

**Penentuan Margin Akad Murabahah  
pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang**

**JURNAL ILMIAH**

**Disusun Oleh:**

**NURUL QOMARIYAH**

**NIM. 105020300111022**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
MALANG**

**2014**

# **Penentuan Margin Akad Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang**

**Nurul Qomariyah**

**Iwan Triuwono**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawjaya

## **Abstrak :**

Memahami konsep penentuan margin pada akad *murabahah* di Bank Muamalat Indonesia merupakan tujuan dari penelitian ini. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penggalan informasi mengenai margin akad *murabahah* diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dengan karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang. Komponen-komponen penentu margin *murabahah* pada Bank Muamalat ini adalah CoF, *overhead cost*, cadangan resiko kredit macet serta *spread margin*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Muamalat Indonesia menetapkan margin *murabahah* sama dengan suku bunga kredit yang berlaku di bank konvensional.

Kata Kunci: margin, *murabahah*, bank syariah

**Determination of Margins *Murabahah* Contract  
At The Bank Muamalat Indonesia Malang Branch**

By:

**Nurul Qomariyah (105020300111022)**

Lecturer :

**Prof. Iwan Triuwono, SE., M.Ec., Ph.D., Ak**

**Abstract**

Understanding the concept of margin determination of *murabahah* in Bank Muamalat Indonesia is the purpose of this research. The method used is descriptive qualitative case study approach. Extracting information regarding *murabahah* margin obtained through observation, interview and documentation by employees of Bank Muamalat Indonesia Malang Branch. *Murabahah* margin components in Bank Muamalat is CoF, overhead costs, risk allowance and margin spreads. The results showed that Bank Muamalat Indonesia set *murabahah* margin equal to the prevailing interest rates in conventional banks.

Keywords: margin, *murabahah*, sharia bank

**PENDAHULUAN**

Sejak muncul dan berkembang pada dekade 90-an yang ditandai berdirinya Bank Muamalat sebagai pelopor di Indonesia, bank syariah sampai sekarang terus mengalami perkembangan yang signifikan. Data statistik perbankan syariah Bank Indonesia menunjukkan jumlah bank umum syariah yang pada tahun 2007 hanya berjumlah 3 bank berkembang dengan pesatnya sehingga di triwulan pertama tahun 2013 ini jumlah bank umum syariah telah mencapai 11 bank. Begitu juga dengan jumlah kantornya, pada tahun 2007 kantor bank umum syariah masih berjumlah 401 kantor, namun di triwulan pertama tahun 2013 ini jumlah kantor bank umum syariah melonjak menjadi 1.812 kantor. Kantor unit usaha syariah juga mengalami kenaikan signifikan dalam enam tahun terakhir ini yaitu dari 196 kantor menjadi 529 kantor (Bank Indonesia, 2013).

Statistik perbankan syariah Bank Indonesia menunjukkan bahwa dalam enam tahun terakhir ini komposisi pembiayaan bank umum syariah dan unit usaha syariah terbesar atau yang paling diminati nasabah adalah pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah*. *Murabahah* menurut Nurhayati (2009:160) adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.

Harga pembelian barang ini menjadi perdebatan, apakah hanya sebesar harga beli ataukah boleh ditambahkan dengan biaya lain. Keempat ulama mazhab yaitu ulama mazhab Maliki, ulama mazhab Syafi'i, ulama mazhab Hanafi serta ulama mazhab Hambali membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat ulama mazhab ini juga sepakat untuk tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang seharusnya dilakukan oleh penjual (Karim, 2010). Menurut PSAK 102, biaya perolehan merupakan jumlah kas atau setara kas yang dibayarkan untuk memperoleh suatu aset sampai aset tersebut dalam kondisi dan tempat yang siap untuk dijual atau digunakan.

Terkait dengan besarnya minat nasabah terhadap akad murabahah ini banyak bank umum syariah yang mempermudah nasabahnya untuk memperoleh informasi mengenai seluk beluk akad tersebut. Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, BTN Syariah serta BRI Syariah memiliki website yang memudahkan nasabah mereka untuk mengetahui angsuran per bulan yang harus dibayar jika menggunakan pembiayaan murabahah ini.

Bank-bank syariah tentunya memiliki dasar atau pedoman dalam menentukan margin yang digunakan dalam akad murabahah ini. Konsep penentuan margin inilah yang tidak diungkap di website-website resmi bank syariah. Oleh karena itu, penulis memiliki keingintahuan yang besar mengenai konsep penentuan margin oleh bank syariah tersebut.

Selain karena konsep penentuan margin yang tidak diungkap di website-website resmi bank-bank syariah, penulis juga menemukan adanya margin murabahah pada lembaga keuangan syariah yang merujuk pada suku bunga konvensional. Seperti yang dikatakan Rahmawaty (2007) bahwa pada umumnya, bank syari'ah juga menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai *benchmark*. Cara penetapan margin seperti ini merupakan langkah sesat dan dapat merusak reputasi bank syari'ah. Ilmuwan Muslim yang dikutip dari Rahmawaty (2007) mengkritik bahwa bank-bank syari'ah bukannya meniadakan bunga dan membagi resiko, tetapi tetap mempertahankan praktek pembebanan bunga, namun dengan label 'Islam'.

Hal tersebut diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Firmansyah (2007) pada BMT Berkah Madani. Praktik penentuan margin murabahah di lembaga keuangan syari'ah ini masih merujuk pada suku bunga pasar. Begitu pula dengan penelitian Ningsih, dkk (2013) pada BPRS Sarana Pamekasan Membangun yang menyatakan bahwa lembaga keuangan syari'ah tersebut menentukan margin dengan mempertimbangkan margin pesaing dan dihitung menggunakan metode *flat*. Metode ini sama dengan metode konvensional (Ningsih dkk:2013).

Karena kedua penelitian sebelumnya memilih objek penelitian di BMT dan BPRS, maka sebagai peneliti, saya ingin memilih lembaga keuangan syariah lain yaitu bank syariah sebagai objek penelitian. Pada akhirnya, peneliti memilih bank syari'ah pertama di Indonesia sebagai objek penelitian yakni Bank Muamalat. Untuk itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai, "***Penentuan margin akad murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang***".

#### **KAJIAN PUSTAKA**

*Murabahah* menurut Nurhayati adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dengan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli (2009:160). Antonio (2001) juga menjelaskan bahwa *murabahah* atau yang biasa disebut *bai' al-murabahah* adalah transaksi jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli. Akad ini mengharuskan penjual untuk memberi tahu pembeli mengenai harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Dari uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah transaksi jual beli barang dimana penjual menyatakan harga perolehannya kepada pembeli dan pembeli membayar kepada penjual harga perolehan tersebut ditambah keuntungan (margin) yang telah disepakati.

Landasan syariah mengenai *murabahah* secara langsung tidak ditemukan di dalam Al Qur'an. Sejumlah ayat mengenai jual beli, laba, rugi dan perniagaanlah

yang banyak ditemukan dan menjadi acuan dihalalkannya jual beli *murabahah* dan diharamkannya riba. Al Qur'an surat Al Baqarah ayat 198 menyatakan bahwa "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu". Di ayat 275 juga dinyatakan bahwa "...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...".

Ayat mengenai perniagaan dapat ditemukan pada surat An Nisa ayat 29 yaitu "Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu...".

Seluruh umat Islam tentunya mengimani Al Qur'an dan sunnah Rasulullah sebagai sumber hukum dan pedoman hidup sehari-hari. Selain ayat-ayat Al Qur'an, sabda Rasulullah pun juga membahas mengenai perniagaan. Dalam *Suaib ar-Rumi r.a* mengatakan Rasulullah SAW bersabda, "Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh (*murabahah*), *muqaradhadh* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual" (HR Ibnu Majah dalam Antonio, 2010). Hadits lain dari *Abu Sa'id Al-Khudri* mengatakan bahwa Rasulullah SAW bersabda: "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah dalam Wiroso, 2005).

Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan beberapa ketentuan mengenai *murabahah* yakni yang pertama adalah ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syariah, yang kedua berisi tentang ketentuan *murabahah* kepada nasabah, dan ketiga berisi tentang jaminan dalam *murabahah*. Penundaan pembayaran dalam *murabahah* dibahas dalam fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 poin ke lima. Selain fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tersebut, MUI juga menerbitkan fatwa DSN mengenai metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah No: 84/DSN-MUI/XII/2012. Metode pengakuan keuntungan pembiayaan *murabahah* boleh dilakukan secara proporsional dan secara anuitas dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini.

Rukun dan ketentuan *murabahah* menurut Nurhayati (2009:165) ada tiga. Yang pertama adalah pelaku cakap hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan), jika jual beli dilakukan dengan orang gila maka tidak sah, sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah jika atas seizin walinya.

Rukun dan ketentuan yang kedua adalah objek jual beli harus barang halal; mempunyai nilai manfaat, bukan merupakan barang yang dilarang diperjualbelikan (kadaluwarsa); dimiliki oleh penjual, jika penjual bukan pemilik barang maka jual beli akan sah apabila mendapat izin dari pemilik barang serta barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Selain itu barang yang diperjualbelikan harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian), barang tersebut juga harus dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, mempunyai harga yang jelas serta ada di tangan penjual saat diadakan

Poin ketiga dalam rukun dan ketentuan yang dikemukakan Nurhayati (2009) adalah ijab kabul dengan pernyataan dan ekspresi saling rela diantara penjual dan pembeli yang dilakukan secara verbal, tertulis, atau menggunakan cara komunikasi modern.

Jenis *murabahah* menurut Wiroso (2005:37) ada dua jenis yaitu *murabahah* dengan pesanan dan *murabahah* tanpa pesanan. *Murabahah* dengan pesanan adalah penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

*Murabahah* ini dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Sedangkan *murabahah* tanpa pesanan menurut Wiros (2005:37) adalah *murabahah* yang bersifat tidak mengikat.

PSAK 102 menjelaskan mengenai karakteristik transaksi *murabahah* yang berlaku di Indonesia. Menurut PSAK 102 paragraf 5 – 17 (IAI, 2009) transaksi *murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. *Murabahah* berdasarkan pesanan adalah di mana penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pihak pembeli. *Murabahah* berdasarkan pesanan ini dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang telah dipesannya.

Dalam *murabahah* pesanan mengikat, pembeli tentunya tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aset *murabahah* yang telah dibeli penjual dalam pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum barang tersebut diserahkan kepada pembeli, maka penurunan nilai tersebut akan menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad *murabahah*.

Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh atau yang lebih dikenal sebagai pembayaran kredit adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli, tetapi pembayarannya dilakukan dalam bentuk angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.

Akad *murabahah* menurut PSAK 102 ini membolehkan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayarannya yang berbeda sebelum akad *murabahah* disepakati kedua belah pihak. Namun, jika akad tersebut telah disepakati oleh kedua belah pihak maka hanya ada satu harga yang digunakan. Harga yang digunakan dalam kesepakatan pembiayaan *murabahah* tersebut adalah harga jual.

Biaya perolehan yang dikeluarkan oleh bank untuk memperoleh barang yang diinginkan pembeli harus dikomunikasikan kepada pembeli. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad *murabahah* maka potongan itu merupakan hak pembeli. Sedangkan, diskon yang diterima setelah akad *murabahah* disepakati maka akan sesuai dengan yang telah diatur dalam akad, jika ternyata diskon tersebut tidak diatur dalam akad maka potongan tersebut adalah hak penjual. Diskon yang terkait dengan pembelian barang antara lain meliputi diskon dalam bentuk apapun dari pemasok atas pembelian barang, diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang, serta komisi dalam bentuk apapun yang diterima terkait dengan pembelian barang.

Penjual tentunya dapat meminta pembeli menyediakan jaminan atas piutang *murabahah* yang ia ajukan. Penjual juga dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Uang muka tersebut menjadi bagian pelunasan piutang *murabahah* jika akad *murabahah* disepakati. Jika akad *murabahah* batal, uang muka dikembalikan kepada pembeli setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Jika uang muka tersebut tidak dapat menutupi kerugian yang dialami penjual, penjual dapat meminta tambahan uang dari pembeli.

Karakteristik terakhir mengenai *murabahah* menurut PSAK 102 adalah penjual diperbolehkan memberikan potongan pada saat pelunasan piutang *murabahah* jika pembeli dapat melunasi pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati. Penjual juga diperbolehkan memberikan potongan dari total piutang *murabahah* yang belum dilunasi jika pembeli melakukan pembayaran cicilan tepat waktu dan atau mengalami penurunan kemampuan pembayaran.

### **Konsep Perhitungan Margin Murabahah**

Saeed (2004:140) seperti yang dikutip oleh Wiroso (2005:94) mengemukakan bahwa banyak yang memperlakukan boleh tidaknya jika *murabahah* yang dibayar secara tunai lebih rendah daripada *murabahah* yang dibayar secara kredit. Para ahli hukum Islam tidak mempertanyakan tentang keabsahan *murabahah* dengan pembayaran tunai. Perbedaan pendapat mengenai keabsahan terjadi ketika harga kredit berbeda atau lebih tinggi dibandingkan dengan harga tunai dalam transaksi jual beli dengan pembayaran tunda.

Sejumlah argumen dalam perbankan Islam yang mendukung keabsahan harga kredit yang lebih tinggi daripada harga tunai diantaranya (Muhammad, 2004):

- a. Tidak ada teks syariah yang melarangnya
- b. Terdapat perbedaan antara tunai yang ada saat ini dengan tunai di masa yang akan datang menurut Ali al-Khafif
- c. Kenaikan harga bukan sebagai imbalan waktu tunda pembayaran, dan karenanya tidak sama dengan riba
- d. Kenaikan harga dikenakan saat penjualan, bukan saat penjualan telah terjadi
- e. Kenaikan harga disebabkan faktor-faktor yang mempengaruhi pasar seperti permintaan, penawaran, inflasi dan deflasi.
- f. Penjual sedang melakukan suatu transaksi penjualan yang produktif dan diakui.
- g. Penjual boleh menetapkan harga jual sesuai dengan yang diinginkannya

Dari uraian tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa menjual kredit dengan harga lebih tinggi daripada menjual dengan tunai adalah sah dan tidak mengandung riba.

### **Metode Penentuan Margin Keuntungan**

Margin keuntungan menurut Karim (2010) adalah presentase tertentu yang ditetapkan per tahun. Jika perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan sebanyak 360 hari. Jika perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan. Lebih lanjut, Karim (2010) menjelaskan bahwa margin bank syariah berdasarkan rekomendasi, usulan dan saran dari rapat Tim ALCO (*Asset/Liability Management Committee*) bank syariah dengan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

1. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)
2. *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR)
3. *External Competitive Return For Investors* (ECRI)
4. *Acquiring Cost*
5. *Overhead cost*

Antonio (2001) menjelaskan bahwa tanggung jawab ALCO adalah mengelola posisi dan alokasi dana-dana bank agar tersedia likuiditas yang cukup, memaksimalkan keuntungan, dan meminimalkan resiko yang mungkin terjadi. Setelah bank syariah mendapatkan referensi margin keuntungan dari rapat Tim ALCO ini, maka bank melakukan penetapan harga jual.

Dalam perbankan konvensional komponen-komponen yang digunakan dalam menentukan tingkat suku bunga kredit menurut Kasmir (2012:157-158) antara lain:

1. *Cost of Fund (CoF)*.
2. *Overhead Cost*
3. Cadangan Risiko Kredit Macet
4. Laba yang Diinginkan
5. Pajak

## Metode Penentuan Harga Jual

Harga adalah pengorbanan konsumen yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen tersebut. Harga harus ditentukan secara seksama karena ia akan mempengaruhi kedua belah pihak yang terlibat yakni penjual dan pembeli. Harga yang terlalu rendah akan merugikan penjual, namun jika harga terlalu tinggi tentunya dapat membuat pembeli kecewa. Harga yang tepat dapat memberikan keuntungan kepada penjual serta memuaskan pembeli.

Menurut Muhammad (2004:116-120), terdapat empat metode penentuan harga jual yang diterapkan pada bisnis atau bank konvensional. Keempat metode tersebut antara lain:

### a. *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* ini adalah menentukan harga jual dengan markup biaya produksi barang yang bersangkutan.

$$\text{Mark-up Price} = \frac{\text{Biaya per unit}}{(1 - \text{pendapatan penjualan yang diharapkan})}$$

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

### b. *Target-return Pricing*

Metode *target-return pricing* atau *Return on Investment (ROI)* ini merupakan metode penentuan harga jual yang bertujuan untuk mendapatkan tingkat pengembalian atas besarnya modal yang telah diinvestasikan. Perusahaan akan menetapkan tingkat pengembalian yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

$$\text{Target return price} = \text{biaya per unit} + \frac{\text{return yang diharapkan} \times \text{modal investasi}}{\text{jumlah penjualan}}$$

### c. *Perceived-Value Pricing*

Dasar harga jual dalam metode ini tidak menggunakan harga seperti metode yang sebelumnya. Perusahaan atau bank syariah menggunakan harga produk pesaing dengan ditambah atau melakukan perbaikan produk sebagai dasar harga jualnya untuk meningkatkan kepuasan nasabah.

### d. *Value Pricing*

Metode ini digunakan untuk produk dengan kualitas tinggi. Perusahaan yang sukses mampu memproduksi produk berkualitas tinggi dengan biaya yang efisien sehingga dapat menentukan harga di bawah pesaingnya.

Penentuan harga dalam pembiayaan bank syariah dapat mengacu pada salah satu metode yang telah disebutkan di atas dengan tetap harus memperhatikan ketentuan-ketentuan syari'ah

## METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian deskriptif menurut Nasution (2001:24) adalah suatu bentuk penelitian yang menggambarkan dengan lebih jelas mengenai fenomena-fenomena sosial. Penelitian ini memusatkan perhatian pada aspek-aspek tertentu dan sering menunjukkan hubungan antara variabel yang satu dengan variabel lainnya.

Metode penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2008:13) disebut juga dengan metode artistik karena proses penelitiannya yang lebih bersifat seni dan disebut metode interpretive karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.

Adapun jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus (*case study*) sebagaimana yang dijelaskan oleh Nasution (2001:27) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara mendalam tentang suatu aspek lingkungan sosial termasuk manusia di dalamnya. Pendekatan ini dapat dilakukan terhadap seorang individu, sekelompok manusia, lingkungan hidup manusia, atau lembaga sosial. Studi kasus juga dapat diterapkan untuk meneliti suatu perkembangan di lingkungan tertentu, misalkan pengaruh diberlakukannya jalan satu arah pada suatu jalan protokol di kota besar, sehingga dapat diperoleh gambaran tentang keadaan yang sebenarnya terjadi.

Peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus karena penelitian ini bertujuan untuk meneliti dan menganalisa untuk kemudian memahami dan menjelaskan konsep penentuan margin pada suatu transaksi akad *murabahah* pada Bank Muamalat Malang.

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Malang yang berlokasi di Jalan Kawi Atas No 36 A Kota Malang. Penulis memilih Bank Muamalat Indonesia sebagai objek penelitian karena Bank Muamalat Indonesia merupakan bank yang pertama kali menjalankan usahanya dalam perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah di Indonesia.

Penelitian ini tentunya tidak dapat terlepas dari keberadaan informasi yang menunjang aktivitas dalam penelitian ini, yang mana informasi merupakan bahan baku yang memberikan gambaran mengenai objek penelitian. Informasi ini dapat diperoleh dari data-data yang ada. Yin (2002:103) menyatakan bahwa sumber bukti dalam studi kasus terdiri dari dokumen, rekaman arsip, wawancara, observasi, observasi partisipan dan perangkat fisik. Penelitian ini menggunakan dokumen, hasil observasi dan wawancara sebagai sumber bukti untuk mendapatkan data yang ditunjang dengan studi literatur.

Berdasarkan sumbernya, data dapat dibagi menjadi data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sumber data primer untuk memperoleh gambaran yang spesifik mengenai objek penelitian. Indiantoro dan Supomo (2009:146) menjelaskan bahwa data primer merupakan data yang dikumpulkan penulis secara langsung dari sumber aslinya dan tidak melalui perantara. Data primer ini bersifat *up to date* dan untuk mendapatkan data tersebut peneliti mengumpulkannya dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi di Bank Muamalat Kantor Cabang Malang.

Nazir (2003) mengungkapkan bahwa analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah karena analisis tersebut dapat memberikan arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Data yang berhasil dikumpulkan akan dikelompokkan dan diadakan kategorisasi, serta diklarifikasi sedemikian rupa sehingga data tersebut mempunyai makna untuk menjawab masalah.

Adapun langkah – langkah yang dilakukan oleh penulis untuk melakukan analisis data adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data-data mengenai prosedur pembiayaan *murabahah* di BMI termasuk mengenai konsep penentuan margin di lembaga tersebut.
2. Melakukan analisa terhadap data yang telah diperoleh yakni konsep penentuan margin pada akad *murabahah* di praktek nyata untuk kemudian disandingkan dengan konsep Kasmir (2004) dan Karim (2010) yang berkaitan dengan margin *murabahah*.

3. Dari hasil analisis tersebut, dapat ditarik suatu kesimpulan dan rekomendasi mengenai margin pada Bank Muamalat Indonesia.

### **GAMBARAN UMUM BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG MALANG**

Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang didirikan pada tanggal 28 Agustus 2003. Bank Muamalat Indonesia didirikan di kota Malang karena kota Malang merupakan salah satu kota yang strategis untuk tempat pembukaan cabang baru di wilayah Jawa Timur, mengingat sebagian besar penduduknya adalah umat muslim. Selain itu, kota Malang juga memiliki tingkat perputaran dana pada pihak ketiga yang relatif tinggi didukung dengan kegiatan perekonomian yang mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Bank Muamalat Cabang Malang tergabung dalam Regional VII bersama dengan Kantor Cabang Surabaya, Jember, Kediri, Denpasar, dan Mataram.

Kantor pusat Bank Muamalat Indonesia berlokasi di Gedung Arthaloka, Jl. Jendral Sudirman No. 2 Jakarta 10220, Indonesia, sedangkan Bank Muamalat Cabang Malang berlokasi di Jl. Kawi Atas No. 36 A, Malang, Kecamatan Klojen, Kota Malang. Produk-produk yang ditawarkan di Bank Muamalat antara lain *murabahah*, *bai' as-salam*, *bai' al-istishna'*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, *qardh*, *rahn*, serta *sharf*.

### **APLIKASI PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG MALANG**

Dalam pembiayaan *murabahah*, Bank Muamalat bertindak sebagai pedagang perantara (*intermediary trader*) antara penjual barang dan nasabah sebagai pembeli akhir (*end user*). Harga jual dalam pembiayaan *murabahah* ini adalah harga beli dari penjual barang (pemasok) ditambah dengan biaya operasi bank dan margin keuntungan.

Kedua belah pihak yakni Bank Muamalat dan nasabah wajib menyepakati akad yang berisikan harga jual dan jangka waktu pembayaran. Bank juga diperkenankan mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga. Jika hal tersebut yang terjadi, maka Bank Muamalat dan nasabah menyepakati akad wakalah dimana bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan sesuai dengan barang pada akad *murabahah* yang disepakati sebelumnya. Metode pengakuan pendapatan yang digunakan oleh Bank Muamalat adalah metode anuitas.

Secara detail, simulasi pembiayaan *murabahah* tampak dalam simulasi kasus pada lapangan berikut : Bapak Achmad ingin membeli sebuah mobil, namun dana yang dibutuhkan lebih besar dari dana yang dimilikinya. Oleh karena itu, ia pun mengunjungi Bank Muamalat untuk mendapatkan bantuan pembiayaan yang sesuai dengan syariah. Setelah dilakukan pembicaraan antara Bapak Achmad dan *customer service* Bank Muamalat, maka disepakatilah akad *murabahah* untuk memenuhi kebutuhannya. Adapun perinciannya adalah sebagai berikut:

1. Akad pembiayaan : *Murabahah*
2. Harga pokok mobil : Rp 120.000.000
3. Tingkat margin: 14% dari harga pokok pembelian
4. Jangka waktu pembayaran: 1 tahun (12 bulan)

Perhitungan bank :

|                        |                  |
|------------------------|------------------|
| Harga pokok mobil      | = Rp 120.000.000 |
| Uang muka Bapak Achmad | = Rp 20.000.000  |

|                        |  |
|------------------------|--|
| Biaya bank             | = harga beli mobil – uang muka nasabah<br>= Rp 120.000.000 – Rp 20.000.000<br>= Rp 100.000.000 |
| Margin keuntungan bank | = biaya bank x margin x jangka waktu (tahun)<br>= Rp 100.000.000 x 14% x 1<br>= Rp 14.000.000  |
| Harga jual             | = biaya bank + margin<br>= Rp 100.000.000 + 14.000.000<br>= Rp 114.000.000                     |
| Angsuran per bulan     | = harga jual : jangka waktu (bulan)<br>= Rp 114.000.000 : 12<br>= Rp 9.500.000                 |

Dalam perhitungan di atas, Bapak Achmad dan Bank Muamalat sepakat dalam penetapan margin sebesar 14% atas harga mobil, uang muka yang dibayarkan sebesar Rp 20.000.000, serta jangka waktu pembayaran selama 1 tahun atau 12 bulan. Angsuran yang harus dibayar Bapak Achmad per bulan adalah Rp 9.500.000 dengan rincian sebagai berikut:

**Tabel Angsuran Pembiayaan Murabahah Bapak Achmad  
(dalam rupiah)**

| Angsuran Bulan ke | Sisa Angsuran | Angsuran Pokok | Angsuran Margin | Total Angsuran per bulan |
|-------------------|---------------|----------------|-----------------|--------------------------|
| 0                 | 114.000.000   | -              | -               | -                        |
| 1                 | 104.500.000   | 8.170.000      | 1.330.000       | 9.500.000                |
| 2                 | 95.000.000    | 8.280.833      | 1.219.167       | 9.500.000                |
| 3                 | 85.500.000    | 8.391.667      | 1.108.333       | 9.500.000                |
| 4                 | 76.000.000    | 8.502.500      | 997.500         | 9.500.000                |
| 5                 | 66.500.000    | 8.613.333      | 886.667         | 9.500.000                |
| 6                 | 57.000.000    | 8.724.167      | 775.833         | 9.500.000                |
| 7                 | 47.500.000    | 8.835.000      | 665.000         | 9.500.000                |
| 8                 | 38.000.000    | 8.945.833      | 554.167         | 9.500.000                |
| 9                 | 28.500.000    | 9.056.667      | 443.333         | 9.500.000                |
| 10                | 19.000.000    | 9.167.500      | 332.500         | 9.500.000                |
| 11                | 9.500.000     | 9.278.333      | 221.667         | 9.500.000                |
| 12                | 0             | 9.389.167      | 110.833         | 9.500.000                |

Metode yang digunakan dalam perhitungan tersebut adalah metode anuitas dimana total angsuran per bulan dari awal sampai akhir tetap akan tetapi angsuran pokok meningkat dan angsuran margin menurun.

#### **ANALISIS METODE PENETAPAN TINGKAT MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK MUAMALAT MALANG**

Harga jual barang pada pembiayaan *murabahah* tentunya tidak lepas dari margin keuntungan yang telah disepakati antara bank dan nasabahnya. Metode penentuan tingkat margin inilah yang perlu dikaji lebih dalam lagi. Dari hasil wawancara dengan Bapak Bima selaku *Account Manager* Bank Muamalat, diperoleh informasi bahwa tingkat margin Bank Muamalat merujuk pada suku bunga Bank Indonesia:

“kalo marginnya itu kita biasa dapet dari rapat ALCO, itu rapat *Asset/Liability Management Committee*, itu pusat yang *mentukan*, sebelumnya rapat ALCO itu dari Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia”

Lebih lanjut Bapak Bima menjelaskan bahwa:

“yang *mentukan* besarnya margin *tetep* Bank Muamalat tapi acuannya dari BI, *kan soalnya* ekonomi makro dan ekonomi mikro Indonesia *gitu kan* yang tahu BI, nah setelah kebijakan BI *rate* keluar, baru ALCO keluar, jadi kita dapet marginnya ya acuan dari BI *rate* itu”

“*sama* Bank Indonesia dipersyaratkan ikut *sana*, karena kan kita dibawah naungan BI. Kalo kita berdiri sendiri, istilahnya ya namanya orang jualan untung seribu *kan nggak* masalah *mbak*. Karena BI menyarankan kita ikut dia ya kita ikut dia, jadi margin yang kita dapatkan itu acuan dari BI *rate*”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa prosedur penentuan margin murabahah berawal dari Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia yang mengeluarkan kebijakan besaran BI *rate*. Besaran BI *rate* tersebut kemudian dirapatkan kembali pada rapat *Asset/Liability Management Committee* (ALCO) dan dari rapat ALCO maka diputuskanlah besaran margin keuntungan yang berlaku di Bank Muamalat di seluruh Indonesia. Margin yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh dibawah BI *rate* yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya.

Prosedur penetapan margin di Bank Muamalat sesuai dengan teori Karim (2010) yang menyatakan bahwa margin bank syariah berdasarkan rekomendasi, usulan dan saran dari rapat Tim *Asset/Liability Management Committee* (ALCO). Tim ALCO ini adalah tim internal yang dibentuk oleh Bank Muamalat untuk khusus membahas *pricing* Bank Muamalat setiap bulannya. ALCO Bank Muamalat menentukan margin *murabahah* bergantung dari aspek *cost of fund* (CoF), biaya *overhead*, cadangan penyisihan piutang, serta laba yang diinginkan (*spread margin*). Aspek-aspek yang menentukan besarnya margin murabahah ini sesuai dengan teori Kasmir (2012) yang menerangkan bahwa komponen yang digunakan dalam menentukan tingkat suku bunga kredit antara lain:

#### 1. *Cost of Fund* (CoF)

*Cost of Fund* (CoF) atau total biaya dana adalah biaya yang dikeluarkan bank untuk memperoleh dana simpanan baik dalam bentuk simpanan giro, tabungan ataupun deposito. Total biaya dana ini tergantung dari seberapa besar bunga yang ditetapkan untuk memperoleh dana yang diinginkan.

Sumber dana yang digunakan pada pembiayaan murabahah di Bank Muamalat selain dari dana tabungan nasabah juga berasal dari dana deposito atau biasa disebut dengan ‘dana mahal’. Nasabah yang memiliki deposito di Bank Muamalat tentunya menginginkan nisbah bagi-hasil dari dana yang disetorkan tersebut. Berikut adalah penjelasan dari Bapak Bima selaku Account Manager Bank Muamalat Cabang Malang :

“Kita kan dananya juga dari pihak ketiga to, namanya dana mahal, kayak deposito itu, misalkan ada deposito di kita nisbahnya 11,5%, berarti margin murabahahnya ya harus diatas 11,5%. Kalo marginnya juga 11,5% ya *pak pok ae lak an* mbak. Belum biaya operasionalnya.”

## 2. *Overhead Cost*

*Overhead Cost* (OHC) merupakan biaya operasional yang harus ditanggung oleh bank untuk melakukan setiap kegiatannya. Biaya operasional untuk sarana dan prasarana ini dapat berupa manusia maupun alat. Biaya ini terdiri dari biaya administrasi, biaya gaji pegawai, biaya pemeliharaan, dan biaya-biaya lainnya.

## 3. *Risk Allowance*

Bank perlu mencadangkan *risk allowance* atau cadangan resiko kredit macet karena setiap kredit yang diberikan kepada nasabah tentunya memiliki resiko tidak terbayar baik yang timbul karena disengaja atau tidak disengaja. Bank harus siap menghadapi hal tersebut dengan cara membebaskan sejumlah presentase tertentu terhadap kredit yang diberikan ke nasabahnya.

## 4. *Spread Margin*

Bank sebagai lembaga keuangan baik yang konvensional maupun yang syariah tentunya mempertimbangkan laba yang diinginkan atau *spread margin* dengan seksama karena besarnya laba yang diinginkan ini akan mempengaruhi besarnya bunga kredit. Pada umumnya, disamping bank melihat tingkat bunga bank lain sebagai kompetitornya, ia juga melihat sektor-sektor yang dibiayai, misalnya jika proyek yang dibiayai adalah proyek milik pemerintah maka labanya pun berbeda jika membiayai proyek pengusaha kecil.

## 5. Pajak

Pajak menurut Undang-Undang Republik Indonesia nomor 28 tahun 2007 adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. ALCO hanya tidak mempertimbangkan pajak dalam menentukan margin murabahah pada bank syariah. Namun, peneliti menduga bahwa pajak ini sudah diperhitungkan pada *overhead cost* Bank Muamalat.

Dari penjelasan tersebut penulis memberi contoh misalkan dari Rapat Dewan Gubernur BI, dikeluarkan kebijakan suku bunga BI atau *BI rate* sebesar 8% per tahun. Angka 8% per tahun ini akan menjadi acuan ALCO untuk menentukan margin *murabahah*. Margin yang dihasilkan ALCO harus lebih tinggi daripada *BI rate* ini. ALCO merumuskan prosentase margin *murabahah* mengandung komposisi *CoF* (*cost of fund*), biaya *overhead*, cadangan resiko kredit macet, serta laba yang diinginkan (*spread margin*). Tingkat margin yang dihasilkan dari rapat ALCO tersebut misalnya 12% akan menjadi margin minimal dalam pembiayaan *murabahah*. Setiap kantor cabang Bank Muamalat dapat menambah keuntungan dengan menaikkan tingkat margin tersebut misalnya menjadi 14% asalkan ada kesepakatan antara Bank Muamalat dan nasabahnya.

Prosedur penetapan margin keuntungan di Bank Muamalat memang telah sesuai dengan syariah dimana teori Karim (2010) yang menyatakan bahwa margin bank syariah berdasarkan rekomendasi, usulan dan saran dari rapat Tim *Asset/Liability Management Committee* (ALCO). Namun aspek-aspek yang menentukan besarnya margin *murabahah* di Bank Muamalat ini sesuai dengan teori Kasmir (2012) yang mana aspek-aspek untuk menentukan besarnya margin tersebut sama dengan komponen yang digunakan dalam menentukan tingkat suku bunga kredit bank konvensional.

Menurut Wiroso (2005:94), bagaimana cara menghitung keuntungan ini memang tidak diatur dalam Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia (PAPSI). PAPSII hanya mengatur setelah harga jual disepakati dan pembayarannya dilakukan secara tangguh. Dalam PSAK 102 pun, peneliti juga tidak menemukan adanya cara menghitung keuntungan pada bank syariah. Peneliti juga tidak menemukan adanya cara menghitung keuntungan pada fatwa DSN yang diterbitkan MUI, yang diatur dalam fatwa DSN No. 84/DSN-MUI/XII/2012 adalah metode pengakuan keuntungan *murabahah* di lembaga keuangan syariah.

Untuk menarik minat nasabahnya untuk melakukan pembiayaan di Bank Muamalat, tingkat margin *murabahah* di bank syariah ini dapat dinegosiasikan dengan nasabahnya. Sehingga tingkat margin ini akan menjadi tingkat margin yang menguntungkan kedua belah pihak. Di sisi nasabah, tingkat margin dapat disesuaikan dengan kemampuannya dan di sisi yang lain, tingkat margin tersebut dapat memberi keuntungan untuk Bank Muamalat. Jika margin yang telah disepakati oleh nasabah dan Bank Muamalat lebih tinggi dibandingkan dengan margin yang ditetapkan oleh ALCO, maka kelebihan ini akan menjadi keuntungan bagi Bank Muamalat. Keberhasilan negosiasi tingkat margin ini dipengaruhi oleh beberapa komponen berikut :

#### 1. Tingkat Rata-Rata Margin Pasar

Bank Muamalat merupakan satu dari sekian banyak bank syariah yang beroperasi di kota Malang. Banyak bank-bank lain yang juga menawarkan pembiayaan *murabahah* dengan beragam presentase tingkat margin. Dengan nasabah yang juga beragam karakteristik dan keinginannya, ada salah satu cara untuk menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan di Bank Muamalat yakni dengan menetapkan tingkat margin yang tepat, tidak terlalu tinggi serta tidak terlalu rendah dari tingkat rata-rata margin pasar.

Dalam menetapkan tingkat margin *murabahah*, Bank Muamalat selalu melihat presentase margin *murabahah* di bank-bank lainnya. Bapak Bima menjelaskan bahwa:

“Kita ya inspeksi ke bank lain, tahunya biasanya dari *temen-temen* kita yang kerja di bank lain. Kita tanya *kesana*. Dari BI juga biasanya keluar informasi bahwa bank ini marginnya *segini*, bank ini marginnya *segini*. Kita lihat itu ya biar kompetitif *gitu*, tapi kita juga lihat dari nisbah bagi hasil kita. Marginnya kan harus di atas nisbah bagi hasil itu buat *nutup* biaya-biaya *sama ngasih* keuntungan buat kita”.

#### 2. Tingkat Laba yang Diinginkan

Jafar (2012:80) mengatakan bahwa memperoleh laba tidak dilarang dalam syariah, selama hasil perolehannya halal dan dapat didistribusikan secara adil dan merata. Bank Muamalat sebagai suatu badan usaha yang bergerak di bidang perbankan tentunya memperoleh laba adalah suatu hal yang harus dicapai agar keberlangsungan Bank Muamalat terjaga dan dapat terus berkembang.

Bank Muamalat menetapkan minimal 2,5% margin *murabahah* merupakan keuntungan bank. Jadi jika di dalam tingkat margin *murabahah* sebesar 14% terdapat keuntungan bersih untuk Bank Muamalat senilai 3,5%, maka tingkat margin ini dapat dinegosiasikan dan turun menjadi 13%.

### 3. Dana yang Dimiliki Nasabah

Jika nasabah yang akan melakukan pembiayaan murabahah memiliki deposito yang disimpan di Bank Muamalat, maka tingkat margin murabahah ini dapat menurun sesuai dengan besarnya deposito yang disimpan beserta tingkat nisbah bagi hasil deposito tersebut.

Metode pengakuan pendapatan angsuran murabahah pada Bank Muamalat telah sesuai dengan syariah. Metode pengakuan pendapatan yang digunakan oleh Bank Muamalat adalah metode anuitas yang telah dihalalkan oleh MUI sesuai dengan Fatwa DSN MUI nomor 84/DSNMUI/XII/2012 tanggal 21 Desember 2012 tentang Metode Pengakuan Pendapatan Murabahah di Lembaga Keuangan Syariah (LKS), pengakuan pendapatan murabahah untuk bank syariah dapat dilakukan dengan menggunakan metode anuitas atau metode proporsional. Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan metode proporsional adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual) yang berhasil ditagih dengan mengalikan presentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih. Sedangkan metode anuitas menurut fatwa tersebut adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan presentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih.

#### **KESIMPULAN**

Sebagai bank syariah pertama di Indonesia, Bank Muamalat Indonesia yang diteliti oleh penulis adalah bank syariah yang menentukan margin pembiayaan *murabahahnya* berdasarkan keputusan dari rapat tim ALCO (*Asset/Liability Management Committee*). Keputusan rapat tim ALCO ini mengacu dari hasil Rapat Dewan Gubernur Bank Indonesia mengenai suku bunga yang kemudian didiskusikan kembali oleh Tim ALCO untuk menghasilkan margin minimal yang berlaku di seluruh Bank Muamalat Indonesia.

Tim ALCO merumuskan margin *murabahah* tersebut dengan mempertimbangkan beberapa komponen yakni *Cost of Fund* (total biaya dana), biaya *overhead*, cadangan resiko kredit macet, serta laba yang diinginkan. Komponen-komponen ini sama dengan komponen yang digunakan dalam menentukan tingkat suku bunga kredit pada bank konvensional yang dikemukakan oleh Kasmir (2004). Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis ini, penulis menyimpulkan bahwa Bank Muamalat menetapkan margin *murabahah* sama dengan suku bunga kredit yang berlaku di bank konvensional. Margin yang ditetapkan oleh ALCO ini tidak boleh dibawah BI *rate* yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia sebelumnya.

Penulis menduga bahwa tim ALCO menggunakan teori Kasmir (2004) tersebut dikarenakan PSAK 102, Fatwa DSN yang dikeluarkan oleh MUI, bahkan Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah (PAPSI) tidak mengatur mengenai bagaimana menentukan margin akad *murabahah* pada bank syariah di Indonesia. Ketiga peraturan atau pedoman tersebut hanya menjelaskan mengenai metode pengakuan keuntungan atau pendapatan pembiayaan *murabahah* saja. Metode pengakuan pendapatan angsuran *murabahah* pada Bank Muamalat Indonesia ini pun adalah metode anuitas yang telah dihalalkan oleh MUI sesuai dengan Fatwa DSN MUI nomor 84/DSNMUI/XII/2012.

Margin yang dikeluarkan oleh tim ALCO yang kemudian digunakan oleh seluruh Bank Muamalat Indonesia merupakan margin minimal yang boleh dimark

up oleh masing-masing kantor cabang karena sebagian besar nasabah tentu akan menegosiasikan margin tersebut. Keberhasilan negosiasi tersebut ditentukan oleh tingkat rata-rata margin pasar, tingkat laba yang diinginkan, serta dana yang dimiliki nasabah yang disimpan di Bank Muamalat Indonesia. Jika margin yang telah disepakati oleh nasabah dan Bank Muamalat lebih tinggi dibandingkan dengan margin yang ditetapkan oleh ALCO, maka kelebihan ini akan menjadi keuntungan bagi Bank Muamalat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Al Qur'an dan Terjemahan.

Antonio, M. S. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.

Badan Peradilan Agama Republik Indonesia. 2007. *Ba'i Al Murabahah*. [www.badilag.net](http://www.badilag.net). Diakses pada tanggal 8 Juni 2013

Bank Indonesia. 2013. *Statistik Perbankan Syariah Maret 2013*. [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id). Diakses pada 30 Mei 2013.

Bank Muamalat Indonesia. 2012. *Laporan Tahunan Bank Muamalat Indonesia Tahun 2012*. [www.muamalatbank.com](http://www.muamalatbank.com). Diakses pada tanggal 30 Mei 2013.

Firmansyah. 2007. *Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Beli Murabahah (Studi Kasus pada BMT Berkah Madani)*. Skripsi. Jakarta: Sekolah Tinggi Ekonomi Islam 'SEBI'.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). 2009. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.102*. DSAK-IAI. Jakarta.

Indiantoro, Nur, dan Bambang Supomo. 2002. *Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.

Jafar, Tri D. F. 2012. *Analisis Pendistribusian Laba dalam Akuntansi Syariah untuk Mencapai Prinsip Keadilan (Studi Kasus pada PT Bank Muamalat Indonesia Tbk)*. Skripsi. Makassar: Universitas Hasanuddin.

Karim, A. 2010. *Analisis Fiqih dan Keuangan Bank Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana

Moleong, L. J. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosdakarya.

Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.

MUI. 2000. *Ketentuan Tentang Akad Murabahah*. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IX/2000. DSN-MUI. Jakarta.

MUI. 2012. *Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan Murabahah di Lembaga Keuangan Syariah*. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 84/DSN-MUI/XII/2012. DSN-MUI. Jakarta.

Nasution, S. 2001. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: Bumi Aksara.

Nazir, Moch. (2003). *Metode Penelitian*. Salemba Empat. Jakarta.

Ningsih, Selvia dan Yudhanta Sambharkresna. 2013. *Analisa Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Sarana Pamekasan Membangun*. Jurnal. Madura: Universitas Trunojoyo.

Nurhayati, Sri dan Wasilah. 2009. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.

Rahmawaty, A. 2007. *Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah di Indonesia*. Jurnal Ekonomi Islam: La Riba. Vol. 1 No. 2, Desember 2007, hal. 189-203

- Republik Indonesia. 2007. *Undang-undang No. 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan*. Jakarta: Sekretariat Negara
- Republik Indonesia. 2008. *Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah*. Jakarta: Sekretariat Negara
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: CV Alfabeta.
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.
- Yin, Robert K. 2002. *Studi Kasus: Desain dan Metode*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.