

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Pembiayaan *Murabahah*

2.1.1.1 Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah (Andrianto and Firmansyah 2019:305).

Selanjutnya pembiayaan (*financing*) diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Rivai and Arifin 2010:681).

Pembiayaan dalam perbankan syariah adalah penanaman dana bank syariah dalam rupiah atau valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qard*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia (Muhammad 2015:302).

Pengertian pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 butir 12 UU No. 10 Tahun 1998 jo. UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, 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".

Sedangkan berdasarkan Undang-Undang Perbankan syariah UU No 21 tahun 2008 pasal 25 mendefinisikan "Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang disamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*, transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* dan sewa beli atau *ijarah muntahiyah bit tamlik*, transaksi jual beli dalam bentuk utang piutang *Murabahah*, *Salam* dan *Istisna*, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *Qard*, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *Ijarah*".

Pembiayaan atas dasar akad *murabahah* adalah transaksi jual-beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan *margin* yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli (Siregar 2015:338).

Menurut Nurhayati (2015:174) *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh) (Karim 2017:113).

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah di mana Bank Islam membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan *margin*/keuntungan yang disepakati antara Bank Islam dan nasabah (Rivai and Arifin 2010:687).

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dana dari pemilik modal, baik LKS maupun Bank Syariah kepada nasabah untuk membeli barang dengan menegaskan harga belinya barang dan pembeli (nasabah) akan membayarnya dengan harga yang lebih, sebagai keuntungan pemilik modal sesuai yang disepakati bersama (Muljono 2015:144).

Pembiayaan *murabahah* pada perbankan syariah lebih tepat dikatakan sebagai penyediaan dana untuk pembelian barang yang dibutuhkan nasabah dengan *margin* keuntungan yang disepakati (Rozalinda 2017:92).

Pembiayaan *murabahah* merupakan jenis pembiayaan yang sering di aplikasikan dalam bank syariah, yang pada umumnya digunakan dalam transaksi jual beli barang investasi dan barang-barang yang diperlukan oleh individu (Ismail 2011).

Pembiayaan *murabahah* adalah pemberian pinjaman atau utang kepada debitur/nasabah peminjam terhadap transaksi jual beli barang, dimana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah/debitur sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank berdasarkan harga jual asal dari pemasok barang ditambah dengan presentase tambahan keuntungan untuk bank, yang besarnya telah disepakati bersama antara kedua belah pihak (Widjajaatmadja and Solihah 2019:121).

Sri Dewi Anggadini dan Adeh Ratna Komala (2017:189) mendefinisikan pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli dimana Bank Syariah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dengan presentase tertentu bagi Bank Syariah sesuai dengan kesepakatan. Kepemilikan barang akan berpindah kepada nasabah segera setelah perjanjian jual beli ditandatangani dan nasabah akan membayar barang tersebut dengan cicilan tetap yang besarnya sesuai dengan kesepakatan sampai dengan pelunasannya.

Dalam akad *murabahah* pembeli tidak mengetahui harga barang yang sebenarnya dan hanya mempercayai kejujuran bank syariah sebagai penjual yang mengungkapkan harga pokok barang tersebut. Bank syariah wajib memberitahukan harga pokok barang dan juga hal-hal yang mempengaruhi penjualan barang tersebut kepada nasabah sebagai pembeli sebelum terjadi kesepakatan antara keduanya. Harga jual yang telah disepakati bersifat tetap sampai akhir periode, tidak bisa berubah selama akad berjalan (Iska 2012:200).

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabahnya dalam bentuk penyertaan barang, bank membeli dan menjual barang tersebut kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan bagi pihak bank yang telah disepakati bersama. Selisih harga jual dengan harga pokok barang yang dibeli oleh bank syariah disebut margin dan inilah yang menjadi keuntungan bagi pihak bank syariah.

2.1.1.2 Landasan Syariah Pembiayaan *Murabahah*

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 03/DSN-MUI/IV/2000 Tertanggal 01 April 2000 tentang *murabahah* memberikan landasan syariah sebagai berikut:

1. Al-Quran

a. Q.S An-Nisa (4) : 29

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

b. Q.S Al-Maidah (5) :1

"Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu..."

c. Q.S Al-Baqarah (2) : 275

"Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba."

d. Q.S Al-Baqarah (2) : 280

"...dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan."

e. Q.S Al-Maidah (5) : 2

"...dan tolong menolonglah dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa..."

f. Q.S Al-Baqarah (2) : 282

"Hai orang yang beriman! Jika kamu melakukan transaksi utang piutang untuk jangka waktu yang ditentukan, tuliskanlah..."

2. Hadist

Dari Abu Sa'id Al Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: *"Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka."* (HR Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan Shahih menurut Ibnu Hibban)

Rasulullah SAW bersabda:

"Ada tiga hal yang mengandung keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga bukan untuk dijual." (HW Ibnu Majah dari Shuhaib)

"Allah mengasihi orang yang memberikan kemudahan bila ia menjual dan membeli serta di dalam menagih haknya." (Dari Abu Hurairah)

"Orang yang melepaskan seorang muslim dari kesulitannya di dunia, Allah akan melepaskan kesulitannya di hari kiamat; dan Allah senantiasa menolong hamba Nya selama ia (suka) menolong saudaranya." (HR Muslim)

"Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menghalalkan harga diri dan pemberian sangsi kepadanya."(HR Abu Dawud, Ibn Majah, dan Ahmad)

"Penundaan (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman". (HR Bukhari & Muslim)

"Sumpah itu melariskan barang dagangan, akan tetapi menghapus keberkahannya."(HR Al Bukhari)

2.1.1.3 Ketentuan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Fatwa MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* :

Murabahah dalam Bank Syariah :

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi hak milik bank.

Murabahah kepada Nasabah

1. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membelinya) sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya *riil* bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. 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.

Jaminan dalam *Murabahah*

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

Utang dalam *Murabahah*

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

Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya

dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal dalam menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

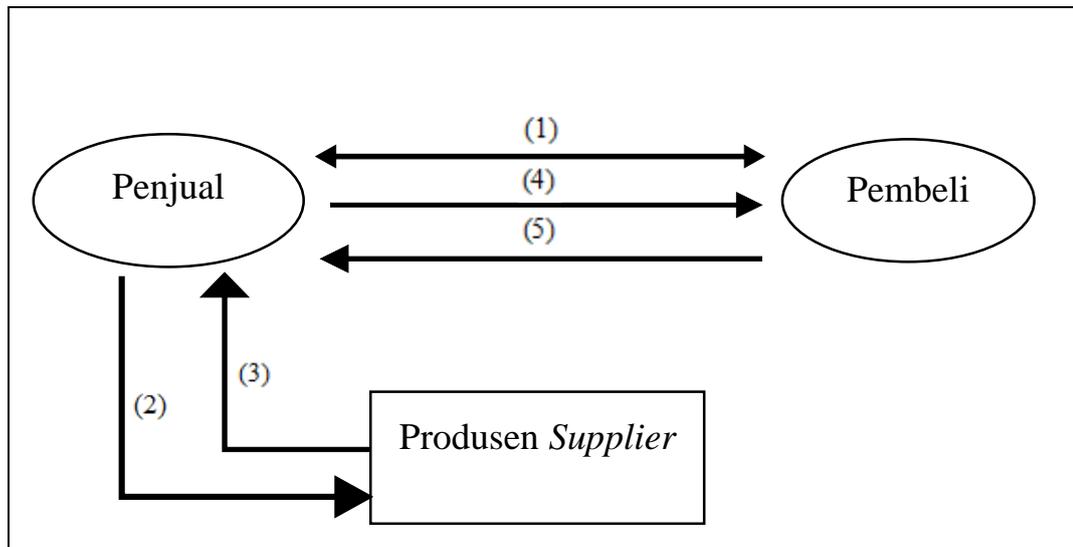
2.1.1.4 Jenis Pembiayaan *Murabahah*

Transaksi *murabahah* dikelompokkan menjadi beberapa bagian berdasarkan proses pengadaan barang yaitu sebagai berikut (Nurhayati and Wasilah 2015:177):

1. *Murabahah* dengan pesanan (*murabaha tothe purchase order*)

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Sedangkan jika bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad (Nurhayati and Wasilah 2015:177).

Dalam jenis ini pengadaan barang (barang syariah sebagai pembeli) yang merupakan objek jual beli, dilakukan dilakukan atas dasar pesanan yang diterima (bank syariah sebagai penjual). Pengadaan barang sangat tergantung pada proses jual belinya. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien (Wiroso 2011:174).



Sumber: (Nurhayati and Wasilah 2015)

Gambar 2.1

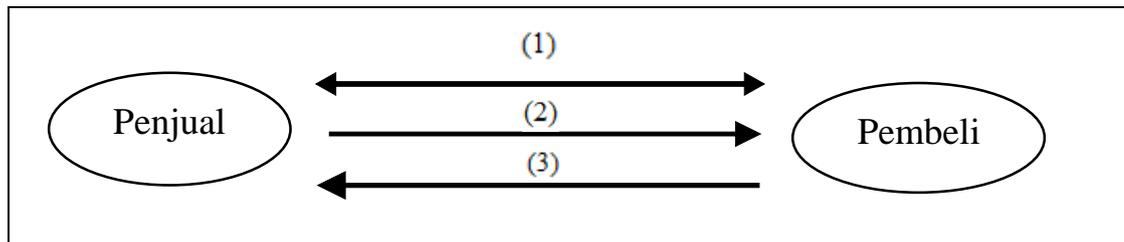
Alur Pembiayaan *Murabahah* Berdasarkan Pesanan

Keterangan:

- (1) Melakukan akad *murabahah*
- (2) Penjual memesan dan membeli pada *supplier*/produsen
- (3) Barang diserahkan dari produsen
- (4) Barang diserahkan kepada pembeli
- (5) Pembayaran dilakukan oleh pembeli

2. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah jenis ini bersifat tidak mengikat. Dalam jenis ini pengadaan barang yang merupakan objek jual beli dilakukan tanpa memperhatikan ada yang pesan atau tidak, ada yang membeli atau tidak, ada yang pesan atau tidak, jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan mencari tambahan barang dagangan. Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara (Wirosa 2011:171).



Sumber: (Nurhayati and Wasilah 2015)

Gambar 2.2
Alur Pembiayaan *Murabahah* Tanpa Pesanan

Keterangan:

- (1) Melakukan akad *murabahah*
- (2) Barang diserahkan kepada pembeli
- (3) Pembayaran dilakukan oleh pembeli

2.1.1.5 Rukun Pembiayaan *Murabahah*

Menurut (Yaya et al. 2014) Rukun transaksi *murabahah* meliputi tiga bagian sebagai berikut:

1. Transaktor

Transaktor dalam transaksi *murabahah* terdiri atas pembeli (yaitu nasabah yang memerlukan barang) dan penjual (bank syariah). Dalam *fiqih muamalah*, transaktor disyaratkan memiliki kompetensi berupa akil *baligh* dan kemampuan memilih yang optimal, seperti tidak gila, tidak sedang dipaksa dan lainnya. Adapun untuk transaksi dengan anak kecil, dapat dilakukan dengan izin dan pantauan dari walinya. Terkait dengan jual beli, DSN membolehkan bank meminta nasabah untuk membayar uang muka (*urbun*) saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Kebijakan meminta uang muka diterapkan secara ketat pada transaksi *murabahah* yang pembelian asetnya dilakukan oleh bank. Pada umumnya, nilai uang muka

yang diterapkan adalah 30% dari harga perolehan. Penerapan uang muka pada dasarnya adalah untuk menguji kemampuan *finansial* nasabah pada saat transaksi *murabahah* diadakan. Adanya uang muka juga dimaksudkan untuk mengantisipasi kerugian bank akibat pembatalan nasabah membeli barang yang sudah dipesan dan diperoleh bank (Yaya et al. 2014:159)

Fatwa DSN MUI tentang *murabahah* membolehkan bank syariah meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat disimpan oleh bank. Jaminan tersebut bertujuan agar nasabah serius dengan pesannya maupun dengan pelunasan piutangnya. Berdasarkan fatwa DSN Nomor 17, nasabah tidak dibenarkan menunda-nunda pembayaran termasuk dalam pembayaran piutang *murabahah*. Atas dasar pertimbangan ini, DSN MUI membolehkan bank syariah menerapkan sanksi berupa denda sejumlah uang tertentu kepada nasabah yang menunda-nunda menunaikan kewajibannya padahal memiliki kemampuan untuk melunasi kewajibannya (Yaya et al. 2014:159).

2. Objek *Murabahah*

Objek *murabahah* meliputi barang dan harga barang yang diperjualbelikan. Fatwa DSN Nomor 4 menyatakan bahwa dalam jual beli *murabahah*, barang yang diperjualbelikan bukanlah barang yang diharamkan oleh syariah Islam. DSN mensyaratkan bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian kepada nasabah, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang (Yaya et al. 2014:160)

Menurut Fatwa DSN, bank harus memiliki terlebih dahulu aset yang akan dijualnya kepada nasabah. Selanjutnya, bank menjual barang dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal ini, fatwa DSN Nomor 4 mensyaratkan bank memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah, berikut biaya yang diperlukan. Selanjutnya, nasabah membayar harga barang tersebut berdasarkan jangka waktu dan metode pembayaran yang telah disepakati (Yaya et al. 2014:160).

3. Ijab dan Kabul

Ijab dan kabul merupakan pernyataan kehendak para pihak yang bertransaksi, baik secara lisan, tertulis, atau secara diam-diam. Akad *murabahah* memuat semua hal yang terkait dengan posisi serta hak dan kewajiban bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Akad ini bersifat mengikat bagi kedua pihak dan mencantumkan berbagai hal, antara lain sebagai berikut.

- a. Nama notaris serta informasi tentang waktu dan tempat penandatanganan akad.
- b. Identitas pihak pertama, dalam hal ini pihak yang mewakili bank syariah (biasanya kepala cabang)
- c. Identitas pihak kedua, dalam hal ini nasabah yang akadn membeli barang dengan didampingi oleh suami/istri yang bersangkutan sebagai ahli waris.
- d. Bentuk akad beserta penjelasan akad. Beberapa hal yang dijelaskan terkait akad *murabahah* adalah definisi perjanjian pembiayaan *murabahah*, syariah, barang, pemasok, pembiayaan, harga beli, *margin* keuntungan, surat pengakuan pembayaran, masa berlakunya surat pembayaran, dokumen

jaminan, jangka waktu perjanjian, hari kerja bank, pembukuan pembiayaan, surat penawaran (*offering letter*), surat permohonan realisasi pembiayaan, cedera janji, dan penggunaan fasilitas pembiayaan.

- e. Kesepakatan- kesepakatan yang disepakati, meliputi kesepakatan tentang fasilitas pembiayaan dan penggunaannya, pembayaran dan jangka waktu, realisasi fasilitas pembiayaan, pengutamaan pembayaran, biaya dan pengeluaran, jaminan, syarat-syarat penarikan fasilitas pembiayaan, peristiwa cedera janji, pernyataan dan jaminan, kesepakatan untuk tidak berbuat sesuatu, penggunaan fasilitas pembiayaan, pajak-pajak, dan penyelesaian sengketa.

Selain itu, unsur-unsur yang terkandung dalam transaksi *murabahah* antara lain sebagai berikut (Wiroso 2011:184):

1. Uang muka *murabahah*, yang terdiri dari 2 jenis yaitu:
 - a. *Hamish Gedyyab*, adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan pembelian atas permintaan pembeli untuk memastikan bahwa si pemesan adalah serius di dalam pesannya. Tetapi apabila janji mengikat dan pemesan pembelian menolak membeli aset, maka kerugian sebenarnya bagi pembeli harus dipenuhi dari jumlah ini (Wiroso 2011:184).
 - b. *Urboun*, adalah jumlah yang dibayar oleh nasabah (pemesan) kepada penjual pada saat pemesan membeli sebuah aset. Jika nasabah atau pelanggan meneruskan penjualan dan mengambil aset, maka *urboun* akan menjadi bagian dari harga, jika tidak *urboun* akan menjadi hak penjual.

Ketentuan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka Dalam *Murabahah* menjelaskan sebagai berikut:

- a. Dalam akad pembiayaan *murabahah*, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.
- b. Besarnya jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- c. Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- d. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- e. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah.

2. Harga perolehan barang

Dalam PSAK 102 tentang akuntansi *Murabahah*, dijelaskan yang dimaksud dengan harga perolehan adalah :

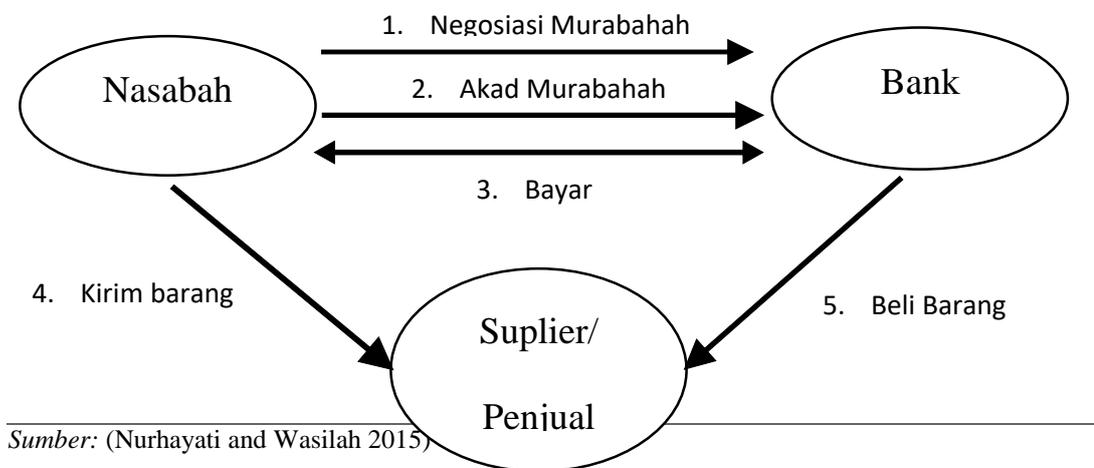
3. Keuntungan *Murabahah*, baik metode perhitungan keuntungan maupun metode pengakuan keuntungan *murabahah*.
4. Hutang nasabah sebagai akibat pembayaran harga barang yang dilakukan secara tangguh, termasuk potongan kewajiban nasabah.
5. Denda, jaminan dan sebagainya.

2.1.1.6 Proses Pembiayaan *Murabahah*

Menurut (Muljono, 2015:151) Proses pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Pengajuan permohonan nasabah untuk pembiayaan pembelian barang.
 - a. Penentuan pihak yang berjanji untuk membeli barang yang diinginkan dengan sifat-sifat yang jelas.
 - b. Penentuan pihak yang berjanji untuk membeli tentang lembaga tertentu dalam pembelian barang tersebut.
2. Lembaga keuangan mempelajari formulir atau proposal yang diajukan nasabah
3. Lembaga keuangan mempelajari barang yang diinginkan
4. Mengadakan kesepakatan janji pembelian barang.
 - a. Mengadakan perjanjian yang mengikat.
 - b. Membayar sejumlah jaminan untuk menunjukkan kesungguhan pelaksanaan janji
5. Penentuan nisbah keuntungan dalam masa janji.
6. Lembaga keuangan mengambil jaminan dari nasabah ada masa janji ini.
7. Lembaga keuangan mengadakan transaksi dengan penjual barang (pemilik pertama).
8. Penyerahan dan kepemilikan barang oleh lembaga keuangan.
9. Transaksi lembaga keuangan dengan nasabah.
 - a. Penentuan harga barang.

- b. Penentuan biaya pengeluaran yang memungkinkan untuk dimasukkan ke dalam harga.
- c. Penentuan nisbat keuntungan (*profit*).
- d. Penentuan syarat-syarat pembayaran.
- e. Penentuan jaminan-jaminan yang dituntut.



Gambar 2.3
Alur Pembiayaan Murabahah

2.1.2 Suku Bunga Bank Indonesia

2.1.2.1 Pengertian Suku Bunga

Suku bunga diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh bank dan/atau nasabah sebagai balas jasa atas transaksi antara bank dan nasabah (Ismail 2011:131).

Pengertian dasar tingkat suku bunga yaitu sebagai harga dari penggunaan uang untuk jangka waktu tertentu. Tingkat Suku Bunga Bank Indonesia (*BI rate*) adalah suku bunga kebijakan yang mencerminkan sikap atau *stance* kebijakan

moneter yang ditetapkan oleh Bank Indonesia dan diumumkan kepada publik (Bank Indonesia 2020).

Suku bunga (*Interest Rate*) adalah biaya pinjaman atau harga yang dibayarkan untuk dana pinjaman tersebut (biasanya dinyatakan sebagai *persentase* dari \$100 per tahun) (Mishkin 2014:4).

Bunga bank dapat diartikan sebagai balas jasa yang diberikan oleh bank yang berdasarkan prinsip konvensional kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (nasabah yang memperoleh pinjaman) (Kasmir 2014:114).

BI *rate* diumumkan oleh dewan gubernur Bank Indonesia setiap rapat dewan gubernur bulanan dan diimplementasikan pada proses moneter yang dilakukan Bank Indonesia melalui pengelolaan likuiditas (*liquidity management*) di pasar uang untuk mencapai sasaran operasional kebijakan moneter (Ambarini 2015).

Berdasarkan beberapa definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa suku bunga adalah persentase dari sejumlah uang yang dipinjam dan harus dibayarkan oleh debitur sebagai imbalan dari uang yang dipinjamnya. Selain itu, suku bunga juga diartikan sebagai persentase pendapatan yang dibayarkan oleh pihak bank kepada para pihak yang menyimpan dananya di bank tersebut.

Menurut Kasmir (2014:114) ada dua macam bunga yang diberikan kepada nasabahnya yaitu sebagai berikut.

1. Bunga simpanan

Bunga yang diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa bagi nasabah yang menyimpan uangnya di bank. Bunga simpanan merupakan harga yang harus dibayar bank kepada nasabahnya. Sebagai contoh jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito.

2. Bunga pinjaman

Bunga yang diberikan kepada para peminjam atau harga yang harus dibayar oleh nasabah peminjam kepada bank. Sebagai contoh bunga kredit.

Baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman masing-masing saling mempengaruhi satu sama lainnya. Sebagai contoh apabila bunga simpanan tinggi, maka secara otomatis bunga pinjaman juga terpengaruh ikut naik dan demikian pula sebaliknya.

2.1.2.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Suku Bunga

Menurut Kasmir (2014:115) faktor-faktor utama yang memengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga adalah sebagai berikut.

1. Kebutuhan dana

Apabila bank kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank agar dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Peningkatan suku bunga simpanan secara otomatis akan pula meningkatkan bunga pinjaman. Namun, apabila dana yang ada simpanan banyak sementara permohonan simpanan sedikit, maka bunga simpanan akan turun.

2. Persaingan

Jika bunga simpanan rata-rata 16% maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan di atas bunga pesaing misalnya 16%. Namun, sebaiknya untuk buka pinjaman kita harus berada dibawah bunga pesaing.

3. Kebijakan pemerintah

Dalam arti baik untuk bunga simpanan maupun bunga pinjaman kita tidak boleh melebihi bunga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

4. Target laba yang diinginkan

Sesuai dengan target laba yang diinginkan, jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan sebaliknya.

5. Jangka waktu

Semakin panjang jangka waktu simpanan, akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan risiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunga relatif lebih rendah.

6. Kualitas jaminan

Semakin likuid jaminan yang diberikan, semakin rendah bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh jaminan sertifikat deposito berbeda dengan jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah dalam hal pencairan jaminan apabila kredit yang diberikan bermasalah. Bagi jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

7. Reputasi perusahaan

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan diberikan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan risiko kredit macet di masa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.

8. Produk yang kompetitif

Produk yang dibiayai tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif.

9. Hubungan baik

Biasanya bank menggolongkan nasabahnya antara nasabah utama (*primer*) dan nasabah biasa (*sekunder*). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

10. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada penerima kredit. Biasanya jika pihak yang memberikan jaminan *bonafid*, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, maka bunga yang dibeban pun berbeda. Demikian pula sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

2.1.2.3 BI 7-Day (Reserve) Repo Rate

Pada tahun 2016, Bank Indonesia mereformulasi suku bunga acuan, dari *BI rate* menjadi *BI 7-Day (reserve) repo rate* yang berlaku efektif sejak 19 Agustus 2016. Kebijakan ini dilakukan oleh Bank Indonesia dalam rangka untuk meningkatkan efektivitas transmisi kebijakan moneter melalui pengaruhnya pada pergerakan suku bunga pasar uang dan suku bunga bank. Dengan demikian, struktur tenor operasi moneter suku bunga acuan/kebijakan yang awalnya memiliki tenor 1 tahun (*BI rate*) menjadi tenor yang lebih pendek yaitu 7 (tujuh) hari (Paramita 2016).

Perubahan suku bunga acuan Bank Indonesia dari *BI rate* menjadi *BI 7-Day (reserve) repo rate* merupakan langkah yang diambil BI dalam menanggapi rendahnya efektivitas *BI rate* terhadap kondisi *demand and supply* di pasar uang (Pratiwi 2016). Pemberlakuan *BI 7-Day (reserve) repo rate* bertujuan agar transmisi kebijakan BI dapat terefleksikan di pasar dengan cepat. Jika instrumen pasar uang bertenor pendek semakin banyak variannya, diharapkan transaksi di pasar keuangan dapat lebih aktif dan perputaran uang dapat lebih cepat sehingga berimplikasi pada likuiditas perbankan serta mampu lebih atraktif menjaring investor asing maupun dalam negeri (Paramita 2016).

2.1.3 *Margin Murabahah*

2.1.3.1 *Pengertian Margin Murabahah*

Margin adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan (Andrianto and Firmansyah 2019:478).

Menurut Manan (2012:222) keuntungan atau pendapatan *margin* dalam pembiayaan akad *murabahah* adalah keuntungan yang diharapkan oleh bank dengan mengambil barang dari pemasok dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah.

Pendapatan *margin murabahah* adalah pendapatan *margin* yang ditangguhkan yang dapat diakui karena telah jatuh tempo atau telah dilunasi piutang *murabahah* nya. Besarnya *margin murabahah* merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli dan dapat dihitung, antara lain atas dasar rata-rata biaya operasional bank ditambah dengan keuntungan wajar yang diharapkan (Sholahuddin 2011).

Pendapatan *margin murabahah* juga diartikan sebagai kenaikan kotor dalam *asset* atau penurunan dalam *liabilitas* atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, perdagangan, memberikan jasa, atau aktivitas lain yang bertujuan meraih keuntungan, seperti manajemen rekening investasi terbatas (Antonio 2012:204).

Margin keuntungan adalah *presentase* tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Karim 2017:280).

Selain itu, menurut Andrianto dan Anang (2019:487) definisi dari *margin* dalam akad *murabahah* adalah keuntungan yang diperoleh bank atas penjualan barang (rumah atau mobil) kepada nasabah.

Pendapatan *margin murabahah* adalah pendapatan yang berasal dari akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati antara pihak bank dengan nasabah (Manan 2012:223).

Setiap bank melakukan transaksi selalu menginginkan memperoleh laba yang maksimal/optimal. Penetapan laba yang diinginkan ini memerlukan perhitungan dan pertimbangan yang matang, karena akan berakibat pada tingkat *margin/imbal* bagi hasil menjadi tinggi. Dalam menetapkan *margin* juga memperhatikan kondisi persaingan, kondisi nasabah serta menurut jenis proyek yang dibiayai. Semakin besar pembiayaan berkualitas telah disalurkan bank pada nasabah akan menentukan kemampuan bank dalam menghasilkan *net margin*, sehingga besar kecilnya pembiayaan berkualitas akan berpengaruh terhadap *margin* diperoleh bank, selanjutnya terbuka peluang bagi bank untuk menekan *margin* dan akhirnya dapat menekan tingkat *margin/nisbah* bagi hasil (Rivai and Arifin 2010:822).

Perlakuan *margin* ini sangat berbeda dengan bunga bank. Karena *margin* diperoleh melalui akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang berdasarkan prinsip keadilan. Serta penetapan atau tingkat *margin* ini tergantung dari jenis barang, pembanding, reputasi mitra dan alat ukur yang digunakan.

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa *margin murabahah* merupakan tingkat persentase keuntungan yang ditetapkan bank syariah dalam akad *murabahah* dan telah disepakati pada saat akad transaksi dan tidak dapat diubah sampai akhir periode pelunasan kewajiban nasabah terhadap bank syariah.

2.1.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan *Margin*

1. Biaya *Overhead*

Biaya *overhead*, yaitu biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga. Biaya *overhead* meliputi biaya tenaga kerja, biaya administrasi dan umum, biaya penyusutan, biaya pencadangan penghapusan aktiva produktif, dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional bank. Perhitungan biaya *overhead* tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut (Yusuf and Sari 2013:691) :

$$\text{Biaya Overhead} = \text{Biaya Penyisihan Penghapusan aktiva} + \text{Biaya Kerugian Komitmen dan Kontijensi} + \text{Biaya Opeasional Lainnya}$$

2. Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional

Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) merupakan rasio yang menggambarkan efisiensi perbankan dalam melakukan kegiatannya serta perbandingan antara jumlah beban operasional dan juga pendapatan operasional yang diperolehnya.

Menurut Sri Wahyuni (Wahyuni 2015:159) Rasio Beban Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan bank dalam mengendalikan beban operasional ditinjau dari pendapatan operasinya.

$$\text{BOPO} = \frac{\text{total beban operasional}}{\text{total pendapatan operasional}} \times 100\%$$

3. *Financing to Deposito Ratio* (FDR)

Menurut Sri Wahyuni (Wahyuni 2015:161) *Financing to Deposito Ratio* adalah persentase perbandingan pembiayaan dengan dana pihak ketiga.

4. *BI Rate*

Menurut Sri Wahyuni (Wahyuni 2015:163) *BI rate* merupakan ukuran dasar dalam menentukan tingkat suku bunga bank konvensional. Banyak penilaian yang mengungkapkan bahwa perbankan syariah di Indonesia masih merujuk pada suku bunga yang berlaku, sehingga fluktuasi bunga yang tidak menentu masih berpengaruh terhadap penetapan *margin murabahah*.

5. *Non Performing Financing* (NPF)

Non Performing Financing adalah suatu rasio yang membandingkan tingkat pembiayaan bermasalah terhadap total pembiayaan yang diberikan.

6. Dana Pihak Ketiga (DPK)

Dana pihak ketiga adalah dana yang diperoleh dari masyarakat, dalam arti masyarakat sebagai individu, perusahaan, pemerintah, rumah tangga, koperasi, yayasan, dan lain-lain baik dalam mata uang rupiah maupun mata uang asing (Rivai and Arifin 2010:413).

2.1.3.3 Penetapan *Margin Keuntungan*

Secara teknis, yang dimaksud dengan *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Karim 2017:279).

Menurut Karim (2017:280) Referensi *Margin Keuntungan* yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah, menetapkan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut.

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

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat *margin* keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat *margin* keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

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

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

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

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

4. *Acquiring Cost*

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

5. *Overhead Cost*

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

Menurut teori dari Rivai dan Arviyan (2010:827), proses penentuan tingkat *margin* pembiayaan ditentukan dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

1. Beban dana efektif, yaitu beban dana operasional yang dikeluarkan bank setelah diperhitungkan dengan cadangan likuiditas wajib minimum yang harus dipelihara oleh bank dan selebihnya disalurkan dalam berbagai bentuk pembiayaan.
2. Beban *overhead*, yaitu seluruh beban dana di luar beban dana yang digunakan dalam menghimpun dana serta beban yang dikeluarkan dalam rangka pengelolaan pembiayaan.
3. Beban dana, merupakan penjumlahan beban dana efektif dengan beban dana *overhead*.
4. *Margin* (laba yang diinginkan), yaitu berupa persentase *spread* yang dihitung melalui proyeksi jumlah keuntungan yang diperkirakan dengan jumlah rata-rata *outstanding loan* dalam satu bulan.

Cadangan risiko pembiayaan bermasalah, berupa presentasi premi risiko yang dihitung melalui total penyisihan cadangan penghapusan dengan total pembiayaan yang diklasifikasikan. Hal tersebut bertujuan untuk meminimalisir terjadinya risiko pembiayaan dikemudian hari.

Selanjutnya, metode penentuan *profit margin* dapat dilakukan dengan metode sebagai berikut (Muhammad 2011:133–35):

1. *Mark-up Pricing*

Mark-up pricing adalah penentuan tingkat harga dengan me *mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

$$\text{Biaya per unit} = \frac{\text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap}}{\text{Jumlah Penjualan}}$$

$$\text{Harga Mark up} = \frac{\text{Biaya Per-unit}}{(1 - \text{Pendapatan penjualan yang diharapkan})}$$

2. *Target-return Pricing*

Target-return pricing merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang di investasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investmen* (ROI). Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah disesuaikan.

$$\text{Target return-price} = \frac{\text{unit cost} + \text{return yang diharapkn} \times \text{modal investasi}}{\text{Unit Sale}}$$

3. *Perceived-Value Pricing*

Perceived-Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai daar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga pokok pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

4. *Value Pricing*

Value pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi.

2.1.3.4 Perhitungan Penentuan *Margin Murabahah*

Berdasarkan PAPSI 2003, metode pengakuan pendapatan *margin murabahah* yang dianjurkan adalah metode proporsional yang mengakui pendapatan secara proporsional atas jumlah piutang yang berhasil ditagih (PSAK 102 Paragraf 24). Akan tetapi pada kenyataannya dalam praktik perbankan, biasanya *margin* dihitung dengan menggunakan metode anuitas, makin lama jangka waktu pembiayaan, maka makin besar *margin* yang dikenakan pada nasabah. Dalam diskusi ekonomi syariah, pembolehan konsep tersebut dikarenakan konsep anuitas hanya digunakan sebagai dasar perhitungan *margin*. Setelah *margin* ditentukan, nilai *margin* tersebut bersifat tetap dan tidak berubah kendati terjadi keterlambatan pembayaran oleh nasabah. Hal ini juga dijelaskan bahwa akad *murabahah* memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad *murabahah* dilakukan. Namun, jika akad tersebut telah disepakati, maka hanya ada satu harga yang digunakan (Yaya et al. 2014:165).

Setiap tanggal jatuh tempo, bank syariah akan mengakui adanya pendapatan *margin*. Besarnya pendapatan *margin* yang diakui bergantung pada alternatif pendekatan yang digunakan. Bila bank menggunakan pendekatan proporsional, maka besarnya *margin* setiap bulan adalah sama, sedang bila menggunakan pendekatan tabel anuitas, maka *margin* pada bulan pertama akan lebih besar

dibanding dengan bulan kedua dan seterusnya. Adapun persentase keuntungan dihitung dari (1) perbandingan antara total *margin* dan total piutang di luar uang muka atau (2) perbandingan antara total *margin* dengan biaya perolehan *murabahah* (Yaya et al. 2014:166).

Menurut Karim (2017:286) Dalam Fatwa DSN Nomor 84 dijelaskan bahwa kedua pendekatan tersebut boleh digunakan.

"Pengakuan keuntungan *al-tamwil bi al-murabahah* (pembiayaan murabahah) dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah, boleh dilakukan secara Proporsional (*thariqah al-hisab 'ala kamil al-mablagh/thariqah mubasyirah*) dan secara Anuitas (*thariqah al-hisab al-tanazuliyah/thariqah al-tanaqushiyyah*) selama sesuai dengan *urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan Lembaga Keuangan Syariah"

Fatwa tersebut juga menjelaskan bahwa metode Anuitas lebih disukai pada saat masa pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah.

"Metode pengakuan keuntungan *al-tamwil bi al-murabahah* yang *ashlah* dalam masa pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah adalah metode anuitas (*thariqah al-hisab al-tanazulliyah/thariqah al-tanaqushiyyah*)"

Lebih lanjut Fatwa tersebut juga mengatur bahwa setiap kali terjadi pembayaran cicilan angsuran, maka harus ada:

- a. Bagian yang diakui sebagai cicilan angsuran harga beli
- b. Bagian yang diakui sebagai cicilan angsuran *margin* keuntungan

1. Perhitungan persentase keuntungan dari perbandingan *margin* dengan biaya perolehan.

Dalam PSAK 102 Paragraf 24 disebutkan bahwa persentase keuntungan dihitung dengan perbandingan antara *margin* dan biaya perolehan aset murabahah. aplikasi perhitungan pendekatan ini adalah sebagai berikut:

$$\text{Persentase keuntungan} = \frac{\text{Total Margin}}{\text{Biaya Perolehan Aset Murabahah di Luar Uang Muka Nasabah}} \times 100\%$$

2. Perhitungan persentase keuntungan dari perbandingan *margin* dengan total piutang

Perhitungan persentase keuntungan dari perbandingan *margin* dengan total piutang adalah sebagai berikut:

$$\text{Persentase keuntungan} = \frac{\text{Total Margin}}{\text{Total Piutang Bersih}} \times 100\%$$

Penggunaan pendekatan ini dapat membantu untuk menghitung perhitungan *margin* perbulan yang dihitung proporsional terhadap jumlah yang dibayar.

$$\text{Margin per bulan} = \text{persentase keuntungan} \times \text{angsuran perbulan}$$

$$\text{Pokok per bulan} = \text{angsuran perbulan} - \text{margin perbulan}$$

2.2 Kerangka Pemikiran

Kegiatan usaha bank syariah pada dasarnya sama dengan kegiatan usaha bank konvensional, yaitu menghimpun dan menyalurkan dana serta menyediakan jasa-jasa perbankan. Perbedaannya adalah kegiatan usaha bank syariah dilakukan berdasarkan prinsip syariah tidak riba, sedangkan bank konvensional berdasarkan ketentuan-ketentuan konvensional dan pendapatannya berbasiskan bunga. Dalam

menyalurkan dananya kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu pembiayaan dengan prinsip jual-beli (*murabahah, salam, istisna*), prinsip sewa (*ijarah*), prinsip bagi hasil (*musyarakah, mudharabah*) serta pembiayaan dengan akad pelengkap (*hiwalah, rahn, qard, wakalah, kafalah*) (Wangsawidjaja 2012:191).

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling mendominasi pada pembiayaan perbankan syariah. Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga asal dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli dimana pembayaran dapat dilakukan secara tunai atau tangguh (kredit) (Warsono 2011:48).

Menurut penjelasan yang dikemukakan oleh Wiroso (2005:189) atas penerimaan angsuran *murabahah* yang dilakukan secara tunai, maka terdapat aliran kas masuk atas pendapatan *margin murabahah*. Pendapatan *margin murabahah* merupakan unsur pendapatan operasional yang didapatkan bank dari kegiatan operasional yang dilakukan.

Menurut Karim (2017:254), volume pembiayaan *murabahah* merupakan piutang *murabahah* yang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah *margin*) yang tercantum dalam perjanjian pembiayaan.

Margin keuntungan adalah presentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun

ditetapkan 12 bulan (Karim 2017:280). Menurut Muhammad (2011:143) tingkat *margin* keuntungan berpengaruh terhadap jumlah permintaan pembiayaan syariah. Bila tingkat *margin* keuntungan lebih rendah dari pada rata-rata suku bunga perbankan nasional, maka pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah akan meningkat.

Hal ini didukung oleh penelitian Liana dan Lili (2014), Arni Purwanti (2013), Sindy Silvy Rosa dan Mia Kusumawaty (2019) menunjukkan hasil bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif signifikan terhadap *margin murabahah*, pengaruhnya erat dan searah. Artinya, peningkatan pembiayaan *murabahah* cenderung akan meningkatkan *margin murabahah*. Sehingga setiap kenaikan dari volume pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh bank syariah bisa menambah besarnya *margin* yang diterima oleh bank tersebut.

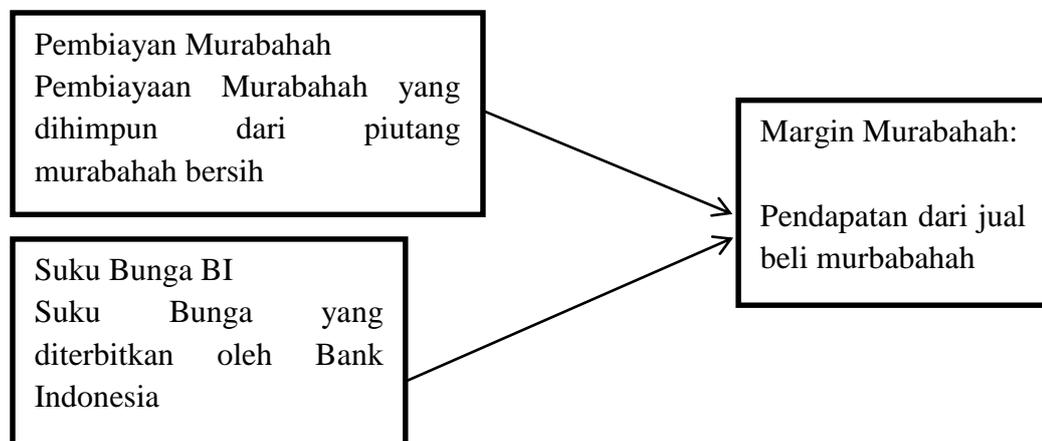
Suku bunga (*Interest Rate*) adalah biaya pinjaman atau harga yang dibayarkan untuk dana pinjaman tersebut (biasanya dinyatakan sebagai *persentase* dari \$100 per tahun) (Mishkin 2014:4).

Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya *mark-up* adalah kebutuhan bank syariah untuk memperoleh keuntungan riil, inflasi, suku bunga berjalan, kebijakan moneter dan marketabilitas barang-barang *murabahah* serta tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang tersebut (Muhamad 2005:103).

Sampai saat ini belum ada aturan yang mengatur mengenai bagaimana penetapan *margin murabahah* pada perbankan syariah. Tingginya *margin* yang diambil oleh pihak bank syariah merupakan langkah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi. Sehingga, ketika terjadi kenaikan suku bunga yang

besar bank syariah tidak mengalami kerugian secara *riil*, dan ketika suku bunga di pasar tetap stabil atau mengalami penurunan, maka margin murabahah yang akan didapatkan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional (Muhammad 2011:38).

Hal ini didukung oleh penelitian Nurul Imamah (2021), Isnaliana (2015), Wahyudi (2017) dan Anik (2017) yang menyatakan bahwa BI *rate* berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat margin murabahah.



Gambar 2.4
Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2019:219), hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Kebenaran dari hipotesis itu harus dibuktikan melalui data yang terkumpul.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, penulis mengajukan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan *murabahah* dan *BI rate* pada Bank Umum Syariah secara Parsial berpengaruh positif terhadap *margin murabahah*.

Pembiayaan *murabahah* dan *BI rate* pada Bank Umum Syariah secara simultan berpengaruh positif terhadap *margin murabahah*.