

TUGAS AKHIR (TA)
PENERAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS PNM
BINAMA SEMARANG

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah



Oleh :

MUHAMMAD FAJAR ADI NUGROHO

NIM 122503069

PROGRAM STUDI (D3) PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UIN WALISONGO SEMARANG

2015

Johan Arifin, S.Ag. MM.
Perum. BPI Blok D No. 1
Ngaliyan, Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdr. Muhammad Fajar Adi Nugroho
Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir Saudara:

Nama : Muhammad Fajar Adi Nugroho

NIM : 122503069

Judul : PENERAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BPRS PNM BINAMA SEMARANG

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing,



Johan Arifin, S.Ag. MM.

NIP. 197109082002121001



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp/Fax. (024) 7608454 Semarang 50185
Website : febi.walisongo.ac.id – Email : Febiwalisongo@gmail.com*

PENGESAHAN

Atas Nama : Muhammad Fajar Adi Nugroho
NIM : 122503069
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Judul : **“PENERAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS
PNM BINAMA SEMARANG”**

Telah dimunaqosahkan oleh para penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan Lulus dengan predikat cumlaude/ baik/ cukup pada tanggal : **20 Januari 2016**

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan ujian akhir dalam rangka menyelesaikan Studi Program Diploma 3 (D3) Perbankan Syariah Tahun Akademik 2016/2017 guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah.

Semarang, 20 Januari 2016

Penguji I

H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.
NIP. 19670119 199803 1 002

Penguji II

H. Dede Rodin, M.Ag.
NIP. 19720416 200112 1 002

Penguji III

H. Khoirul Anwar, M.Ag.
NIP. 196904 20119603 1 002



Penguji IV

Taufiq Hidayat, Lc., MIS.
NIP. 19720307 200604 1 002

Pembimbing

H. Johan Arifin, S. Ag., MM
NIP. 19710908 200212 1 001

MOTTO

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

Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu”*. (An-Nisa 29)

PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini saya persembahkan untuk

1. Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan dan kemudahan bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini
2. Nabi Muhammad SAW, atas islam yang beliau bawa, shalawat dan salam semoga selalu tercurah dengan kemuliaannya menjadi inspirasi penulis dalam mengarungi kehidupan
3. Ayahanda Suharto dan Ibunda Dwi Purwati tercinta dengan curahan kasih sayang yang tulus dan pengorbanan yang diberikan agar putranya bisa menuntut ilmu setinggi mungkin
4. Adik saya Muhammad Thariq Adi Nugroho yang saya sayangi, yang telah mendukung agar cepat lulus
5. Untuk Bapak H. Johan Arifin, S.Ag, MM. saya ucapkan terimakasih karena telah bersedia membimbing saya, bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam membimbing penyusun Tugas Akhir ini hingga terselesaikan dengan baik
6. Sahabat-sahabat saya tercinta Achmad Nur Choirin, Lukman Ashari, Azis Hakim, Mega Zuliana, Khakim Allahuwty, Susilani Rahayu, Nurul Fahmi Asyari, Uswatul Khoeriyah, Aprillia Prhisma Saputri dan semua sahabat-sahabat yang terlalu panjang jika saya sebutkan satu persatu yang telah mendukung, memberikan semangat dan dorongan kepada saya
7. Seluruh pengelola BPRS PNM Binama Semarang yang telah membantu saya dalam penyusunan Tugas Akhir
8. Semua pihak yang telah memberikan motivasi dan bantuan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu

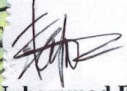
DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan.

Semarang, 10 Desember 2015



Deklarator,


Muhammad Fajar Adi Nugroho

122503069

ABSTRAK

BPRS PNM Binama merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang terletak di Jalan Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang. Dalam penghimpunan dana, pihak BPRS PNM Binama Semarang memiliki berbagai macam produk dengan akad yang sesuai dengan kebutuhan para nasabahnya. Produk-produk tersebut adalah produk Tabungan Harian Mudharabah (TAHARAH), Tabungan Pendidikan, Tabungan Haji dan Umroh (JUMROH), Taharah Khusus dan Deposito Mudharabah. Untuk penyaluran dana terdapat produk Pembiayaan dengan akad Murabahah, Mudharabah, Ijarah dan Multijasa.

Dari pengangkatan judul Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah di BPRS PNM Binama Semarang, maka dapat dirumuskan permasalahan yakni sebagai berikut: Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama Semarang, Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama Semarang, dan Bagaimana perhitungan margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama Semarang. Penulis menggunakan tiga metode dalam pengumpulan data primer maupun sekunder yaitu dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dalam menganalisis data penulis menggunakan metode analisis deskriptif. Jenis penelitian yang dilakukan penulis adalah penelitian lapangan (field research).

Dari hasil penelitian tersebut penulis menyimpulkan bahwa pembiayaan murabahah adalah produk yang paling diminati di BPRS PNM Binama Semarang. Faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama adalah besar kecilnya cost of fund, besar kecilnya margin dari competitor dan besar kecilnya biaya operasional.

Kata kunci: *Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Murabahah, Pembiayaan, Margin, Margin Pembiayaan Murabahah.*

KATA PENGANTAR

Allhamdulillah robbil'alamin, puji syukur penulis sampaikan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini tepat pada waktunya sekalipun dalam bentuk yang sederhana guna memenuhi salah satu persyaratan dalam mencapai gelar Ahli Madya pada program Diploma 3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mencoba menganalisis pengaruh Lembaga Keuangan Syari'ah terhadap perkembangan ekonomi menengah. Dukungan penelitian ini berasal dari hasil pendidikan formal yang penulis peroleh selama duduk dibangku kuliah, bimbingan dan petunjuk dari dosen pembimbing kesempatan dan fasilitas yang diberi pihak manajemen BPRS PNM Binama Semarang serta liniatur-liniatur sebagai penunjang yang penulis rangkai dalam satu bentuk judul: **“Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah di BPRS PNM Binama Semarang”**.

Terwujudnya Tugas Akhir tidak lepas bantuan, bimbingan motivasi semua pihak oleh karena itu ijinkanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat hidayah dan taufik Nya kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan lancar tanpa halangan yang berarti.
2. Nabi Agung Muhammad SAW merupakan suri tauladan dalam menjalani kehidupan di Dunia yang senantiasa penulis tunggu syafa'atnya baik di Dunia maupun Akhirat.
3. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag, MM., selaku Kepala Program Studi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
6. Bapak H. Johan Arifin, S.Ag, MM. saya ucapkan terimakasih karena telah bersedia membimbing saya, bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan fikiran

dalam membimbing penyusun Tugas Akhir ini hingga terselesaikan dengan baik.

7. Seluruh dosen pengajar Program Diploma 3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
8. Segenap jajaran Karyawan BPRS PNM Binama Semarang.

Akhirnya, penulis menyadari atas keterbatasan yang dimiliki dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, sehingga masih ditemui banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat menantikan kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Namun sekecil apapun karya ini, penulis berharap hasil Tugas Akhir ini akan bermanfaat bagi pembaca

Semarang, 10 Desember 2015

Penulis

Muhammad Fajar Adi Nugroho

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
DEKLARASI.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	3
D. Metodologi Penelitian	4
E. Sistematika Penulisan	6

BAB II : TINJAUAN TEORI

A. Pembiayaan	7
1. Pengertian Pembiayaan.....	7
2. Tujuan Pembiayaan.....	8
3. Fungsi Pembiayaan	11
4. Jenis-jenis Pembiayaan	13
5. Produk Diluar Pembiayaan	17
B. Murabahah.....	19
1. Pengertian Murabahah	19
2. Dasar Hukum Murabahah	20
3. Rukun dan Syarat Murabahah	21
4. Bentuk-bentuk akad Murabahah	22

5. Fatwa DSN Tentang Ketentuan Murabahah	23
6. Manfaat Ba'i Al-Murabahah	25
7. Skema Ba'i Al-Murabahah	27
C. Penerapan Margin.....	28
BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Latar Belakang Pendirian	35
B. Visi dan Misi PT. BPRS PNM Binama	36
C. Tujuan dan Manfaat Pendirian BPRS PNM Binama	36
D. Strategi Pengembangan BPRS PNM Binama.....	38
E. Sasaran Yang Hendak Dicapai BPRS PNM Binama.....	39
F. Manajemen dan Personalia	39
G. Kepengurusan	40
H. Sistem dan Produk BPRS PNM Binama	40
I. Luas Lingkup Pemasaran	42
J. Bidang Garap	43
K. Kantor Pelayanan	44
L. Struktur Organisasi PT. BPRS PNM Binama	45
BAB IV : PEMBAHASAN	
A. Prosedur Pembiayaan Murabahah	46
B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Di BPRS PNM Binama	49
C. Perhitungan Margin Pembiayaan Murabahah.....	50
D. Analisis	51
BAB V : PENUTUP	
A. Kesimpulan	53
B. Saran	54

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berangkat dari kelemahan fundamental dari ekonomi Indonesia sebagai akibat krisis ekonomi yang melanda sejak pertengahan tahun 1997 masih dirasakan imbasnya. Sistem perbankan syariah telah membuktikan dirinya sebagai suatu sistem yang tangguh melalui krisis ekonomi di Indonesia. Banyak keunggulan yang dimiliki sehingga dapat bertahan menghadapi keadaan yang sulit bagi dunia perbankan. Diantara keunggulannya adalah pertumbuhan perbankan yang terkait dengan ekonomi riil.

Tahun 1990 an merupakan tonggak baru yang secara khusus memprakarsai berdirinya bank islam di Indonesia yang diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia(MUI).¹ Prakarsa ini diawali dengan diselenggarakannya lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat Agustus 1990. Kemudian hasil lokakarya tersebut diperdalam dalam Musyawarah Nasional IV MUI di Jakarta. Hasilnya pada November 1991 ditandatangani pendirian PT Bank Muamalat Indonesia yang mulai beroperasi Mei 1992.

Bank Muamalat Indonesia yang merupakan bank syariah pertama di Indonesia mempunyai jangkauan yang terbatas pada wilayah-wilayah, misalnya di kabupaten, kecamatan, dan desa. Oleh karenanya peran BPRS muncul di permukaan untuk menangani masalah keuangan wilayah-wilayah tersebut. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Islam yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalulintas pembayaran.

Mengingat perkembangan BPRS di Semarang belum banyak seperti sekarang maka para tokoh masyarakat dan pengusaha muslim di Semarang berinisiatif

¹ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2010, h. 148.

mendirikan PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah PNM Binama. BPRS PNM Binama didirikan dengan tujuan untuk menjangkau masyarakat muslim yang belum terjangkau oleh bank syariah.

Berkaitan dengan penghimpunan dana, PT BPRS PNM Binama dalam memberikan pelayanan kepada nasabah, menawarkan produk tabungan harian mudharabah (TAHARAH), tabungan pendidikan, tabungan haji dan umroh (JUMROH), taharah khusus, dan deposito mudharabah. Untuk penyaluran dana terdapat produk pembiayaan dengan akad murabahah, mudharabah, ijarah dan multijasa. Pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah adalah pembiayaan dengan akad murabahah karena cocok bagi nasabah yang membutuhkan tambahan asset, namun kekurangan dana untuk melunasinya secara sekaligus.

Pembiayaan atau financing, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun lembaga.² Sedangkan akad murabahah adalah transaksi jual beli dengan pembayaran tangguh/dicicil. Jadi pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (margin) tertentu yang ditambahkan atas biaya perolehan.

Dalam menentukan margin pembiayaan dalam bank islam terbagi menjadi 2 prinsip yakni;

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 menempatkan tingkat nisbah bagi hasil terhadap produk tersebut.³
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 dan ijarah.

² Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2010, h. 681-689

³ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2010, h. 820-827

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis ingin meneliti dan ingin mengangkatnya didalam penulisan tugas akhir yang berjudul “PENERAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS PNM BINAMA SEMARANG”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang tersebut maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

- a. Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama semarang?
- b. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama semarang?
- c. Bagaimana perhitungan margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama semarang?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

- a. Untuk mengetahui prosedur pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama
- b. Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan di BPRS PNM Binama
- c. Untuk mengetahui cara perhitungan margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama

2. Manfaat

a. Bagi Penulis

1. Melatih diri sendiri berfikir kreatif dengan mengaplikasikan teori yang didapat selama studi.
2. Menambah wawasan dan pengetahuan tentang pembiayaan murabahah

b. Bagi Bank

Dapat memberikan masukan yang bermanfaat bagi BPRS PNM Binama

D. Metodologi Penelitian

Dalam penelitian Tugas Akhir (TA) ini, penulis menggunakan beberapa metode penelitian supaya memperoleh data-data yang akurat yaitu:

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (field research), yaitu research yang dilakukan di tempat terjadinya gejala-gejala. Penelitian lapangan adalah cara pengumpulan data dan informasi secara intensitas disertai dengan analisa dan pengujian kembali atas semua yang telah dikumpulkan langsung di BPRS PNM Binama dari nasabah mulai dari cara pengajuan pembiayaan murabahah sampai pencairan dana pembiayaan murabahah tersebut.

2. Sumber data

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari responden atau objek yang diteliti atau hubungannya dengan objek yang diteliti.⁴ Dalam penyusunan tugas akhir ini data primer adalah informasi tentang gambaran umum BPRS PNM Binama Semarang dan sistem pembiayaan murabahah.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain.⁵ Data sekunder yang didapat dalam penyusunan tugas akhir ini adalah lampiran dokumen-dokumen dan buku-buku yang berkaitan dalam sistem perhitungan pembiayaan murabahah pada BPRS PNM Binama Semarang.

3. Metode pengumpulan data

Dalam menyusun sebuah penelitian data merupakan suatu yang sangat penting, oleh karena itu data harus dikumpulkan secara akurat, relevan, dan komprehensif

⁴ Mohpabunda Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, Jakarta : PT.Bumi Aksara, cet Ke-1, 2006,h. 57.

⁵ Narbuko Cholid dan Abu Achmad, *Metode Penelitian*, Jakarta : PT.Bumi Aksara, 2009, h. 80-84.

bagi persoalan yang diteliti, dalam metode pengumpulan data terdapat beberapa metode diantaranya :

a. Wawancara

Merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara). Wawancara dilakukan dengan pegawai BPRS PNM Binama yakni dengan bapak Suranto Dwi Atmoko.

b. Observasi

Merupakan serangkaian pencatatan dan pengamatan terhadap BPRS PNM Binama Semarang yang dicatat secara sistematis, sesuai dengan tujuan penulisan. Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis melakukan pengamatan terhadap nasabah mulai dari saat nasabah mengajukan pembiayaan murabahah hingga nasabah dapat mencairkan pembiayaannya. Observasi dalam penelitian ini penulis dapatkan saat magang di BPRS PNM Binama Semarang.

c. Dokumentasi

Merupakan teknik pengumpulan data dengan membaca buku-buku referensi tentang margin pembiayaan murabahah yang berhubungan dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Penulis mengumpulkan dengan cara membaca buku tentang pembiayaan murabahah sehingga memperoleh data teoritis terkait perihal tersebut. Metode ini dilakukan dengan cara mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan magang di BPRS PNM Binama Semarang, company profile, brosur, dan sebagainya.

4. Analisis data

Dari data-data yang terkumpul, penulis berusaha menganalisis data tersebut. Dalam menganalisis data, penulis menggunakan teknik analisis deskriptif, yaitu data-data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk kata-kata, kemudian

dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan kenyataan yang realistis. Pada metode ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan yang menyangkut sesuatu pada saat berlangsungnya proses penelitian.

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN TEORI

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

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang latar belakang pendirian, visi dan misi perusahaan, tujuan dan manfaat pendirian, strategi pengembangan, sasaran yang hendak dicapai, manajemen dan personalia, kepengurusan, sistem dan produk, luas lingkup pemasaran, bidang garap dan kantor pelayanan, stuktur organisasi BPRS PNM BINAMA Semarang

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang prosedur pembiayaan murabahah, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah dan analisis tentang perhitungan margin bagi hasil pembiayaan murabahah pada BPRS PNM BINAMA Semarang.

BAB V PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan, saran, dan penutup.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

TINJAUAN TEORI

A. PEMBIAYAAN

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (trust) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin menjelaskan, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan/atau lembaga keuangan lainnya dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.⁶

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penyediaan dana dan atau tagihan berdasarkan akad *Mudharabah* dan atau *Musyarakah* dan atau pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip bagi hasil.⁷

Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama bank syariah, karena berhubungan dengan rencana memperoleh

3. ⁶ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h.

⁷ Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003.

pendapatan. Berdasarkan UU No. 21 tahun 2008, yang dimaksud pembiayaan adalah : “Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa”:⁸

- a. transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah;
- b. transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
- c. transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna’;
- d. transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh; dan
- e. transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

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:⁹

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf ekonominya

⁸ Undang-undang No. 21 Tahun 2008, h. 3.

⁹ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h.

- 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 sector-sector usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sector 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:¹⁰

- 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 manusianya 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 menyeimbangkan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana

h. 682. ¹⁰ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010,

Sehubungan dengan aktivitas bank Islam, maka pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank Islam, sehingga tujuan pembiayaan bank islam adalah untuk memenuhi kepentingan *stakeholder*, yakni:¹¹

a. Pemilik

Melalui 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 (sector 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

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana diatas, pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:¹²

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.

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

¹² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, h. 197.

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. Dilain 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 yang pada dasarnya dikelompokkan menurut beberapa aspek, diantaranya:¹³

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

¹³ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 686.

- 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.¹⁴

- 2) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan musyarakah 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.¹⁵

- 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 yang disepakati. Dalam *bai al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia

¹⁴ A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 192.

¹⁵ A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 196.

beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁶

2) *Pembiayaan Salam*

Dalam pengertian yang sederhana, *bai' as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka.¹⁷

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.¹⁸

c. *Pembiayaan dengan prinsip sewa meliputi:*

1) *Pembiayaan Ijarah*

Ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.¹⁹

2) *Pembiayaan Ijarah muntahiya biltamlik/Wa Iqtina*

Pembiayaan ijarah muntahiya biltamlik/wa iqtina adalah transaksi sewa-menyewa antara pemilik objek sewa dengan penyewa untuk mendapat imbalan atas objek sewa yang disewakan dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.²⁰

¹⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 101.

¹⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 108.

¹⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 113.

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 312.

²⁰ A Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 218.

d. Surat Berharga Syariah

Surat berharga Islam 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.²¹

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.²²

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.²³

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

²¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, h. 202.

²² Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h.

²³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, h. 202.

jenis transaksi tertentu yang berakibat bank Islam memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan nasabah.²⁴

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.²⁵

i. Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI)

SWBI adalah sertifikat yang diterbitkan Bank Indonesia sebagai bukti penitipan dana berjangka pendek dengan prinsip wadiah.²⁶

Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan pembiayaan adalah pembiayaan *Qardh*. Pembiayaan *Qardh* atau Talangan adalah penyediaan dana atau tagihan antara bank islam dengan pembiayaan yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dengan jangka waktu tertentu.²⁷

5. Produk Diluar Pembiayaan

Selain produk pembiayaan didalam perbankan terdapat juga produk diluar pembiayaan seperti jasa. Produk-produk jasa yang terdapat dalam perbankan adalah:

h. 689. ²⁴ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010,

²⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, h. 203.

314. ²⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h.

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

a. Wakalah

Wakalah atau wikalah berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat.²⁸

b. Kafalah

Al-Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.²⁹

c. Hawalah

Al-Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.³⁰

d. Rahn

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.³¹

²⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 120.

²⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 123.

³⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 126.

³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 128.

B. MURABAHAH

1. Pengertian Murabahah

Secara linguistik, *murabahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Perniagaan yang dilakukan mengalami perkembangan dan pertumbuhan. Menjual barang secara *murabahah* berarti menjual barang dengan adanya tingkat keuntungan tertentu, misalnya mendapat keuntungan 1 dirham atas harga pokok pembelian 10 dirham (*Lisan al 'Arab*, jilid 5, hal. 103 bahasan *ribh*).

Secara istilah, terdapat definisi yang diberikan ulama. Diantaranya, Ibnu Rusyd al Maliki mengatakan (*Bidayah al-mujtahid*, Jilid II, hal. 178), *murabahah* adalah jual beli komoditas dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.³²

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.³³

Menurut Muhamad, Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah di mana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.³⁴

Menurut Ascarya, Murabahah adalah istilah dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya

³² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010, h. 103.

³³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 101.

³⁴ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Rajawali Pers, 2014, h. 311.

perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.³⁵

Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. 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.³⁶

2. Dasar Hukum *Murabahah*

a. Al-Qur'an

QS. An-Nisa: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (An-Nisa: 29)

81. ³⁵ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008, h.

³⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Kepraktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h.101.

b. Al-Hadits³⁷

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)

3. Rukun dan Syarat Murabahah

a. Rukun *Murabahah*³⁸

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*.
- 4) Harga (*tsaman*)

b. Syarat *Murabahah*³⁹

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

³⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010, h. 72.

³⁸ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008, h. 82.

³⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Kepraktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 102.

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:⁴⁰

- 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 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

⁴⁰ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008, h. 83-84.

dipastikan, barang/ komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

4. Bentuk-bentuk Akad Murabahah⁴¹

a. Murabahah Sederhana

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

b. Murabahah kepada Pemesan

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*⁴²

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.
- 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.

⁴¹ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008, h. 89.

⁴² Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 141.

- 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 mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:⁴³

- 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.

⁴³ Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 142.

- 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.
- 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.⁴⁴

6. Manfaat dan resiko Bai' al-Murabahah⁴⁵

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:

- a. *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

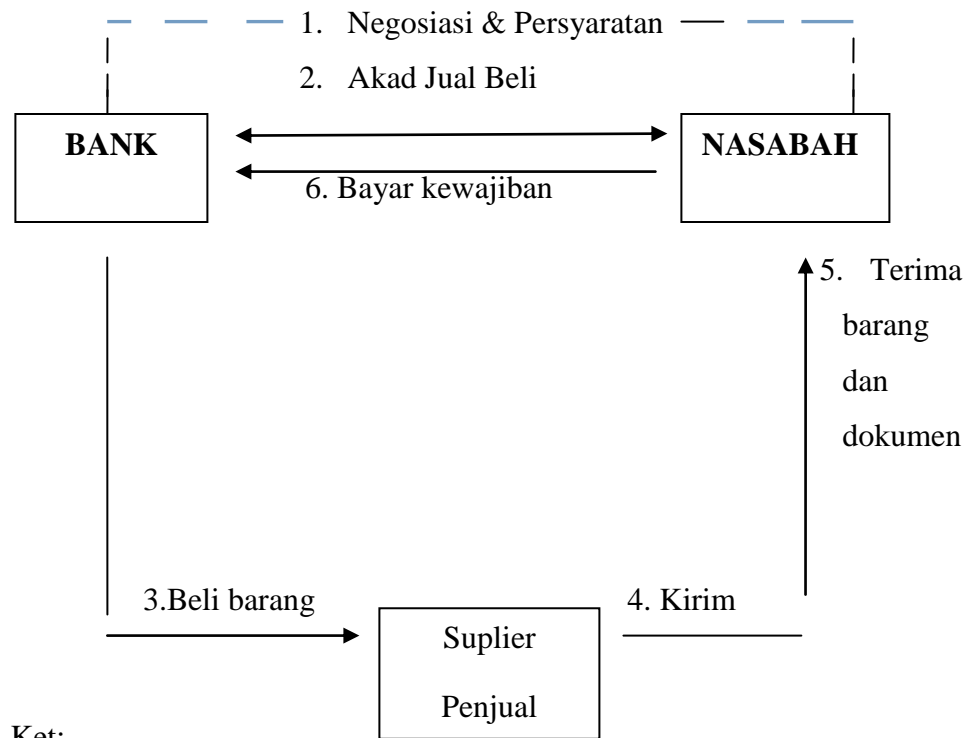
⁴⁴Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010, h. 142.

⁴⁵Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 106.

- 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.⁴⁶

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

7. Skema Bai' al-Murabahah⁴⁷



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.

⁴⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 107

5. Nasabah menerima pesanan barang dan dokumen yang diperlukan dari supplier.
6. Nasabah melakukan pembayaran pembelian barang kepada bank sesuai kesepakatan. Dalam perbankan, *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.

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.⁴⁸

Proses penentuan nisbah bagi hasil pembiayaan ini ditentukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut.⁴⁹

- 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

⁴⁸ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2010, h. 820.

⁴⁹ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2010, h. 820.

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 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) Margin 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.⁵⁰
Menurut Adiwarmam (2006), Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk yang berbasis natural certainty contracts, yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti pembiayaan murabahah, ijarah, salam dan istishna.⁵¹
 - 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

⁵⁰ Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 826.

⁵¹ Adiwarmam Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 279.

dari tim ALCO bank syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal diantaranya:⁵²

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 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 competitor tidak langsung atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO (*asset and Loss Committee*) ditetapkan sebagai competitor 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

⁵² Adiwarmar Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 280.

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.⁵³

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:⁵⁴

1) Metode margin keuntungan menurun (sliding)

Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

2) Margin keuntungan rata-rata

Margin keuntungan rata-rata adalah margin keuntungan yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah

⁵³ Adiwarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 281.

⁵⁴ Adiwarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 281.

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 keuntungan⁵⁵

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)

⁵⁵ Adiwarmarman Karim, *Analisis Fiqih Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004, h. 282.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Latar Belakang Pendirian

Kota Semarang sebagai Ibukota Propinsi adalah kota yang mempunyai. Potensial ekonomi cukup besar segala faktor usaha terdapat di kota ini mulai dari manufakturing, produksi, perdagangan dan jasa. Di beberapa wilayah kota Semarang, seperti Mijen dan Gunung Pati berpotensi pertanian dan peternakan. Sementara itu di pesisirnya juga berpotensi perikanan.

Penduduk kota Semarang yang mayoritas beragama islam (terutama masyarakat menengah kebawah), mereka ini sebagai pelaku usaha ekonomi menengah ke bawah. Untuk mengembangkan ekonomi menengah ke bawah, dibutuhkan lembaga keuangan yang berbentuk BPRS. Karena dengan BPRS akan memberikan kontribusi yang positif bagi hadirnya pengembangan ekonomi, khususnya bagi masyarakat muslim menengah ke bawah.

Berawal dari latar belakang itulah PT. BPRS PNM BINAMA didirikan diprakarsai oleh tokoh masyarakat dan pengusaha muslim. Gagasan tersebut tumbuh karena mengingat belum banyaknya lembaga Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di wilayah kota Semarang. Sehingga kondisi ini menyebabkan banyak masyarakat muslim menengah kebawah belum bisa terjangkau oleh layanan perbankan syariah.

Legalitas badan usaha Bank pembiayaan Rakyat Syariah PNM Binama yaitu sebagai berikut:⁵⁵

1. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 8/51/KEP.GBI/2006 tgl. 5 Juli 2006.
2. Akte Pendirian Perseroan Terbatas No. 45, tgl. 27 Maret 2006
3. Pengesahan Akta Pendirian PT. dari Menteri Hukum dan HAM tgl. 3 April 2006

⁵⁵ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 2.

4. Ijin Usaha dari Bank Indonesia no. 8/51/KEP.GBI/2006, tgl. 12 Juli 2006
5. Tanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas no. 11.01.1.65.05684
6. NPWP : 02.774.716.1-518.000

B. Visi dan Misi PT. BPRS PNM Binama

1. Visi⁵⁶

Menjadi lembaga keuangan yang mempunyai nilai strategis untuk pengembangan ekonomi umat.

2. Misi

“Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang sehat, berkembang dan profesional dengan mutu pelayanan yang baik, resiko usaha yang minimal, tingkat pengembalian yang maksimal dan mempunyai kontribusi dalam pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat”

C. Tujuan dan Manfaat Pendirian BPRS PNM Binama

Tujuan didirikannya BPRS PNM Binama meliputi 4 aspek⁵⁷, yang meliputi:

1. Aspek Peranan Dalam Pengembangan Ekonomi dan Kesejahteraan Ummat
 - a. Memberikan pembiayaan kepada ummat yang mempunyai dampak baik langsung maupun tidak langsung terhadap pengembangan ekonomi dan kesejahteraan ummat dalam bentuk peningkatan asset dan penyerapan tenaga kerja.
 - b. Menumbuhkan potensi dana simpanan masyarakat di BPRS baik bersumber dari dana idle maupun pengalihan dari lembaga keuangan konvensional.
2. Aspek Mutu Pelayanan

Mencapai tingkat mutu pelayanan yang baik dan maksimal pada penampilan, kecepatan, kemudahan, dan keramahan dengan tolak

⁵⁶ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 2.

⁵⁷ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 3.

ukur:

- a. Mencapai penilaian baik yang di lakukan oleh pihak luar .
 - b. Mengurangi keluhan para anggota dan mitra
3. Aspek Resiko Usaha
- a. Menjaga Financing To Deposit Ratio (FDR) pada kisaran 85 - 90%
 - b. Menjaga Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif minimal sebesar 100% terhadap PPAPWD
 - c. Menjaga rasio Non Performin Financing (NPF) dibawah 5%
 - d. Menjaga Capital Adequacy Ratio (CAR) minimal 12%
 - e. Menjaga tidak terjadi pelanggaran dan atau pelampauan ketentuan BMPK
4. Aspek Tingkat Pengembalian
- a. Mencapai Return on Equity (ROE) minimal sebesar 19%
 - b. Memperoleh Return on Average Asset (ROA) minimal sebesar 2,4%
 - c. Memberikan bagi hasil Tabungan equivalen berkisar antara 6-8% pa
 - d. Memberikan bagi hasil Deposito equivalen berkisar antara 8 s.d 11% pa.

Manfaat yang hendak dicapai meliputi⁵⁸:

1. Manfaat Sosial

Terciptanya solidaritas dan kerjasama antar anggota atau nasabah BPRS sehingga terbentuk komunikasi ekonomi anggota yang lebih produktif.

2. Manfaat Ekonomi

- a. Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah.

⁵⁸ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 3.

- b. Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi umat islam.
- c. Meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat.

D. Strategi Pengembangan BPRS PNM Binama

Strategi yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan diatas adalah⁵⁹:

1. Membangun kepercayaan umat terhadap BPRS PNM Binama

Yaitu dengan jalan memberikan layanan yang memuaskan, melakukan pendekatan kepada nasabah secara berkala serta meyakinkan bahwa layanan syariah adalah pilihan terbaik bagi masyarakat umat Islam khususnya. Dengan tetap menciptakan suasana hubungan silaturahmi yang erat serta memberikan bagi hasil yang lebih menguntungkan.

2. Melakukan ekspansi baik di funding maupun lending

Guna mempercepat pertumbuhan funding dan lending, akan dilakukan kerjasama dengan perorangan, instansi maupun organisasi masyarakat. Untuk mewujudkan hal tersebut akan dilakukan kegiatan sosialisasi lewat radio, promosi serta silaturrahim ke calon nasabah potensial. Dalam hal lending tetap mengutamakan asas prudential agar nantinya dapat memberikan keuntungan yang berkesinambungan serta menjaga kesehatan bank.

3. Peningkatan kualitas dan produktivitas SDM

SDM dalam sebuah perusahaan adalah sebuah asset atau bahkan sebagai capital (Human capital), sehingga untuk memperoleh kemajuan perusahaan, kualitas SDM juga harus ditingkatkan. BPRS PNM BINAMA akan selalu meningkatkan kualitas SDM yang dimilikinya dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

4. Melakukan efisiensi di semua bidang

Dalam menjalankan kegiatannya manajemen tetap akan mengutamakan efisiensi untuk menekan biaya operasional bank. Dengan

⁵⁹ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 4.

tujuan agar nantinya dapat menghasilkan output berupa perolehan laba yang signifikan.

E. Sasaran Yang Hendak Dicapai BPRS PNM Binama⁶⁰

1. Sasaran Binaan

Yang menjadi sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan memiliki asset sampai dengan Rp. 500.000.000,- dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan.

2. Sasaran Funding

Yang menjadi sasaran Funding (penggalangan dana) adalah : Individu, lembaga-lembaga Donor, BUMN dan Instansi Pemerintah.

3. Sektor usaha yang dibiayai, perdagangan, industri kecil, jasa pertanian dan perikanan.

F. Manajemen dan Personalia⁶¹

PT. BPRS PNM BINAMA dikelola dengan manajemen profesional, yakni dikelola secara sistematis, baik dalam pengambilan keputusan maupun operasional. Pola pengambilan Keputusan Manajemen telah dirumuskan dalam ketentuan yang baku dalam Sistem dan Prosedur demikian pula dalam operasionalnya yang meliputi Funding (penggalangan dana), Lending (pembiayaan) dan pembukuan.

Operasional PT. BPRS PNM BINAMA didukung dengan sistem komputerisasi baik dalam sistem akuntansi, penyimpanan dan penyaluran pembiayaan. Hal ini memungkinkan untuk memberikan pelayanan yang lebih profesional dan akurat. Selain itu sistem komputerisasi ini semakin meningkatkan performa, kecepatan dan ketelitian dalam penyajian data kepada para nasabah dan binaan.

PT. BPRS PNM BINAMA dikelola secara full time dan profesional oleh 30 orang yang masing-masing menguasai pada bidangnya. Personalia

⁶⁰ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 4.

⁶¹ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h.5

BPRS PNM BINAMA berkualifikasi pendidikan mulai dari SLTA, DIII, sampai Sarjana. Selain itu masing-masing diterima dengan sistem seleksi yang ketat dan telah dilatih secara internal maupun eksternal sesuai dengan bidang tugas masing-masing.

G. Kepengurusan⁶²

Pengurus BPRS PNM Binama terdiri dari :

Dewan Komisaris :

Komisaris Utama : H. Hasan Thoha Putra, MBA.

Komisaris : Ir. H. Heru Isnawan

Komisaris : H. Ilham M. Saleh, SE.

Dewan Pengawas Syariah :

Ketua : Drs. H. Rozihan, SH.

Anggota : Prof. DR. H. Ahmad Rofiq

Dewan Direksi :

Direktur Utama : Drs. Ahmad Mujahid Mutfi Suyui

H. Sistem dan Produk BPRS PNM BINAMA

1. Produk-produk untuk funding (penghimpunan dana)⁶³ :

a. TAHARAH (Tabungan Harian Mudharabah)

Adalah produk simpanan tabungan dengan akad bagi hasil yang dihitung berdasar saldo rata-rata harian. Nisbah bagi hasil yang diberikan untuk nasabah sebesar 25%. Sesuai dengan jenis produknya yaitu tabungan maka nasabah dapat melakukan setoran maupun penarikan sewaktu-waktu.

1 Menggunakan akad Mudharabah, yaitu akad kerjasama antara Shohibul maal (pemilik modal/penabung) dengan Mudharib (BPRS PNM Binama).

⁶² Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 5

⁶³ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 6.

2 Nisbah bagi hasil 25% untuk shohibul maal (nasabah/penabung) dan 75% untuk Mudharib.

3 Dapat dipakai sebagai layanan *auto debet*.

b. Tabungan Pendidikan

Adalah Tabungan dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan di masa datang. Nisbah bagi hasil yang diberikan kepada nasabah setara dengan deposito jangka waktu 3 bulan.

c. Tabungan Haji dan Umroh (JUMRAH)

Adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) yang diperuntukkan bagi nasabah yang berniat melaksanakan Haji atau Umroh sesuai dengan jangka waktu yang direncanakan.

d. Deposito Mudharabah

1. DEPOSITO MUDHARABAH dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana.

2. Menggunakan akad Mudharabah.

3. Nisbah bagi hasil yang menguntungkan dan diberikan setiap bulan, bisa diambil tunai atau ditransfer ke rekening.

4. Merupakan produk investasi berjangka dengan beberapa pilihan jangka waktu.

Akad produk ini adalah bagi hasil dengan nisbah sebagai berikut :

a. Jangka waktu 1 bulan (nasabah : bank) 25% : 75%

b. Jangka waktu 3 bulan (nasabah : bank) 34% : 66%

c. Jangka waktu 6 bulan (nasabah : bank) 38% : 62%

d. Jangka waktu 12 bulan (nasabah : bank) 42% : 58%

e. Zakat, Infaq, Shadaqah

Yaitu merupakan sarana penampungan dana sosial dari masyarakat yang disalurkan kepada pihak yang berhak dalam 3 cara:

1. Dalam bentuk pembiayaan Al Qardhul Hasan

2. Disalurkan untuk pengembangan sumber daya insani (beasiswa dll)
 3. Sebagai bantuan sosial untuk pengentasan kemiskinan
2. Produk - produk penyaluran dana (pembiayaan)
 - a. Modal Kerja
Pembelian barang dagangan, bahan baku, dan barang modal kerja lainnya.
 - b. Investasi
Pembelian mesin, alat-alat, sarana transportasi, investasi usaha, sewa tempat usaha dan lain-lain.
 - c. Konsumtif
Untuk membangun / renovasi rumah, membeli perabot rumah, pemilikan kendaraan, dan lain-lain
 - d. Multijasa
Biaya pendidikan, biaya pernikahan dan biaya pengobatan (rumah sakit).

I. Luas Lingkup Pemasaran⁶⁴

Funding

Untuk mempercepat pertumbuhan asset dan pembiayaan, maka perhatian harus ditujukan pada upaya penghimpunan dana masyarakat. Karena itu manajemen memprioritaskan untuk mengadakan kerjasama dengan instansi atau badan usaha yang memiliki potensi menginvestasikan dananya.

Selain itu kegiatan promosi juga dilakukan lewat media massa atau di tempat sarana promosi untuk menjaring nasabah retail. Mengingat dana retail juga diperlu-kan untuk menjaga perputaran dana perusahaan.

Lending

Dalam hal penyaluran dana manajemen mengutamakan prinsip

⁶⁴ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 7

prudential dengan tujuan agar tetap aman dan menguntungkan. Hal ini mengingat dana yang diinvestasikan merupakan amanah dari para shahibul maal, sehingga kita harus menjaganya dengan baik.

Disamping itu hal yang perlu dicermati adalah kondisi berbagai sektor usaha saat ini sedang mengalami kelesuan, karenanya harus benar-benar selektif dalam hal menentukan nasabah pembiayaan dan usaha yang dibiayai. Untuk itu setiap pengajuan pembiayaan pasti dilakukan survei, analisa serta dibentuk komite berjenjang, sehingga hasil keputusan akan lebih tepat sasaran.

Sampai saat ini perusahaan telah menyalurkan pembiayaan pada usaha-usaha yang cukup aman dan menguntungkan, seperti perdagangan pakaian, bahan bangunan, bengkel motor, rumah makan juga untuk kebutuhan konsumtif.

J. Bidang Garap⁶⁵

Bidang garap BPRS PNM BINAMA adalah pengembangan usaha kecil dengan mengacu pada proses pembangunan ekonomi kerakyatan. Pengembangan usaha kecil ini ditempuh melalui kegiatan:

1. Pemberian Pembiayaan

Pembiayaan yang disalurkan mulai dari Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 300.000.000,-. Bidang usaha yang diberi pembiayaan dan binaan oleh BPRS PNM BINAMA meliputi ; Perdagangan, Industri dan Jasa.

2. Memberikan Konsultasi Usaha dan Manajemen

Untuk meningkatkan usaha para binaan, BPRS PNM BINAMA melakukan konsultasi usaha dan manajemen, konsultasi ini berupaya untuk memberi jalan keluar bagi problem-problem mereka dalam menjalankan usaha khususnya meliputi persoalan manajemen dan keuangan.

Kegiatan ini disamping sebagai sarana pembinaan juga sebagai media monitoring atas pemberian pembiayaan sehingga terkontrol

⁶⁵ Company Profil PT BPRS PNM Binama, h. 8

dengan efektif.

3. Pengerahan Dana

Sebagai lembaga yang membina usaha kecil dan menengah maka BPRS PNM BINAMA berupaya memacu mitranya untuk menabung. Tujuan utama konsep ini adalah agar perilaku para mitranya terhadap keuangan juga akan tercapai pula proses revolving fund diantara para mitranya.

Dengan cara tersebut kelangsungan pendanaan BPRS PNM BINAMA dapat terjalin dan saling tolong-menolong antar mitra. Nasabah yang dananya masih menganggur agar dapat dimanfaatkan oleh mitra lain dengan media perantara BPRS PNM BINAMA. Dalam hal ini BPRS PNM BINAMA sebagai sarana untuk menjembatani usaha-usaha kecil yang membutuhkan dana terhadap para pemilik dana yang belum termanfaatkan.

K. Kantor Pelayanan

Saat ini BPRS PNM Binama memiliki 3 kantor pelayanan yaitu 1 kantor pusat dan 2 kantor kas kantor pusat terletak di Jl. Arteri Soekarno Hatta No.9 Semarang. Telp/Fax 024-76729706, 024-76729707. Email : pnmbinama@gmail.com.

Sedangkan kantor kas terletak di Ruko Jatisari Indah Blok C No. 9 Mijen, Semarang. Telp./Fax 024-76672407. Dan di jalan Jl. Ngesrep Timur V No.110 Tembalang,Semarang. Telp./Fax 024-7466355.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Prosedur Pembiayaan Murabahah⁶²

1. Proses Pengajuan

- a. Mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak BPRS PNM Binama
- b. Melengkapi persyaratan seperti :
 - 1) KTP (Kartu Tanda Penduduk)
 - 2) KK (Kartu Keluarga)
 - 3) Buku Nikah (Bagi yang sudah menikah)
 - 4) Rekening Tabungan BPRS PNM Binama
 - 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

BI checking adalah pengecekan yang dilakukan oleh Bank Indonesia bertujuan untuk mengecek calon nasabah pembiayaan tersebut apakah nasabah tersebut sudah pernah melakukan pembiayaan atau belum di bank lain. Apabila sudah dicek, BPRS PNM BINAMA menganalisis nasabah tersebut apakah masih layak/tidak untuk diberikan pinjaman. Di BPRS PNM BINAMA nasabah yang dibiayai adalah nasabah yang memiliki kolektibilitas golongan 1 (pertama) atau dalam keadaan lancar.

b. Survei

Survei disini adalah mengunjungi tempat nasabah yang mengajukan pembiayaan supaya tidak salah dalam memberikan pembiayaan. Pengecekan disini berdasarkan 5C, yaitu:

⁶² Wawancara dengan Bapak Suranto Dwi Atmoko pada 1 Desember 2015

- 1) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman.⁶³ *Character* menjadi hal yang sangat penting karena hal ini menyangkut aspek kepribadian, sifat atau watak serta kejujuran dari calon debitur. Pihak bank harus mengetahui tentang *character* calon debitur, karenanya perlu ketelitian dan kehati-hatian dalam memutuskan pemberian pembiayaan. Cara melakukan pengecekan karakter seseorang yaitu berdasarkan wawancara dengan nasabah tersebut. Disini dapat dilihat bagaimana karakter nasabah yang mengajukan pembiayaan tersebut.
- 2) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam.⁶⁴ Disini dilakukan pengecekan dengan cara melihat kondisi kekayaan yang dimiliki oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan seperti bagaimana kondisi rumah nasabah, pekerjaan yang dilakukan nasabah dan sebagainya.
- 3) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil.⁶⁵ Pengecekan dilakukan dengan cara melihat slip gaji dan wawancara langsung dengan nasabah, apakah calon nasabah pembiayaan tersebut mempunyai usaha lain atau tidak, dan mempunyai pinjaman di bank lain atau tidak. Dan perlu dilihat jika diberikan pembiayaan apakah nasabah tersebut mampu melakukan pembayaran pembiayaannya hingga lunas.

⁶³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003, h. 261.

⁶⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003, h. 261.

⁶⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003, h. 261.

- 4) *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank.⁶⁶ Dilakukan dengan cara melakukan pengecekan harga jual jaminan tersebut, apakah sebanding atau tidak dengan plafon pembiayaan yang diajukan dengan jaminannya. Jika jaminannya BPKB penilaian maksimal 70% dari harga jual, kemudian dilakukan pengecekan keasliannya. Jika kendaraan bermotor dengan cara menggesek rangka dan mesin, sedangkan jika sertifikat maksimal 80% dari harga jual, serta mengecek sertifikat tanah dan atau bangunan calon nasabah apakah sesuai atau tidak dengan keadaan yang sebenarnya.
 - 5) *Condition of Economy* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.⁶⁷ Pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha atau pekerjaan calon debitur. Permasalahan mengenai *Condition of economy* erat kaitannya dengan faktor politik, peraturan perundang-undangan negara dan perbankan pada saat itu serta keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran seperti Gempa bumi, tsunami, longsor, banjir dan sebagainya.
- c. Rapat Komite : Disini dilakukan rapat oleh petinggi BPRS PNM Binama antara lain kabag funding, kabag lending, kabag recoll, kepala kantor kas guna memutuskan nasabah tersebut layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan. Cara yang digunakan disini adalah dengan memperhatikan faktor 5C dari nasabah tersebut yang sebelumnya telah disurvei oleh account officer.

3. Proses Pencairan

a. Penandatanganan Dokumen

⁶⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003, h. 261.

⁶⁷ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003, h. 261.

- 1) Akad
 - 2) SPPP (Surat Permohonan Pengajuan Pembiayaan)
 - 3) Wakalah
 - 4) Tanda Terima Jaminan
 - 5) Surat Kuasa Menjual
 - 6) Surat Kuasa Pendebetn Rekening
- b. Melakukan Sejumlah Pembayaran, seperti :
- 1) Biaya administrasi sebesar 1,5% dari plafon pembiayaan
 - 2) Asuransi
 - 3) Biaya materai 2 buah
 - 4) Biaya notaris untuk pengikatan jaminan
 - a. BPKB : Fidusia
 - b. Sertifikat :
 1. SKMHT (Surat Kuasa Memasang Hak Tanggungan)
 2. APHT (Akte Pemberian Hak Tanggungan)
 - c. Melakukan Penyerahan Jaminan
 - d. Jaminan disimpan oleh bank
 - e. Nasabah dipersilahkan mengambil uang di Teller
4. Proses Pengajuan Nasabah Badan Usaha
- Untuk pengajuan pembiayaan murabahah bagi badan usaha syarat-syarat yang diajukan sama tetapi ada tambahan syarat lagi yaitu:
- a. SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan)
 - b. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
 - c. Laporan Keuangan Usaha Tahun Terakhir
- B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Di BPRS PNM BINAMA⁶⁸
1. Besar kecilnya *Cost of Fund*
- Cost Of Fund* yaitu biaya yang langsung dikeluarkan untuk memperoleh setiap rupiah dana yang dihipunnya termasuk dana non

⁶⁸ Wawancara dengan Bapak Suranto Dwi Atmoko pada 1 Desember 2015

operasional (*unloanable fund*) misalnya *reserve requirement* untuk memenuhi ketentuan bank indonesia.⁶⁹ Dari pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk memperoleh dana pihak ketiga, bank harus mengeluarkan sejumlah biaya, dimana biaya tersebut merupakan harga riil dari sumber dana yang dapat dihimpun bank. Dalam menentukan besar kecilnya margin yang akan ditetapkan BPRS PNM BINAMA memperhatikan faktor *Cost of fund* tersebut.

2. Besar Kecilnya Margin dari Kompetitor

Besar kecilnya margin dari kompetitor sangat berpengaruh dalam penentuan margin pembiayaan yang akan dikeluarkan oleh BPRS PNM Binama untuk meningkatkan daya saing antara BPRS atau bank syariah lainnya. Jika kita memutuskan untuk tetap didalam margin tersebut apakah nasabah mau membeli produk pembiayaan yang kita tawarkan.

3. Besar Kecilnya Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya mengoperasikan suatu perusahaan yang disebut dengan beban (*expense*). Beban menurunkan ekuitas pemegang saham yaitu kebalikan dari pengaruh pendapatan. Perusahaan akan berusaha meminimalkan beban yang selanjutnya dapat memaksimalkan laba bersih.⁷⁰ Biaya operasional disini sangat berpengaruh di BPRS PNM Binama dalam penetapan margin pembiayaan karena jika ingin menutup biaya operasional dengan margin yang tinggi, mungkin tidak marketable. Sehingga untuk menutup biaya operasional dengan cara memperbanyak pembiayaan dengan margin yang marketable.

C. Perhitungan Margin Pembiayaan Murabahah⁷¹

Untuk menghitung margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama perlu menghitung faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya margin pembiayaan seperti *cost of fund*, biaya operasional dan

⁶⁹ Taswan, *Manajemen Perbankan*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2006, h. 45

⁷⁰ Walter T. Harrison, dkk, *Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Erlangga, 2012, h. 67

⁷¹ Wawancara dengan Bapak Suranto Dwi Atmoko pada 1 Desember 2015

margin dari kompetitor. Kemudian menentukan besaran margin yang ditetapkan yang tentunya sangat marketable.

Sehingga dapat memunculkan margin sebagai berikut

Plafon	Jangka Waktu									
	12	24	36	48	60	72	84	96	108	120
s/d 5.000.000	1,54	1,55	1,56							
>5.000.000 s/d <10.000.000	1,48	1,49	1,54	1,55						
>10.000.000 s/d <50.000.000	1,42	1,43	1,47	1,52	1,57					
>50.000.000 s/d <100.000.000	1,36	1,37	1,4	1,45	1,43	1,47	1,51	1,55	1,59	1,63
>100.000.000 s/d <150.000.000	1,3	1,3	1,34	1,38	1,35	1,39	1,43	1,46	1,5	1,54
>150.000.000 s/d <250.000.000	1,23	1,24	1,27	1,31	1,35	1,31	1,34	1,39	1,42	1,45
250.000.000 s/d bmpd	1,18	1,18	1,2	1,24	1,28	1,31	1,34	1,3	1,34	1,37

Sebagai contoh bapak Budi ingin mengajukan pembiayaan murabahah guna membeli sepeda motor dengan harga sebesar Rp 25.000.000 dengan jangka waktu 3 tahun dengan DP Rp 10.000.000. Berapa angsuran perbulan yang dibayarkan bapak Budi ?

Rumus menghitung angsuran pembiayaan murabahah

$\frac{\text{Plafon} \times \text{Margin} \times \text{Jangka Waktu Dalam Bulan} + \text{Plafon}}{\text{Jangka Waktu Dalam Bulan}}$

Harga sepeda motor – DP = Plafon

Rp 25.000.000 - Rp 10.000.000 = Rp 15.000.000

$\frac{(15.000.000 \times 1,47\% \times 36) + 15.000.000}{36}$

= Rp 637.167

Sehingga angsuran yang dibayarkan perbulan adalah Rp 637.167

D. Analisis

Menurut hasil penelitian penulis mengenai margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama menggunakan metode pengakuan pendapatan angsuran murabahah pada BPRS PNM Binama telah sesuai dengan syariah. Metode pengakuan pendapatan yang digunakan oleh BPRS PNM Binama adalah metode anuitas yang telah dihalalkan oleh MUI sesuai dengan Fatwa DSN MUI nomor 84/DSNMUI/XII/2012 tanggal 21 Desember 2012 tentang Metode Pengakuan Pendapatan Murabahah di Lembaga Keuangan Syariah (LKS).

Pengakuan pendapatan murabahah untuk bank syariah dapat dilakukan dengan menggunakan metode anuitas atau metode proporsional. Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan metode proporsional adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual) yang berhasil ditagih dengan mengalikan presentase keuntungan terhadap jumlah 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 mengalikan presentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih.⁷²

Berdasarkan ilustrasi pembiayaan yang dipraktikkan pada BPRS PNM Binama kan tetapi, ada beberapa hal yang menjadi perhatian dalam kasus tersebut. Pertama, nasabah sebagai pembeli tidak diberi kesempatan untuk melakukan tawar-menawar terhadap harga beli sebagaimana layaknya jual beli biasa. BPRS PNM Binama secara sepihak menetapkan harga jual sesuai dengan pertimbangan bisnis semata tanpa memperhatikan sisi ekonomi nasabah. Kedua terdapat biaya-biaya dalam pencairan pembiayaan yang dinilai memberatkan nasabah.

Munculnya BPRS PNM Binama membuktikan bahwa perbankan syariah dapat berkembang di era yang telah menjamurnya bank konvensional dengan sistem bunganya maka akan mampu bersaing nantinya di dunia perbankan saat ini. Hal tersebut didukung oleh adanya akad murabahah dengan metode jual beli barang yang disyariatkan oleh agama islam serta jauh dari riba. Dalam perhitungan margin juga cukup terpampang jelas bahwa akad tersebut mengandung unsur transparan dan memudahkan nasabah dalam memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumtif mereka

⁷² Fatwa DSN MUI nomor 84/DSNMUI/XII/2012

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan mengenai “PENERAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS PNM BINAMA SEMARANG” dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan dalam BPRS PNM Binama
 - a. Proses Pengajuan
 - 1) Mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak BPRS PNM Binama
 - 2) Melengkapi persyaratan
 - b. Proses Pengecekan
 - 1) BI Checking
 - 2) Survei
 - 3) Rapat komite
 - c. Proses Pencairan
 - 1) Penandatanganan dokumen
 - 2) Melakukan sejumlah pembayaran
 - 3) Melakukan penyerahan jaminan
 - 4) Jaminan disimpan oleh bank
 - 5) Nasabah dipersilahkan ambil uang di teller
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan di BPRS PNM Binama
 - a. Besar kecilnya cost of fund
 - b. Besar kecilnya margin dari kompetitor
 - c. Besar kecilnya biaya operasional
3. Perhitungan margin pembiayaan murabahah

Untuk menghitung margin pembiayaan murabahah di BPRS PNM Binama perlu menghitung faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya margin pembiayaan seperti cost of fund, biaya operasional dan margin dari kompetitor. Kemudian menentukan besaran margin yang ditetapkan yang tentunya sangat marketable

Sehingga dapat memunculkan margin sebagai berikut

Plafon	Jangka Waktu									
	12	24	36	48	60	72	84	96	108	120
s/d 5.000.000	1,54	1,55	1,56							
>5.000.000 s/d <10.000.000	1,48	1,49	1,54	1,55						
>10.000.000 s/d <50.000.000	1,42	1,43	1,47	1,52	1,57					
>50.000.000 s/d <100.000.000	1,36	1,37	1,4	1,45	1,43	1,47	1,51	1,55	1,59	1,63
>100.000.000 s/d <150.000.000	1,3	1,3	1,34	1,38	1,35	1,39	1,43	1,46	1,5	1,54
>150.000.000 s/d <250.000.000	1,23	1,24	1,27	1,31	1,35	1,31	1,34	1,39	1,42	1,45
250.000.000 s/d bmpd	1,18	1,18	1,2	1,24	1,28	1,31	1,34	1,3	1,34	1,37

B. SARAN

1. Seharusnya biaya administrasi di BPRS PNM Binama sama, tidak 1,5% dari plafon karena biaya administrasi adalah semua biaya yang terjadi dan berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya yang dikeluarkan untuk melakukan pembiayaan sebesar Rp 5.000.000 dan di atasnya sama.
2. BPRS PNM Binama harus mempertimbangkan resiko yang akan terjadi terhadap seorang nasabah yang akan mendapat pembiayaan murabahah.
3. Melakukan upaya sosialisasi yang lebih intensif mengenai produk pembiayaan murabahah karena sangat membantu bagi nasabah yang membutuhkan pembiayaan dengan margin pembiayaan yang sangat kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2008,
- Cholid, Narbuko dan Abu Achmad. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009,
- Company Profil PT BPRS PNM Binama,
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Belajar. 2010,
- Harrison, Walter T dkk. *Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Erlangga. 2012,
- Karim, Adiwarmam. *Analisis Fiqih Keuangan*. Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada. 2004,
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2003,
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Rajawali Pers. 2014,
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*.Yogyakarta: Ekonisia. 2004,
- Peraturan Bank Indonesia No. 5/7/PBI/2003 tanggal 19 Mei 2003,
- Sholihin, Ahmad Ifham. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2010,
- Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001,
- Taswan. *Manajemen Perbankan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2006,
- Tika, Mohpabunda. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta : PT. Bumi Aksara cet Ke-1. 2006,
- Undang-undang No. 21 Tahun 2008,
- Veithzal, Rivai dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta : PT.Bumi Aksara. 2010,
- Wawancara dengan Bapak Suranto Dwi Atmoko,
- Z, A Wangsawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2012.