang dibebankan kepada nasabah, faktor risiko ini perlu diperhitungkan sebagai salah satu komponen penentu terhadap bunga pembiayaan dan risiko ini dapat terjadi, baik disengaja maupun tidak disengaja.

b. Perkiraan kemampuan keuntungan usaha yang dibiayai. Diperoleh dari data historis tingkat rata-rata usaha yang akan dibiayai misalnya diketahui bahwa dari data historis usaha tersebut ternyata memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan sebesar 30%. Hal ini dengan mempertimbangkan :

1) Perkiraan penjualan, meliputi :

a) Volume penjualan setiap transaksi per bulan;

- b) Frekuensi penjualan setiap bulan;
  - c) Fluktuasi harga penjualan;
  - d) Rentang harga penjualan yang dapat dinegoisasikan;
  - e) Marjin keuntungan setiap transaksi.
- 2) Lama *cash to cash cycle*, meliputi :
    - a) Lama proses barang;
    - b) Lama proses persediaan;
    - c) Lama proses piutang.
  - 3) Perkiraan biaya-biaya langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan, seperti biaya pengangkutan, biaya pengemasan, dan biaya-biaya lain yang dikategorikan dalam *cost of good sold* (COGS).
  - 4) Perkiraan biaya-biaya tidak langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan seperti biaya sewa kantor, biaya gaji karyawan, dan biaya-biaya lain yang dikategorikan dalam *overhead cost*.
  - 5) *Delayed factor*, tambahan waktu yang ditambahkan pada *cash to cash cycle* untuk mengantisipasi timbulnya keterlambatan pembayaran dari nasabah kepada bank.

c. Menghitung nisbah hak nasabah.

Didapat dari selisih antara tingkat keuntungan diharapkan pihak bank dengan perkiraan kemampuan keuntungan usaha yang dibiayai dibagi dengan perkiraan kemampuan keuntungan usaha yang dibiayai.

d. Menghitung nisbah hak bank

Didapat dari sisa hak nasabah. Nisbah yang terbentuk adalah 26 : 74. Berarti dari tingkat keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut maka 26% menjadi haknya nasabah dan 74% merupakan haknya bank.

2. 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) ijarah (sewa) dengan menerapkan tingkat margin.<sup>48</sup>

Menurut Adiwarmanto (2006), Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk yang berbasis *natural certainty contracts*, yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran,

---

<sup>48</sup> Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2010, h. 826

baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti pembiayaan murabahah, ijarah, salam dan istishna.<sup>49</sup>

a. Referensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan referensi margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO bank syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO bank syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal diantaranya:<sup>50</sup>

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

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate* adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*asset and Loss Committee*) sebagai suatu kelompok Competitor langsung atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*asset and Loss Committee*) sebagai competitor

---

<sup>49</sup> Adiwarmarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 279

<sup>50</sup> Adiwarmarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 280

langsung terdekat.

2) *Indirect Competitor's market Rate (ICMR)*

Yang dimaksud dengan *Indirect Competitor's market Rate* adalah suku bunga rata-rata perbankan konvensional atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam ALCO (*asset and Loss Committee*) ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO (*asset and Loss Committee*) ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung terdekat.

3) *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return for Investors* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost (AC)*

Yang dimaksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk

memperoleh dana pihak ketiga.

5) *Overhead Cost (OC)*

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

b. Penetapan harga jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.<sup>51</sup>

c. Pengakuan angsuran harga jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode yaitu:<sup>52</sup>

1) Metode margin keuntungan menurun (sliding)

Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang

---

<sup>51</sup> Adiwarmarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 281

<sup>52</sup> Adiwarmarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 281

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 adalah margin keuntungan yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

3) Margin keuntungan flat

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

4) Margin keuntungan annuitas

Margin keuntungan annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian

pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan semakin menurun.

- d. Persyaratan untuk perhitungan margin keuntungan<sup>53</sup>

Margin keuntungan = f (plafon) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen dibawah ini tersedia:

- 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).

---

<sup>53</sup> Adiwarmarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 282