

**ANALISIS KETENTUAN MARGIN DALAM
PEMBIAYAAN *MURĀBAĤAH* ANTARA NASABAH
MUSLIM DAN NON MUSLIM DI BMT AL HAMBRA
MANUKAN**

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu (S1)
Ilmu Syariah

PERPUSTAKAAN IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA	
No. KLAS 5-2011 090 Oleh:	No. REG : 5-2011/1/090 ASAL BUKU : TANGGAL :

FATHIRIA RAHMAN
NIM : C02206049

**Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Syariah
Jurusan Muamalah**

**SURABAYA
2011**

GADJAHBELANG
8439407-5953789

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh **Fathiria Rahman (C02206049)** ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 30 Juni 2011
Pembimbing,



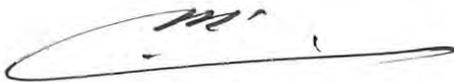
Dr. H. Abd. Hadi, M.Ag.
NIP. 195511181981031003

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Fathiria Rahman ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel pada hari Rabu, tanggal 13 Juli 2011, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Syariah.

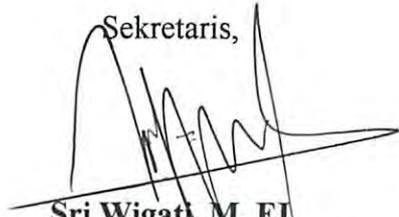
Majelis Munaqasah Skripsi

Ketua,



Dr. H. Abd. Hadi, M. Ag
NIP. 1195511181981031003

Sekretaris,



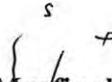
Sri Wigati, M. EI
NIP. 197302212009122001

Penguji I,



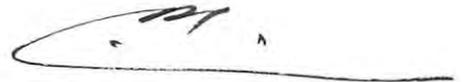
H. Muhammad Yazid, S. Ag, M. Si
NIP. 197311171998031003

Penguji II,



Siti Musfiqoh, M. EI
NIP. 197608132006042002

Pembimbing,



Dr. H. Abd. Hadi, M. Ag
NIP. 1195511181981031003

Surabaya, 27 Juli 2011

Mengesahkan,
Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel
Dekan,



Prof. Dr. H. A. Faishal Haq, M. Ag
NIP. 19500521982031002

BAB V	PENUTUP	59
	A. Kesimpulan	59
	B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA		62
BIODATA PENULIS		
DAFTAR WAWANCARA		

suatu wilayah serta pola sikap dari pelaku ekonomi terhadap produk dan jasa bank syari'ah. Informasi mengenai pola sikap dan karakteristik masyarakat terhadap perbankan syari'ah menjadi alat yang efektif untuk meningkatkan sosialisasi bagi bank-bank syari'ah yang akan beroperasi pada suatu wilayah.

Dalam upaya penciptaan efisiensi operasional dan daya saing bank syari'ah, perlu diperhatikan pencapaian *economies of scale* dan *economies of scope* dari perbankan syari'ah. Dalam kaitannya dengan hal ini perluasan cakupan pasar dengan juga memberikan perhatian pada pasar rasional dan Non Muslim menemukan relevansinya.

Sebagaimana kita ketahui, hingga saat ini pengembangan perbankan syari'ah semata-mata masih terfokus pada pasar spiritual, yakni kelompok Muslim dan seolah hanya diperuntukkan bagi masyarakat Muslim di mana mereka enggan untuk menjadi nasabah bank konvensional dengan bisnisnya yang menghalalkan sistem riba (bunga). Padahal, dalam konteks Indonesia, pasar Non Muslim juga perlu diperhatikan karena selain memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, juga jumlahnya cukup signifikan. Bila menilik kondisi demografis masyarakat Indonesia, terlihat persebaran yang kurang merata, di mana terdapat wilayah-wilayah yang didominasi masyarakat Non Muslim dan dari ratusan juta masyarakat Indonesia, produktivitas ekonomi didominasi oleh etnis-etnis tertentu yang notabennya Non Muslim.

Sistem kapitalisme yang mengakar pada masyarakat Non Muslim

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu"* (QS. An-Nisa':29)⁶

BMT Al Hambra merupakan sebuah lembaga keuangan yang bergerak dalam bidang simpanan dan pembiayaan. Produk-produk BMT Al Hambra meliputi tabungan *wadiah*, tabungan *mudharabah*, dan deposito *mudharabah* untuk produk simpanan. Sedangkan untuk produk pembiayaan, ada 3 macam yaitu piutang *murabahah*, pembiayaan *musyarakah*, dan pinjaman *al qard*.

Margin yang diberikan BMT Al Hambra dalam pembiayaan *murabahah* berbeda antara nasabah yang beragama Islam dan nasabah yang tidak beragama Islam. Untuk margin yang dikenakan kepada nasabah yang beragama Islam berkisar 2,25%. Sedangkan untuk nasabah Non Muslim margin *murabahah* berkisar 2%. Perbedaan yang demikian kemudian menimbulkan pertanyaan faktor apa yang mendasari perbedaan ketentuan tersebut, dan bagaimana cara penentuan margin *murabahah* tersebut sehingga ditentukan 2,25% untuk nasabah yang beragama Islam dan 2% untuk nasabah yang bukan beragama Islam.

Bertolak dari latar belakang di atas, penulis ingin mengkaji tentang bagaimana analisis ketentuan margin dalam pembiayaan *murabahah* antara nasabah Muslim dan Non Muslim di BMT Al Hambra. Dan bagaimana pula mekanisme penentuan margin yang benar menurut syari'ah.

⁶ Departemen Agama RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: PT. Syamil Cipta Media, 2005), 65

Islam, karena ketentuan itu merupakan bentuk kehat-hatian Bank Muamalat Indonesia Cabang Utama Surabaya dalam memberikan pembiayaan bagi hasil kepada nasabahnya. Adapaun penentuan margin dalam pembiayaan bagi hasil yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia Cabang Utama Surabaya tidak sesuai dengan sistem bagi hasil yang diajarkan Islam. Karena penentuan margin sama dengan sistem bunga yang dianut bank konvensional yang berdasarkan profit oriented.⁷

2. Penelitian Rosli bin Abd. Rozak dengan judul "Studi Perbandingan Sistem Aplikasi *Murābahah* antara Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS) Bumi Rinjani Batu Jawa Timur Indonesia dengan Bank Islam Malaysia Berhard (BIMB) ditinjau dai Hukum Islam". Dengan hasil penelitian bahwa persamaan aplikasi di kedua bank (BPRS Bumi Rinjani an BIMB) tersebut, adalah besar margin keuntungan berdasarkan kesepakatan, dengan menunjukkan harga pokok pembelian dan margin yang diinginkan, jangka waktu pembiayaan maksimal satu tahun, dan adanya jaminan untuk langkah berjaga-jaga. Adapun perbedaannya adalah BPRS Bumi Rinjani menerapkan bonus bagi nasabah yang membayar lebih awal. Sedangkan di BIMB menggunakan potongan langsung terhadap margin keuntungan bulan yang belum terbayar, sistem aplikasi *murābahah* di BPRS dan BIMB mirip dengan

⁷ Moh. Amin adalah lulusan IAIN Sunan Ampel Surabaya Fakultas Syari'ah tahun 2001, dengan judul skripsi "Tinjauan Hukum Islam terhadap Penentuan Margin dalam Pembiayaan Bagi Hasil di Bank Muamalat Indonesia Cabang Utama Suabaya".

umum. Nasabah-nasabah dari BMT Al Hambra yaitu, Norce Elona Manopo, Flora Rita Manopo, Hattu Markus, Hermanus Suhermanto Broto, Yohanes Airlangga, dan Maria Veronika.

b. Sumber data skunder, yaitu sumber pendukung dan pelengkap yang diambil dari buku yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas, meliputi:

- 1) M. Abdul mannan, Teori dan Praktek Ekonomi Islam, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995)
- 2) M. al-Khatib asy-Syarbani, Mugni al-Muhtaj Juz II, (Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, tt)
- 3) M. Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1998)
- 4) M. Azis Dahlan, Ensiklopedia Hukum Islam Juz I, (Jakarta: PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 1997)
- 5) Muhamad, Sistem dan Prosedur Operasioal Bank Syari'ah, (Yogyakarta: UII Pers. Cet. I, 2000)
- 6) Muhamad, Manajemen Bank Syari'ah, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN. Edisi Revisi, 2005)
- 7) Muhammad Ibn Ahmad Ibn Muhammad Ibn Rusy, Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtasid, vol. 2, (Beirut: Darul Qalam, 1988), dan lain sebagainya.

Bab ketiga berisi tentang data yang diperoleh dari penelitian yakni gambaran umum perusahaan, meliputi: latar belakang berdirinya BMT Al Hambra Manukan, lokasi perusahaan, badan hukum perusahaan, struktur organisasi perusahaan, visi dan misi, produk-produk BMT Al Hambra, serta cara penentuan margin *murābahah* untuk nasabah Muslim dan Non Muslim.

Bab keempat berisi tentang analisis hukum Islam terhadap penentuan margin *murābahah* antara nasabah Muslim dan Non Muslim di BMT Al Hambra Manukan.

Bab kelima berisi kesimpulan dan saran yang merupakan bagian terakhir dari pembahasan skripsi ini.

Dalam ayat lain, yang menjadi dasar hukum *murābahah* adalah:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.*”¹⁸

b. Al Hadis

Hadis-hadis Rasul yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi *murābahah*, adalah:

“*Dari Suhaib ar Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradah (muḍarabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.”* (HR. Ibnu Majah)¹⁹

“*Dari Rifaah bin Rafie r.a. bahwa Rasulullah SAW. pernah ditanya pekerjaan apakah yang paling mulia, Rasulullah SAW. Menjawab: pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang mabrur.*” (HR. Albazzar, Imam Hakim mengategorikannya ṣāḥih)

“*Dari Abu Saïd al-Hudriyyi bahwa Rasulullah SAW. bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka.*” (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah, dan ṣāḥih menurut Ibnu Hibban).²⁰

¹⁸ Depag. RI, *Al-Qur'an*, 122

¹⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 102

²⁰ Muhamad, *Sistem dan Prosedur Operasioal Bank Syari'ah*, 23



sistem pembeian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap aset tersebut.

(b) Mencari pembiayaan

Dalam operasi perbankan syari'ah, motif pemenuhan pengadaan aset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank. Pada gilirannya, pembiayaan yang diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

2) Jenis *murābahah* kepada pemesan pembelian (KPP)

Janji pemesan untuk membeli barang dalam *murābahah* bisa merupakan janji yang mengikat, bisa juga tidak mengikat. Para ulama syari'ah terdahulu bersepakat bahwa pemesan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Dewasa ini, *The Islamic Fiqih Academy* juga menetapkan hukum yang sama. Alasannya, pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesan untuk tetap membeli barang itu atau menolaknya.²⁴

Kaidah dan hal-hal yang yang berhubungan dengan *murābahah* antara lain:

1. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal
2. Biaya aktual dari barang yang akan diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli.

²⁴ *Ibid.*, 103-104

3. Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli atau penjual) atas harga jual yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan margin keuntungan.
4. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian.
5. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual-beli yang dengan pihak pertama tersebut harus syah menurut syari'at Islam.
6. *Murābahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia dapat diterapkan dalam pembiayaan pengadaan barang dan pengeluaran *Letter of Credit* (L/C).
7. *Murābahah* akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat diterima. Harga jual pada pemesan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati.

Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama.

Bank : Harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas, atau sifat-sifatnya.

- 4) Dijual, karena *murābahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Sehingga nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut.²⁶

D. Konsep Penentuan Margin *Murābahah*

Dalam investasinya, bank-bank Islam nampaknya meihat persesuaian luar dengan perintah sah Islam sebagai penentu paling penting dalam islamisitas operasi mereka karena kasus *murābahah*. Teknik pembiayaan paling penting perbankan Islam dalam prakteknya, menunjukkan bahwa bank-bank Islam berpendapat al Qur'an mengizinkan perdagangan, bahwa membeli dan menjual untuk memperoleh keuntungan, dan *murābahah* juga membeli dan menjual untuk memperoleh keuntungan. Dan dalam al Qur'an tidak ada batasan untuk mengambil keuntungan dalam jual beli.²⁷

Penentuan harga dalam pembiayaan di bank syari'ah dapat menggunakan salah satu diantara beberapa model konvensional tersebut di atas. namun yang lazim digunakan oleh bank syari'ah saat ini adalah menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*).

²⁶ *Ibid.*, 106-107

²⁷ Abdullah Saced, "*Bank Islam dan Bunga (Studi Kritis Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga)*", 163

Adapun alasannya karena bank syari'ah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu bank syari'ah juga berkeinginan untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating customer*.

Meskipun demikian, penentuan harga jual produk pada bank syari'ah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syari'ah. Oleh karena itu, metode penentuan harga jual berdasarkan pada *target return pricing* maupun *mark-up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.²⁸

1. Penerapan *target return pricing* untuk pembiayaan syari'ah

Bank syari'ah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty contract*.

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate (rpr)*.

$$rpr = n \cdot v$$

dimana n = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = Jumlah transaksi dalam satu periode

²⁸ Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, 137-138

Dengan demikian secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah dapat dihitung dengan menggunakan formula sebagai berikut:

$$\text{Harga jual bank} = \text{harga beli bank} + \text{cost recovery} + \text{keuntungan}$$

$$\text{Cost recovery} = \frac{\text{Proyeksi biaya operasi}}{\text{Target volume pembiayaan}}$$

$$\text{Margin dalam presentase} = \frac{\text{cost recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga beli bank}} \times 100\%$$

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*cost recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan *murābahah*. Angka-angka tersebut dapat diperoleh dari Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Angka yang diperoleh ditambahkan dengan harga beli dari Pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapat harga jual. Margin dalam konteks ini adalah *cost recovery* ditambahkan dengan keuntungan bank. Apabila margin ingin dihitung persentasenya tinggal dibagi dengan harga beli barang dikalikan 100%.²⁹

²⁹ Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, 140

Diriwayatkan dengan sahih bahwa Zubair bin al-Awwam pernah membeli sebuah tanah di daerah tinggi di kota Madinah dengan harga seratus tujuh puluh ribu dinar. Namun kemudian ia menjualnya dengan harga satu juta dinar. Yakni menjualnya dengan harga berlipat-lipat kali lebih mahal.

Peristiwa-peristiwa di atas menunjukkan bahwa setiap transaksi yang dilakukan tidak ada unsur penipuan, manipulasi, monopoli, memanfaatkan keluguan pembeli, ketidaktahuannya, kondisi yang terpepet atau sedang membutuhkan. Disamping itu semua kejadian ini tidaklah menggambarkan kaidah umum dalam mengukur keuntungan. Justru sikap memberi kemudahan, sikap santun dan puas dengan keuntungan yang sedikit itu lebih sesuai dengan petunjuk para ulama dan ruh kehidupan syari'ah.³¹

³¹ *Ibid.*

menempatkan seluruh tugas dan kegiatan perusahaan secara efisien sehingga produktifitasnya dapat efektif. Struktur organisasi yang tegas mencerminkan adanya pembagian tugas dan tanggung jawab yang tegas pula.

Sama halnya dengan KSU Al Hambra Unit Baitul Mal wa Tamwil (BMT) juga memiliki struktur organisasi, dari struktur organisasi ini kita juga dapat mengetahui bahwa setiap bagian atau seksi mempunyai tugas dan wewenang masing-masing yang harus dipertanggungjawabkan.

Secara garis besar struktur organisasi ini bertujuan untuk membentuk suatu sub-sub bagian atau seksi yang bekerja menurut apa yang telah ditetapkan. Struktur yang terdapat pada setiap organisasi pada dasarnya merupakan kerangka pembagian tugas, wewenang dan tanggungjawab dari pegawai yang melaksanakan pekerjaannya. Setiap unsur-unsur harus dirancang dan ditaati sebaik-baiknya, sebagai pertimbangan tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan. Kejelasan dari struktur ini didapat dalam satu organisasi, dan dapat diketahui hubungan kerjanya secara fungsional antara satu bagian dengan bagian lainnya. Struktur organisasi KSU Al Hambra adalah sebagai berikut :

- a) Rapat Anggota Koperasi (*Annual Share Holders Meeting*),
- b) Dewan Pengurus Syari'ah (*Sharia Supervisory Board*),
- c) Presiden Direksi (*President Director*),
- d) Deputy

e) Unit Bisnis atau kepala cabang (*Business Unit atau Branc Manager*).

Struktur organisasi KSU Al Hambra Unit Baitul Mal wa Tamwil

(BMT) Unit Kerja Manukan adalah sebagai berikut:

- a) Manager Officer
- b) Kepala Seksi Operasional dan Umum
- c) Acount Officer
- d) Teller
- e) Unit Pelayanan Nasabah (UPN)
- f) Scurity

5. Visi dan Misi Perusahaan

Adapun visi dari KSU Al Hambra Unit Baitul Mal wa Tamwil (BMT) adalah menjadi BMT terkemuka yang selalu mengutamakan kemajuan, kesejahteraan dan kepuasan anggota dan calon anggota koperasi, badan hukum koperasi & anggotanya serta masyarakat pada umumnya.

Sedangkan misi dari KSU Al Hambra Unit Baitul Mal wa Tamwil (BMT) adalah melaksanakan pelayanan terbaik di bidang jasa keuangan syari'ah islam berlandaskan Imtaq & Ibadah terutama untuk mengembangkan usaha mikro, kecil dan menengah milik anggota dan calon anggota koperasi, badan hukum koperasi & anggotanya, serta masyarakat

pada umumnya dalam rangka berpartisipasi mengembangkan ekonomi bangsa.³³

6. Produk-produk BMT Al Hambra

Produk BMT Al Hambra dibagi menjadi dua, yaitu yang berkaitan dengan simpanan berupa simpanan tabungan dan simpanan berjangka (SIJAKA). Untuk simpanan tabungan ada dua bentuk, yakni tabungan *wadi'ah* dan tabungan *mudharabah*. Sedangkan untuk simpanan berjangka berupa deposito *mudharabah*.

Produk BMT Al Hambra yang berkaitan dengan penyakluran dana atau pembiayaan ada empat macam, yaitu *murabahah*, *musyarakah*, *mudharabah*, dan *al qardh*.³⁴

Produk BMT Al Hambra dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu:

a) Penghimpunan Dana (*funding*)

Sebagaimana pada bank konvensional, penghimpunan dana di BMT Al Hambra dapat berbentuk tabungan dan deposito. Namun demikian mekanisme operasional penghimpunan dana ini harus disesuaikan dengan prinsip syari'ah yaitu:

³³ *Ibid.*, 3-4

³⁴ Dewi Susanti, *Wawancara*, Surabaya, 23 April 2011

a. Prinsip *wadi'ah*

Yaitu titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya.³⁵

Prinsip *wadi'ah* yang diterapkan di BMT Al Hambra adalah *wadi'ah yad damanah*, yang berarti dapat memanfaatkan dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana. Namun demikian rekening ini tidak boleh mengalami saldo negative (*overdraft*).³⁶ Adapun untuk keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedangkan pemilik dana tidak memperoleh imbalan atau menanggung kerugian. Manfaat yang diperoleh adalah jaminan keamanan terhadap simpanannya.

BMT Al Hambra dapat memberikan bonus kepada pemilik dana namun tidak boleh diperjanjikan dimuka. Dalam dunia modern yang penuh dengan kompetisi, memberikan bonus merupakan salah satu intensif dalam upaya menarik dana masyarakat sebanyak banyaknya.

³⁵ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 297

³⁶ Dewi Susanti, *Wawancara*, Surabaya, 23 April 2011

Terhadap pembukaan rekening ini BMT Al Hambra dapat mengenakan biaya administrasi. Untuk menjauhkan dari riba, maka syarat diperbolehkannya biaya administrasi:

- (a) Harus dinyatakan dengan nominal, bukan prosentase.
- (b) Harus nyata, jelas dan pasti serta terbatas pada hal-hal yang mutlak diperlukan untuk dijadikan akad.
- (c). Ketentuan-ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah.

b. Prinsip *mudharabah*

Yaitu akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana *sāhibul māl* yaitu nasabah penabung atau deposan menyediakan seluruh (100%) modal, dan BMT Al Hambra sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk pendanaan baik itu dalam sistem jual beli ataupun bagi hasil. Keuntungan *mudharabah* dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati antara nasabah dan bank. Dalam hal bank menggunakan dana tersebut untuk melakukan *mudharabah* kedua, maka bank bertanggung jawab penuh atas kerugian yang terjadi.

1. *Muḍarabah*

Secara teknis *muḍarabah* adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*ṣāhibul mā*) yaitu BMT Al Hambra menyediakan seluruh modal, sedangkan nasabah sebagai pengelola (*muḍarib*). Keuntungan usaha secara *muḍarabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola.

2. *Musyarakah*

Musyarakah adalah kerjasama antara BMT Al Hambra dengan satu atau lebih mitra usaha untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan yang dibuat pada waktu akad dilakukan.

d. *Al-Qarḍul hasan*

Al-Qarḍul hasan adalah suatu pinjaman lunak yang diberikan atas dasar kewajiban untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman.³⁷

³⁷ Dewi Susanti, *Wawancara*, Surabaya, 2 Mei 2011

$$= \frac{\text{Rp. } 9.600.000}{\text{Rp. } 40.000.000} \times 100\% = 24\% \text{ per tahun}$$

Jadi prosentase margin atau keuntungan tiap bulannya adalah 2% dari *plafond* atau pembiayaan yang diberikan, yakni sebesar Rp. 800.000 per bulan.

Atau dapat dihitung sebagai berikut:

Plafond atau harga beli bank = Rp. 40.000.000

Keuntungan jual beli = 2% per bulan x Rp. 40.000.000 = Rp. 800.000

= Rp. 800.000 x 12 bulan = Rp. 9.600.000

Harga Jual = harga beli bank + keuntungan

= Rp. 40.000.000 + Rp. 9.600.000

= Rp. 49.600.000

Maka cara menghitung angsuran perbulannya adalah:

Pokok = Rp. 40.000.000/12 bulan = Rp. 3.333.333

Margin perbulan = Rp. 800.000

Total angsuran tiap bulannya = Rp. 4.133.333

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan jual beli} &= 2,25\% \text{ per bulan} \times \text{Rp. } 40.000.000 \\ &= \text{Rp. } 900.000 \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 10.800.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{harga beli bank} + \text{keuntungan} \\ &= \text{Rp. } 40.000.000 + \text{Rp. } 10.800.000 \\ &= \text{Rp. } 50.800.000\end{aligned}$$

Maka cara menghitung angsuran perbulannya adalah:

$$\text{Pokok} = \text{Rp. } 40.000.000 / 12 \text{ bulan} = \text{Rp. } 3.333.333$$

$$\text{Margin perbulan} = \text{Rp. } \underline{900.000}$$

$$\text{Total angsuran tiap bulannya} = \text{Rp. } 4.233.333$$

orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal”(QS. Al Hujurat: 13)⁴⁶

لَا يَنْهَىكَ اللَّهُ عَنِ الَّذِينَ لَمْ يُقْتِلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُمْ مِنْ دِينِكُمْ أَنْ تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوا إِلَيْهِمْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ ﴿٥٦﴾

Artinya: *"Allah tidak melarang kamu untuk berbuat baik dan berlaku adil terhadap orang-orang yang tiada memerangimu Karena agama dan tidak (pula) mengusir kamu dari negerimu. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berlaku adil*". (QS. Al Mumtahanah: 8)⁴⁷

Ayat di atas menjelaskan bahwa hubungan Muslim dan Non Muslim adalah hubungan *ta'aruf* (saling mengenal), *ta'awun* (saling menolong), *birr* (kebaikan), dan *'adl* (keadilan). Dalam hubungan ini diperlukan saling memperoleh kemaslahatan dan manfaat serta dalam rangka mempererat hubungan kemanusiaan.⁴⁸

⁴⁶ Depag RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, 847

⁴⁷ *Ibid.*, 924

⁴⁸ Sayyid Sabiq, Terjemah oleh Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah Juz 11*, (Bandung: PT. Alma'arif Bandung, 1987), 24-25

yang diambil pun tidak terlalu mahal dan masih dalam batas kewajaran. Karena pada dasarnya cara-cara yang digunakan Rasulullah dalam menetapkan harga jual *murābahah*, yaitu ketika berdagang sangat transparan dalam menjelaskan nominal harga belinya, nominal biaya yang dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa nominal keuntungan yang wajar yang diinginkan. Disamping itu dalam al Qur'an dan hadis juga tidak mengatur batasan untuk mengambil keuntungan dalam jual beli.

B. SARAN

Ada beberapa persoalan pokok yang seharusnya diperhatikan dalam bertransaksi *murābahah*, khususnya dalam menentukan margin *murābahah*, yaitu:

1. Hendaknya pihak bank jujur, adil, dan transparan dalam menentukan besarnya margin *murābahah*.
2. Hendaknya dalam menentukan margin *murābahah*, BMT Al Hambra lebih memperhatikan rambu-rambu hukum Islam dan undang-undang tentang perbankan.

- Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN. Edisi Revisi, 2005)
- Muhammad Ibn Ahmad Ibn Muhammad Ibn Rusy, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtasid*, vol. 2 (Beirut: Darul Qalam, 1988)
- Muhammad Syafi'I Antonio, "*Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*" (Jakarta: Gema Insani, 2001)
- Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000)
- Nazar Bakry, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1994)
- Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001)
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid III* (Kairo: al-Fith lil I'lam al-'Arabiy,tt)
- Sayyid Sabiq, Terjemah oleh Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah Juz 11*, (Bandung: PT. Alma'arif Bandung, 1987)
- Syafi'I dan Karnaen Perwataatmadja, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dana Bahkti Wakaf, 1992)
- Udovitch , "Partnership and Profit", dalam buku karangan Abdullah Saeed, "Bank Islam dan Bunga (Studi Kritis Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga), Cet. 1, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003)
- Wahbah az-Zuhayliy, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu* (Beirut: Dar al-Fikr, 1989)
- Faktor-faktor yang Mempengaruhi Etnis China-Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syari'ah dan Implikasinya Terhadap Strategi Pemasaran", <http://www.ilmiahilmu.blogspot.com>
- Mohamad Heykal, "Analisa Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan *MARGIN MURABAHAH* untuk Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah, Studi Kasus PT Bank Syari'ah Mandiri", dalam <http://www.MakalahHeykal.com>