

PENGARUH TINGKAT MARGIN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN
MURABAHAH DI BMT AULIA MAGELANG



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh Gelar
Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

oleh

Abdul Aziz Habiburrahman

(1705015045)

PROGAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG

2020

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir yang berjudul *Pengaruh Tingkat Margin dalam Pengambilan Keputusan Murabahah Di BMT Aulia* beserta seluruh isinya adalah benar-benar asli karya sendiri dan saya tidak melakukan plagiat atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan yang berlaku di UIN Walisongo Semarang.

Majalengka, Juni 2020

Yang membuat pernyataan,

Abdul Aziz Habiburrahman

1705015045

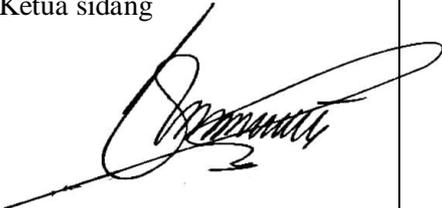
PENGESAHAN

Nama : Abdul Aziz Habiburrahman
NIM : 1705015045
Judul : **“PENGARUH TINGKAT MARGIN DALAM PENGAMBILAN
KEPUTUSAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT AULIA
MAGELANG”**

Telah di Munaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dinyatakan lulus pada tanggal : 29 Juni 2020

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah tahun
akademik 2019/2020

Semarang, 29 Juni 2020

<p>Ketua sidang</p>  <p><u>A. Turmudi, SH.,M.Ag.</u> NIP. 19690708 200501 2 004</p>	 <p>Arif Afendi, SE, M.Sc NIP. 198505262015031002</p>	<p>Sekretaris Sidang,</p> <p><u>Choirul Huda,M.Ag.</u> NIP. 19760109 200501 1</p>
<p>Penguji I,</p>  <p><u>Drs. Saekhu, M.H</u> NIP. 19690120 199403 1 004</p>		<p>Penguji II,</p>
	<p>Pembimbing</p> <p><u>Choirul Huda,M.Ag.</u> NIP. 19760109 200501 1</p>	

MOTTO

*Jangan pernah berpikir bagaimana nanti, tapi
pikirkan nanti bagaimana!*

KATA PENGANTAR

Puja dan puji syukur penulis panjatkan kehadiran tuhan semesta alam Allah SWT yang telah memberikan kesehatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul *Pengaruh Tingkat Margin dalam Pengambilan Keputusan Murabahah Di BMT Aulia*.

Penyusunan tugas akhir ini ditujukan untuk memenuhi tugas dan melengkapi syarat guna untuk memperoleh gelar ahli madya dalam ilmu perbankan syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Rasa hormat penulis tunjukkan kepada pembimbing yang dengan penuh kebijaksanaan memberikan arahan kepada penulis selama proses penyusunan tugas akhir ini. Rasa terima kasih juga penulis tunjukkan kepada BMT Aulia Magelang yang telah memberi penulis kesempatan dalam melaksanakan prakter kerja lapangan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini masih terdapat banyak kekurangan. Namun, penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Majalengka, Juni 2020

Abdul Aziz Habiburrahman

1705015045

UCAPAN TERIMA KASIH

Penyusunan tugas akhir ini tidak akan selesai tanpa bantuan, bimbingan, dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag., selaku rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Walisongo Semarang.
3. A. Turmudi, S.H., M.Ag. selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah Universitas Negeri Walisongo Semarang.
4. Bapak Choirul Huda M.Ag, selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, dan pengarahan dalam penulisan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen dan staf Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah Universitas Negeri Walisongo Semarang.
6. Seluruh staf BMT Aulia Magelang yang telah membantu kelancaran penulis dalam praktik kerja lapangan.
7. Teristimewa untuk Bapak Aceng Taufiq Rohman dan Ibu Muti selaku orangtua yang selalu memberikan doa, semangat, motivasi dan bimbingan, baik secara moral, material maupun spiritual sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini, terima kasih untuk cinta dan kasih sayang kalian yang tidak pernah habis.
8. Yang dekat dan cantik, Yeni terima kasih telah menjadi teman perjalanan dan memberikan semangat.
9. Sahabat (Ulum, Faruq, Niam, Faisal, Nizam, Hanadi, Dimas, Sahal) yang selalu memberikan tawa ceria dan semangat.
10. Yang terkasih, keluarga kelas PBS B yang telah menjadi bagian dari cerita selama penulis belajar di kampus.

11. Semua pihak yang tidak disebutkan namun telah membantu penulis dalam tugas akhir ini.

Semoga amal baik, bimbingan, arahan, doa, dan motivasi yang diberikan kepada penulis mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Majalengka, Juli 2020

Abdul Aziz Habiburrahman

1705015045

ABSTRAK

KSPPS Amanah Usaha Mulia berdiri 05 Januari tahun 2009 bermula bernama KJKS Amanah Mulia atau disingkat BMT AULIA. Bmt aulia Menjalankan kegiatan usaha jasa keuangan syariah dengan fiktif, efisien, dan transparan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur pembiayaan murabahah di BMT

Aulia, Mengetahuan faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan di BMT Aulia, dan Untuk mengetahui serta mempelajari langsung perhitungan margin pembiayaan murabahah di BMT Aulia. Jenis penelitian menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*), Sumber Data yang digunakan adalah Data Primer dan Data Sekunder. Metode Pengumpulan Data yang digunakan yaitu Wawancara, Observasi , dan Dokumentasi. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Mekanisme Pembiayaan Murabahah BMT AULIA Magelang adalah Proses Pengajuan, Proses Pengecekan, dan Proses Pencairan. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Di BMT AULIA Magelang Besar kecilnya *Cst of Fund*, Besar Kecilnya Margin dari Kompetitor, dan Besar Kecilnya Biaya Operasional. Dalam memberikan pembiayaan murabahah, BMT Aulia menggunakan analisis kelayakan pembiayaan dengan prinsip penilaian 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) untuk mengurangi resiko terjadinya pembiayaan bermasalah. Dari penilaian ini akan diketahui apakah nasabah memenuhi kriteria untuk menerima pembiayaan.

Kata kunci : murabahah, bmt aulia,margin

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii

LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
KATA PENGANTAR	v
UCAPAN TERIMA KASIH	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	2
D. Metodologi Penelitian	3
D. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN TEORI.....	6
A. Pembiayaan.....	6
1. Pengertian Pembiayaan.....	6
2. Tujuan Pembiayan	7
3. Fungsi Pembiayaan.....	8
3. Jenis-jenis Pembiayaan.....	8
B. Murabahah	11
1. Pengertian Murabahah.....	11
2. Dasar Hukum Murabahah.....	12

3. Rukun dan Syarat Murabahah.....	13
4. Fatwa DSN Tentang Murabahah.....	14
5. Manfaat dan Resiko Murabahah	17
6. Skema Bai' Al-Murabahah	18
7. Penerapan Margin	19
BAB III Gambaran Umum Perusahaan.....	24
A. Latar Belakang Pendirian	24
B. Visi dan Misi BMT Aulia.....	25
C. Kelembagaan	26
D. Program Kerja KSPPS Amanah Usaha Mulia tahun 2020	29
E. Program Kerja Baitul Maal Aulia 2020	31
BAB IV PEMBAHASAN	33
A. Prosedur Pembiayaan Murabahah	33
B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan di BMT Aulia	35
C. Perhitungan Margin Murabahah.....	36
D. Analisis	37
BAB V	39
A. SIMPULAN	39
B. SARAN	40
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN.....	43
BIOGRAFI SINGKAT.....	48

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejak tahun 1997 Indonesia mengalami krisis ekonomi karena lemahnya perekonomian di Indonesia. Bank muamalat membuktikan bahwa sistem perbankan syariah sebagai suatu system yang tangguh melalui krisis ekonomi di Indonesia. Banyak keunggulan yang dimiliki perbankan syariah sehingga dapat bertahan menghadapi keadaan yang sulit bagi dunia perbankan.

Terbentuknya kelompok kerja pada tahun 1990 Majelis Ulama Indonesia (MUI) menyelenggarakan loka karya bunga bank di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Kemudian hasil loka karya tersebut diperdalam dalam musyawarah nasional IV MUI di Jakarta 22-25 agustus tahun 1990. Hasilnya, November 1991 Bank Muamalat Indonesia telah ditandatangani dan mulai beroperasi 1 Mei 1992.

Bank Syariah pertama di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia namun operasionalnya kurang menjangkau usaha kecil dan menengah. Oleh karenanya berdirilah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Baitul Mall Wat Tamwil (BMT) yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasionalisasi di daerah. Kondisi tersebut menjadi latar belakang berdirinya BMT, guna untuk dapat menjangkau masyarakat di pelosok daerah.

Berkaitan dengan penghimpunan dana, BMT Aulia dalam memberikan pelayanan kepada nasabah, menawarkan produk simpanan sukarela (SI RELA), simpanan mana suka berjangka (SI JAKA), simpanan kurban (SIKURBA). Produk pembiayaan dengan penyaluran dana terdapat akad *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, dan *qordhulhasan*.

Berdasarkan standar akuntansi pemerintahan definisi pembiayaan (*financing*) adalah penerimaan biaya yang harus dikembalikan atau dibayar kembali dan atau pengeluaran yang akan diterima kembali, baik dalam tahun anggaran bersangkutan maupun tahun-tahun anggaran berikutnya yang dalam penganggaran pemerintah terutama dimaksudkan untuk menutup defisit atau memanfaatkan surplus anggaran¹. Sedangkan akad *murabahah* adalah transaksi jual beli barang yang prolehan keuntungannya harus dinyatakan dengan jelas dan

¹ Freddy Samuel Kawatu, Analisis Keuangan Sektor Publik, Yogyakarta: Group Penerbitan CV. Budi utama, 2019, Hal. 22

disepakati oleh pihak yang berakad. Dengan kata lain harga pokok yang ada (*historical cost*), ditambah dengan keuntungan yang diharapkan (*mark-up*) merupakan harga jual².

Berdasarkan penjelasan diatas, maka yang ingin penulis teliti dan mengangkatnya ke dalam penulisan tugas akhir yng berjudul“ PENGARUH TINGKAT MARGIN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MURABAHAH DI BMT AULIA”

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah di BMT Aulia?
- b. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan murabahah di BMT Aulia?
- c. Bagaimana perhitungan margin pembiayaan murabahah di BMT Aulia?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

- a. Supaya tahu bagaimana prosedur pembiayaan murabahah di BMT Aulia.
- b. Supaya tahu apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan di BMT Aulia.
- c. Supaya tahu bagaimana perhitungan margin pembiayan murabahah di BMT Aulia.

2. Manfaat

- a. Untuk Penulis
 1. Menjadikan diri berpikir kreatif untuk memecahkan masalah dalam dunia kerja.
 2. Menambah wawasan tentang pembiayaan murabahah.
- b. Bagi Bank

² Abdul Ghofur Anshori, Hukum Perjanjian Islam di Indonesia, Konsep, Regulasi, dan Implementasi, Yogyakarta; Gajah Mada University Press, 2018, Hal. 53

Dapat memberikan saran sehingga menjadikan BMT Aulia menjadi lebih baik.

D. Metodologi Penelitian

Ada beberapa metode yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian, diantaranya:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang tidak memerlukan pengetahuan yang mendalam akan literatur yang digunakan dan kemampuan tertentu dari pihak peneliti. Dalam penelitian ini, peneliti harus terjun langsung kedalam objek yang diteliti untuk dapat mengamati langsung objek yang akan diteliti guna untuk memperoleh data yang real.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Kumpulan data yang didapatkan diperoleh dari objek penelitian atau yang berhubungan dengan objek yang sedang diteliti. Data primer menjadi informasi yang penting mengenai pembiayaan murabahah di BMT Aulia.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak pengumpul data atau dari pihak lain. Data sekunder yang penulis dapatkan dari penelitian yaitu berupa dokumen tentang pembiayaan margin murabahah di BMT Aulia.

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan tugas akhir ini yang terpenting adalah data yang penulis dapat dari objek yang diteliti atau yang berhubungan dengan objek yang diteliti, maka dari itu pengumpulan data harus dilakukan dengan teliti agar terkumpul secara akurat, relevan, dan komprehensif bagi permasalahan yang diteliti, ada beberapa metode dalam metode pengumpulan data, diantaranya:

a. Wawancara

Wawancara merupakan proses mencari suatu informasi yang dilakukan oleh dua orang yaitu penanya dan penjawab dengan menggunakan

alat-alat untuk wawancara. Seperti, alat perekam, buku, dan pertanyaan yang telah disiapkan untuk responden. Wawancara telah dilakukan dengan responden staf BMT Aulia yaitu bapak Robby Reza Denis.

b. Observasi

Observasi merupakan rangkaian pencatatan informasi dan pengamatan yang telah di siapkan sesuai dengan tujuan dalam penelitian. Penulis melakukan pengamatan terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah di BMT AULIA dari mulai ketika nasabah mengajukan pembiayaan sampai dengan nasabah mencairkan pembiayaannya. Observasi yang penulis dapat untuk penelitian ini saat peniulis praktik kerja di BMT AULIA.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu teknik membaca buku-buku untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Buku-buku yang dibaca yang terkait dengan objek yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini penulis membaca buku tentang pembiayaan murabahah untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dalam penelitian. penulis mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan magang di BMT Aulia, profil BMT, dan lainnya.

4. Analisis Data

Penulis mengumpulkan data-data yang telah diperoleh selama melaksanakan penelitian. Metode yang digunakan untuk menganalisis data yaitu teknik analisis deskriptif. Teknik analisis deskriptif adalah menggambarkan suatu keadaan yang dijabarkan dalam bentuk kata-kata kemudian dideskripsikan sesuai dengan keadaan yang benar-benar terjadi. Tujuan dari metode ini yaitu untuk menjawab pertanyaan tentang apa yang terjadi selama proses penelitian.

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab 1 terdapat latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, metode, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN TEORI

Berisi tentang pembahasan pembiayaan seperti pengertian pembiayaan, landasan hukum, tujuan pembiayaan, fungsi pembiayaan dan jenis-jenis pembiayaan. Kemudian pembahasan murabahah seperti pengertian murabahah, dasar hukum pembiayaan murabahah, rukun dan syarat murabahah, macam-macam, fatwa DSN tentang pembiayaan murabahah, dan manfaat Bai' Al-Murabahah, serta yang terakhir tentang proses penerapan margin.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Berisi tentang latar belakang perusahaan, visi dan misi perusahaan, kelembagaan, susunan pengurus, lembaga mitra, pelatihan, produk-produk KSPPS, program kerja, rincian program BMT Aulia.

BAB IV PEMBAHASAN

Berisi tentang prosedur pembiayaan murabahah, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah dan analisis tentang perhitungan margin bagi hasil pembiayaan murabahah pada BMT Aulia.

BAB V PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan, saran dan penutup.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

TINJAUAN TEORI

A. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti, *financing* atau pembelanjaan, yaitu dana yang dikeluarkan untuk berinvestasi baik sendiri atau dengan orang lain. Dalam hal ini pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti, bank syariah kepada nasabah.³

Pengertian pembiayaan menurut Undang -Undang Perbankan No 10 tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, dengan kesepakatan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta; Ekonomi. 2005, Hal. 260

antara bank dan nasabah dana atau uang yang telah di keluarkan wajib untuk dikembalikan setelah jangka waktu yang di tentukan dengan imbalan atau hasil.⁴

Menurut Veithzal Rivai dan Arvian Arifin dalam bukunya *Islamic Banking* menyatakan, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjan antar bank dan atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak meminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁵

Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah 2008 (UU RI No. 21 tahun 2008) menyebutkan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan / piutang yang dapat dipersamakan dengan itu dalam⁶ :

- a. Transaksi inestasi yang didasarkan antara lain atas akad *mudhorobah* dan *Musyarakah*
- b. Transaksi sewa yang didasarkan antara lain atas akad *ijarah* dan akad *ijarah* dengan opsi perpindahan hak milik (*ijarah muthahiyah bit tamlik*)
- c. Transaksi jual beli yang didasarkan antara lain atas akad *murabahah* , *sallam*, dan *istishma*.
- d. Transaksi simpan pinjam yang didasarkan akad *qard*.
- e. Transaksi multijasa yang didasarkan antara lain atas akad *ijarah* dan *kafalah*.

2. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan dibagi menjadi dua bagian yang bertujuan untuk pembiayaan tingkat makro dan pembiayaan yang bertujuan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan untuk meningkatkan ekonomi umat, tersedianya dana untuk peningkatan usaha, meningkatkan produktivitas, membuka lapangan kerja baru dan terjadinya distribusi pendapatan⁷.

⁴ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Hal. 73

⁵ Veithzal Rifai dan Arviyan Arivin, *Islamic Banking*, Jakarta; Bumi Aksara, 2010, Hal. 700

⁶ UU Perbankan Syariah, 2008 (UU No. 21 Tahun 2008), Jakarta: Sinar Grafika, 2008, Hal. 92

⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta; TKPN, 2005, Hal. 17

Adapun secara mikro, bertujuan untuk : (1) Upaya untuk memaksimalkan laba, artinya setiap usaha-usaha yang didirikan memiliki tujuan untuk menghasilkan laba tinggi. Setiap pelaku usaha menginginkan dapat mencapai laba yang maksimal. Untuk mendapatkan laba maksimal maka perlu dukungan dana yang cukup (2) Upaya meminimalkan resiko artinya agar dapat menghasilkan laba yang maksimal, pengusaha harus meminimalisir resiko yang dapat terjadi. (3) Pendaaygunaan sumber ekonomi, artinya pengembangan sumber daya ekonomi dapat dilakukan dengan cara menggabungkan (mixing) sumber daya alam dan sumber daya manusia dengan sumber daya modal. (4) Penyaluran kelebihan dana artinya, dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana dan adapula pihak yang kekurangan dana maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana kepada pihak kekurangan dana⁸.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan yaitu : (1) *Profitability* merupakan tujuan untuk memperoleh keuntungan dari pembiayaan yang dilakukan bank kepada nasabah yang diraih dari bagi hasil dari usaha yang dikelola bersama nasabah. (2) *Safety* merupakan keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* apa benar-benar tercapai tanpa hambatan berarti⁹.

3. Fungsi Pembiayaan

Selain memiliki tujuan diatas suatu pembiayaan pada perbankan secara umum juga memiliki fungsi dalam kehidupan perekonomian yang modern saat ini antara lain :

1. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna *utility* dari uang, maksudnya jika uang hanya disimpan saja tidak akan menghasilkan sesuatu yang berguna untuk menghasilkan barang atau jasa oleh si penerima pembiayaan.
2. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna barang. Dana atau pembiayaan dari bank akan digunakan oleh nasabah untuk mengolah menjadi barang yang berguna dan bermanfaat.

⁸ Ibid., Hal. 18

⁹ Rivai dan Veithsal, Islamic Financial Management, Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktik untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa, Jakarta: Rajawali Press, 2018, Hal. 6

3. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang. Uang atau dana dari pembiayaan akan disalurkan dan beredar dari satu wilayah ke wilayah lainya, sehingga dengan pembiayaan daerah yang kekurangan uang akan mendapatkan tambahan uang dari daerah lainnya.
4. Pembiayaan adalah salah satu alat stabilitas ekonomi. Dengan memberikan pembiayaan dapat dikatakan sebagai stabilitas ekonomi karena dengan memberikan pembiayaan dapat menambah jumlah barang yang diperlukan masyarakat dan dapat membantu untuk mengekspor barang ke luar negeri sehingga dapat meningkatkan devisa negara.
5. Pembiayaan dapat meningkatkan gairah masyarakat¹⁰.

4. Jenis-jenis Pembiayaan

Menurut sifat dan kegunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu sebagai berikut :

1. Pembiayaan produktif , yaitu bertujuan untuk membiayai kebutuhan produksi yang arinya, untuk mengembangkan usaha baik itu perdagangan maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis untuk memenuhi kebutuhan, merupakan pembiayaan yang digunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi¹¹.

Jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek diantaranya¹² :

- 1) Pembiayaan menurut tujuan dibedakan menjadi :
 - a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mengembangkan usaha.
 - b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk berinvestasi atau untuk pengadaan barang yang bersifat konsumtif.
- 2) Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi :
 - a. Pembiayaan jangka waktu pendek, pengeluaran dana yang biasanya diakui untuk mengembangkan usaha dengan jangka waktu satu bulan sampai dengan duabelas bulan.

¹⁰ Muchdarsyah Sinungan, Manajemen Dana Bank, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1997, Hal. 211

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, Gema Insani Press, 2001, Hal. 160

¹² Muhammad, Manajemen Pembiayaan, Hal. 22

- b. Pembiayaan jangka waktu menengah, pengeluaran dana yang berjangka waktu satu sampai lima tahun.
- c. Pembiayaan jangka waktu panjang, pengeluaran dana yang biasanya digunakan untuk berinvestasi dengan jangka waktu lebih dari lima tahun.

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

- 1. Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut :

A. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, meliputi :

- a) Pembiayaan *mudharabah* adalah akad perjanjian antara yang punya modal dan pekerja (*mudhorib*) untuk melakukan kerjasama usaha tertentu, dan pembagian keuntungan akan disepakati oleh kedua belah pihak.
- b) Pembiayaan *musyarakah* adalah perjanjian antara para pemilik modal atau dana untuk menyatukan modal/dana mereka untuk satu usaha bersama dengan pembagian keuntungan akan disepakati sebelumnya.

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

- a) Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli antara nasabah dan bank dimana bank membeli barang untuk nasabah kemudian nasabah membelinya dari bank dengan harga sama dan tambahan keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah
- b) Pembiayaan salam adalah sistim jual beli dalam bentuk pesanan dengan pembayaran terlebih dahulu dan syarat-syarat tertentu.
- c) Pembiayaan *istishna* adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual

C. Pembiayaan dengan prinsip sewa. Pembiayaan ini diklarifikasikan menjadi pembiayaan :

- a) Pembiayaan *ijarah*
- b) Pembiayaan *ijarah Muthahiyah Bitamlik*

D. Surat berharga syariah adalah surat bukti investasi yang sering di perdagangkan di pasar uang yang di halalkan islam antara lain : wesel, obligasi syriah,

sertifikat dana syariah dan surat berharga lainnya yang berdasarkan prinsip syariah.

- E. Penetapan adalah penanaman dana bank syariah pada bank syariah lainnya antara lain dalam bentuk giro, dana atau tabungan wadi'ah, deposito berjangka dan tabungan *mudharabah* dan lain-lain.
 - F. Penyertaan modal, penanaman dana bank syariah pada bentuk saham pada perusahaan yang bergerak dibidang keuangan syariah.
 - G. Penyertaan modal sementara adalah penyertaan modal bank syariaah dalam bentuk perusahaan untuk mengatasi kegagalan pembiayaan syariah dan piutang (*debt to equity swap*).
 - H. Transaksi rekening administrasi adalah komitmen dan kontijensi (*off balance sheet*) berdasarkan prinsip syariaah terdiri atas bank garansi, akseptasi atau endosen.
 - I. Sertifikat Wadi'ah Bank Indonesia (WBI) adalah sertifikat yang diterbitkan bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip wadi'ah¹³.
2. Aktivitas pembiayaan yang berkaitan dengan jenis aktiva produktif adalah berbentuk pinjaman, yang disebut dengan *qard*, adalah tagihan pinjaman yang mewajibkan peminjam untuk membayar sekaligus atau secara diangsur dengan jangka waktu tertentu.

B. MUBARABAH

1. Pengertian Mubarabah

Mubarabah berasal dari kata *Rabh*, yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan. Muhammad Ayub mendefinisikan, dalam murabah penjualan harus mengungkapkan biaya dan kontak (akad) terjadi dengan margin keuntungan yang disetujui¹⁴. Sejalan dengan itu, Rivai dan Andria Permata Vietzhal, mengartikan murabahah sebagai suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelahnya sebelumnya penjual

¹³ Adiwarman Karim, Bank Islam, Hal. 252

¹⁴ Muhammad Ayub, Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah, Jakarta;PT.Gramedia Pustaka Utama, 2009, Hal. 337

menyebutkan dengan sebenarnya dengan harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya¹⁵.

Bambang Herianto berpendapat mubarahah adalah akad jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli jenis dan jumlah barang dijelaskan secara rinci. Barang diserahkan setelah akad jual beli dan pembayaran dilakukan secara mengangsur cicilan atau sekaligus¹⁶. Dengan akad mubarahah ini pada hakikatnya adalah perubahan bisnis pinjam meminjam menjadi bentuk transaksi jual beli, dengan sistem ini bank dapat menyediakan barang – barang yang diperlukan oleh para pengusaha untuk dijual lagi dan bank meminta agar tambahan harga atas harga pembeliannya¹⁷.

Adiwarman A. Karim menjelaskan tentang salah satu sistim fiqih paling populer yang digunakan perbankan syariah adalah sistim pembiayaan mubarahah. Rasulullah SAW dan para sahabatnya lazim melakukan transaksi murabahah. Secara sederhana, murabahah berarti penjualan barang seharga barang tersebut yang ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang dan menjualnya kembali dengan harga barang tersebut kemudian menaikkan harga barang dengan beberapa persen keuntungan dari barang tersebut. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, missal 10% atau 20%.¹⁸

2. Dasar Hukum *Murabahah*

a. Al- Qur'an

Ayat yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan pembiayaan murabahah diantaranya adalah sebagai berikut :

Al-Qur'an Surat An-Nisa Ayat 29.

اَللّٰهُمَّ الَّذِيْنَ اَمْنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِاِطْلٍ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا

اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

¹⁵ Veithzal Rivai dan Andriana Permana Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2008,ED. I, Cet.L, Hal. 145

¹⁶ Bambang Hermanto, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, Pekanbaru: Suska Press, 2008, Hal. 63

¹⁷ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002, Hal. 288

¹⁸ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT< Raja Grafindo Persada, 2011, Hal. 113

Artinya: “hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Al-hafidz Ibnu Katsir dalam tafsir ayat di atas mengatakan : Allah SWT melarang hamba – hambaNya yang beriman memakan harta dari sebagian mereka atas bagian yang lain dengan cara yang *bathil*, yakni melalui usaha yang tidak diketahui oleh syariat, seperti dengan cara riba dan judi, serta dengan cara – cara lainnya yang termasuk kedalam kategori tersebut dengan menggunakan berbagai macam tipuan dan pengelabuan. Sekalipun pada lahiriahnya cara-cara tersebut yang diakui oleh hukum *sya’ra* tetapi Allah lebih mengetahui bahwa sesungguhnya para pelakunya hanya semata-mata menjalankan riba, tetapi dengan cara *hailah* (tipu muslihat). Demikianlah kebanyakan yang dilakukan.

b. Hadist

أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : ثلاث فيهن البركة : البيع الى أجل, والمقارضة, وأخلاق
البر بالشعير للبيت لا للبيع {رواه
ابن ماجه عن صهيب}

Dari Suaib ar-Rumi ra bahwa Rasulullah SAW bersabda, “ Tiga hal yang di dalam terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (*mudharabah*) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual” (Hr. Ibnu Majah).

3. Rukun dan Syarat Mubarabah¹⁹

a. Rukun Murabahah

1. Penjual (*Ba’iu*)
2. pembeli (*Musytari*)
3. Barang yang diperjual belikan (*Mabi’*)
4. Harga barang (*Tsaman*)
5. Pernyataan serah terima (*Ijab Qobul*)

b. Syarat Murabahah

¹⁹ Vethzal Rivai dan Andri Permata Veithzal, Islamic Financial Management, Jakarta: PT> Raja Grafindo Persada, 2008, Hal. 146

1. Syarat yang berakad (*ba'iu* dan *musytari*) penjual dan pembeli harus cakap hukum.
2. Barang yang dijual bukan barang haram.
3. Harga barang harus diucapkan secara transparan (harga pokok dan perolehan laba) dan pembayaran dinyatakan dengan jelas.
4. *Ijab qabul* harus dinyatakan dengan jelas dan menyebutkan secara spesifik kepada pembeli.

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

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan akad jual beli.

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani 1999, antara lain²⁰ :

- 1) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli yang penjualnya akan secara langsung menyatakan harga asli dan biaya perolehan dari barang yang dijual.
- 2) Tingkat keuntungan dari sistim jual beli *mubarahah* dapat ditrntukan dengan kesepakatan bersama antara penjual dan pembeli dalam bentuk *lump sum* atau presentase tertentu dari biaya.
- 3) Margin keuntungan didasarkan dengan harga agregat. Harga agregat adalah semua buiaya yang dikeluarkan oleh penjual seperti biaya ongkir dan lain sebagainya. Biaya lain seperti gaji, sewa tempat dan lainnya tidak termasuk kedalam agregat. Margin keuntungan itulah yang menjadi cover untuk biaya-biaya yang teah dikeluarkan.
- 4) Jika biaya perolehan telah di tentukan secara pasti maka murabahah di katakan sah. Jika biaya-biaya tidak dipastikan, barang komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

²⁰ Ascarya, Akad & Produk Bank Syariah, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008, Hal. 83-84

4. **Fatwa DSN Tentang *Murabahah***²¹

Berikut fatwa tentang *murabahah* menurut Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000:

Pertama : Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syari'ah

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
3. Bank mempunyai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelaan ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya, jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal ini bank harus dengan jujur memberitahukan harga barang berikut dengan harga yang di peroleh kepada nasaabah.
7. Pembayaran harga barang yang telah disepakati dan jangka watu yang telah disepakati oleh nasabah.
8. bank harus mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan dan kerusakan akad.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan *Murabahah* Kepada Nasabah

1. Pengajuan permohonan untuk pembelian barang kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, Ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakati karena,

²¹ Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000

secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat mentandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya ril bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
7. Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternative dari uang muka, maka :
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, Ia tinggal membayar sisa harganya.
 - b. Jika nasabah gagal 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.

Ketiga : Jaminan *Murabahah*

1. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Utang dalam *Murabahah*

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual lagi barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, Ia tidak wajib untuk segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan pembayaran dalam *Murabahah*

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam *Murabahah*

Bank harus menunda penagihan utang jika nasabah telah dinyatakan gagal dalam menyelesaikan kewajibannya.

5. Manfaat dan Resiko *Murabahah*

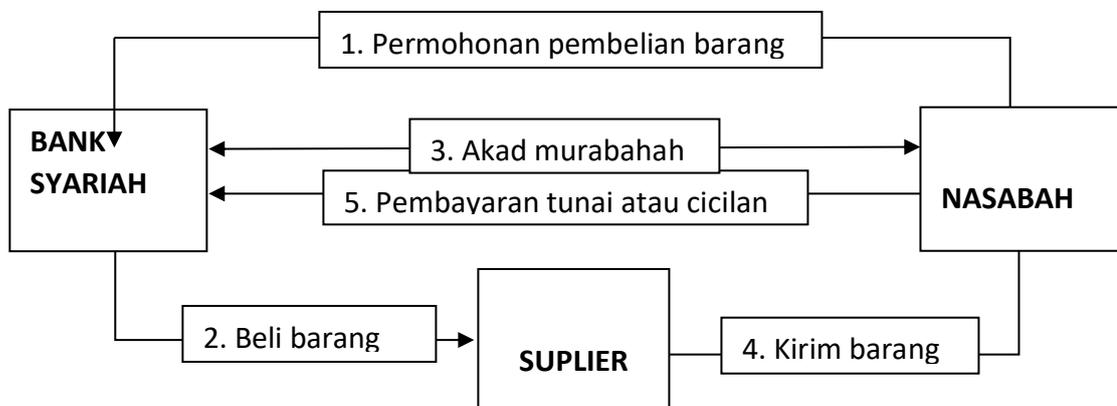
Sesuai dengan sifat bisnis *tijarah* (jual beli), pembiayaan *murabahah* memiliki manfaat dan resiko yang harus diantisipasi. Pembiayaan dengan sistem *murabahah* ini banyak memberikan manfaat kepada Bank Syariah. Layaknya jual beli lainnya pembiayaan *murabahah* mendapatkan keuntungan dari penjualan selisih penualan barang yang telah dijanjikan dengan nasabah. Selain itu, sistem *murabahah* ini juga sangat sederhana, sehingga dapat memudahkan pihak perbankan dalam penanganan administrasinya di Bank Syariah.

Menurut Syafi'i Antonio (2002: 107) ada kemungkinan resiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a. Default atau kelalaian, tidak membayar angsuran dengan sengaja sekalipun is mampu secara ekonomi.
- b. Fluktuasi harga komparatif, hal ini dapat terjadi bila harga suatu barnag di pasar naik setelah bank membelikanya untuk nasabah.

- c. Penolakan barang yang dilakukan oleh nasabah, barang yang telah dibeli di kembalikan oleh nasabah karena beberapa sebab. Hal ini bisa jadi terjadi karena barang rusak saat pengiriman sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain nasabah merasa barang yang dikirim tidak sama seperti yang diinginkan. Oleh karena itu bank harus menandatangani kontrak dengan nasabah agar barang tersebut menjadi barang milik bank. Dengan begitu bank mempunyai peluang untuk menjual barang itu kembali ke nasabah lain yang membutuhkan.
- d. Barang dijual karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut sudah dimiliki nasabah sepenuhnya, sehingga nasabah bebas untuk melakukan apapun terhadap barang yang dimilikinya, termasuk menjualnya. Jika terjadi demikian maka resiko untuk default akan besar.²²

6. Skema Bai' al-Murabahah



Ket :

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian barang kepada bank sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan. Namun sebelumnya, pastikan nasabah

²²Qi Mangku Bahjatullah, Ekonomi Syariah, Kajian pembiayaan murabahah antara teori dan praktek Vol. 2 No. 2, Desember 2011

terdaftar sebagai anggota dari bank tersebut sehingga bank telah memiliki identitas dari nasabah tersebut.

2. Bank membeli barang yang diminta oleh nasabah kepada penyedia barang (pihak ketiga) sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh nasabah. Pembelian barang kepada penyedia barang dilakukan secara tunai. Sehingga, hak kepemilikan barang tersebut sudah berada pada tangan bank.
3. Setelah melakukan pembelian barang kepada penyedia barang (*supplier*) dan sebelum barang diserahkan kepada nasabah, pihak bank dan nasabah mengikatkan diri ke dalam suatu perjanjian (akad) murabahah. Didalam perjanjian inilah bank melaporkan harga pokok pembelian kepada nasabah, serta bank melaporkan keuntungan yang diambil kepada nasabah. Dua hal tersebut harus disepakati di awal perjanjian.
4. Setelah bank menyepakati perjanjian jual beli tersebut, bank akan mengirimkan barang kepada nasabah.
5. Nasabah membayar barang tersebut sesuai dengan harga jual yang telah disepakati di awal. Pembayaran dapat secara tunai maupun cicilan.

7. Penerapan Margin

Murabahah adalah transaksi jual beli yang menggunakan metode kesepakatan antara penjual dan pembeli dengan penjualnya menyatakan dengan jujur harga asli dan perolehan keuntungan kepada pembeli. Penjual memberi tahu pembeli harga dan menentukan keuntungan yang ingin dia peroleh.

a. Cara penentuan angsuran dalam Bai' al-murabahah

Dalam bai al-murabahah, bank diperbolehkan mengambil keuntungan atau laba atas transaksi tersebut. dalam menentukan keuntungan ada beberapa cara, yakni sebagai berikut:

- 1) Sebagai penjual bank menentukan keuntungan dari dana pembiayaan yang dipinjam nasabah dan disepakati oleh kedua belah pihak, misalnya 15% dari dana pokok pinjaman nasabah. Apabila ditambahkan adalah 2 x keuntungan per tahun (15%) maka hasilnya sama dengan 30%. Cara ini mempunyai kelemahan, jika nasabah membayar lebih dari satu tahun maka keuntungannya ditambah sebesar keuntungan

satu tahun dikalikan jumlah tahun, dan hal ini bisa dikatakan telah mendekati riba karena terus menerus memperbanyak tambahan yang sudah di tentukan. Jika hal ini menjadi alasan untuk menstabilkan daya beli uang yang dipinjamkan bank, seharusnya presentase yang ditambah sebesar inflasi yang akan datang atau dikurangu deflasi jika terjadi.

Rumus harga jual (cara pertama)²³

$\text{Harga jual} = \text{harga pokok aktiva } \textit{murabahah} / \text{jumlah pembiayaan} + (\text{markup/ laba} \times \text{n tahun})$
--

- 2) Bank syariah dapat menstabilkan daya beli uang, jika bank syariah menerapkan keuntungan misal 15%, kemudian dibayar satu tahun atau 2 tahun. Bank syariah menambakan 2x inflasi dua tahun yang akan datang. Misal diperkirakan inflasi 4% per tahun maka factor stabilazer daya beli untuk dua tahun = 2 tahun 2 x 4% = 8%. Jadi selama dua tahun nasabah membayar atau mengembaihan pokok pinjaman dengan tambahan keuntungan dan inflasi yaitu 8% + 15% = 23%

Rumus harga jual (cara kedua)

$\text{Harga jual} = \text{Harga pokok aktiva } \textit{murabahah} / \text{jumlah pembiayaan} + (\text{inflasi} \times \text{n}) + \text{markup/laba sekali}$

- 3) Bank dapat menerapkan metode berdasarkan *cost plus mark up* dalam menentukan harga jual. Dengan menerapkan metode ini harga jual dapat dihitung dengan menggunakan rumus, adalah sebagai berikut:

$\text{Harga jual} = \text{Harga pokok aktiva } \textit{murabahah} / \text{jumlah pembiayaan} + \textit{cost recovery} + \text{markup/laba sekali}$

Cost recovery adalah bagian dari estimasi biaya operasi bank syariah yang dibebankan kepada harga pokok aktiva murabahah/pembiayaan.

²³Agus Arwani, Akuntansi Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik (Adopsi IFRS), (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016), hal. 119

Rumus perhitungan cost recovery

$$\text{Harga jual} = (\text{harga pokok aktiva murabahah atau pembiayaan/estimasi total pembiayaan} \times \text{estimasi biaya operasi 1 tahun})$$

Penentuan laba ditentukan dari beberapa persen harga pokok aktiva murabahah, misalnya 10%. Untuk menghitungnya maka dapat dihitung dengan rumus:²⁴

$$\text{Margin murabahah} = (\text{cost recovery} + \text{markup}) / \text{harga pokok aktiva murabahah (pembiayaan)}$$

b. Contoh transaksi *murabahah*

Bapak Rudi berniat untuk membeli mobil untuk menjalankan usahanya jasa angkut barang. Mobil yang akan di beli bapak Rudi mempunyai harga perolehan (harga beli + biaya balik nama dan biaya lain-lain) sebesar Rp. 200.000.000,00. Karena terkena dampak virus yang melanda bapak Rudi hanya memiliki dana sebesar Rp. 40.000.000,00 karena bapak Rudi sangat membutuhkan mobil ini untuk mengatasi kurangnya dana bapak Rudi menghubungi bank syariah untuk mendapatkan bantuan dana untuk membeli mobil. Bank syariah menawarkan solusi dengan akad bai' al-murabahah, yakni:

1. Cara pertama, jika bank syariah menetapkan keuntungan 10%, dan nasabah akan membayar dengan jangka waktu 2 tahun maka bank syariah mendapatkan keuntungan lagi sebesar 10% sehingga margin selama 2 tahun = 10% + 10%, sehingga margin selama 2 tahun = 20%
2. Cara kedua, keuntungan pdithun pertama ditetapkan bank syariah sebesar 10% dan faktor stabilizer nilai beli uang yang dipinjamkan untuk 2 tahun sebesar 2x inflasi indonesia (misal 5% x 2 tahun = 10%), sehingga margin selama 2 tahun = 10%+10% = 20%
3. Cara ketiga, perkiraan bank syariah biaya operasi Rp. 200.000.000,00 dalam setahun, diperkirakan jumlah pembiayaan Rp. 5.000.000.000,00 dan penentuan laba (hanya sekali saja) 10% dari pembiayaan murabahah.

²⁴Agus Arwani, Akuntansi Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik (Adopsi IFRS), (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016), hal. 120

Berapa besar angsuran yang harus dibayar oleh bapa Rudi setiap bulannya?

Jawab:

Berikut cara perhitungan angsuran per bulan oleh bank syariah:

Cara pertama:²⁵

Harga pokok mobil	Rp. 200.000.000,00
Dibayar nasabah (uang muka)	<u>Rp. 40.000.000,00 -</u>
Dibayar oleh bank	Rp. 160.000.000,00
Margin laba bank	2 x 10% x Rp. 160.000.000,00
=	Rp. 32.000.000,00
Harga jual bank	
Rp. 160.000.000,00 + Rp. 32.000.000,00 =	Rp. 192.000.000,00

Perhitungan angsuran:

Harga pokok	=	Rp. 200.000.000,00
Margin murabahah	=	<u>Rp. 32.000.000,00 +</u>
Harga jual bank	=	Rp. 232.000.000,00
Pembayaran pertama	=	<u>Rp. 40.000.000,00 -</u>
Sisa angsuran	=	Rp. 192.000.000,00
Angsuran per bulan ²⁶	=	<u>Rp. 192.000.000,00</u>
		24 bulan
=		Rp. 8.000.000,00 per bulan

Cara kedua

Harga pokok mobil	Rp. 200.000.000,00
Dibayar nasabah (uang muka)	<u>Rp. 40.000.000,00 -</u>

²⁵Agus Arwani, Akuntansi Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik (Adopsi IFRS), Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016, hal. 121

²⁶Agus Arwani, Akuntansi Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik (Adopsi IFRS), Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016, hal. 122

Dibayar oleh bank	Rp.160.000.000,00
Margin laba bank	10% x Rp. 160.000.000,00
=	Rp. 16.000.000,00
Stabilizer daya beli = 2 tahun x 5% x Rp. 160.000.000,00	
=	Rp. 16.000.000,00
Margin laba + stabilizer	Rp. 32.000.000,00

Perhitungan angsuran

Harga pokok	:	Rp. 200.000.000,00
Laba + inflasi	:	<u>Rp. 32.000.000,00 +</u>
Harga jual bank	:	Rp. 232.000.000,00
Pembayaran pertama	:	<u>Rp. 40.000.000,00 -</u>
Sisa angsuran	:	Rp. 192.000.000,00
Angsuran perbulan	:	<u>Rp. 192.000.000,00</u>
		24 bulan
=		Rp. 8.000.000,00 per bulan

Cara ketiga²⁷

Hitug dulu *cost recovery*

Cost recovery

$$= \frac{\text{Cost recovery}}{\text{Estimasi total pembiayaan}} \times \text{Estimasi biaya operasi}$$

$$= \frac{\text{Rp. 160.000.000,00}}{\text{Rp. 5.000.000.000,00}} \times \text{Rp. 200.000.000,00}$$

Hitung markup = 10% x pembiayaan (Rp. 160.000.000,00)

= Rp.16.000.000,00

Harga jual bank + recovery + markup

²⁷Agus Arwani, Akuntansi Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik (Adopsi IFRS), Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016, hal. 122

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 160.000.000,00 + (2 \times \text{Rp. } 6.400.000,00) + \\ &\quad \text{Rp. } 16.000.000,00 \\ &= \text{Rp. } 188.800.000,00 \end{aligned}$$

Angsuran per bulan

$$= \frac{\text{Rp. } 188.800.000,00}{24 \text{ bulan}} = \text{Rp. } 7.866.666,67$$

Total harga aktiva murabahah²⁸

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 200.000.000,00 + 28.800.000,- \\ &= \text{Rp. } 228.800.000,00 \end{aligned}$$

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

²⁸Agus Arwani, Akuntansi Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik (Adopsi IFRS), Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016, hal. 123

A. Latar Belakang Pendirian

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia yang senantiasa dicurahkan kepada kita semua. Amin. Salam dan shalawat tercurah pada junjungan kita nabi Muhammad SAW yang telah menyebarkan risalah dimuka bumi ini.

Lembaga keuangan mikro saat ini terbilang menjadi lembaga keuangan yang sukses, terlebih lagi lembaga keuangan mikro menjadi pusat keuangan bagi perusahaan mikro, meski persaingan keuangan mikro sangat kuat terlebih adanya program KUR dari pemerintah. Demi kepuasan layanan anggota mulai dari usia ke-9 tahun KSPPS Amanah Usaha Mulia terus berbenah dalam manajemen. Berdiri pada 05 Januari tahun 2009 KJKS Amanah Mulia atau disingkat BMT AULIA didirikan oleh 3 orang yaitu:

1. Rudy Rusmanto, SE MM
2. H. Alim Abdulah, SE
3. Fajar Eko Prabowo, SE (Almarhum)

Tepat pada tanggal 5 Januari 2009 dengan soft opening pertama sebesar Rp. 30.000.000 *soft opening* pertama di bulan Desember 2008 bertempat di kantor pertama di Jl. Raya Magelang - Jogja Blabak Mungkid dengan 5 orang karyawan dan disaksikan oleh para pendiri dan ibu Hj. Hanifah Munir (Almarum) yang langsung membuka rekening simpanan sukarela berjangka sebesar Rp. 100.000.000,00, BMT AULIA resmi di buka.

Susunan pengurus BMT Aulia pertama kali adalah :

1. Ketua : Rudy Rusmanto, SE MM
2. Sekretaris : Arifah Fitriyani
3. Bendahara : Hj. Eko Sri Widowati, SE
4. Pengawas :
 - a. Pengawas Syariah : H. Jamal
 - b. Pengawas Manajemen : Drs. Basuki Rahmat

Sedang untuk karyawan awal adalah:

1. Manager : Rudy Rusmanto, SE MM
2. Keuangan : Tri Wahyuni, S. Pd

3. Pembiayaan : Bayu Nugrahanto, S. Si
4. Marketing : Lilik Budi Martanto, S. Pt
5. Teller : Dian Anggraeni, SE

Demi melakukan pelayanan terbaik untuk anggotanya KJKS Amanah Usaha Mulia membangun kantor kas di daerah Muntilan. Seiring dengan perkembangan dan bertambahnya usia asset dari KJKS Amanah Mulia semakin meningkat seiring dengan itu masalah yang dihadapi juga semakin kompleks baik masalah internal manajemen maupun masalah operasionalnya. Regulasi pemerintah pun mengalami perubahan dimana untuk semua lembaga keuangan mikro diberi pilihan yaitu mengikuti aturan OJK dengan tambahan nama koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) atau ikut di bawah naungan departemen koperasi dengan merubah badan hukum menjadi koalisi simpan pinjam pembiayaan syariah (KSPPS) dan harus menggunakan tiga nama. Maka demi mengikuti perubahan regulasi maka KJKS Amanah Mulia berubah menjadi KSPPS Amanah Usaha Mulia. Dan struktur pengurus juga dirubah dengan susunan:

Untuk pengurus KSPPS Amanah Usaha Mulia periode 2 :

1. Ketua : Rudy rusmanto, SE MM
2. Sekrtaris : Isa Sudirman, A. Md
3. Bendahara : Siti Jariyah

B. Visi dan Misi BMT Aulia

1. Visi

Menjadi KSPPS BMT yang profesional, mandiri dan melayani anggota dengan prinsip - prinsip syariah. Berdiri tanggal 06 february 2009 dengan nama BMT Amanah Mulia, dan mengalami perubahan nama dan anggaran dasar menjadi KSPPS Amanah Usaha mulia. Mengalami perubahan karena mengikuti peraturan dan undang - undang baru dari pemerintah.

Jumlah anggota KSPPS Amanah Usaha Mulia : 2.535 dengan profesi mayoritas pedagang, dan jumlah karyawan sebanyak 8 personel.

2. Misi

1. Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota sesuai dengan jatidiri KSPPS BMT Aulia.
2. Menjalankan kegiatan usaha jasa keuangan syariah dengan fiktif, efisien, dan transparan.
3. Menjalin kerja sama usaha dengan berbagai pihak.

Para pendiri BMT Amanah Mulia :

1. Rudy Rusmanto, SE MM
2. H. Alim Abdullah, SE
3. Fajar Eka Prabowo, SE (Alm)

Alamat lengkap dari KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah) Amanah Usaha Mulia:

Jl. Asar Blabak - paremono, Ambartawang Mungkid Kab. Magelang saat ini memiliki 2 kantor:

1. Kantor pusat seperti alamat di atas.
2. kantor kas di jln. Terminal Muntilan Magelang.

Syarat menjadi anggota:

1. Membayar simpanan pokok Rp. 50.000
2. Membayar simpanan wajib per bulan Rp. 5000

C. Kelembagaan

1. Identitas lembaga

Nama : KSPPS Amanah Usaha Mulia
No. Badan Hukum : 391/bh/xiv/16/v/2009
Tanggal Badan Hukum : 30 mei 2009
Alamat Kantor : jl. Raya Pasar Blabak Km 1 Ambar Tawang
Mungkid telpon: (0293) 3280449
Email : ksppsaulia@yahoo.com

2. Susunan pengurus:

Pengawas syariah : Ustadz Muhtadi Kadi, Lc

Pengawas manajemen : Andi Tri Nugroho
Pengurus :
Ketua : Rudy Rusmanto, SE MM
Sekretaris : Isa Sudirman, A. Md
Bendahara : Siti Jariyah
Pengelola :
Manager : Dwi Budi Santoso, A. Md
Pembukuan : Tri wahyuni, S.Pd
Pembiayaan : Erfan Dwi Harsono,
Amd Pby & Umum : Indah Yuliana Baitul Maaf
: Lilik Budi Martanto, S. Pt
Kasir : Yuanita Nilasari, SH
Marketing : Pujianto
: Reza Robby Denis

3. Keanggotaan :

Jumlah anggota : 2.300 orang

4. Lembaga mitra

1. Untuk pengembangan kelembagaan dan sumber daya manusia:

- a. Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM Kab. Magelang
- b. PBMT Indonesia
- c. Lembaga Sertifikasi Profesi “Koperasi”
- d. Lembaga Diklat Profesi “BMT Institute”
- e. MICROFIN
- f. Febi UIN Walisongo Semarang

2. Untuk kerjasama dibidang keuangan:

- a. Pt. Bank Mandiri Syariah Magelang
- b. Pt. Bank Jateng Syariah Magelang
- c. Pusat Koperasi Syariah Jateng
- d. KSPPS BMT Binamas Purworejo
- e. KSPPS BMT Arma Magelang
- f. KSPPS BMT Anfa’ Magelang
- g. KSPPS BMT Bima Magelang

- h. KSPPS BMT Amanah Ummah Sukoharjo
 - i. KSPPS BMT Karisma Magelang
3. Untuk program tahangan haji:
- a. Pt. BTN Syariah Semarang
 - b. Pt. Bumi Putra Syariah Jogjakarta
 - c. Pt. Bank Mandiri Syariah Magelang

4. Kerjasama lain-lain

5. Pelatihan :

KSPPS Amanah Usaha Mulia senaantiasa mengirimkan para pengelolanya untuk mengikuti pelatihan yang berhubungan dengan lembaga keuangan secara berkelanjutan guna untuk meningkatkan kompetensi pengelola untuk mengelola KSPPS Amanah Usaha Mulia. Beberapa pengurus dan pengelola KSPPS Amanah Usaha Mulia yang sudah bersertifikasi kompetensi yang dikeluarkan oleh badan nasional sertifikasi profesi (BNSP) adalah:

- a. Rudy Rusmanto, SE MM (Sertifikasi Kompetensi Manager dan Asesor)
 - b. Dwi Budi Santoso (Sertifikasi Kompetensi Manager)
 - c. Yuanita Nilasari, SH (Sertifikasi Kompetensi Teller)
 - d. Erfan Dwi Harsono Pelatihan Super Marketing
 - e. Pujiyanto Pelatihan Super Marketing
 - f. Reza Robby Denis Pelatihan Super Marketing
 - g. Dan lain-lain
6. Produk-produk KSPPS Amanah Usaha Mulia :
- a. Produk simpanan:
 - Simpanan Sukarela (SI RELA)
 - Simpanan Manasuka Berjangka (SI JAKA)
 - Simpanan Kurban (SI KURBA)
 - b. Produk pembiayaan:
 - Pembiayaan mudharabah

- Pembiayaan musyawarah
 - Pembiayaan murabahah
 - Pembiayaan ijarah
 - Pembiayaan qardhul hasan
- c. Kegiatan baitul maal amanah usaha mulia:
- Pembagian sembako gratis di bulan ramadhan
 - Bingkisan untuk anak yatim
 - Pembagian hewan kurban
 - Santunan pendidikan
 - Santunan kematian (dana ta'awun)
 - Santunan kebakaran (dana ta'awun)
 - Pengajian keluarga karyawan
 - Santunan biaya operasional rumah tahfidz/tpq
 - Aksi tanggap bencana
7. Kantor layanan kspps amanah usaha mulia mempunyai 2 kantor pelayanan :
- a. Kantor pusat di Jl. Pasar Blabak km 01 Ambar Tawang Mungkid
 - b. Kantor kas di Jl. Terminal Muntilan Bakalan Magelang
8. Area Marketing KSPPS Amanah Usaha Mulia :
- a. Pasar tegalrejo dan sekitarnya
 - b. Pasar rejowinangun dan sekitarnya
 - c. Pasar sragen dan sekitarnya
 - d. Pasar babrik dan sekitarnya
 - e. Pasar blabak dan sekitarnya
 - f. Pasar burung muntilan dan sekitarnya.

D. Program Kerja Baitul Maal AULIA 2020

1. Program sambut Ramadhan 1441 h

- a. Program sembako Ramadhan AULIA 1441 h
- b. Program bingkisan untuk yatim AULIA 1441 h
- c. Program ifthor AULIA
- 2. Program syawalan keluarga besar AULIA
- 3. Pengajian samara AULIA (MKU AULIA)
- 4. Program jumat berkah AULIA
 - a. Program jumat berkah BMT AULIA
 - b. Kolekting DANA ZIZ

Rincian Program

No.	Program	Target (q)	Sasaran	Waktu	Target anggaran (rp)
1	Sembako ramadhan	300 paket/th	Lingk. Kantor dan kru aulia/anggota	Ramadhan 1441 h	15.000.000/program
2	Bingkisan yatim	50 paket/th	Yatim	Ramadhan 1441	5.000.000/program
3	Ifthor aulia	100 paket/event	Personel aulia & santri tpq	Ramadhan 1441	1.000.000-2.000.000/program
4	Syaawalan/pengajian samara	40 paket/event	Karyawan dan pengurus aulia	Syawal 1441 h per 3 bulanan	1.500.000/event
5	Jumat berkah aulia	12 paket/th	Anggota/masyarakat	1441 h	300.000/paket
6	Fundrising program dana zis	10 donatur/bln	Anggota/masyarakat	Bulanan	3.000.000/bulan
7	Program perberdaya	5 donatur	Anggota/masyarakat	Tahunan	3.000.000/event

	an				
8	Program tanggap bencana aulia	20 dinasi/e vent bencana	Anggota/masyar akat	kondisional	5.000.000/ event

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Prosedur Pembiayaan Murabahah²⁹

1. Proses Pengajuan
 - a. Mengisi formulir yang disediakan oleh pihak BMT Aulia
 - b. Memiliki persyaratan seperti:
 - 1) KTP
 - 2) KK
 - 3) Buku Nikah (bagi yang sudah menikah)
 - 4) Rekening tabungan BMT Aulia

²⁹ Wawancara dengan Bapa Reza Rbobby Denis pada 15 Mei 2020

- 5) Slip gaji
- 6) Fc STNK dan BPKB jaminan kendaraan bermotor
- 7) Fc PBB dan shm bagi jaminan rumah dan tanah.

2. Proses Pengecekan

- a. *BI Checking* adalah proses penelusuran riwayat kredit yang terlihat ada sistem informasi debitur (SID) bank Indonesia. Dengan adanya *BI Checking* maka mereka bisa mengetahui status dan histori peminjaman tersebut. Nantinya pihak bank dan pemberi kredit bisa menilai apakah orang tersebut layak untuk diberi pinjaman atau tidak. Apabila sudah dicek, BMT Aulia menganalisis nasabah tersebut apakah masih layak atau tidak untuk diberikan pinjaman. Pembiayaan yang di berikan oleh BMT AULIA hanya untuk nasabah yang memiliki kolektabilitas golongan 1 (pertama) atau dalam keadaan lancar.
- b. Survei adalah mengunjungi tempat nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk mengecek karakter nasabah supaya tidak salah dalam memberikan pembiayaan. Pengecekan di sini berdasarkan 5c, yaitu:
 - a) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambilan pembiayaan. Bank syariah senantiasa harus menerapkan penekanan terhadap nasabah untuk berlaku jujur, amanah, dan kepercayaan seorang nasabah. Penilaian ini berguna untuk mengetahui kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah di tetapkan. Untuk mengetahui *character* yang dimiliki nasabah adalah dengan cara wawancara langsung dengan calon nasabah. Dengan begitu dapat terlihat dengan jelas bagaimana *character* yang dimiliki nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut.
 - b) *Capacity* merupakan kemampuan memperoleh laba dari usaha yang dijalankan nasabah untuk mengembalikan pinjaman pembiayaan dari bank syariah. Penilaian ini bermanfaat untuk mengukur sejauh mana calon nasabah mampu melunasi hutang-hutangnya secara tepat waktu dari hasil usaha yang diperolehnya. *Capacity* dapat dinilai dari perhitungan penghasilan dan biaya-biaya yang di keluarkan setiap bulannya. Sehingga pihak bank dapat menyimpulkan apakah nasabah mampu membayar jumlah angsuran sesuai jangka waktu yang telah disepakati.

- c) *Capital* adalah besarnya modal yang diperlukan pinjaman. Melihat kekayaan yang dimiliki peminjam atau nasabah yang mengajukan pembiayaan. Hal ini bertujuan untuk mengurangi resiko pembiayaan dan memastikan bahwa nasabah yang mengajukan pembiayaan mampu mengembalikan pinjaman.
- d) *Collateral* artinya jaminan yang diberikan peminjam kepada Bank. Pengecekan jaminan yang akan diberikan nasabah kepada bank guna untuk mengetahui apakah jaminan tersebut dapat sebanding dengan plafon pembiayaan yang diajukan. Jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya atau mengembalikan pinjaman, maka jaminan inilah yang akan disita oleh bank.
- e) *Condition*, pertimbangan untuk memberikan pembiayaan melalui kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha nasabah. Untuk memperoleh data yang akan dinilai ini bank hanya perlu melakukan wawancara dengan nasabah yang bersangkutan dan survei langsung ke lingkungan tempat nasabah bekerja.
- f) Rapat komite, BMT AULIA melakukan rapat dengan para petinggi antara lain kabag *recoll*, kabag *fundings*, kabag *lending*. Kemudian dari rapat tersebut kepala kantordlah yang memutuskan nasabah tersebut apakah layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan. Cara yang digunakan di sini adalah dengan memperhatikan faktor 5C dari nasabah tersebut yang sebelumnya telah disurvei oleh *account officer*³⁰.

3. Proses Pencairan³¹

- a. Penandatangan Dokumen
 - 1) Akad
 - 2) SPPP (Surat Permohonan Pengajuan Pembiayaan)
 - 3) Wakalah
 - 4) Tanda terima jaminan
 - 5) Surat kuasa pendebitan rekening
- b. Melakukan sejumlah pembayaran, seperti:

³⁰ Wawancara dengan Bapa Reza Rbobby Denis pada 22 Febuari 2020

³¹ Wawancara dengan Bapa Reza Rbobby Denis pada 22 Febuari 2020

- 1) Biaya administrasi
 - 2) Asuransi
 - 3) Biaya materai 2 buah
 - 4) Biaya notaris untuk pengikat jaminan
- c. Melakukan penyerahan jaminan
 - d. Jaminan disimpan oleh bank
 - e. Nasabah dipersilahkan mengambil uang di teller

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan di BMT Aulia

1. Besar Kecilnya *Cost Of Fund*

Cost of fund yaitu pengeluaran biaya untuk memperoleh setiap rupiah dana yang dihipunnya termasuk dan non operasional (*unloanable fund*) misalnya *reserve requirement* untuk memenuhi ketentuan Bank Indonesia. Pengertian tersebut berkesimpulan bahwa bank harus mengeluarkan sejumlah biaya yang merupakan harga *rill* dari dumber dana yang dapat dihipun bank agar dapat memperoleh dana pihak ketiga. BMT AULIA memperhatikan faktor *cost of fund* untuk menentukan besar kecilnya margin yang akan di terapkan oleh BMT AULIA.

2. Besar Kecilnya Margin dari Kompetitor

Besar kecilnya margin dari kompetitor memiliki pengaruh yang sangat penting dalam menentukan margin yang akan ditetapkan oleh BMT AULIA untuk meningkatkan persaingan antar bank syariah lainnya. Keputusan untuk menetapkan margin ini yang paling berpengaruh terhadap daya jual produk yang ditawarkan kepada nasabah.

3. Besar Kecilnya Biaya Operasional

Suatu perusahaan yang dioperasikan dengan biaya operasionalnyadi sebut dengan beban (*expense*). Kebalikan dari pengaruh pendapatan dalah beban yang menurunkan ekuitas pemegang saham. Perusahaan akan berusaha meminimalkan beban dan selanjutnya dapat memaksimalkan laba bersih³².

³² Walter T. Harrison, dkk, *Akuntansi Keuangan*, jakarta:Erlangga, 2012, h. 67

Pengaruh biaya operasional untuk menetapkan margin di BMT AULIA sangat besar, karena jika menutup biaya operasional dengan margin tinggi, mungkin tidak *marketable*. Oleh karena itu, BMT AULIA memperbanyak pembiayaan dengan margin yang *marketable* untuk dapat menutup biaya operasional.

C. Perhitungan Margin Murabahah

Untuk mendapatkan margin yang *marketable*, BMT AULIA menghitung faktor – faktor yang mempengaruhi besar kecilnya margin pembiayaan seperti *cost of fund*, biaya operasional dan margin dari kompetitor. Kemudian setelah menghitung faktor-faktor yang mempengaruhi margin BMT AULIA akan menetapkan margin yang tentu saja sangat *marketable*. Margin yang ditetapkan oleh BMT Aulia yaitu 1,5 sampai dengan 2.25 tergantung besarnya biaya dan jangka waktu yang diminta oleh anggota BMT.

Sebagai contoh Ibu Yeni ingin ingin membeli mobil dengan harga Rp. 100.000.000,00 dan mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 50.000.000,00 dengan jangka waktu 3 tahun. berapa angsuran perbulan yang dibayarkan ibu Yeni?

Rumus :

- a. Menghitung angsuran pembiayaan murabahah

Murabahah plafon x margin x jangka waktu dalam bulan + plafon
Jangka waktu sebulan

Harga mobil – dp = plafon

Rp. 100.000.000 – rp. 50.000.000 = rp. 50.000.000

(Rp.50.000.000 x 1,5 % x 36) + Rp. 50.000.000

36

= Rp. 2.138.888

Angsuran yang harus dibayarkan nasabah perbulan adalah Rp. 2.138.888

D. Analisis

Pada pembahasan ini, penulis memaparkan hasil analisis pembiayaan murabahah di BMT Aulia:

Murabahah adalah satu perjanjian jual beli yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Bank menyediakan setengah atau seluruh dana untuk membeli barang yang di pesan/dibutuhkan nasabah, kemudian akan di bayar/dikembalikan nasabah dengan cara mengangsur, sebesar harga jual bank = (harga beli bank + margin keuntungan) sesuai dengan waktu dan harga yang telah disepakati.

Peneliti menyatakan bahwa hasil penelitian di BMT AULIA, pembiayaan murabahah adalah perjanjian jual beli yang sesuai dengan syariah yang menggunakan metode pengakuan pendapatan yang sesuai dengan syariah islam dan metode ini digunakan oleh BMT AULIA. Metode pengakuan pendapatan adalah metode anuitas yang telah dihalalkan oleh MUI sesuai dengan fatwa DSN MUI no. 84/DSNMUI/XII/2012 tanggal 21 desember 2012 mengenai metode pengakuan pendapatan murabahah dilembaga keuangan syariah (LKS).

Metode anuitas atau metode proposional dapat digunakan untuk pengakuan pendapatan murabahah untuk bank syariah. Dalam fatwa ini metode proposional yaitu pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proposional atas sejumlah piutang (harga jual) yang telah berhasil ditagih dengan mengalihkan presentase keuntungan terhadap sejumlah piutang yang berhasil ditagih. Sedangkan metode anuitas menurut fatwa tersebut adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalihkan presentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih³³.

Untuk mengurangi resiko terjadinya pembiayaan macet atau bermasalah BMT AULIA menerapkan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*). Penilaian prinsip ini dilakukan oleh *lending officer* yang akan mensurvei dan melakukan wawancara secara langsung dengan calon nasabah maupun dengan lingkungan tempat kerja dan tempat tinggal calon nasabah. Dari

³³ Fatwa DSN MUI nomor 84/DSNMUI/XII/2012

penilaian ini akan diketahui apakah nasabah menentukan kriteria untuk menerima pembiayaan.

Berdasarkan ilustrasi pembiayaan yang dipraktikan pada BMT Aulia terdapat beberapa hal yang menjadi perhatian peneliti. Pertama, nasabah sebagai pembeli diberikan kesempatan dalam melakukan tawar-menawar terhadap harga beli seperti layaknya jual beli biasa, akan tetapi, terdapat biaya dalam pencairan pembiayaan yang dinilai memberatkan nasabah.

BMT Aulia menjadi bukti bahwa perbankan syariah dapat bersaing dengan bank konvensional dengan sistem bunganya. Akad murabahah dengan metode jual beli barang sesuai dengan syariat Islam serta jauh dari riba menjadi pendukung bank syariah dapat bersaing di dunia perbankan saat ini. Perhitungan margin yang transparan dapat memudahkan nasabah untuk memenuhi kebutuhan mereka.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang Mekanisme Pembiayaan Murabahah BMT AULIA, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Prosedur pembiayaan dalam BMT AULIA
 - a. Tahap-tahap pengajuan
 - 1) Formulir yang disediakan BMT Aulia harus di isi.
 - 2) Persyaratan yang sudah ditentukan harus disepakati.
 - b. Proses Pengecekan
 - 1) BI *Cecking*
 - 2) Melakukan Survey
 - 3) Melaksanakan Rapatkomite
 - c. Tahap-tahap pencairan
 - 1) Melakukan tandatangan dokumn
 - 2) Melunasi pembayaran
 - 3) Penyerahan jaminan yang telah ditentukan
 - 4) Jaminn yang disepakati disimpn olehbank
 - 5) Nasabh dipersilahkn mengambil uang diteller

2. Faktor-Faktr yang Berpengaruh Terhadap Margin Pembiayaan Di BMT AULIA
 - 1) Besr kecilnya *Cos of Fund*
 - 2) Besar Kcilnya Margin dri Kompetitor
 - 3) Besar Kecilnya Biaya Opersional

3. Perhitungan Margin Murabahah

Ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap besar kecilnya margin pembiayaan seperti *cost offund*, biaya operasional dan margin dari kompetitor. Setelah itu ditentukan besaran margin yang ditetapkan yang tentunya sangat *marketable*.

Dalam memberikan pembiayaan murabahah, BMT Aulia menggunakan analisis kelayakan pembiayaan dengan prinsip penilaian 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*) untuk mengurangi resiko terjadinya pembiayaan bermasalah. Dari penilaian ini akan diketahui apakah nasabah memenuhi kriteria untuk menerima pembiayaan.

B. SARAN

1. Bagi BMT Aulia untuk mempertahankan anggota dan sebisa mungkin menambah anggota sebanyak mungkin.
2. Terus meningkatkan kualitas pelayanan hingga anggota yang sudah ada yang yang baru ada akan merasa selalu puas dengan pelayanannya.
3. Bagi peneliti semoga menjadi acuan dan menjadi bahan evaluasi untuk kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Freddy Samuel Kawatu, Analisis Keuangan Sektor Publik, Yogyakarta: Group Penerbitan CV. Budi utama, 2019.
- Abdul Ghofur Anshori, Hukum Perjanjian Islam di Indonesia, Konsep, Regulasi, dan Implementasi, Yogyakarta; Gajah Mada University Press, 2018.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta; Ekonomi. 2005.
- Veithzal Rifai dan Arviyan Arivin, Islamic Banking, Jakarta; Bumi Aksara, 2010.
- UU Perbankan Syariah, 2008 (UU No. 21 Tahun 2008), Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, Yogyakarta; TKPN, 2005.
- Rivai dan Veithsal, Islamic Financial Management, Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktik untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa, Jakarta: Rajawali Press.
- Muchdarsyah Sinungan, Manajemen Dana Bank, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1997.
- Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, Gema Insani Press, 2001.
- Muhammad Ayub, Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah, Jakarta;PT.Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Bambang Hermanto, Lembaga Keuangan Syari'ah, Pekanbaru: Suska Press, 2008.
- Hendi Suhendi, Fiqih Muamalah, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.

Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.

Ascarya, Akad & Produk Bank Syariah, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000.

Mangku Bahjatullah, *Ekonomi Syariah, Kajian pembiayaan murabahah antara teori dan praktek* Vol. 2 No. 2.

Agus Arwani, *Akuntansi Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik (Adopsi IFRS)*, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2016).

Walter T. Harrison, dkk, *Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Erlangga, 2012.

Fatwa DSN MUI nomor 84/DSNMUI/XII/2012.

LAMPIRAN











DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Abdul Aziz Habiburrahman
Tempat dan tanggal lahir : Majalengka, 11 Mei 1997
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Status : Pelajar/Mahasiswa
Alamat : Blok Senen Desa Payung RT 06 RW 06 Kec. Rajagaluh
Kab. Majalengka
Nomor tlp : 085798953010
Email : Azizhabiburrahman2@gmail.com

PENDIDIKAN FORMAL

SD : SDN Payung 3 Rajagaluh
MTS : MTS S Manba'ul Ulum
MA : MA A Manba'ul Ulum
Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Walisongo Semarang

Demikian riwayat hidup ini, saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana semestinya.

Majalengka, Juni 2020

Abdul Aziz Habiburrahman

1705015045