BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non – profit, seperti; *zakat, infaq* dan *shadaqah.* Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan *syariah.*

Secara kelembagaan *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni menetapkan usaha kecil. Dalam prakteknya, Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) menetapkan *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* dan pada gilirannya *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* menetapkan usaha kecil. Keberadaan *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* merupakan representasi dari kehidupan masyarakat dimana *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* itu berada, dengan jalan ini *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.

BMT dalam operasional usahanya pada dasarnya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

2.1.1.1 *Produk Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*

Produk *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* Menurut Khaerul Ummam yang diperoleh dari http//suaramerdeka.cetak/Membentuk *BMT*.htm (15 oktober 2009).

> "Produk-produk *Baitul Mal wa Tamwil* adalah sebagai berikut:
> 1. Produk penghimpunan dana (*funding*)
> 2. Produk penyaluran dana (*lending*)
> 3. Produk jasa
> 4. Produk *tabarru*': ZISWAH (*Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf,* dan *Hibah*)"

Penjelasan mengenai produk *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* dengan mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Produk penghimpunan dana yang ada di *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* pada umumnya berupa simpanan atau tabungan yang didasarkan pada *akad wadiah* dan *akad mudharabah*. Untuk itu dalam *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* dikenal adanya dua jenis simpanan yaitu simpanan *wadiah* dan simpanan *mudharabah*.
2. Produk menyalurkan dana yang disediakan oleh *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* bisa mendasarkan pada *akad-akad* tradisional Islam, yakni *akad* jual beli, *akad* sewa-menyewa, *akad* bagi hasil dan *akad* pinjam meminjam.

a. Jual Beli

Jual beli intinya adalah *akad* antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dimana obyeknya adalah barang dan harga. Adapun penerapan dari *akad* jual beli ini dalam transaksi *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* tampak dalam produk pembiayaan *murabahah, salam*, dan *istishna*. Dengan demikian *akad* jual beli hanya dapat diterapkan pada produk perbankan berupa penyaluran dana. Adapun pengertian dari masing-masing jenis pembiayaan dimaksud adalah sebagai berikut:

1. *Murabahah*, adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.
2. *Salam*, adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.
3. *Istishna*, adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

b. Bagi Hasil

Penerapan *akad* bagi hasil dalam transaksi Lembaga Keuangan Syariah (LKS) inilah yang lebih dikenal di masyarakat karena memang fungsinya sebagai pengganti bunga. *Akad* ini unik, karena dalam praktik *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* bisa diterapkan dalam dua sisi sekaligus, yaitu sisi penghimpunan dana (*funding*) dan sisi penyaluran dana (*lending*).

c. Sewa-Menyewa

Sewa-menyewa merupakan perjanjian yang obyeknya adalah manfaat atas suatu barang atau pelayanan, sehingga bagi pihak yang menerima manfaat berkewajiban untuk membayar uang sewa/upah (*ujrah*). Dalam praktik *Baitul Maal wa Tamwil (BMT) akad* sewa-menyewa ini diterapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan *ijarah* dan pembiayaan *ijarah muntahia bit tamlik* (IMBT), yang penjelasannya adalah sebagai berikut:

1. *Ijarah* adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa. Secara teknis mengenai penerapan *akad ijarah* di *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* dapat mengacu pada Fatwa DSN MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah.
2. *Ijarah Muntahia Bit Tamlik* (IMBT), adalah transaksi sewa-menyewa yang memberikan hak opsi di akhir masa sewa bagi pihak penyewa untuk memiliki barang yang menjadi obyek sewa melalui mekanisme hibah ataupun melalui mekanisme beli.

d. Pinjam-meminjam yang Bersifat Sosial

Dalam operasional *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* transaksi pinjam-meminjam dikenal dengan nama pembiayaan *qardh*, yaitu pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam

jangka waktu tertentu. Ada juga *qardh al-hasan* (pinjaman kebajikan), yang pada dasarnya dalam hal nasabah tidak mampu mengembalikan, maka seyogyanya pihak pemberi pinjaman bisa mengikhlaskannya. Secara teknis mengenai pembiayaan *qardh* ini mengacu pada Fatwa DSN MUI No. 19/DSN-MUI/IX/2000 tentang *Al Qardh*.

3. Produk jasa merupakan produk yang saat ini banyak dikembangkan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) termasuk *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*, karena melalui produk ini bank akan mendapatkan pendapatan berupa *fee*. Dengan semakin banyaknya jenis produk jasa yang diberikan oleh *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* kepada nasabahnya, maka semakin besar pula pendapatan *Baitul Maal wa Tamwil* (*BMT)* yang bersangkutan dari sektor ini. Adapun mengenai produk jasa misalnya didasarkan pada *akad wakalah*. *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* berdasarkan *akad wakalah* ini dapat memberikan jasa, misalnya dalam perpanjangan STNK, SIM, KTP, dan sebagainya.

Berdasarkan pemaparan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* sebagai lembaga keuangan mikro *syariah* berperan sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat yang mempunyai dana lebih (*surplus unit*) dan menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit unit*).

2.1.2 Pengertian *Margin*

Menurut informasi dari redaksi@tazkiaonline.com (17 Desember 2009). Pengertian *margin* adalah sebagai berikut:

> "*Margin* adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang- pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya".

Pengertian *margin* berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa (2008:879) adalah sebagai berikut:

> "*Margin* adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual dipasar"

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *margin* adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.

2.1.2.1 Metode Penentuan Margin

Metode Penentuan *Margin* menurut Muhammad (2005:132) adalah sebagai berikut:

> "Metode penentuan *margin* terdiri dari:
> 1. *Mark-up Pricing*
> 2. *Target-Return Pricing*
> 3. *Perceived-Value Pricing*
> 4. *Value Pricing*

Adapun penjelasan dari metode penentuan *margin* diatas sebagai berikut:

1. Mark-up Pricing

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

Contoh: Suatu perusahaan XYZ memproduksi barang A. Dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya perusahaan tersebut dengan mempertimbangkan biaya-biaya sebagai berikut:

Biaya Variabel per unit Rp. 10

Biaya tetap Rp. 100.000

Jumlah unit yang diharapkan terjual, sebanyak 10.000 unit

Dengan demikian biaya produksi perusahaan untuk memproduksi barang A adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya perunit} = \text{Biaya Variabel} + \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{jumlah penjualan}}$$

$$= \text{Rp.10} + \frac{\text{Rp. 100.000}}{10.000}$$

$$= \text{Rp. 20}$$

Diasumsikan perusahaan menetapkan keuntungan penjualannya sebesar 10% dari penjualan, maka *mark-up price* untuk setiap unit adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga } \textit{mark-up} = \frac{\text{Biaya Per unit}}{\text{(1-pendapatan penjualan yang diharapkan)}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 20}}{\text{(1- 0,10)}}$$

$$= \text{Rp } 22{,}22$$

Harga sebesar Rp. 22,22 merupakan harga yang telah di *mark-up*, dan harga tersbut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah/mitra yang akan membeli barang A tersebut. Jika calon nasabah/mitra menyepakati harga tersebut maka akan terjadi kontrak jual beli.

2. Target-Return Pricing

Target-Return Pricing adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *return on investment* (ROI). Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *return* yang akan diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

Contoh: Perusahaan XYZ yang memproduksi barang A tersebut telah menginvestasikan dananya sebesar RP. 1.000.000 dengan menghasilkan tingkat *return* sebesar 20% dengan demikian *target return pricing* dapat dicari sebagai berikut:

$$\textit{Target return pricing} = \text{unit cost} + \frac{\textit{Return} \text{ yang diharapkan x modal investasi}}{\text{Unit } \textit{Sale}}$$

$$= \text{Rp. } 20 + \frac{0.20 \text{ x Rp. } 1.000.000}{10.000}$$

$$= \text{Rp. } 40$$

3. Received-Value Pricing

Received-Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan

pada harga produk 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. Dengan ungkapan *ono rego ono rupo*, artinya: barang yang baik pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.

2.1.2.2 Penetapan Harga Jual *Murabahah* Yang Efisien

Penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode Bank *syariah*/*BMT* dalam menentukan harga jual produk *Murabahah*.

Menurut Muhammad (2005:140) secara matematis harga jual barang oleh Bank/ *BMT* kepada calon nasabah pembiayaan *murabahah* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

1. Rumus harga jual:

Harga jual = Harga beli + *Cost Recovery* + Keuntungan

Cost recovery adalah bagian dari estimasi biaya operasi bank syari'ah yang dibebankan pada harga pokok aktiva *murabahah.*

2. Rumus perhitungan *Cost Recovery*

$$\textit{Cost Recovery} = \frac{\text{Proyeksi Biaya Opersi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$$

3. Rumus perhitungan *margin* dalam persentase

$$\text{Margin Dalam Presentase} = \frac{\textit{Cost Recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga beli Bank/ } \textit{BMT}} \times 100\%$$

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*Cost Recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan murabahah di bank *syari'ah*/ *BMT*. Angka yang diperoleh kemudian ditambah dengan harga beli dari pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga jual. Apabila *margin* ingin dihitung persentasenya tinggal dibagi dengan harga beli barang dikalikan 100%.

2.1.3 Pembiayaan Murabahah

2.1.3.1 Pengertian Pembiayaan

Dalam operasionalnya Bank Konvensional memberikan kredit kepada peminjam atau debitur, sedangkan bank *syari'ah*/*BMT* memberikan pembiayaan kepada nasabah yang akan dibiayai atau mitra.

Pembiayaan menurut Muhammad (2005:17), menyatakan bahwa:

> " Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga."

Pembiayaan menurut UU No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat(12) tentang perbankan yang dikutip oleh Abdul Ghopur Ansori (2007:221), menyatakan bahwa:

> "Pembiayaan berdasarkan prinsip *syari'ah* adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian hasil keuntungan."

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pendanaan penyediaan uang yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan dan mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan/ pembagian hasil keuntungan.

2.1.3.1.1 Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan menurut Muhammad (2005:17) dikelompokan menjadi dua tujuan pembiayaan, yaitu:

"Tujuan pembiayaan terdiri dari:

1. Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro
2. Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro"

Adapun penjelasan dari kedua tujuan pembiayaan di atas diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, pembiayaan bertujuan untuk:
    a. Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi, dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.

b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkn dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang *surplus* dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana sehingga dapat tergulirkan.
c. Meningkatkan produktivitas, artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya sebab upaya produksi tidak akan dapat berjalan tanpa adanya dana.
d. Membuka lapangan kerja baru, artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat, jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

2. Tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, pembiayaan bertujuan untuk:
   a. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dimiliki tujuan tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha, setiap pengusaha menginginkan atau mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat

menghasilkan laba yang maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

b. Upaya meminimalkan resiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimum, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya: sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusia ada serta sumber daya modal tidak ada maka dipastikan diperlukan pembiayaan, dengan demikian pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

d. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan dana (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

2.1.3.1.2 Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan menurut Muhammad (2005:19), adalah sebagai berikut:

> "Fungsi pembiayaan terdiri dari:
> 1. Meningkatkan daya guna uang
> 2. Meningkatkan daya guna barang
> 3. Meningkatkan peredaran uang
> 4. Menimbulkan kegairahan usaha
> 5. Stabilitas ekonomi
> 6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pembiayaan nasional**."**

Adapun penjelasan dari fungsi pembiayaan diatas, yaitu:

1. Meningkatkan daya guna uang

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

2. Meningkatkan daya guna barang

   Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut mengikat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/ goreng.

3. Meningkatkan peredaran uang

   Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

4. Menimbulkan kegairahan usaha

   Bantuan pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pengusaha digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya sehingga para pengusaha tidak perlu khawatir kekurangan modal dan ini akan menimbulkan kegairahan yang meluas dimasyarakat untuk sedemikian rupa meningkatkan produktivitasnya.

5. Stabilitas ekonomi

   Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan terlebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting.

6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pembiayaan nasional

   Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya, peningkatan usaha berarti *profit*. Dan apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal dan buruh/ karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara melalui pajak akan bertambah, penghasilan *devisa* bertambah dan pengguna *devisa* untuk urusan konsumsi berkurang, sehingga langsung atau tidak melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah.

2.1.3.1.3 Tatacara Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Dalam setiap Bank pastilah memiliki ketentuan atau tatacaranya sendiri yang diterapkan untuk memberikan pengajuan permohonan pembiayaan.

Tatacara pengajuan permohonan pembiayaan menurut Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo (2005:80), yaitu:

> "Tatacara pengajuan kredit terdiri dari:
> 1. Permohonan kredit
> 2. Penyidikan dan analisis kredit
> 3. Keputusan (penolakan atau penerimaan) ats permohonan kredit
> 4. Pencairan fasilitas kredit
> 5. Pemantauan atau pelunasan
>   a. Lancar
>   b. Kurang lancar
>   c. Diragukan
>   d. Macet"

2.1.3.2 Pengertian *Murabahah*

Murabahah atau مرابحة asal kata dari ism masdar ربح yang berarti : sesuatu yang tumbuh dalam dagangan (النماء في التجارة), maka bagi orang Arab seseorang itu dianggap untung kalau *aset* dagangannya tumbuh/bertambah, hal ini senada dengan ayat Al-qur'an (فما ربحت تجارتهم) artinya : maka tidaklah bertambah (untung) perniagaan mereka. Para ahli bahasa Arab mengomentari bahwa: dikatakan *murabahah* (saling meguntungkan) karena masing-masing dari pihak pembeli dan pihak penjual saling menguntungkan, penjual bertambah modal dagangannya dan pembeli bertambah *aset* usahanya.

Murabahah menurut Firdaus Furywardana (2008:21), menyatakan bahwa:

"*Murabahah* adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli."

Murabahah menurut Ascarya (2007: 81) menyatakan bahwa:

> "*Murabahah* adalah istilah dalam fiqih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan *akad* jual beli yang harga jualnya ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2.1.3.2.1 Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* menurut Muhammad (2005:94), adalah sebagai berikut:

> "Pembiayaan *Murabahah* (dari kata *ribhu*= keuntungan); Bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh."

Pembiayaan *murabahah* menurut Adiwarman A Karim (2006:113), adalah sebagai berikut:

> "Pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank syari'ah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam presentase tertentu bagi bank *syari'ah* sesuai kesepakatan."

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli yang harga jualnya di tambah keuntungan dan pembayarannya dilakukan dengan tangguh.

2.1.3.2.2 Bentuk - bentuk *Akad Murabahah*

Menurut Ascarya (2007:89) bentuk- bentuk *akad murabahah* antara lain:

1. *Murabahah* Sederhana
2. *Murabahah* Kepada Pemesan

Adapun penjelasan dari bentuk *akad murabahah* diatas adalah sebagai berikut:

1. *Murabahah* sederhana

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

2. *Murabahah* kepada pemesan

   Bentuk *murabahah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk *murabahah* ini juga melibatkan pembeli sebagai pelantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan.

2.1.3.2.3 Rukun dan Syarat-syarat *Murabahah*

Cara pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama, dapat secara *lumpsum* ataupun secara angsuran. *Murabahah* dengan pembayaran secara angsuran ini disebut dengan *Bai' Bitsaman Ajil* :

1. Rukun *Murabahah*
    a. Pihak yang ber*akad*: penjual dan pembeli
    b. Objek yang di*akad*kan: Barang yang diperjualbelikan dan harga
    c. *Sighat*/ *Akad*: Serah (*Ijab*) dan Terima (*Qabul*)
2. Syarat- syarat *murabahah*
    1. Pihak yang ber*akad*:
        a. Sebagai keabsahan suatu perjanjian (*akad*) para pihak harus cakap hukum
        b. Sukarela, tidak dalam keadaan terpaksa/ dipaksa dan tidak di bawah tekanan
    2. Obyek yang diperjualbelikan:
        a. Barang yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang dilarang (haram), dan bermanfaat serta tidak menyembunyikan adanya cacat barang
        b. Merupakan hak milik penuh pihak yang ber*akad*
        c. Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli
        d. Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
    3. Sighat:
        a. Harus jelas dan disebutkan secara spesifik (siapa) para pihak yang ber*akad*
        b. Antara *ijab qabul* (serah terima) harus selaras dan transparan baik dalam spesifikasi barang (penjelasan fisik barang) maupun

harga yang disepakati (memberitahu biaya modal kepada pembeli)

c. Tidak mengundang klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang.

d. Tidak dibatasi waktu, misalnya: “saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah itu jadi milik saya sendiri.”

2.1.3.2.4 Landasan Syari’ah

1. Al – Qur’an

   a. Firman Allah Qs. Al-Baqarah ayat 275:

      “…..Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba…..”

   b. Firman Allah Qs. an-nisa ayat 29:

      “ Hai orang-orang yang beriman! janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantara mu…..”

   c. Firman Allah Qs. al-baqarah ayat 280:

      “ Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan…..”

2. Al-Hadist

   Hadist Nabi riwayat Ibnu majah:

   Dari Syuhaib AR Rumi ra, bahwa rasullah SAW bersabda: “ Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan yaitu pertama jual beli

secara tangguh, *Muqaradhah (mudharabah)* dan ketiga mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk diperjualbelikan (HR. Ibnu Majah)

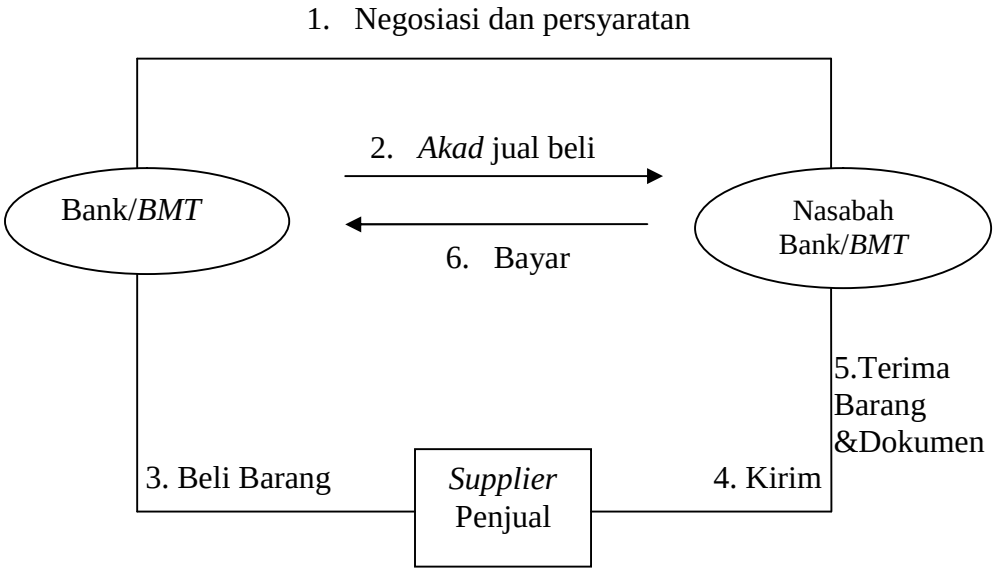
Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional

Dewan syari'ah nasional menetapkan aturan tentang *murabahah* sebagaimana tercantum dalam fatwa DSN nomor 04/DSN MUI/2000 tertanggal 1 april 2000.

2.1.3.2.5 Skema Pembiayaan *Murabahah*

Skema pembiayaan *murabahah* menurut Muhammad (2005:94) adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1
Skema Kerja *Murabahah*



2.1.3.2.6 Pencatatan dan Penyajian Akuntansi untuk Pembiayaan *Murabahah*

Pencatatan dan penyajian akuntansi untuk pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Pada saat perolehan aktiva *murabahah*

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Persediaan/ Aktiva *murabahah*		xxx	
	Kas/ Rekening pemasok/ kliring			xxx

Tabel 2.2
Pada saat penjualan aktiva *murabahah* kepada nasabah

a. Pembayaran secara tunai

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	kas/ Kliring		xxx	
	Persediaan/ Aktiva *murabahah*			xxx

b. Pembayaran secara tangguh

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Piutang *murabahah*		xxx	
	Persediaan/ Aktiva *murabahah*			xxx
	Margin murabahah ditangguhkan			xxx

Tabel 2.3
Urbun (uang muka)

a. Penerimaan uang muka (*urbun*) dari nasabah

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Kas/ Rekening		xxx	
	Kewajiban lain-lain uang muka *murabahah*			xxx

b. Pembatalan pesanan, pengembalian *urbun* kepada nasabah

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Kewajiban lain-lain uang muka *murabahah*		xxx	
	Pendapatan operasional			xxx
	Kas/ Rekening			xxx

Tabel 2.4
Pada saat penerimaan angsuran dari nasabah (pokok dan *margin*)

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Kas/ Piutang		xxx	
	Piutang *murabahah*			xxx
	Margin murabahah ditangguhkan		xxx	
	Pendapatan *margin murabahah*			xxx

Tabel 2.5
Pengakuan pendapatan murabahah yang *performing* dalam kategori kolektibilitas lancer (L) dan dalam perhatian khusus(DPK)

a. Pada saat pengakuan pendapatan

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Piutang *murabahah* jatuh tempo		xxx	
	Piutang *murabahah*			xxx
	Margin murabahah ditangguhkan		xxx	
	Pendapatan *margin murabahah*			xxx

b. Pada saat penerimaan angsuran tunggakan (pokok dan *margin*)

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Kas/ Rekening		xxx	
	Piutang *murabahah* jatuh tempo			xxx

Tabel 2.6
Penerimaan denda dari nasabah/ mitra

Tgl	Keterangan	Reff	Debet	kredit
	Kas/ Rekening		xxx	
	Rekening *simpanan wadi'ah* dari kebijakan			xxx

2.2 Kerangka Pemikiran

Dalam menunjang kelangsungan usahanya, perusahaan memerlukan dana yang cukup untuk membiayai seluruh kegiatan operasi dan pada akhirnya untuk mencapai salah satu tujuan usaha berupa perolehan keuntungan. Dalam operasionalnya Bank Konvensional memberikan kredit kepada peminjam atau debitur, sedangkan Bank *syari'ah*/ *BMT* memberikan pembiayaan kepada nasabah yang akan dibiayai atau mitra.

Pengertian pembiayaan menurut Gifari yang diperoleh dari http://boeink-494.blogspot.com/2009/06/pengertian-dan-jenis-pembiayaan-di-bank.htm (24 juni 2009) menyatakan bahwa:

> "Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan."

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank syari'ah/ *BMT* adalah Pembiayaan yang salah satunya dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*, dimana mitra/ *mudharib* memberikan keuntungan berupa *margin/ profit* yang telah disepakati. Pembiayaan *murabahah* sangat dominan dibandingkan dengan pembiayaan lainnya

Murabahah menurut Sofyan (2006:93), menyatakan bahwa:

"*Murabahah* adalah *akad* jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan *(margin)* yang disepakati oleh penjual dan pembeli."

Pengertian Pembiayaan *murabahah* menurut Karnaen Perwata Atmadja dan Muhammad Syafe'i Antonio (2004:25), adalah sebagai berikut:

"Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan keutuhan produksi"

Dalam pembiayaan bank/ *BMT* sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah/ mitra yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambah keuntungan tetap. Sementara itu nasabah/ mitra akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun secara angsuran.

Akad menurut Hendi Suhendi (2005:70) adalah sebagai berikut:

"*Akad* adalah ikatan antara penjual dan pembeli"

Jual beli belum dikatakan sah sebelum *ijab* dan *kabul* dilakukan sebab *ijab* kabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Pada dasarnya *ijab kabul* dilakukan dengan lisan, tetapi apabila tidak memungkinkan, misalnya bisu atau yang lainnya, boleh *ijab kabul* dengan surat menyurat yang mengandung arti *ijab kabul*. Syarat-syarat sah *ijab kabul* adalah sebagai berikut:

1. Jangan ada yang memisahkan, pembeli jangan diam saja setelah penjual menyatakan *ijab* dan sebaliknya.
2. Jangan diselingi dengan kata-kata lain antara *ijab* dan *kaibul*.

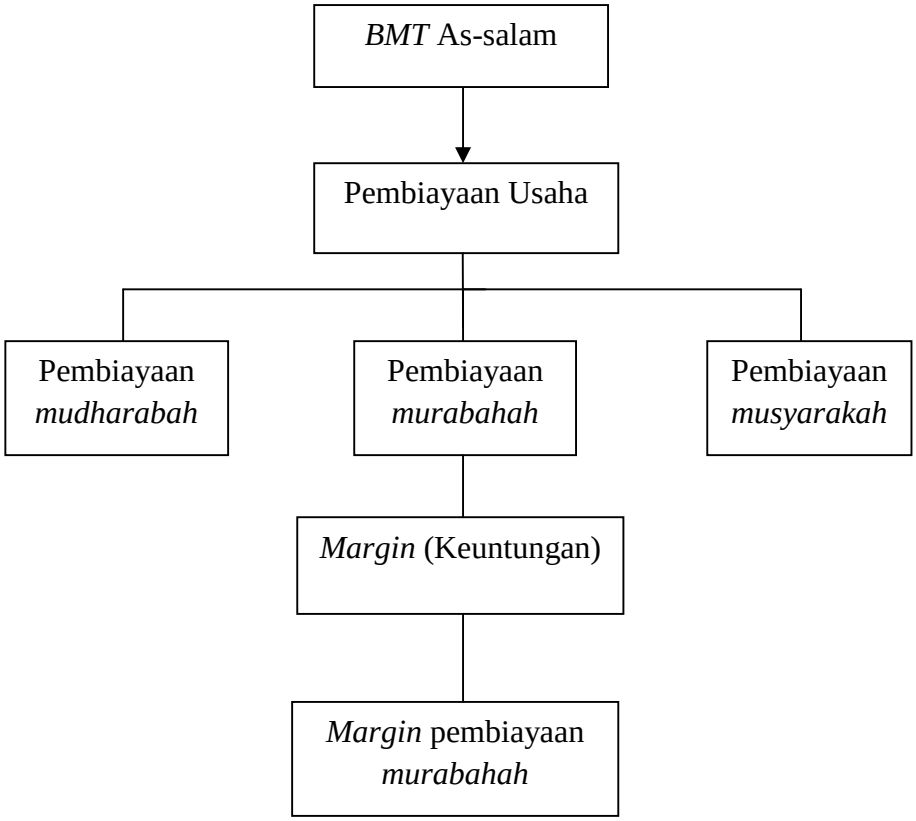
Bentuk pembiayaan *murabahah* memiliki beberapa ciri dan yang paling utama adalah bahwa barang dagangan harus tetap dalam tanggungan Bank/ *BMT* selama transaksi antara Bank/ *BMT* dan nasabah belum selesai.

Adapun jenis pembiayaan yang dikembangkan Bank *syari'ah* yang dikemukakan oleh Muhammad (2005:22-25) adalah sebagai berikut:

"Jenis pembiayaan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

1. Aktiva produkif
   a. Pembiayaan dengan prinsif bagi hasil
      1) Pembiayaan *mudarabah* adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah bagi hasil
      2) Pembiayaan *musyarakah* adalah perjanjian diantara para pemilik dana untuk mencampurkan dana/ modal mereka pada suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan diantara pemilik danma modal berdasarkan nisbah yang disepakati sebelumnya.
   b. Pembiayaan dengan prinsif jual beli
      1) Pembiayaan *murabahah*
      2) Pembiayaan *salam*
      3) Pembiayaan *istisna*
   c. Pembiayaan dengan prinsif sewa
      1) Pembiayaan *ijarah*
      2) Pembiayaan *ijarah muntahiya biltamlik*
   d. Surat berharga *syari'ah*
   e. Transaksi rekening administtrasi
   f. Penyertaan modal
2. Aktiva tidak produktif
   Pinjaman *qard* adalah penyediaan dana/ tagihan antara Bank *syari'ah* dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan atau dalam jangka waktu tertentu."

Penjelasan-penjelasan tersebut diatas dapat dijelaskan dalam suatu skema kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.2
Skema kerangka pemikiran