

# Murabahah Funding Structures As Alternative Instrument for Islamic Financial Application

**Kamaruddin Arsyad**

Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, Indonesia

[kamaruddin.arsyad@uin-alauddin.ac.id](mailto:kamaruddin.arsyad@uin-alauddin.ac.id)

**Muh.Rum**

STIM Publik Makassar

[r2um@yahoo.co.id](mailto:r2um@yahoo.co.id)

**Sudirman**

IAIN Sorong

[sudirmaniainsorong@gmail.com](mailto:sudirmaniainsorong@gmail.com)

## **ABSTRACT**

*Financing is an activity that is very important because with financing will be obtained the main source of income and become a supporting business continuity of the bank. Conversely, if the management is not good it will cause problems and the bank's business will cease. Therefore it is necessary to have a good Islamic financing management so that distribution and / or in this case financing to customers can be effective and efficient in accordance with the objectives of the company and the Islamic law itself. This paper tries to explain how the concept of Islamic finance management in the Murabahah application review itself so that it is expected that both the writer and the community can better understand the policies in Islamic finance management. The policy in Murabahah funding is very important from buying and selling and the principle of the contract, because this is done by the financing agent itself and is not related to buying and selling murabahah itself. Thus the policy standard in murabahah needs to be a cautious attitude, in determining, controlling, and collecting.*

**Keywords : Policies, Murabahah, Funding, Management**

## **ABSTRAK**

*Pembiayaan merupakan aktivitas yang sangat penting karena dengan pembiayaan akan diperoleh sumber pendapatan utama dan menjadi penunjang kelangsungan usaha bank. Sebaliknya, bila pengelolaannya tidak baik akan menimbulkan permasalahan dan berhentinya usaha bank. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu manajemen pembiayaan syariah yang baik sehingga penyaluran dan atau dalam hal ini pembiayaan kepada nasabah bisa efektif dan efisien sesuai dengan tujuan dari perusahaan maupun syariat Islam itu sendiri. Fokus penelitian ini mencoba memaparkan bagaimana konsep dari manajemen pembiayaan syariah dalam tinjauan aplikasi Murabahah itu sendiri sehingga diharapkan baik penulis, maupun masyarakat bisa lebih memahami mengenai kebijakan dalam manajemen pembiayaan syariah. Kebijakan dalam pendanaan Murabahah sangat penting dari jual beli dan prinsip akad, karena hal ini dilakukan oleh pelaku pembiayaan itu sendiri dan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri. Dengan demikian kebijakan dalam murabahah perlu sikap kehati-hatian, dalam penetapan, pengawasan, dan kolektibilitas.*

**Kata Kunci: Kebijakan, Pendanaan Murabahah, Manajemen**

## PENDAHULUAN

Dua fungsi utama dari perbankan adalah pengumpulan dana dan penyaluran dana. Penyaluran dana yang terdapat di bank konvensional dengan yang terdapat di bank syariah mempunyai perbedaan yang *esensial*, baik dalam hal nama, akad, maupun transaksinya. Dalam perbankan konvensional penyaluran dana ini dikenal dengan nama kredit sedangkan diperbankan syariah adalah pembiayaan. Berbeda dengan pengertian kredit yang mengharuskan *debitur* mengembalikan pinjaman dengan pemberian bunga kepada bank, maka pembiayaan berdasarkan prinsip syariah pengembalian pinjaman dengan bagi hasil berdasarkan kesepakatan antara bank dan *debitur*. Misalnya, pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk membeli barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapat jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus.

Perkembangan ekonomi pada saat ini menunjukkan kemajuan dalam layanan lembaga keuangan. Lembaga keuangan memberi kemudahan manusia untuk melakukan kegiatan perniagaan. Karena lembaga keuangan memberikan kemudahan akses bagi nasabahnya dalam mendapatkan pinjaman uang untuk kebutuhan usaha dan kebutuhan barang pribadi yang kemudian nasabah membayar angsuran beserta bunga yang ditetapkan. Hal ini tentu tidak sepaham dengan pandangan Islam, karena bunga merupakan riba dan riba adalah perbuatan yang dibenci Allah SWT dan harus dihindari. Munculnya lembaga keuangan syariah memberikan angin segar bagi umat Islam, khususnya di Indonesia. Diantaranya adalah badan usaha syariah, unit usaha syariah, bank pembiayaan rakyat syariah, dan *Baitul mal waat tamwil* atau BMT. Lembaga keuangan ini mengupayakan agar kegiatan transaksi keuangan bebas dari praktik riba dan memberi keamanan bagi umat manusia agar terhindar dari dosa besar.

Banyak isu bermunculan mengenai keberadaan lembaga keuangan syariah. Isu tersebut terkait dengan munculnya tiga jenis pembiayaan yang menjadi produk utama lembaga keuangan syariah yaitu pembiayaan mudharabah, pembiayaan musyarakah, dan pembiayaan murabahah, yang paling mendominasi yaitu pembiayaan murabahah. Pembiayaan dengan akad *murabahah* mencapai 56,8% dari total

pembiayaan yang ada di perbankan syariah, sementara pembiayaan *mudharabah* dan *musarakah* hanya 22,1 % dan 14,1% dari total pembiayaan yang ada. Kemudian mengenai margin pada pembiayaan murabahah yang ditetapkan berdasarkan *interestrate* atau suku bunga yang ada di lembaga keuangan konvensional tidak pada kesepakatan bersama (Heykal, 2012). Menurut Mansuri (2006) murabahah merupakan kegiatan jual beli, dimana penjual menunjukkan harga sesungguhnya yang dikeluarkan untuk mendapat produk tersebut serta menambahkan keuntungan yang didasarkan pada kesepakatan bersama. Murabahah dijadikan sebagai model pembiayaan dikarenakan lembaga keuangan syariah mengalami kesulitan dalam hal pembiayaan mudharabah dan musarakah (Otoritas Jasa Keuangan. 2016).

Pembiayaan merupakan salah satu bentuk dari solidaritas sosial. Pemilik modal dan orang yang membutuhkan modal untuk melakukan suatu kegiatan usaha atau untuk mengembangkan suatu usaha yang telah berjalan. Menggerakkan roda perekonomian agar lebih produktif untuk menekan tingkat pendapatan masyarakat agar mengalami peningkatan. Terciptanya lapangan pekerjaan baru dan berkurangnya angka pengangguran dengan luasnya lapangan pekerjaan yang di buka dengan adanya pembiayaan modal bagi para pebisnis. Dalam dunia perbankan dikenal dengan yang dinamakan dengan produk pembiayaan. Pada dasarnya sepintas dari segi tujuan produk pembiayaan yang dilakukan pihak perbankan konvensional dan perbankan syariah memiliki persamaan yaitu melakukan pembiayaan atas barang atau jasa yang di kehendaki oleh nasabah dengan tujuan memperoleh keuntungan yang hanya dikehendaki pihak perbankan. Namun pada prinsipnya produk pembiayaan perbankan syariah lebih mengarah pada ahklak yaitu mengedepankan pemberian bantuan pembiayaan untuk mensejahterakan masyarakat dengan produk pembiayaan perbankan syariah itu sendiri. Dan Perbankan Syariah memiliki kebijakan dalam pembiayaannya.

Dalam lembaga perbankan baik itu perbankan konvensional ataupun syariah dalam operasionalnya meliputi 3 aspek pokok, yaitu penghimpunan dana (*funding*), pembiayaan (*financing*) dan jasa (*service*). Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank umum syariah dalam usaha untuk menghimpun dana dapat melakukan usaha dalam bentuk simpanan berupa tabungan,

giro atau bentuk lainnya baik berdasarkan akad wadi'ah, mudharabah atau akad lainnya yang tidak bertentangan. Sedangkan dari sisi pembiayaan, perbankan syariah dapat menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Salam, Istishna, Qardh, atau akad lain yang sesuai dengan syariah. Sedangkan kegiatan jasa yang dapat dilakukan oleh bank umum syariah berdasarkan Undang-Undang tersebut diantaranya berupa akad hiwalah, kafalah, ijarah, dan lain-lain. Namun pada kenyataannya yang terjadi di masyarakat, justru sangat mengkhawatirkan dalam pengetahuan perbankan syari'ah, terutama dalam jenis pembiayaan di bank syari'ah.

## LANDASAN TEORI

Definisi pendanaan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah terkadang berbeda-beda berdasarkan pola pendanaannya. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Menurut M. Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan "*Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil*".

Pembiayaan menurut Kasmir adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Sementara menurut Muhammad (2000) ialah pola *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan

yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti Bank Syariah kepada nasabah. Dalam kondisi ini arti pembiayaan menjadi sempit dan pasif.

Transaksi jualbeli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayaran dan waktu penyerahan pembiayaanMurabahah. Kata *Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan menurut istilah *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan *Murabahah* dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.

Dalam *bai' al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga pokok yang ia beli dalam 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 grosiran 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.

Bai' al-murabahah dapat dilakukan untuk pembelian secara pemesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah kepada pemesan pembelian* (KPP).

Syarat keabsahan jual beli murabahah yaitu:

1. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal awal (harga perolehan/pembelian). semuanya harus diketahui oleh pembeli saat akad; dan ini merupakan salah satu syarat sah murabahah
2. Adanya keharusan menjelaskan keuntungan (*ribh*) yang ambil penjual karena keuntungan merupakan bagian dari harga

- (*tsaman*). Sementara keharusan mengetahui harga barang merupakan syarat sah jual beli pada umumnya.
3. Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki/hak kepemilikan telah berada di tangan penjual. Artinya bahwa keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
  4. Transaksi pertama (antara penjual dan pembeli pertama) haruslah sah, jika tidak sah maka tidak boleh jual beli secara murabahah (antara pembeli pertama yang menjadi penjual kedua dengan pembeli murabahah), karena murabahah adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan
  5. Hendaknya akad yang dilakukan terhindar dari praktik riba, baik akad yang pertama (antara penjual dalam murabahah sebagai pembeli dengan penjual barang) maupun pada akad yang kedua antara penjual dan pembeli dalam akad murabahah.

Pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Pembiayaan menurut Antonio (2001) merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Adapun adopsi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

### **1. Lembaga Pembiayaan**

Lembaga Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. Lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang didirikan secara khusus untuk melakukan kegiatan termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.

a. Perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing Company*)

Perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing Company*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik untuk kegiatan Sewa Guna Usaha, dimana Penyewa Guna Usaha pada akhir masa kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek sewa guna usaha berdasarkan nilai sisa yang disepakati bersama (*Finance Lease*) maupun untuk digunakan oleh Penyewa Guna Usaha selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala (*Operating Lease*).

Kegiatan Sewa Guna Usaha dilakukan dalam bentuk pengadaan barang modal bagi penyewa Penyewa Guna Usaha, baik dengan maupun tanpa hak opsi untuk membeli barang tersebut. Dalam kegiatannya sebagaimana dimaksud di atas, pengadaan barang modal dapat juga dilakukan dengan cara membeli barang milik Penyewa Guna Usaha yang kemudian disewa gunakan kembali. Sepanjang perjanjian sewa guna usaha masih berlaku, hak milik atas barang modal objek transaksi sewa guna usaha berada pada perusahaan sewa guna usaha.

b. Perusahaan Modal Ventura (*Ventura Capital Company*)

Perusahaan Modal Ventura (*Ventura Capital Company*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal kedalam suatu bentuk penyertaan modal dari Perusahaan Modal Ventura (*Investee company/Perusahaan Pasangan Usaha*) untuk jangka waktu tertentu. Kegiatan Modal Ventura dilakukan dalam bentuk penyertaan modal ke dalam suatu Perusahaan Pasangan Usaha untuk :

1. Pengembangan suatu penemuan baru
2. Pengembangan perusahaan yang pada tahap awal usahanya mengalami kesulitan dana
3. Membantu perusahaan yang berada pada tahap pengembangan
4. Membantu perusahaan yang berada dalam tahap kemunduran usaha
5. Pengembangan proyek penelitian dan rekayasa
6. Pengembangan pelbagai penggunaan teknologi baru, dan alih teknologi baik dari dalam maupun luar negeri
7. Membantu pengalihan pemilikan perusahaan

Penyertaan modal dalam setiap Perusahaan Pasangan Usaha bersifat sementara dan tidak boleh melebihi jangka waktu 10 (sepuluh) tahun. Divestasi adalah tindakan penarikan kembali penyertaan modal yang dilakukan oleh Perusahaan Modal Ventura dari Perusahaan Pasangan Usahanya.

c. Perusahaan Perdagangan Surat Berharga (*Securities Company*)

Perusahaan Perdagangan Surat Berharga (*Securities Company*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan perdagangan surat berharga. Perusahaan ini melakukan kegiatan sebagai perantara dalam perdagangan surat berharga.

d. Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*)

Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Kegiatan Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*)

1. Pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek dari suatu transaksi perdagangan dalam dan luar negeri.
2. Penata usahaan penjualan kredit serta penagihan piutang perusahaan klien.

e. Perusahaan Kartu Kredit (*Credit Card Company*)

Perusahaan Kartu Kredit (*Credit Card Company*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan untuk membeli barang dan jasa dengan menggunakan kartu kredit.

Kegiatan kartu kredit dilakukan dalam bentuk penerbitan kartu kredit yang dapat dimanfaatkan oleh pemegangnya untuk pembayaran pengadaan barang dan jasa.

f. Perusahaan Pembiayaan Konsumen (*Consumers Finance Company*)

Perusahaan Pembiayaan Konsumen (*Consumers Finance Company*) adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan system pembayaran angsuran atau berkala oleh konsumen. Kegiatan pembiayaan konsumen dilakukan dalam bentuk penyedia dana bagi konsumen untuk pembelian barang yang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau berkala oleh konsumen.

## 2. Ketentuan Kebijakan Pembiayaan Syariah

Dilihat dari sisi aktiva neraca bank umum dengan cermat, akan terlihat bahwa sebagian besar dana operasional setiap bank umum diputar dalam pembiayaan yang diberikan. Kenyataan ini menggambarkan bahwa pembiayaan adalah sumber pendapatan terbesar, namun sekaligus merupakan sumber risiko operasi bisnis perbankan yang terbesar yang berakibat pada kredit/ pembiayaan bermasalah bahkan macet, yang akan mengganggu operasional dan likuiditas bank.

Risiko pembiayaan bermasalah/ macet dapat diperkecil dengan melakukan analisa pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memberikan tinggi rendahnya resiko yang akan ditanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan ditolak, diteliti lebih lanjut atau diluluskan (kalau perlu dengan memasukkan syarat-syarat khusus ke dalam perjanjian pembiayaan).

Dalam melakukan evaluasi permintaan pembiayaan, seorang analis pembiayaan akan meneliti berbagai factor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kemampuan dan kesediaan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada bank. beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola bank syaria'h yaitu:

1. Pendekatan jaminan  
Artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
2. Pendekatan Karakter  
Artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
3. Pendekatan Kemampuan Pelunasan  
Artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
4. Pendekatan dengan Studi Kelayakan

Artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.

5. Pendekatan Fungsi-fungsi Bank

Artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediary keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan.

**3. Kebijakan Kelayakan Pembiayaan Syariah**

Untuk analisis laporan keuangan didasarkan pada rasio-rasio keuangan perusahaan. Rasio keuangan yang dijadikan dasar kebijakan pendanaan yang biasa dipakai antara lain:

- a. ***Profitability Ratios***, membandingkan jumlah keuntungan yang diperoleh perusahaan setiap masa tertentu, dengan hasil penjualan atau jumlah investasi dana dalam perusahaan, terdiri dari:
- b. ***Financial leverage ratios***, memberikan indikasi tentang dua hal, yaitu:
  - Bagaimana perbandingan risiko yang ditanggung kreditur (pemberi pembiayaan) dan pemegang saham dalam mendanai operasi perusahaan.
  - Bagaimana kemampuan jangka panjang debitur (pemberi pembiayaan) dalam pembayaran angsuran dan margin keuntungan atau bagi hasil kepada pihak bank

Rumus yang biasanya dipakai untuk mengukur financial leverage calon debitur adalah:

- c. ***Financial Liquidity Ratios***, dipergunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar hutang-hutang mereka yang akan jatuh tempo. Rasio yang sering dipergunakan untuk menggambarkan kemampuan calon debitur ini adalah :
- d. ***Activity's Performance Ratios***, menilai bagaimana efisiensi manajemen perusahaan dalam mengelola berbagai macam harta operasional perusahaan. Dapat diukur dengan menggunakan rasio sebagai berikut :

Memorandum pembiayaan adalah suatu bentuk proposal berisi analisa dari suatu usulan pembiayaan. Penyusunan memorandum pembiayaan merupakan salah satu syarat dalam pengajuan pembiayaan.

Secara garis besar memorandum pembiayaan berisi hal-hal sebagai berikut:

1. Tujuan Pembiayaan
2. Latar Belakang calon nasabah
3. Kondisi usaha
4. Analisis keuangan calon nasabah
5. Analisis jaminan (agunan)
6. Analisis risiko pembiayaan
7. Kesimpulan dan rekomendasi

### **Tujuan Pembiayaan**

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Adapun fungsi pembiayaan yaitu menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

- a. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan *debitur*.
- b. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional
- c. karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- d. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh *rentenir* dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

### **Faktor-Faktor Kebijakan Dalam Pembiayaan**

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung faktor yang dijadikan pertimbangan yang direkatkan menjadi satu.

### 1. Kepercayaan.

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar – benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani dikucurkan. Oleh karena itu sebelum sebelum pembiayaan dikucurkan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian terlebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah, baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi pemohon pembiayaan sekarang dan masa lalu, untuk menilai kesungguhan dan etika baik nasabah terhadap bank.

### 2. Kesepakatan.

Kesepakatan antara si pemohon dengan pihak bank. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing - masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing - masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.

### 3. Jangka Waktu.

Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

### 4. Risiko.

Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

### 5. Balas Jasa.

Dalam Bank konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga

membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya dikenal dengan bagi hasil.

### **Prinsip Pembiayaan**

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S , yaitu:

1. *Character*

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

2. *Capacity*

Yaitu penilaian secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

3. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

4. *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi , maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5. *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara *spesifik* melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut

karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

#### 6. *Syariah*

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN *“Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.*

#### **Tujuan dan Fungsi Pembiayaan**

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

Keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

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

Berdasarkan Tujuan Penggunaannya, dibedakan dalam :

- Pembiayaan Modal Kerja, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk memberikan modal usaha seperti antara lain pembelian bahan baku atau barang yang akan diperdagangkan.
- Pembiayaan Investasi, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk modal usaha pembelian sarana alat produksi dan atau pembelian barang modal berupa aktiva tetap / *investaris*.

- Pembiayaan *Konsumtif*, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian suatu barang yang digunakan untuk kepentingan perseorangan (pribadi).

Berdasarkan Cara Pembayaran / Angsuran Bagi Hasil, dibedakan dalam:

- Pembiayaan Dengan Angsuran Pokok dan Bagi Hasil Periodik, yakni angsuran untuk jenis pokok dan bagi hasil dibayar / diangsur tiap periodik yang telah ditentukan misalnya bulanan.
- Pembiayaan Dengan Bagi Hasil Angsuran Pokok Periodik dan Akhir, yakni untuk bagi hasil dibayar / diangsur tiap periodik sedangkan pokok dibayar sepenuhnya pada saat akhir jangka waktu angsuran
- Pembiayaan Dengan Angsuran Pokok dan Bagi Hasil Akhir, yakni untuk pokok dan bagi hasil dibayar pada saat akhir jangka waktu pembayaran, dengan catatan jangka waktu maksimal satu bulan.

Metode Hitung Angsuran yang akan digunakan. Ada tiga metode yang ditawarkan yaitu :

- *Efektif*, yakni angsuran yang dibayarkan selama periode angsuran. Tipe ini adalah angsuran pokok pembiayaan meningkat dan bagi hasil menurun dengan total sama dalam periode angsuran.
- *Flat*, yakni angsuran pokok dan *margin* merata untuk setiap periode
- *Sliding*, yakni angsuran pokok pembiayaan tetap dan bagi hasilnya menurun mengikuti sisa pembiayaan (*outstanding*)

Berdasarkan Jangka Waktu Pemberiannya, dibedakan dalam

- Pembiayaan dengan Jangka Waktu Pendek umumnya dibawah 1 tahun
- Pembiayaan dengan Jangka Waktu Menengah umumnya sama dengan 1 tahun
- Pembiayaan dengan Jangka Waktu Panjang, umumnya diatas 1 tahun sampai dengan 3 tahun.
- Pembiayaan dengan jangka waktu diatas tiga tahun dalam kasus yang tertentu seperti untuk pembiayaan investasi perumahan, atau penyelamatan pembiayaan.

Berdasarkan Sektor Usaha yang dibiayai

- Pembiayaan Sektor Perdagangan (contoh: pasar, toko kelontong, warung sembako dll.)
- Pembiayaan Sektor Industri (contoh : *home industri*; konfeksi, sepatu)
- Pembiayaan *konsumtif*, kepemilikan kendaraan bermotor (contoh: motor , mobil dll.)

#### Pembiayaan Berdasarkan Syariah Islam

Berdasarkan Undang-Undang No. 21 tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Bab 1 Ketentuan Umum Pasal 1 ayat 25 mengenai kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh suatu perbankan syariah disebutkan bahwa penyaluran dana (pembiayaan) yang dapat dilakukan oleh bank syariah syariah adalah melalui :

a. Transaksi berdasarkan prinsip jual beli:

1. *a. Murobahah*;
2. *b. Istishna*;
3. *c. Salam*;
4. Jual beli lainnya.
5. Transaksi berdasarkan prinsip sewa menyewa:

b. *Ijarah*

c. *Ijarah muntabiyah bittamlik*

d. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil:

- *a. Mudhorabah*;
- *b. Musyarokah*;
- Bagi hasil lainnya.

b. Pembiayaan dengan berdasarkan prinsip jasa:

- *a. Rahn*;
- *b. Qordh*
- *c. Hivalah*
- *Kafalah*, dan lain-lain.

Melakukan kegiatan lainnya yang lazim dilakukan bank syariah sepanjang disetujui oleh Dewan Syariah Nasional.

#### 1. Prosedur Analisis Pembiayaan

Aspek-aspek penting dalam analisis pembiayaan yang perlu dipahami oleh pengelola bank syariah

- a. Berkas pencatatan

- b. Data pokok dan analisis pendahuluan
  - c. Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
  - d. Rencana pembelian, produksi dan penjualan
  - e. Jaminan
  - f. Laporan keuangan
  - g. *Data kualitatif* dari calon *debitur*
  - h. Penelitian data
  - i. Penelitian atas realisasi usaha
  - j. Penelitian atas rencana usaha
  - k. Penelitian dan penilaian barang jaminan
  - l. Laporan keuangan dan penelitiannya.
2. Keputusan Permohonan Pembiayaan.
    - a. Bahan pertimbangan pengambilan keputusan
    - b. Wewenang pengambilan keputusan
  3. Analisa Setiap Aspek Pembiayaan

Setelah mengetahui secara jelas titik kritis dari suatu usaha calon nasabah pembiayaan, maka berikutnya adalah melakukan analisa setiap aspek yang berkaitan dengan usaha calon nasabah pembiayaan tersebut.

a. Aspek *Yuridis*

- Kapasitas untuk mengadakan perjanjian
- Status badan sesuai dengan ketentuan hukum berlaku

b. Aspek Pemasaran

- Siklus hidup produk
- *Produk substitusi*
- Perusahaan pesaing
- Daya beli masyarakat
- Program promosi
- Daerah pemasaran
- Faktor musim
- Manajemen pemasaran
- Kontrak penjualan

c. Aspek Teknis

- Lokasi Usaha

Memiliki Surat Keterangan Domisili, Dekat pasar, bahan baku, tenaga kerja, *supply* peralatan, transportasi, dan lain-lain.

- Fasilitas gedung tempat usaha  
IMB, SHM / HGB / Surat Sewa, daya tampung, persyaratan teknis seperti Amdal, dan lain-lain.
  - Mesin-mesin yang dipakai  
Kapasitas, *konfigurasi* mesin, *merk*, *reparasi*, *fleksibilitas*
  - Proses produksi  
*Efisiensi proses*, standar proses, desain dan rencana produksi.
- d. Aspek Keuangan
- Kemampuan memperoleh keuntungan
  - Sisa pembiayaan dengan pihak lain
  - Beban rutin di luar kegiatan usaha
  - Arus kas
- e. Aspek Jaminan
- Syarat ekonomi
  - Syarat *yuridis*
4. Alat analisis

### **Alat Analisis Pembiayaan Dapat Berupa Angket.**

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam perumusan hasil analisis pembiayaan

- Identitas pemohon
- Umur calon antara 22 – 50
- Alamat rumah jelas, jika kontrak : masih berapa tahun calon kontrak
- Tempat calon usaha berada di dekat wilayah kerja bank syariah yang bersangkutan
- Identitas usaha
- Pengalaman usaha minimal 2 tahun
- Lokasi usaha strategis
- Status usaha bukan sambilan
- Status tempat usaha diprioritaskan milik sendiri.
- Barang yang diproduksi/ dijual tidak terlalu banyak pesaing dan memang dibutuhkan banyak orang. Upaya *kreatif* dan *inovatif* perlu

dimiliki agar dapat melihat peluang-peluang pasar yang dapat dimasuki sekaligus memperoleh keuntungan.

- Sumber bahan baku
- Sumber bahan baku mudah diperoleh, cukup murah, jika memungkinkan dapat di daur ulang.
- Aspek pengelola
- Mempunyai perencanaan usaha ke depan yang detail.
- Mempunyai pengalaman dan tenaga terampil.
- Mempunyai catatan usaha, seperti : buku jurnal, laporan transaksi, catatan laba/ rugi,dll.
- Aspek ekonomi
- Produk yang diproduksi dan dijual tidak merusak lingkungan, baik barang jadi maupun limbahnya
- Produk yang dibuat tidak dilarang oleh agama maupun Negara
- Permodalan
- Peminjam harus mempunyai modal minimal 30% dari pembiayaan yang diajukan ke bank syariah
- Data keuangan
- *Korelasi prosentase* kemampuan membayar anggota pembiayaan harus 30% dari kemampuan menabungnya.

## PEMBAHASAN

### Rekomendasi Analisis Kebijakan Pendanaan

Adalah gambaran kesimpulan rekomendasi analisis pembiayaan yang terdapat di dalam bank syariah, apakah nasabah tersebut memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank syariah untuk mendapatkan pembiayaan atau tidak.

### Pengawasan Pembiayaan

Pembiayaan adalah suatu proses, mulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai pada realisasinya. Namun realisasi pembiayaan bukanlah tahap terakhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan, maka pejabat bank syariah perlu melakukan pemantauan

dan pengawasan pembiayaan. Aktivitas ini memiliki aspek dan tujuan tertentu. Untuk itu perlu dibicarakan hal-hal yang terkait dengan aktivitas pemantauan dan pengawasan pembiayaan.

#### 1. Tujuan Pemantauan dan Pengawasan Pembiayaan

- a. Kekayaan bank syariah akan selalu terpantau dan menghindari adanya penyelewengan-penyelewengan baik oknum dari luar maupun dalam bank.
- b. Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi di bidang pembiayaan.
- c. Untuk memajukan efisiensi di dalam pengelolaan tata laksana usaha di bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang ditetapkan.
- d. Kebijakan manajemen bank syariah akan dapat lebih rapi dan *mekanisme* dan prosedur pembiayaan akan lebih dipatuhi.

#### 2. Media Pemantauan

- a. Informasi dari luar bank syariah
- b. Informasi dari dalam bank syariah
- c. Meneliti perputaran yang terjadi atas debit dan kredit pada beberapa bulan berjalan
- d. Memberikan tanda pada laporan sehingga dapat *diantisipasi* jika ada kekeliruan yang lebih besar
- e. Periksa adakah tanggal-tanggal jatuh tempo yang dijanjikan terealisasi
- f. Meneliti buku-buku pembantu/ tambahan dan map-map yang berkaitan dengan peminjaman.

#### 3. Kunjungan Pada Peminjam

Tujuannya adalah untuk mempertimbangkan dan memantau *efektivitas* dana yang dimanfaatkan peminjam. Hal-hal yang dilakukan

- a. Membuat laporan kegiatan peminjam
- b. Laporan realisasi kerja bulanan
- c. Laporan stok/ persediaan barang
- d. Laporan kegiatan investasi bulanan
- e. Laporan hutang dan piutang
- f. Neraca R/ L per bulan, triwulan, dan semester
- g. Tingkat pengumpulan pendapatan
- h. Tingkat kemajuan usaha

- i. Tingkat *efektivitas* pemakaian dana

### **Penanganan Pembiayaan Bermasalah**

Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk *mengantisipasi* hal itu maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.

#### 1. Analisa sebab kemacetan

##### a. Aspek internal

- peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- manajemen tidak baik atau kurang rapi
- laporan keuangan tidak lengkap
- penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
- perencanaan yang kurang matang
- dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut

##### b. aspek eksternal

- aspek pasar kurang mendukung
- kemampuan daya beli masyarakat kurang
- kebijakan pemerintah
- pengaruh lain di luar usaha
- kenakalan peminjam

#### 2. Menggali potensi peminjam

Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus dimotivasi untuk memulai kembali atau membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha atau angsuran. Untuk itu perlu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih *efektif*.

#### 3. Melakukan perbaikan akad (*remedial*)

4. Memberikan pinjaman ulang, mungkin dalam bentuk : pembiayaan *al-qardul hasan*; *Murabahah* atau *Mudharabah*

#### 5. Penundaan pembayaran

6. memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu dan akad dan *margin* baru (*Rescheduling*)

7. Memperkecil *margin* keuntungan atau bagi hasil.

### **Penggolongan *Kolektibilitas* Pembiayaan Murabahah**

Ketidaklancaran nasabah membayar angsuran pokok maupun bagi hasil pembiayaan menyebabkan adanya *kolektabilitas* pembiayaan. Secara umum *kolektabilitas* pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam yaitu.

1. Lancar atau *kolektabilitas* 1
2. Kurang lancar atau *kolektabilitas* 2
3. Diragukan atau *kolektabilitas* 3
4. Perhatian khusus atau *kolektabilitas* 4
5. Macet atau *kolektabilitas* 5

### **Penerapan dan Skema Pendanaan *Murabahah***

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syariah, pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli sertabiaya yang terkait dan kesepakatan atas mark-up. Ciri dasar kontrak pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut (Lathif. 2012):

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan hargapokok barang dan batas mark-up harus ditetapkan dalam bentuk persentasedari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual-belikan harus ada dan dimiliki oleh penjual atauwakilnya dan harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli.
- d. Pembayaranannya ditangguhkan.

Bank-bank syariah umumnya mengadopsi *Murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Kemudian Dalam prakteknya di perbankan Islam, sebagian besar kontrak murabahah yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem *Murabahah Kepada Pemesan Pembelian* (KPP). Hal ini dinamakan demikian karena pihak bank syariah semata-mata mengadakan barang atau asset untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang mememesannya. Terdapat juga pengembangan dari aplikasi pembiayaan

murabahah dalam bank syariah atau BMT, yaitu dalam hal pengadaan barang. Dalam hal ini bank atau BMT menggunakan media akad *wakalah* untuk memberikannya kepada nasabah untuk membeli barang atas nama bank kepada *supplier* atau pabrik. Apabila pihak bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (*supplier*), maka kedua pihak harus menandatangani kesepakatan *agency (agency contract)*, dimana pihak bank memberi otoritas kepada nasabah untuk menjadi agennya untuk membeli komoditas dari pihak ketiga atas nama bank, dengan kata lain nasabah menjadi wakil bank untuk membeli barang.

Kepemilikan barang hanya sebatas sebagai agen dari pihak bank. Selanjutnya nasabah memberikan informasi kepada pihak bank bahwa ia telah membeli barang, kemudian pihak bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan terbentuklah kontrak jual beli. Sehingga barang pun beralih kepemilikan menjadi milik nasabah dengan segala risikonya.

### **Margin Dalam Murabahah**

Pendapat ahli hukum Islam menjelaskan mengenai biaya yang dapat ditambahkan ke harga dan merupakan dasar untuk perhitungan laba. Menurut Hanafi semua biaya yang diterima dari praktek komersial atau jual beli dapat ditambahkan ke harga biaya mengenai biaya perolehan dari komoditas tersebut. Menurut Hanbali dan Imam Shafi'i semua biaya aktual yang terjadi sehubungan pembelian komoditas dapat ditambahkan asalkan ada kesepakatan dengan nasabah. Menurut Maliki (Anggadini, 2008) biaya yang dapat ditambahkan ke dalam harga adalah biaya yang dikeluarkan seperti penyimpanan barang atau biaya pengangkutan, namun biaya tersebut tidak termasuk dalam keuntungan dan untuk keuntungan dapat ditambahkan lagi (Mansuri, 2006). Selain itu penetapan margin pada murabahah menurut otoritas jasa keuangan ada beberapa point, sebagai berikut :

- a. Margin jual Murabahah merupakan tingkat keuntungan yang diharapkan (*expected yield*) oleh lembaga keuangan syariah.
- b. Margin (*mark up price*) ditentukan berdasarkan kesepakatan antara lembaga keuangan syariah dan Nasabah.
- c. Margin dinyatakan dalam bentuk nominal atau persentase tertentu dari Harga Pokok lembaga keuangan syariah.

- d. Perhitungan Margin dapat mengacu pada tingkat imbalan yang berlaku umum pada pasar keuangan dengan mempertimbangkan ekspektasi biaya dana, risk premium dan tingkat keuntungan.
- e. Margin tidak boleh bertambah sepanjang masa pembiayaan setelah kontrak disepakati dan ditandatangani kedua belah pihak.
- f. Lembaga keuangan syariah dapat memberikan potongan margin Murabahah sepanjang tidak menjadi kewajiban Bank yang tertuang dalam perjanjian.

### **Metode Perhitungan Keuntungan Murabahah**

Metode perhitungan keuntungan yang dipergunakan oleh Bank Syariah dalam menghitung keuntungan murabahah, masing-masing entitas syariah bisa berbeda-beda, apakah mempergunakan sistem flat, apakah mempergunakan sistem anuitas atau efektif, apakah mempergunakan sistem tukar sayur dan sebagainya.(Zainul Arifin. 2006). Contoh perhitungan keuntungan mempergunakan sistem Flat

#### **Formula Flat**

$$AP = P/n$$

$$AM = P * mum$$

- Ket :** AP = Angsuran pokok  
P = Pokok  
N = bulan (jumlah bulan angsuran)  
AM = Angsuran margin  
Mum = Marjin (%) per bulan

#### **Contoh :**

Bank Syariah memberikan melakukan transaksi murabahah untuk pembelian mobil kijang tahun 2006 dengan harga beli kijang dari dealer Rp. 120,000,000,-margin per tahun setara dengan 21% dari harga beli, pembayaran dilakukan dengan tangguh dalam jangka waktu satu tahun, angsuran dibayar per bulan (baik porsi pokok maupun margin), perhitungan keuntungan menggunakan sistem flat, dropping pembiayaan tgl 2/12/2010 dan angsuran pertama pada tgl 2/1/2011 Dari contoh tersebut diatas maka struktur murabahah adalah sebagai berikut:

Harga perolehan Rp. 120.000.000,--  
Keuntungan ( 120.000.000 x 21%) Rp. 25.200.000,--  
Harga jual Rp. 145.200.000,--

(a). Jadwal angsuran pada bank syariah (khusus untuk internal Bank Syariah - sesuai PSAK 102 tentang Akuntansi Murabahah)

Jual beli murabahah							
Nama nasabah : Hj faridah Jangka waktu : 12 bulan Tgl angsuran : 02			Harga Beli : 120,000,000 bulan Marjin : 25,200,000 Harga Jual : 145,200,000				
Porsi Ags pokok	Porsi Marjin	Angsuran	Sisa pokok	Sisa marjin	Sisa angsuran	Tgl angsuran	
1	10,000,000	2,100,000	12,100,000	110,000,000	23,100,000	133,100,000	02/01
2	10,000,000	2,100,000	12,100,000		21,000,000	121,000,000	02/02
3	10,000,000	2,100,000	12,100,000	100,000,000	18,900,000	108,900,000	02/03
4	10,000,000	2,100,000	12,100,000		16,800,000	96,800,000	02/04
5	10,000,000	2,100,000	12,100,000	90,000,000	14,700,000	84,700,000	02/05
6	10,000,000	2,100,000	12,100,000	80,000,000	12,600,000	72,600,000	02/06
7	10,000,000	2,100,000	12,100,000	70,000,000	10,500,000	60,500,000	02/07
8	10,000,000	2,100,000	12,100,000	60,000,000	8,400,000	48,400,000	02/08
9	10,000,000	2,100,000	12,100,000	50,000,000	6,300,000	36,300,000	02/09
10	10,000,000	2,100,000	12,100,000	40,000,000	4,200,000	24,200,000	02/10
11	10,000,000	2,100,000	12,100,000	30,000,000	2,100,000	12,100,000	02/11
12	10,000,000	2,100,000	12,100,000	20,000,000 10,000,000 0	0	0	02/12
120.000.000	25.200.000	145.200.000	0				

Contoh Perhitungan Keuntungan dengan Sistem Efektif

**Formula Efektif :**

$$AT = P \times \text{mum} \cdot 1 - \{1 / [(1 + \text{mum})^n]\}$$

$$AM = OS_n \times \text{mum}$$

$$AP = AT - AM$$

$$OS = OS_{Nn-1} - AP$$

**Keterangan :**

P = Pokok Pembiayaan

AM = Angsuran marjin

OS = Outstanding

**pembiayaan**

AP = Angsuran Pokok

AT = Angsuran total

Mum = Marjin (% perbulan

N = bulan ke

"Bank Syariah" melakukan transaksi murabahah untuk pembelian mobil kijang tahun. 2006, harga beli kijang dari dealer Rp. 120,000,000,- marjin per tahun setara dengan 21% dari harga beli, pembayaran dilakukan dengan tangguh selama satu tahun, pola perhitungan keuntungan menggunakan sistem EFEKTIF, droping pembiayaan tgl 2/12/2007 dan angsuran pertama pada tgl 2/1/2008. Dari contoh tersebut diatas perhitungan keuntungan dapat dilakukan dengan rumus diatas, sehingga secara rinci tercantum dalam tabel sebagai berikut.

	Porsi Ags pokok	Porsi Marjin	Angsuran	Sisa pokok	Sisa marjin	Sisa angsuran	Tgl angsuran
1	9,073,653	2,100,000	11,173,653	110,926,347	122,910,181	122,910,181	02/01
2	9,232,442	1,941,211	11,173,653	101,693,905	11,736,529	111,736,529	02/02
3	9,394,010	1,779,643	11,173,653	92,299,896	10,562,876		02/03
4	9,558,405	1,615,248	11,173,653	82,741,491	89,389,223	100,562,876	02/04
5	9,725,677	1,447,976	11,173,653	73,015,814	78,215,570		02/05
6	9,895,876	1,277,777	11,173,653	63,119,938	67,041,917	89,389,223	02/06
7	10,069,054	1,104,599	11,173,653	53,050,884	55,868,264	78,215,570	02/07
8	10,245,262	928,390	11,173,653	42,805,622	44,694,611	67,041,917	02/08
9	10,424,554	749,098	11,173,653	32,381,068	33,520,959	55,868,264	02/09
10	10,606,984	566,669	11,173,653	21,774,083	22,347,306	44,694,611	02/10
11	10,792,606	381,046	11,173,653	10,981,477	11,173,653	33,520,959	02/11
12	10,981,477	192,176	11,173,653	0	0	22,347,306	02/12
						11,173,653	
						0	
	120,000,000	14,083,834	134,083,834				

Berdasarkan perhitungan tersebut diatas, maka struktur murabahah adalah sebagai berikut:

Harga perolehan	Rp. 120.000.000,--
Keuntungan ( lihat tabel diatas)	Rp. <u>14.083.834,-</u>
Harga jual	Rp. 134.083.834,--

### Contoh yang lain

Bank Syariah melakukan transaksi jual beli Mobil Inova dengan harga pokok sebagai berikut

Harga barang	Rp. 160.000.000,--
Diskon (sebelum akad) 10%	Rp. 16.000.000,--
	Rp. 144.000.000,--
Beban lain yang dikeluarkan (sesuai syarat penyerahan brg)	Rp. 6.000.000,--
Harga pokok barang	Rp. 150.000.000,--

Sebagai komitmennya nasabah memberikan uang muka kepada Bank sebesar Rp.26.000.000,-- dan pembayaran harga barang dilakukan oleh pembeli secara tangguh selama satu tahun. Keuntungan disepakati sebesar Rp. 20.000.000,-- (tanpa mempergunakan rumus perhitungan) Dari contoh tersebut diatas maka struktur transaksi murabahah adalah sebagai berikut:

Fasilitas Pembiayaan Murabahah :	
Harga Beli Mobil	= 150,000,000
Marjin Keuntungan Bank	= 20,000,000
Harga Jual Bank	= 170,000,000
Uang Muka Nasabah	= 26,000,000
Sisa Angsuran	= 144,000,000
Angsuran per Bulan	= 12,000,000
	(144.000,000 : 12)

Keuntungan akibat harga tangguh dibandingkan harga Tunai Para ahli mengatakan bahwa harga tangguh boleh lebih tinggidari harga tunai. Bagaimana menentukan keuntungan harga tangguh tersebut? Kalau perhitungan keuntungan mempergunakan rumus bunga, misalnya bunga per tahun 10 %, jangka waktu pembayaran 5 tahun, maka keuntungannya sebesar 50% (5 x 10%)

**Perhitungan keuntungan harga tangguh dapat dilakukan sebagai berikut:**

Pembayaran	Keuntungan	Beban kelolaan	Total Keuntungan
Tunai	10%	0%	10%
Satu tahun	10%	2%	12%
Dua tahun	10%	3%	13%
Lima tahun	10%	4%	14%

Oleh karena bank syariah dengan pemilik dana (shahibul maal) mempergunakan prinsip bagi hasil, maka metode perhitungan keuntungan apapun yang dipergunakan, berapapun besarnya keuntungan yang dikenakan, tidak membawa dampak kerugian pada bank syariah seperti pada bank konvensional.

### **KESIMPULAN**

Murabahah merupakan kegiatan jual beli antara pembeli (nasabah) dan penjual, dimana Pembiayaan Murabahah adalah membiayai keseluruhan atau sebagian barang yang akan dibeli nasabah dengan menambahkan keuntungan melalui kesepakatan antara kedua pihak dari perolehan harga barang tersebut. Isu yang berkembang terkait pembiayaan murabahah adalah menyimpang dari prinsip-prinsip syariah, hasil penelitian Haitam (2015) menemukan adanya praktik murabahah yang keluar dari konteks aslinya, terutama dalam penentuan marginnya, penelitian tersebut dilakukan pada bank yang ada di Indonesia.

## Daftar Pustaka

- Anggadini, S. D. (2008). Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT Pacet Cianjur. *Fakultas Ekonomi Unikom*. Vol. 9. No. 2. Hal. 187-198
- Anik. (2017). Faktor yang Berpengaruh terhadap Margin Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2015. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol 3 (1), 87-98.
- Arumdhani, A., & Septiani, R. (2012). Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Tingkat Suku Bunga BI terhadap Pendapatan Margin Murabahah pada PT Bank Syariah Mandiri. *Jurnal Riset Akuntansi*, Vol 4 (1), 22-47
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang UangMuka Dalam *Murabahah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon Dalam *Murabahah*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-Nunda Pembayaran.
- Fatwa DSN MUI. (2000). Pembiayaan Penerapan Prinsip Pembiayaan Syariah... --Lukman Haryoso **89** Murabahah.
- Haitam, Ibnu. (2015). Review Of The Theory And Practice Of Islamic Banking In Indonesia. *AICIF*. Vol 1. No. 1
- Hakim, L & Anwar, A. (2017). Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, Vol 1 (2), 212-223.
- Hayati, R. R. (2015). Pengaruh Cost of Loanable Fund, Overhead Cost dan Risk Factor terhadap Tingkat Margin Pembiayaan Berbasis Natural Certainty Contract di Industri Perbankan Syariah. *Journal of Applied Microbiology, JESTT* Vol 2 (5), 441-458.
- Hasyim. (2016). Peran Perbankan Syariah terhadap Pertumbuhan Ekonomi Sektor Riil di Indonesia. *Jurnal Akuntansi AKRUAL*, 8 (1) (2016):11-27. e-ISSN:2502-6380.
- Heykal, Mohamad. (2012). *Perbandingan Pembiayaan Murabahah & Musyarakah Menurun Untuk Produk Pembiayaan Konsumtif Pada Bank Syariah*. CBAM. ISSN : 2302 - 9791. Vol : 1. No : 1. Page : 563-572.
- Lathif, A. A. (2012). *Konsep Dan Aplikasi akad murabahah pada Perbankan Syariah Di Indonesia*. MES. Jakarta. *Abkam*, Vol. XII, No. 2. Hal 69-78.
- Mansuri, M. Tahir. (2006). *Islamic Law Of Contracts And Business Transactions*. New Delhie: Adam Publisher And Distribution.
- Muhammad. (2000). *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2016). *Standar Produk Perbankan Syariah*. <http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/beritadankegiatan/publikasi/D>

- [ocuments/Pages/Buku](#) Standar-Produk-Perbankan- Syariah-  
Murabahah/Buku Standar Produk Murabahah.pdf. Diunduh Desember  
2016
- Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Hasil Bank yang Melaksanakan  
Prinsip Syariah.
- Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 Tentang *Akad*
- Purwanti. (2013). Analisis Cash Ratio dan Pembiayaan Murabahah  
Pengaruhnya terhadap Pendapatan Margin Murabahah. *Jurnal Riset  
Akuntansi*. Vol 5 (2).
- Qomariyah, N. (2014) Penentuan Margin Akad Murabahah pada Bank  
Muamalat Indonesia Cabang Malang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB  
Universitas Brawijaya*, Vol 1 (2).
- Rahma, Y. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Margin Murabahah  
Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmu Akuntansi*, Vol 9 (1), 43-54.
- Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan
- Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah
- Usmani, Taqi. 2002. *An Introduction To Islamic Finance*. Makataba Ma'arif Quran  
Karachi.
- Usanti, Trisadini Prasastinah. (2013). Akad Baku Pada Pembiayaan Murabahah  
Di Bank Syariah. *Jurnal Perspektif*, Volume XVIII No. 1 Tahun 2013.  
Edisi Januari.
- Zainul Arifin. (2006). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Tazkia  
Institute.