

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Menurut Kasmir, pembiayaan merupakan penyediaan dana atau uang yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu pihak bank dan pihak peminjam dana, di mana pihak peminjam diwajibkan untuk mengembalikan dana tersebut berdasarkan waktu tertentu atau jangka waktu yang telah ditetapkan dengan ditambah imbalan atau bagi hasil.¹⁵ Pembiayaan merupakan salah satu tugas dan produk yang disediakan bank dalam memberikan fasilitas berupa pendanaan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan pembiayaan atau pendanaan.¹⁶ Pembiayaan atau *financing* adalah pemberian dana yang dilakukan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang membutuhkan dana untuk mendukung investasi yang dilakukan pihak tersebut yang dikerjakan secara pribadi atau lembaga.¹⁷

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pemberian dana yang dilakukan oleh pihak pemilik dana kepada pihak yang membutuhkan dana yang digunakan untuk keperluan masyarakat secara individu atau lembaga berdasarkan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

Secara bahasa *murabahah* berasal dari bahasa Arab yaitu *rabaha*, *yurabihu* dan *murabahatan* yang memiliki arti untung atau menguntungkan. Sedangkan secara istilah, *murabahah* merupakan jual beli dengan memberitahukan harga awal ditambah dengan keuntungan

¹⁵ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2002),325.

¹⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 160.

¹⁷ Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung : Alfabeta, 2010),42.

yang telah disepakati.¹⁸ Sedangkan pengertian *murabahah* menurut Muhammad Syafii Antonio yaitu jual beli barang atau jasa dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati antara pihak terkait. Dalam jual beli *murabahah* ini penjual harus memberitahukan kepada pembeli mengenai harga awal suatu produk dan menentukan tingkat keuntungan yang disepakati antar pihak terkait.¹⁹ Menurut Adiwarmman A. Karim, *murabahah* adalah perjanjian dalam jual beli barang atau jasa dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan yang disetujui oleh penjual dan pembeli. Perjanjian ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contracts* karena dalam *murabahah* margin yang diperoleh dapat ditentukan sesuai keinginan dan kesepakatan kedua belah pihak.²⁰

Berdasarkan Perbankan Syariah, pembiayaan *murabahah* merupakan perjanjian antara Bank Syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, di mana Bank Syariah menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah atau modal kerja lainnya, dan nasabah akan membayar senilai harga pokok yang ditambah dengan keuntungan secara angsuran sesuai waktu yang sudah ditentukan.²¹ Sehingga pembayaran pembiayaan *murabahah* dengan pembayaran secara tunai atau secara angsuran selama jangka waktu yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Untuk tambahan biaya dari barang yang dibutuhkan nasabah tersebut akan menjadi keuntungan bagi penjual atau bank syariah yang dinegosiasikan di awal akad antara kedua belah pihak.

Pembiayaan *murabahah* menunjukkan adanya pembelian suatu produk atau barang sesuai dengan pesanan nasabah dan adanya penjualan produk kepada nasabah dengan harga jual yang berasal dari harga produk tersebut ditambah dengan keuntungan yang diinginkan.

¹⁸ Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta : Sinar Grafika, 2013), 180.

¹⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek*, 145.

²⁰ Adiwarmman A. Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2014), 204.

²¹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 224.

Sehingga dalam pembiayaan ini, pihak bank harus memberitahukan kepada nasabahnya mengenai harga pokok barang yang dijual yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Berarti bank tidak menyediakan dana kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang diinginkan. Namun, bank harus membelikan barang yang dipesan nasabah melalui pihak ketiga dan menjual barang tersebut kepada nasabah sesuai pesannya dengan harga yang telah disepakati.²² Tujuan dari pembiayaan *murabahah* itu sendiri yaitu untuk memberikan kesempatan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Dengan adanya pembiayaan ini, maka diharapkan masyarakat khususnya pengusaha dapat menikmati pembiayaan ini baik dibidang industry maupun pedagang, sehingga mampu memberikan kesempatan kerja dan mendukung kegiatan distribusi dan produksi masyarakat diberbagai kalangan.

2. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Al-Qur'an tidak menunjukkan secara detail tentang permasalahan pembiayaan *murabahah*. Namun karena pembiayaan *murabahah* ini termasuk akad dalam jual beli, maka dalil tentang pembiayaan *murabahah* ini dapat dipahami dari keumuman dalil jual beli. Jual beli merupakan salah satu cara yang digunakan manusia untuk saling tolong menolong yang diridhai oleh Allah SWT. Oleh sebab itu, akad *murabahah* ini diperbolehkan dalam hukum Islam. Berikut beberapa landasan hukum pembiayaan *murabahah* :

²² Fithria Aisyah Rahmawati, *Jurnal Equilibrium*, Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan *Murabahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara, Vol. 3, No. 2 (Kudus : STAI Kudus, 2015), 243, diakses melalui <http://journal.iainkudus.id/index.php/equilibrium/article/download/1257/1110>

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

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. An Nisa : 29)²³

Dari Q.S An-Nisa ayat 29 tersebut menjelaskan bahwa dalam melaksanakan perniagaan harus berdasarkan suka sama suka dan mengandung asas kebebasan. Namun kebebasan dalam perjanjian bukan berarti kebebasan tanpa batas. Kebebasan di sini berarti dalam perjanjian harus mewujudkan kebebasan berkehendak, adanya hak asasi dan tidak bertentangan dengan hukum syariah Islam. Dalam perjanjian harus ada keseimbangan dan keselarasan antara penjual dan pembeli, sehingga tidak ada berat sebelah antara kedua belah pihak.²⁴

Adapun hadist tentang pembiayaan *murabahah* yaitu Hadist Riwayat Ibnu Majah.

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لِالْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya : “Nabi bersabda : ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah : jual beli tidak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan

²³ Departemen Agama RI, *Al – ‘Aliyy : Al-Qur’an dan Terjemah* (Bandung : Diponegoro, 2014), 65.

²⁴ Dhody Ananta dan Cucu Solohah, *Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah dalam Bentuk Akta Otentik Implementasi, Rukun dan Syarat*, 19.

jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)²⁵

Hadist di atas menunjukkan bahwa manusia dapat melaksanakan praktek jual beli yang dilakukan secara tidak tunai. Hal ini sama dengan praktek pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan secara angsuran. Jika ada nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* melalui lembaga keuangan syariah, maka nasabah akan diberi waktu untuk melunasi pembiayaan tersebut sesuai kesepakatan.

3. Manfaat, Rukun dan Syarat Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah memiliki sifat bisnis *tijarah* atau mencari keuntungan. Sehingga manfaat *murabahah* yaitu memperoleh keuntungan dari selisih harga beli penjual dengan harga yang dijual kepada pembeli. Selain itu, akad *murabahah* ini juga sangat ketat dan mudah diimplementasikan di bank syariah.²⁶

Menurut Muhammad, rukun dalam akad *murabahah* yaitu :

- a. Adanya Penjual, yang berperan sebagai penjual di sini yaitu Bank Syariah. Pihak Bank menyediakan barang sesuai dengan kebutuhan nasabah.
- b. Pembeli, pembeli dalam pembiayaan *murabahah* yaitu nasabah. Nasabah akan mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* kepada bank.
- c. Objek jual beli, dalam akan pembiayaan harus ada barang yang diperjualbelikan, barang yang dibutuhkan nasabah biasanya berupa barang yang bersifat konsumtif.
- d. Harga, harga merupakan bagian yang penting dalam akad jual beli. Bank akan menjual barang kepada nasabah senilai harga pokok ditambah dengan keuntungan.

²⁵ Abu Abdillah Muhammad Bin Yazid Bin Majah Al-Qazwini, *Sunan Ibnu Majah* (Beirut : Dar El-Marefah, 2005), 79.

²⁶ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek*, 107.

- e. Ijab dan Qabul, dalam jual beli harus ada kerelaan dan kesepakatan antara pihak penjual dan pihak pembeli, kerelaan ini dilihat setelah kedua belah pihak melangsungkan ijab dan qabul. Ijab dan qabul ini diungkapkan dengan jelas.²⁷

Sedangkan syarat dalam pembiayaan *murabahah* antara lain :

- a. Penjual memberitahukan kepada nasabah mengenai biaya yang dikeluarkan penjual dalam memenuhi barang pesannya.
- b. Akad antara penjual dan pembeli harus sah dan memenuhi rukun pembiayaan *murabahah*.
- c. Akad yang telah disepakati harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terdapat kekurangan atas barang yang disediakan penjual.
- e. Penjual harus memberitahukan segala hal kepada pembeli secara jujur terkait terjadinya jual beli.²⁸

Menurut Mardani syarat yang harus dipenuhi dalam pembiayaan *murabahah* antara lain :

- a. Dalam jual beli *murabahah*, barang yang dijual harus sudah menjadi milik penjual. Sehingga risiko dan keuntungan dalam pembiayaan ini menjadi konsekuensi penjual atas akad yang sah antara penjual dan pembeli.
- b. Harus ada pemberitahuan secara jujur mengenai dana yang dikeluarkan penjual untuk memenuhi barang pesanan pembeli atau nasabah mulai dari modal dan biaya lainnya.
- c. Keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* ini harus jelas dalam memberikan informasi kepada pembeli
- d. Pada pembiayaan *murabahah*, penjual dapat memberikan syarat kepada pembeli dalam penjaminan kerusakan yang tidak terlihat pada barang pesannya. Namun sebaiknya hal ini tidak dilakukan,

²⁷ Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Peransuriansan Syariah di Indonesia* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group,2007),88.

²⁸ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 226.

karena menjaga barang pesanan pembeli merupakan kewajiban penjual untuk menjaga kepercayaan pembeli.²⁹

4. Jenis Pembiayaan *Murabahah*

Ada dua jenis pembiayaan *murabahah* yaitu *murabahah* dengan pesanan dan *murabahah* tanpa pesanan. Berikut penjelasan *murabahah* dengan pesanan dan *murabahah* tanpa pesanan :

- a. *Murabahah* dengan pesanan berarti lembaga keuangan Islam akan melakukan transaksi jual beli dan memesan barang saat ada pesanan dari nasabah. Sehingga lembaga keuangan Islam akan mencarikan barang sesuai kriteria yang diinginkan oleh nasabah. Dengan *murabahah* pesanan ini dapat bersifat mengikat. Jika barang yang dipesan nasabah sudah ada, maka nasabah tidak dapat membatalkan pesannya tersebut, nasabah harus tetap membeli dan membayar pesannya tersebut.
- b. *Murabahah* tanpa pesanan berarti bank syariah menyediakan barang baik itu ada yang pesan atau tidak. Meskipun tidak ada yang memesan, bank syariah tetap mengadakan penyediaan barang.³⁰ Hal ini berarti, pengadaan barang di Bank Syariah ini dilakukan sebelum adanya transaksi antara bank dengan nasabah. Dalam pembiayaan *murabahah* tanpa pesanan ini pengadaan persediaan barang yang akan diperjualbelikan di bank syariah tanpa memperhatikan ada tidaknya yang membeli barang tersebut. Pengadaan barang pada pembiayaan *murabahah* tanpa pesanan ini dapat dilakukan oleh Bank Syariah dengan cara :
 - 1) Membeli barang atau produk yang sudah jadi dari produsen
 - 2) Memesan barang kepada pembuat dengan membayar secara keseluruhan yang dilakukan setelah barang tersedia.

²⁹ Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah* (Jakarta : Prenada Media Grup, 2012), 136.

³⁰ Sri Nurhayati Washilah, *Akuntansi Syariah Indonesia* (Jakarta : Salemba Empat, 2013), 165.

- 3) Memesan barang kepada produsen, dengan pembayaran yang dilakukan di awal atau saat masa pembuatan barang atau saat penyerahan barang.
- 4) Barang-barang yang disediakan untuk akad *murabahah*.³¹

5. Tipe-tipe Penerapan Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Syariah

Ada beberapa tipe yang digunakan Bank Syariah dalam menerapkan pembiayaan *murabahah*, antara lain :

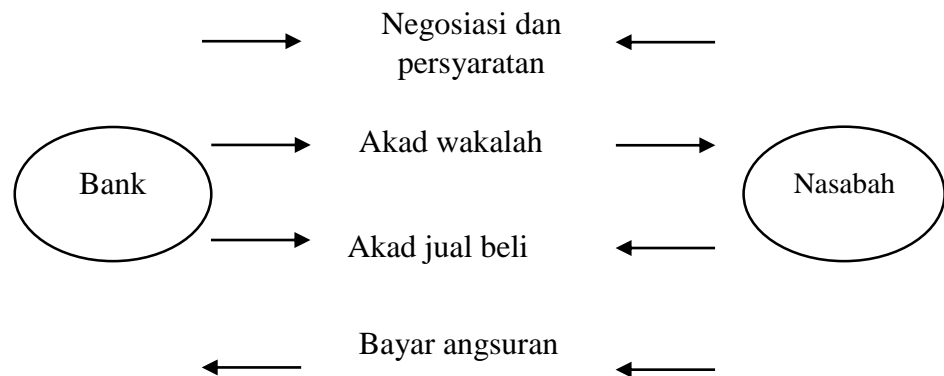
- a. Penerapan pembiayaan *murabahah* sesuai dengan fiqh muamalah, yaitu bank membuat perjanjian dengan nasabah dan bank membelikan terlebih dahulu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Dengan tipe seperti ini berarti telah terjadi perpindahan kepemilikan. Namun tipe ini menyebabkan adanya pajak berganda karena terjadi perpindahan kepemilikan dua kali.
- b. Penerapan pembiayaan *murabahah* dengan perpindahan kepemilikan, namun perpindahan ini langsung kepada nasabah dan pembayarannya dilakukan oleh bank kepada penjual. Apabila menggunakan tipe ini maka bank rawan dengan masalah legalitas. Karena adanya nasabah yang mengaku tidak melakukan hutang kepada bank, namun kepada pihak yang mengirim barang.
- c. Penerapan pembiayaan *murabahah* dengan memberikan seluruh kepercayaan kepada bank. Di mana bank memberikan pinjaman kepada nasabah, kemudian nasabah akan membeli sendiri barang yang mereka butuhkan. Setelah itu terjadilah akad jual beli. Di mana barang secara hukum menjadi milik Bank terlebih dahulu. Tipe penerapan ini sebenarnya tidak diterima oleh Standar Internasional dan Dewan Pengawas Syariah Dallah Al-Barakah, karena dikhawatirkan adanya unsur riba. Namun menurut Dewan Syariah Nasional memperbolehkan penerapan pembiayaan *murabahah* dengan tipe ini, dengan mengaitkan dengan kondisi

³¹ Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta : UII Press, 2008),28.

yang tidak memungkinkan dalam menerapkan pembiayaan *murabahah* berdasarkan tipe pertama dan tipe kedua.³²

Berikut Skema pembiayaan *murabahah* dengan tipe ketiga :

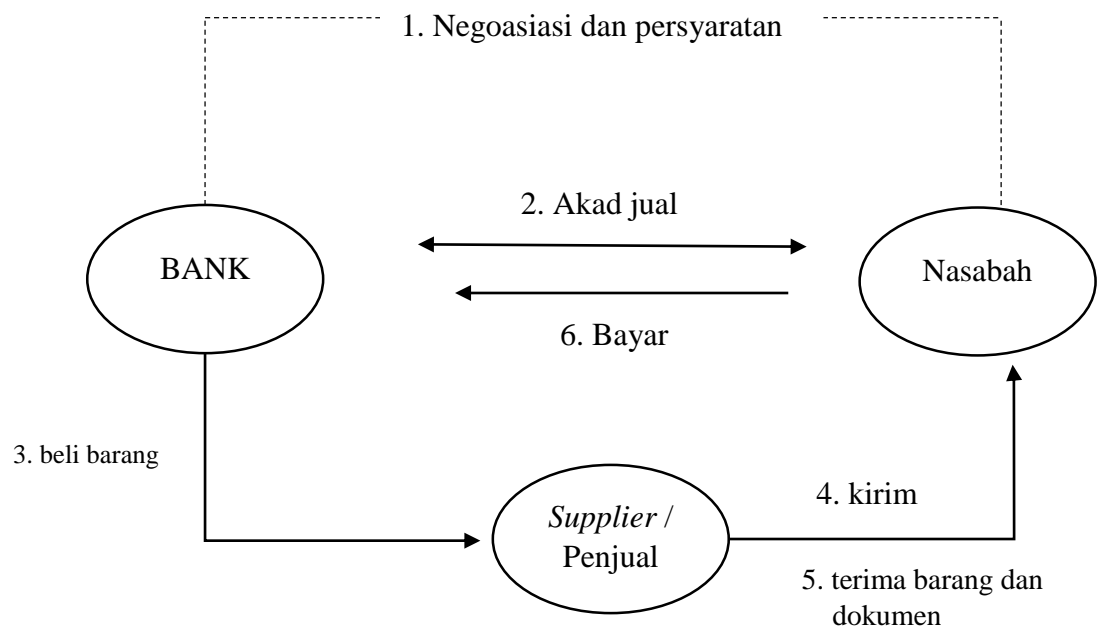
Gambar 2.1 Pembiayaan *Murabahah* dengan Akad *Wakalah*



6. Skema Pembiayaan *Murabahah*

Berikut skema pembiayaan *murabahah* :

Gambar 2.2 Skema Pembiayaan *Murabahah*



³² Cecep Maskanul Haki, *Belajar Mudah Ekonomi Islam* (Banten : Shuhuf Media, 2011), 75.

Keterangan :

- 1) Nasabah pergi ke bank untuk memperoleh dan mengajukan pembiayaan *murabahah*. Kedua belah pihak mengadakan negosiasi dan nasabah melengkapi persyaratan dan mengisi berkas yang dibutuhkan untuk memperoleh pembiayaan.
- 2) Setelah nasabah melengkapi persyaratan, bank akan menyetujui pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah. Kemudian bank dan nasabah mengadakan kesepakatan. Dalam kesepakatan ini harus jelas siapa nasabah yang dibiayai dalam pembiayaan *murabahah*, nasabah harus menjelaskan jenis produk dan spesifikasinya dan bank harus memberitaukan nasabah mengenai harga awal dan keuntungan yang akan diperoleh.
- 3) Setelah kesepakatan antara pihak bank dan nasabah terjadi, kemudia bank akan membelikan barang sesuai yang dipesan nasabah kepada produsen atau *supplier*.
- 4) Apabila barang sudah siap, maka *supplier* akan mengirim barang terebut ke nasabah.
- 5) Nasabah menerima barang dari *supplier* sesuai dengan pesanannya dan nasabah akan mengisi dokumen yang berkaitan dengan barang pesanannya.
- 6) Nasabah membayar kepada nasabah secara angsuran dengan jangka waktu yang telah disepakati diawal perjanjian.³³

B. Penetapan Margin

1. Pengertian Margin

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang berperan sebagai lembaga perantara dan sebagai penjual yang menawarkan berbagai produk dengan menetapkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah ditambah dengan keuntungan dan diberitahukan

³³ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah : dari Teori ke Praktek*, 107.

secara jujur kepada nasabah yang berperan sebagai pembeli. Dalam penetapan margin keuntungan terhadap produk pembiayaan di Bank Syariah yang berbasis pada *natural certainly contracts* antara lain perjanjian yang memberikan kepastian pembayaran dari segi jumlah dan waktu seperti pembiayaan *marabahah*, *ijarah*, salam dan istishna.

34

Secara teori, margin merupakan presentase tertentu yang telah ditentukan per tahun. Sehingga, jika perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun yaitu 360 hari dan jika perhitungan margin keuntungan secara bulanan maka dalam setahun terdapat 12 bulan. Secara umum, nasabah melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan ini muncul karena adanya transaksi jual beli atau sewa-menyewa sesuai dengan akad *murabahah*, salam, istishna atau *ijarah* dan tagihan ini disebut dengan piutang. Besar kecilnya piutang yang ditanggung nasabah tergantung pada plafond pembiayaan atau jumlah pembiayaan yang terdapat pada akad pembiayaan diawal.³⁵

Margin menjadi patokan bagi pihak lembaga dalam mendapatkan keuntungan yang diinginkan pada saat melaknakan akad jual beli dengan nasabah. Dalam menetapkan margin di bank syariah ini bertujuan untuk mengantisipasi adanya gagal bayar atau pembiayaan macet dari nasabah agar terhindar dari kerugian.

2. Landasarn Hukum Margin

Keuntungan merupakan kenaikan modal aktiva yang didapat pedagang antara harga beli dan harga jual terhadap penjualan suatu produk yang diperdagangkan. Menurut Adiwarmar Karim, Al-Qur'an telah memperbolehkan perdagangan dengan jual beli dan mengambil laba atau keuntungan, karena dalam Al-Qur'an tidak menetapkan pembatasan dalam pengambilan keuntungan atas suatu penjualan

³⁴ Adiwarmar Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007),279.

³⁵ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama,2010) ,492.

barang dagangan. Oleh sebab itu, secara teoritis Bank Syariah bebas dalam menetapkan kenaikan harga atas akad *murabahah* dengan nasabah. Pernyataan ini diperkuat berdasarkan hadist Nabi Muhammad SAW yaitu :

عَنْ عُرْوَةَ الْبَارِقِيِّ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَأَشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ دِينَارٌ وَشَاةٌ فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ.

Artinya : Dari ‘Urwah al-Bariqi “Bahwasannya Nabi SAW, memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing. Maka dibelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Setelah itu ia datang kepada Nabi SAW dengan membawa satu dinar dan satu ekor kambing. Kemudian beliau mendo’akan semoga perdagangannya mendapat berkah. Dan seandainya uang itu dibelikan tanah, niscaya mendapat laba juga”(H.R. Bukhari)³⁶

Berdasarkan hadist tersebut, secara tekstual dapat dipahami bahwa Islam tidak membatasi pengambilan keuntungan dalam jual beli atau perdagangan. Namun, secara konseptual hadist tersebut dapat dipahami bahwa pada dasarnya kegiatan perdagangan dalam Islam adalah pengabdian dan tidak hanya mencari keuntungan semata. Meskipun dalam penetapan laba Islam memiliki kebebasan, namun kebebasan di sini bukanlah kebebasan yang mutlak atau tanpa batas, tetapi kebebasan di sini tetaplah terikat oleh norma dalam Islam yaitu

³⁶ Ali Abdillah Muhammad Ibn Ismail, *Sahih Bukhar*, Juz IV (Beirut : Dar al-Fiqr,1981),187.

dengan tetap memperhatikan prinsip keadilan dan larangan merugikan diri sendiri maupun orang lain.³⁷

3. Penetapan Margin

Ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin pada pembiayaan yaitu :

- a. Penetapan margin berdasarkan saran dari tim rapat *Asset Liability Management Commite* (ALCO) Bank Syariah antara lain :
 - 1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) merupakan tingkat margin rata-rata Perbankan Islam atau tingkat margin keuntungan rata-rata Perbankan Islam yang sudah ditentukan dalam rapat ALCO sebagai pesaing langsung atau pesaing terdekat.
 - 2) *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) merupakan tingkat suku bunga rata-rata Bank Konvensional atau tingkat rata-rata suku bunga Bank Konvensional yang ditentukan dalam rapat ALCO sebagai kelompok pesaing langsung dan pesaing tidak langsung terdekat.
 - 3) *Expected Competitor Return For Investors* (ECRI) merupakan target pembagian keuntungan kompetitif diharapkan mampu diberikan dana pihak ketiga.
 - 4) *Acquiring Cost*, yaitu biaya yang digunakana oleh bank secara langsung sebagai upaya dalam memperoleh pendanaan pihak ketiga.
 - 5) *Overhead Cost*, merupakan biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung berkaitan dengan upaya bank dalam memperoleh pendanaan pihak ketiga.³⁸
- b. Setelah mendapatkan referensi keuntungan, Bank Syariah akan menetapkan harga jual produk. Harga jual merupakan

³⁷ Rokhmad, Studi Ma'ani Al-Hadist : Hadist-hadist Tentang Laba Perdagangan, *Jurnal Studi Ma'ani*, Vol. 22, No. 2 (Kediri : IAI Trribakti,2011),166. Diakses melalui <http://ejournal.iai-tribakti.ac.id/index.php/tribakti/article/viewFile/80/74>, Pada Selasa,30 Mraret 2021.

³⁸ Adiwarmar Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*,282.

penambahan margin atau keuntungan dari harga pokok atas suatu produk.

- c. Pengakuan angsuran harga jual. Pengakuan harga jual sudah termasuk pembayaran angsuran harga pokok produk dan angsuran untuk *profit* margin.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi Bank Syariah dalam menetapkan margin keuntungan. Faktor-faktor tersebut antara lain :

a. Komposisi Pendanaan

Dana yang dimiliki Bank Syariah jika sebagian besar berasal dari tabungan dan giro, maka nisbah bagi hasil yang didapat nasabah tidak setinggi yang didapat para deposan. Sehingga penetapan keuntungan ini akan menjadi lebih kompetitif dibandingkan dengan bank yang memiliki pendanaan besar yang berasal dari deposito.³⁹

b. Industri dan Segmen

Jenis segmen industry dan segmen pasar memiliki pengaruh yang besar terhadap Bank Syariah dalam penetapan margin keuntungan. Lingkungan yang kompetitif dalam segmen industry dan segmen pasar sangat berpengaruh pada harga jual dan struktur biaya yang dibutuhkan.⁴⁰

Penetapan margin pada Bank Syariah harus memperhatikan kondisi pesaing. Jika tingkat persaingan ketat, maka suatu Bank Syariah harus menerapkan margin keuntungan yang sedikit. Namun, jika tingkat persaingan longgar, maka suatu Bank Syariah dapat menetapkan keuntungan dengan lebih tinggi. Apabila Bank Syariah menetapkan margin keuntungan yang tinggi saat kondisi persaingan ketat maka Bank Syariah tersebut

³⁹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 157.

⁴⁰ Darmawan, *Dasar-dasar Memahami Rasio dan Laporan Keuangan* (Yogyakarta : UNY Press, 2020), 117.

akan kalah saing dengan Bank Syariah lain, karena para nasabah akan mencari Bank Syariah yang margin keuntungan lebih rendah.⁴¹

c. Risiko Pembiayaan

Risiko pembiayaan merupakan risiko yang muncul akibat adanya gagal bayar dari pihak ketiga dalam memenuhi kewajibannya kepada bank dengan jangka waktu yang telah disepakati pada awal terjadinya akad.⁴² Jika risiko pembiayaan tinggi maka Bank Syariah akan mengambil keuntungan yang tinggi, dan sebaliknya jika risiko yang ditanggung akibat suatu pembiayaan rendah maka Bank Syariah akan menetapkan keuntungan sedang atau kecil.

d. Jenis Nasabah

Nasabah dalam Bank Syariah terdiri dari nasabah biasa dan nasabah utama atau prioritas. Nasabah prioritas ini merupakan nasabah yang memiliki usaha besar dan maju, sehingga Bank Syariah akan mengambil keuntungan rendah. Karena nasabah prioritas ini risiko gagal bayarnya lebih kecil dibanding dengan nasabah yang memiliki usaha menengah. Sehingga bagi nasabah biasa ini akan mendapatkan penetapan keuntungan yang lebih tinggi.

e. Keadaan Ekonomi

Kondisi perekonomian ini berpengaruh pada penetapan keuntungan yang akan diambil oleh Bank Syariah. Siklus ekonomi ini digambarkan dalam kondisi antara lain *revival*, *boom*, *resesi* dan *depresi*. Jika kondisi ekonomi dalam keadaan baik pada posisi *revival* atau *boom*, dimana usahanya masih lancar maka Bank akan mengambil keuntungan yang lebih longgar. Namun jika keadaan perekonomian sedang kurang baik pada

⁴¹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 157.

⁴² Dewi Hangraini, *Manajemen Risiko Pembiayaan Syariah* (Bogor : IPB Press, 2019),135.

posisi resesi atau depresi maka bank akan meneratkan keuntungan yang sedang, karena jika bank tidak merugipun itu merupakan sudah keadaan yang bagus.⁴³

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan

Dalam menentukan keuntungan yang diinginkan Bank, maka Bank akan memperhatikan kondisi perekonomian dan kondisi usaha nasabah. Bank harus menganalisis terlebih dahulu risiko-risiko yang mungkin akan terjadi kedepannya. Selain itu, bank juga sudah menganalisis mengenai biaya-biaya yang diperlukan dalam menangani nasabahnya selama terjadi akad. Dengan memperhatikan keadaan-keadaan tersebut baik secara internal maupun eksternal, maka Bank dapat mengambil keuntungan secara tepat.⁴⁴

Sedangkan menurut Wiroso ada faktor yang mempengaruhi Perbankan Syariah menetapkan margin antara lain :

a. Bagi hasil dana pihak ketiga

Dana pihak ketiga adalah dana dari nasabah yang disimpan atau dihimpun ke lembaga keuangan syariah yang berupa giro, deposito atau tabungan. Dana pihak ketiga ini menjadi sumber utama bank dalam mendapatkan dana pembiayaan. Sehingga semakin banyak nasabah yang menghimpun dana ke lembaga, maka semakin banyak juga dana bank yang akan disalurkan kepada nasabah yang membutuhkan pembiayaan. Dengan meningkatnya dana pihak ketiga ini maka keuntungan bank dari penyaluran pembiayaan juga akan meningkat. Apalagi pembiayaan *murabahah* menjadi pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah. Semakin meningkatnya pendapatan bank dari pembiayaan *murabahah* ini

⁴³ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 158.

⁴⁴ Darmawan, *Dasar-dasar Memahami Rasio dan Laporan Keuangan*, 118.

maka Bank Syariah dapat membuat keputusan untuk menaikkan atau menurunkan bagi hasil nasabah dan dana pihak ketiga.

Bagi hasil dana pihak ketiga sendiri merupakan pembagian keuntungan yang harus dibagikan bank kepada deposan dari hasil pengelolaan dana pihak ketiga. Sehingga porsi pembagian dana pihak ketiga ini tergantung pada pendapatan pembiayaan yang disalurkan bank kepada nasabah. Apabila pendapatan nasabah tinggi dan porsi bagi hasil antara bank dan deposan tinggi maka margin keuntungan yang diambil Bank Syariah dapat lebih tinggi. Sehingga peningkatan dana pihak ketiga ini akan menentukan Bank Syariah dalam menetapkan margin keuntungan.⁴⁵

b. Biaya *overhead*

Biaya *overhead* adalah biaya yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan untuk mendapat dana pihak ketiga. Bank harus mampu menghitung biaya operasional yang digunakan dan harus mampu menghitung perkiraan pendapatan dan aset untuk menutupi biaya operasional yang dikeluarkan tersebut. Penghitungan biaya *overhead* ini sangat tergantung pada kemampuan efisiensi lembaga keuangan dalam pengendalian penggunaan biaya dan aset yang dimiliki. Semakin besar aktiva produktif bank syariah maka semakin kecil biaya *overhead* yang digunakan oleh bank syariah. Oleh sebab itu, biaya *overhead* menjadi salah satu faktor yang mampu mempengaruhi bank syariah dalam penetapan margin.⁴⁶

c. Volume pembiayaan *murabahah*

Volume pembiayaan *murabahah* merupakan besarnya pembiayaan yang dicarikan oleh bank syariah melalui pembiayaan *murabahah*. Akad *murabahah* ini menjadi akad

⁴⁵ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, 395

⁴⁶ Veithal Rivai, *Manajemen Kelembagaan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2007),95.

yang mendominasi dalam perbankan syariah, karena akad *murabahah* ini menjadi akad yang paling diminati oleh nasabah. Dengan volume pembiayaan *murabahah* yang tinggi maka bank syariah harus pandai dalam menetapkan margin. Jika ingin menarik nasabah, maka margin yang ditetapkan dalam pembiayaan *murabahah* ini harus rendah dari lembaga keuangan lainnya. Apabila nasabah pembiayaan *murabahah* ini mengkat, maka pendapatan bank dari pembiayaan *murabahah* juga akan meningkat. Dan jika nasabah pada pembiayaan *murabahah* ini menurun, maka bank syariah akan menaikkan marginnya. Hal ini bertujuan agar bank syariah tetap mendapat keuntungan meskipun pendapatan bisa saja menurun drastis dari sebelumnya. Dengan demikian, besarnya target keuntungan bank syariah akan berpengaruh pada naik turunnya volume pembiayaan *murabahah*.⁴⁷

5. Syarat dalam Perhitungan Margin Keuntungan

Margin keuntungan dapat dihitung jika terdapat elemen-elemen di bawah ini :

- a. Metode perhitungan margin yang digunakan
- b. Jumlah pembiayaan
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Persentase margin keuntungan pembiayaan
- e. Bentuk jatuh tempo tagihan, namun tanggal jatuh tempo ini tidak masuk ke dalam perhitungan hari margin keuntungan.⁴⁸

6. Penghitungan Margin

Menurut Adiwarmarman Karim terdapat empat metode perhitungan margin keuntungan, antara lain :⁴⁹

- a. Metode Perhitungan Margin Keuntungan Menurun

⁴⁷ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, 398.

⁴⁸ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, 280.

⁴⁹ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, 281-285.

Margin keuntungan menurun merupakan menurunnya jumlah angsuran yang dibayar nasabah, yang mencakup menurunnya perhitungan margin keuntungan setiap bulannya sesuai dengan menurunnya harga pokok karena adanya angsuran harga pokok.

Tabel 2.1

Metode Perhitungan Margin Keuntungan Menurun

No	Tanggal	Pokok	Margin Keuntungan
1	5 Januari 2020	APPB	$((\text{PLFN} - ((\text{No} - 1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$
2	5 Februari 2020	APPB	$((\text{PLFN} - ((\text{No} - 1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$
3	5 Maret 2020	APPB	$((\text{PLFN} - ((\text{No} - 1) * \text{APPB})) * \text{MRJ}) / 12$

Keterangan :

APPB : Angsuran pokok perbulan

PLFN : Plafond

MRJ : Tingkat margin keuntungan

JWK : Jangka waktu pembiayaan dalam bulan

K : Angsuran ke 1,2,3... dan seterusnya.

b. Metode Perhitungan Margin Keuntungan Rata-Rata

Margin keuntungan rata-rata merupakan menurunnya margin keuntungan dengan perhitungan yang tetap dengan pembayaran angsuran setiap bulan oleh nasabah.

Tabel 2.2

Metode Perhitungan Margin Keuntungan Rata-Rata

No	Tanggal	Pokok	Margin Keuntungan
1	5/1/2020	APPB	$((\text{JWK} + 1) / (2 * \text{JWK})) * \text{PLFN} * (\text{MRJ} / 12)$

2	5/2/2020	APPB	$((JWK + 1) / (2 * JWK))$ $* PLFN * (MRJ / 12)$
3	5/3/2020	APPB	$((JWK + 1) / (2 * JWK))$ $* PLFN * (MRJ / 12)$

Angsuran (i) = Harga Pokok (i) + Margin Keuntungan (i), untuk I = 1 s/d JWK	
Angsuran Harga Pokok (i) = APPB = PLFN/12	
Angsuran margin keuntungan (i)	$((JWK + 1) / (2 * JWK))$ $* PLFN * (MRJ / 12)$

c. Metode Perhitungan Margin Keuntungan Angsuran Flat

Margin keuntungan angsuran flat merupakan margin keuntungan yang perhitungannya tetap terhadap nilai harga pokok disetiap bulannya .

$APPB (k) = \text{Harga Pokok } (k) = PLFN / JWK$
$APMB (k) = \text{Margin Keuntungan } (k) = (PLFN / JWK) * (MRJ / 12)$

d. Metode Perhitungan Margin Keuntungan Annuitas

Margin keuntungan annuitas merupakan perhitungan margin keuntungan secara annuitas, yaitu dengan cara pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan dengan tetap.

$$\text{Harga Pokok} = \left(\frac{\left(1 + \left(\frac{MRJ}{12}\right)\right)^{(k-1)}}{\left(1 + \left(\frac{MRJ}{12}\right)\right)^{(JWK)-1}} \right) \times PLFN \times (MRJ/12)$$

$$\text{Margin Keuntungan (k)} = \left(\frac{\left(1 + \left(\frac{\text{MRJ}}{12}\right)\right)^{(\text{JWK})}}{\left(1 + \left(\frac{\text{MRJ}}{12}\right)\right)^{(\text{K}-1)}} \right) - 1 \times \text{HP}$$

7. Penetapan Margin dalam Pembiayaan *Murabahah*

Penetapan margin dalam pembiayaan *murabahah* di bank syariah seharusnya tidak menggunakan suka bunga seperti bank konvensional sebagai rujukannya, karena bank syariah memiliki perhitungan margin sendiri dan perhitungan margin ini menjadi komponen yang penting dalam pembiayaan *murabahah* agar berbeda dengan transaksi di bank konvensional. Apabila perhitungan margin yang dilakukan oleh bank syariah sesuai dengan ketepatan fatwa Dewan Syariah Nasional maka akan memberikan keuntungan, kerelaan, kenyamanan dan kepuasan bagi kedua belah pihak yaitu nasabah dan bank syariah itu sendiri.

Bank Syariah melaksanakan perhitungan margin berdasarkan harga jual suatu barang dengan memperhatikan keuntungan yang akan diambil dengan menghitung biaya yang dikeluarkan bank dalam memenuhi barang nasabah dan dalam mengantisipasi adanya gagal bayar dalam masa angsuran pembiayaan *murabahah*. Bank syariah tidak membatasi jenis dan jumlah barang yang diinginkan nasabah dan Bank Syariah juga tidak membatasi jenis nasabah, karena nasabah pengguna pembiayaan *murabahah* dari berbagai kalangan dan adanya kemungkinan barang yang dibeli nasabah akan bermacam-macam dengan berbagai jumlah.⁵⁰

C. Fatwa Dewan Syariah Nasional

1. Pengertian Fatwa

Fatwa merupakan masalah yang sangat penting bagi manusia, karena tidak semua orang mampu mendalami hukum-hukum Islam.

⁵⁰ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah* (Jakarta : Sinar Grafika, 2012),17.

Jika semua manusia memiliki kemampuan dalam menggali hukum-hukum Islam dan mencapai kemampuan ijtihad, maka pekerjaan manusia akan diabaikan dan roda kehidupan akan berhenti.⁵¹ Fatwa menempati posisi yang tinggi dalam Islam. Fatwa dipandang sebagai solusi yang mampu mencairkan hukum-hukum Islam yang masih beku dalam perkembangan hukum Islam dan ekonomi Islam. Fatwa menjadi solusi dalam menghadapi perkembangan waktu yang tidak tercakup dalam literatur agama. Secara umum, Fatwa selalu memperhatikan kebaikan umat secara umum dan inti dari doktrin agama dalam menetapkan suatu hukum. Sehingga fatwa ini benar-benar mampu dijadikan sebagai solusi untuk dijadikan pedoman dalam melaksanakan bisnis ekonomi Islam di Indonesia.⁵² Sebagaimana terdapat pada Al-Qur'an Surat An- Nahl ayat 116 :

وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتُكُمُ الْكَذِبَ هَذَا حَلَالٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِّتَفْتَرُوا

عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ ۚ إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ.

Artinya : “Dan janganlah kamu mengatakan terhadap apa yang disebut-sebut oleh lidahmu secara dusta ‘ini halal dan ini haram’, untuk mengada-adakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang-orang yang mengada-adakan kebohongan terhadap Allah tiadalah beruntung”⁵³

Sehingga Majelis Ulama Indonesia membuat fatwa-fatwa seperti permasalahan pernikahan, kebudayaan, upacara keagamaan, politik, ekonomi dan tidak terkecuali tentang lembaga keuangan Islam. Oleh sebab itu, MUI memebentuk Dewan Syariah Nasional (DSN). Dewan Syariah Nasional ini memiliki wewenang untuk memberikan fatwa tentang produk, layanan dan aktivitas perbankan dalam dalam

⁵¹ Mardani, *Ushul Fiqh* (Jakarta : RajaGrafindo Persada,2013), 375.

⁵² Mardani, *Ushul Fiqh*,385.

⁵³ Departemen Agama RI, *Al – ‘Aliyy : Al-Qur’an dan Terjemah*

menjalankan kegiatan usaha sesuai prinsip hukum syariah. Maka, Bank Syariah dalam menjalankan kinerjanya harus berlandaskan pada Fatwa MUI. Termasuk juga dalam mekanisme pembiayaan *murabahah* dan penetapan margin keuntungan pada pembiayaan *murabahah* ini sudah ditetapkan dalam Fatwa MUI.

2. Ketentuan tentang Pembiayaan *Murabahah*

Pertama, Ketentuan tentang pembiayaan *murabahah* dalam Bank Syariah telah ditetapkan dalam Fatwa DSN NO : 04/DSN-MUI/IV/2000 yang memuat bahwa :

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dari riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan merupakan barang yang halal sesuai dengan syariah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau keseluruhan dari harga barang sesuai dengan kesepakatan antara nasabah.
- d. Bank membelikan barang sesuai kriteria nasabah atas nama bank itu sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas dari riba.
- e. Bank harus memberitahukan kepada nasabah secara jujur tentang segala hal yang berkaitan dengan pembelian barang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah senilai harga pokok yang ditambah dengan keuntungan. Dimana bank harus memberitahukan kepada nasabah mengenai harga beli dan biaya yang dikeluarkan bank untuk memenuhi pesanan nasabah.
- g. Nasabah membayar senilai harga jual dari bank dengan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.
- h. Agar terhindar dari segala risiko atau kemungkinan yang tidak diinginkan, maka bank mengadakan perjanjian dengan nasabah.

- i. Jika bank mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barangnya sendiri dari pihak ketiga, maka jika dengan akad *murabahah* maka barang tersebut harus menjadi milik bank itu terlebih dahulu.⁵⁴

Kedua, Ketentuan murabahah pada nasabah :

- a. Nasabah mengajukan permohonan untuk pembelian barang kepada bank.
- b. Apabila bank telah menyetujui permohonan nasabah, maka bank akan memberikan barang sesuai keinginan nasabah kepada pedagang.
- c. Kemudian bank menawarkan barang kepada nasabah dan nasabah akan menerima barang tersebut dan terjadilah kontrak jual beli.
- d. Dalam akad *murabahah* ini bank dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka terlebih diawal terjadinya kesepakatan pemesanan.
- e. Apabila nasabah menolak barang tersebut, maka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika uang muka tersebut masih kurang untuk menanggung kerugian yang dialami bank akibat penolakan nasabah, maka bank dapat meminta kembali kekurangan dalam menanggung sisa kerugian tersebut.

Ketiga, Jaminan dalam murabahah :

- a. Jaminan dalam *murabahah* diperbolehkan, hal ini bertujuan agar nasabah serius dalam melakukan pemesanan.
- b. Bank dapat meminta kepada nasabah untuk memberikan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat, Utang dalam murabahah :

- a. Prinsipnya, penyelesaian hutang nasabah dalam bertransaksi *murabahah* tidak ada hubungannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah bersama pihak ketiga. Jika nasabah telah menjual

⁵⁴ Fatwa DSN NO : 04/DSN-MUI/IV/2000 diakses melalui <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/?s=murabahah>

barang tersebut baik mendapat keuntungan atau kerugian, maka nasabah tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

- b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum jatuh tempo, maka nasabah tidak diwajibkan untuk segera menyelesaikan hutangnya kepada bank.
- c. Jika nasabah menjual barang dan mengalami kerugian, nasabah tetap wajib menyelesaikan hutangnya kepada bank tanpa memperlambat pembayaran.

Kelima, Penundaan pembayaran dalam *murabahah* :

- a. Nasabah yang mampu tidak dibenarkan untuk menunda pembayaran.
- b. Apabila nasabah menunda pembayaran dengan sengaja atau jika ada salah satu pihak tidak melaksanakan kewajibannya dan tidak dapat diselesaikan melalui musyawarah maka penyelesaiannya melalui Badan Arbitrase Syariah

Keenam, Bangkrut dalam *murabahah* : Apabila nasabah pailit atau gagal menyelesaikan kewajibannya, maka bank harus menunda tagihan utang sampai ia mampu membayar kewajibannya kembali atau sesuai kesepakatan.⁵⁵

3. Ketentuan Dalam Pengakuan Keuntungan

Sedangkan ketentuan dalam pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* dimuat dalam Fatwa DSN NO.84/DSN-MUI/XII/2012, yang berisi :

Pertama :

1. Metode Proporsional, yaitu pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih.

⁵⁵ Fatwa DSN NO : 04/DSN-MUI/IV/2000 diakses melalui <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/?s=murabahah>

2. Metode Anuitas, yaitu pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih.
3. *Murabahah* merupakan akad jual beli yang menegaskan bahwa harga belinya kepada nasabah dan nasabah membayar dengan harga yang lebih dari harga pokok sebagai keuntungan.
4. Pembiayaan *murabahah* dalam Lembaga Keuangan Syariah yaitu lembaga membelikan barang sesuai dengan kebutuhan nasabah, setelah barang menjadi milik bank, bank akan menjual barang tersebut kepada nasabah dengan pembayaran secara angsuran.
5. Harga jual, yaitu harga awal suatu barang yang ditambah dengan keuntungan.
6. *Al- Mashlahah* merupakan suatu keadaan yang dianggap mendatangkan manfaat bagi pertumbuhan lembaga keuangan Islam yang sehat.⁵⁶

Kedua : Ketentuan Hukum

Lembaga Keuangan Syariah dapat menggunakan metode proporsional dan metode annuitas pada penghitungan pengakuan keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa.

Ketiga : Ketentuan Khusus

- a. Pengakuan keuntungan pada pembiayaan *murabahah* dalam berbisnis dilakukan oleh pedagang secara proporsional dan dapat dilakukan sesuai dengan kebiasaan yang berlaku dikalangan perdagangan.
- b. Pengakuan keuntungan pada pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syariah dapat dilakukan dengan metode proporsional dan

⁵⁶ Fatwa DSN NO.84/DSN-MUI/XII/2012 diakses melalui <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/?s=murabahah>

metode annuitas, selama sesuai dengan kebiasaan yang berlaku di Lembaga Keuangan Syariah.

- c. Pemilihan metode pengakuan *al-Tamwil bi al-Murabahah* yang *ashlah* pada masa pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah adalah metode annuitas.
- d. Apabila lembaga keuangan syariah menggunakan metode annuitas dalam pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah*, maka porsi keuntungan harus ada selama masa angsuran, keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* tidak boleh diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan berakhir.⁵⁷

4. Ketentuan Tentang Wakalah

Berikut ketentuan tentang wakalah yang dimuat dalam Ketentuan Fatwa NO:10/DSN-MUI/IV/2000, yang berisi :

Pertama : Ketentuan tentang wakalah

- a. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh pihak terkait untuk memberitahukan keinginan mereka dalam melakukan kontrak atau akad.
- b. Wakalah menggunakan imbalan merupakan wakalah yang mengikat dan tidak boleh dibatalkan secara sepihak.

Kedua : Rukun dan Syarat Wakalah

- a. Syarat-syarat yang mewakilkan
 - 1) Pemilik sah bisa bertindak atas sesuatu yang diwakilkan.
 - 2) Orang mukallaf dalam batas tertentu, yaitu dapat mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah atau yang lainnya
- b. Syarat yang mewakili
 - 1) Paham hukum

⁵⁷Fatwa DSN NO.84/DSN-MUI/XII/2012
<https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/?s=murabahah>

2) Dapat menjalankan tugas yang telah diwakilkan kepadanya.

3) Wakil merupakan orang yang telah diberikan amanah.

c. Hal yang diwakilkan

1) Diketahui secara jelas oleh orang yang mewakili.

2) Tidak bertentangan dengan syariah Islam.

3) Diwakilkan sesuai dengan syariah Islam.

Ketiga : Jika salah satu pihak tidak dapat melaksanakan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan antara pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah apabila tidak dapat dilakukan melalui musyawarah.⁵⁸

⁵⁸ Fatwa DSN NO:10/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Wakalah, diakses melalui <https://dsnmu.or.id/?s=Wakalah>