

BAB IV ANALISIS

A. Operasional Praktik Murabahah Di Leasing

Dengan berkembangnya dunia bisnis, dalam dunia permodalan. *Leasing* (Sewa Guna Usaha) sebagai perusahaan yang terjun kebidang pembiayaan dengan bergerak di bidang barang-barang bergerak. *Leasing* melebarkan sayapnya di dunia bisnis dengan melakukan pelebaran produk dengan meminjamkan dana (uang) kepada masyarakat luas. Perusahaan *leasing* melakukan penyaluran dana tunai kepada masyarakat luas karena terdorong kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam. *Leasing* termasuk dalam lembaga keuangan non Bank. *Leasing* hadir di tengah-tengah masyarakat untuk mempermudah dan membantu perekonomian di Indonesia.

Leasing di kenal sebagai lembaga penyedia barang bergerak dan barang-barang modal. Fungsi *leasing* dalam praktiknya sama halnya dengan perbankan. Sama-sama menyalurkan dana tunai dengan cara pembayaran secara kredit dan mengenal adanya jaminan. Jaminan dalam lembaga *leasing* cukup dengan BPKB kendaraan, diakui para nasabah sangat membantu kalangan menengah ke bawah. Dikarenakan *leasing* mampu memberikan pinjaman dari nominal Rp.1.000.000 – 10.000.000,-.

Prosedur-prosedur yang ditetapkan oleh lembaga *leasing* sangat mudah, fleksibel dan cepat untuk diproses. Dibandingkan dengan perbankan dengan persyaratan-persyaratan yang rumit, proses lebih lama, dan jumlah nominal yang dipinjamkan cukup tinggi dari Rp. 10.000.000 hingga tak terhingga (sesuai dengan barang jaminannya). Dalam kegiatan pinjam-meminjam yang dilakukan *leasing*, sesungguhnya bukanlah ranah *leasing* menjadikan lembaga *leasing* sebagai lembaga penyaluran dana tunai kepada masyarakat jika merujuk pada Keputusan Menteri Keuangan Nomor 649/MK/IV/2/1974. Kembali lagi kepada tuntutan zaman dan era globalisasi yang semakin maju dan pesat sehingga *leasing* lahir sebagai lembaga pembiayaan dengan

cara menyalurkan dana tunai dan pengembalian secara kredit atau dicicil.

Di dalam undang-undang khusus, belum terdapat atau diundangkan tentang peraturan undang-undang *leasing* hanya sebatas keputusan Menteri dan di Indonesia belum memiliki landasan hukum untuk bisnis berbasis syariah dan kalau pun ada baru sebatas untuk Bank syariah yang tertuang dalam undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan.

Keputusan Menteri keuangan terbaru tahun 2012 adalah tentang peraturan *leasing* atau perusahaan pembiayaan tidak menarik secara paksa kendaraan dari nasabah karena kredit macet (menunggak). Jika, merujuk pada Surat Keputusan Nomor 649/MK/IV/2/1974. Tanggal 6 Mei 1974 tentang tata cara dan peizinan perusahaan *leasing* dengan objek yang sudah ditetapkan dengan alat-alat yang produktif dalam dunia bisnis dan hal-hal yang bertentangan dengan lembaga keuangan seperti simpanan dan kredit dalam bentuk uang. Namun, tidak di tuangkan tentang sangsi-sangsi perusahaan yang melanggar ketentuan-ketentuan dari surat keputusan tersebut.

B. Mekanisme Praktik Murabahah Di Leasing

Membedakan murabahah dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli tentang harga barang pokok yang di jualnya, serta jumlah keuntungan yang akan diperoleh. Transaksi jual beli murabahah itu sendiri bisa dilakukan, apabila rukun-rukunnya terpenuhi. Adanya pihak-pihak yang bertransaksi, kemudian harus ada obyek murabahah-nya, serta dilakukan ijab dan kabul perjanjian jual beli murabahah tersebut.

PT. Al-Ijarah Indonesia Finance atau Al-Ijarah brand retail multi finance anak dari Bank Muamalat yang menawarkan produk dan layanan financial. Semua produk pembiayaan tersebut didasarkan pada prinsip keuangan syariah. Menggunakan skema pembiayaan Ijarah Muntahia Bittamlik (Sewa dan Beli), dan Murabahah (Jual dan Beli).

Produk pembiayaan dalam Al- Ijarah adalah :

1. Produk syamara cicilan mobil & motor yaitu pembiayaan ritel otomotif mobil dan sepeda motor baik kendaraan baru maupun purna pakai.
2. Produk syahaja (syariah dananya berkah hasilnya) yaitu produk pembiayaan multiguna untuk memenuhi segala kebutuhan konsumen seperti renovasi rumah, pengembangan usaha, pendidikan anak, perjalanan wisata, rawat inap dan lainnya.¹

PT. Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung dalam salah satu produk pembiayaan dikenalkan produk syahaja. Dimana produk syahaja adalah peminjaman dana tunai kepada masyarakat dengan agunan jaminan BPKB kendaraan. Produk syahaja menawarkan kebutuhan nasabah seperti biaya renovasi rumah, biaya pengembangan usaha, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan, biaya rumah sakit dan kebutuhan lainnya.

Nasabah dapat meminjam dana tunai minimum mulai dari Rp.3.000.000,- (Tiga Juta Rupiah) hingga maksimal peminjaman sebesar Rp.10.000.000,- (Sepuluh Juta Rupiah) khusus kendaraan bermotor roda dua. Sedangkan kendaraan roda empat sejumlah Rp.20.000.000,- (Dua Puluh Juta Rupiah) sampai dengan peminjaman maksimum sebesar Rp.100.000.000 (Seratus Juta Rupiah).

Nasabah dapat mengajukan berapa jumlah nominal yang akan dipinjam sesuai dengan keinginan pribadi nasabah. PT Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung dapat mencairkan dana tersebut dengan ketentuan-ketentuan syarat harus terpenuhi dan jaminan BPKB kendaraan berada di tangan pihak *leasing*. Kondisi kendaraan berpengaruh dalam harga jual (nominal peminjaman dana), karena jika kondisi kendaraan dalam mati pajak, body kendaraan kurang bagus (mesin) otomatis akan mengurangi harga jual kendaraan.²

¹ Wawancara, Ibu Niki, *Sales Admin*, Bandar Lampung, 12 April 2016

²Wawancara, Bapak Budi, *Sales Field* (Pegawai Lapangan), Bandar Lampung, 13 April 2016

Adapun praktik pembiayaan *leasing* yang dilakukan pada PT. Al-Ijarah Finance Cabang Lampung (ALIF) adalah sebelum diadakannya transaksi terlebih dahulu diadakan perjanjian antara pihak lessee (nasabah) dengan pihak lessor (*leasing*). Hal ini berfungsi supaya tidak adanya kekeliruan ataupun tipu daya antar keduanya, isi perjanjian tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Setiap keterlambatan pembayaran yang lewat dari tanggal jatuh tempo, konsumen bersedia dikenakan denda dengan perhitungan 0,5 % perhari dari jumlah pembayaran tertunggak mulai tanggal jatuh tempo.
2. Bersedia menyerahkan kendaraan apabila sudah tidak sanggup lagi membayar angsuran, atau sering menunggak angsuran dan atau melanggar perjanjian yang berlaku.
3. Penarikan unit dilakukan sampai SP 1-3 selama 3 bulan berturut-turut.
4. Setiap pelunasan dipercepat, terjadi pelunasan dimuka, konsumen dikenakan biaya pelunasan awal (pinalti) sebesar 3% dari pokok terhutang.
5. Eksekusi dilakukan karena pihak nasabah dianggap tidak mampu membayar dan tidak ada nilai sisa atau pengembalian dari sisa pokok terhutang.

Al- Ijarah Finance Cabang Lampung (ALIF) pada dasarnya menggunakan akad (transaksi) yang jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak, dalam artian ijab dan qabul yang menjadi salah satu indikasi dari pinjam meminjam uang yang dilakukan oleh kedua belah pihak antara costumer dengan perusahaan yaitu PT. Al- Ijarah Finance Cabang Lampung (ALIF). Setelah keduanya menyepakati perjanjian, atau costumer menyepakati perjanjian yang dibuat oleh perusahaan dalam hal ini PT. Al- Ijarah Finance Cabang Lampung (ALIF), maka transaksi murabahah dapat berlangsung.

Produk pembiayaan syahaja menggunakan akad murabahah, yaitu akad jual beli. Pembiayaan murabahah di PT. Al- Ijarah Finance Cabang Lampung (ALIF), merupakan akad jual beli pada umumnya dilakukan secara

tanggung dimana akad tersebut dilaksanakan pada pinjam meminjam pada dana tunai. Mekanisme produk ini yaitu nasabah datang ke kantor Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung, bermaksud meminjam dana tunai kepada pihak *leasing* dengan jaminan BPKB kendaraan dengan harga Rp. X. Pihak lessor memberikan surat perjanjian kertas diatas putih yang bertujuan untuk tidak saling merugikan kedua belah pihak dan lessee menyepakati akad jual beli murabahah tersebut dengan margin Rp. XXX dengan tempo pelunasan selama jangka waktu 10, 12, 18, 24, 30 dan 36 bulan dengan jumlah uang tertanggung yang berbeda menurut kemampuan pihak lessee. Kemudian dana tersebut dapat dicairkan oleh pihak lessor dengan modal awal ditambah dengan margin keuntungan.

Contoh : Tn. Muhammad Ali melalui produk pembiayaan murabahah meminjam uang sebesar Rp.5.000.000,- besarnya margin keuntungan dan tempo penyelesaian pembayaran telah disepakati bersama antara Tn. Muhammad Ali dengan ALIF Cabang Lampung.

Maka perhitungannya;

- a. Angsuran pokok : Rp 5.000.000 : 12 bulan = Rp.662.000,-
- b. Margin ALIF Cabang Lampung : Rp 12 bulan x Rp. 662.000 = Rp.7.944.000.

Jadi, margin keuntungan ALIF Cabang Lampung : Rp. 2.944.000.

Penghitungan harga jual pada pembiayaan murabahah dapat dirumuskan sebagai berikut :

<p>Harga Jual Bank = Harga Beli Bank + Cost Recovery+ Keuntungan Cost Recovery = Proyeksi Biaya Operasi</p>
--

Target Voume Pembiayaan

<p>Margin Dalam Persentase = $\frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100 \%$</p>

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (cost recovery) bisa di dekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan murabahah di Bank syariah. Dengan demikian, penetapan tingkat margin keuntungan di Bank syariah ditetapkan dengan pertimbangan-pertimbangan yang apik atau tidak semena-mena. Maka dapat dipastikan bahwa margin keuntungan untuk pembiayaan murabahah berbeda dengan bunga.

Penetapan nilai margin ialah Penetapan keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang ditanggung termasukantisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian. Margin keuntungan adalah nilai keuntungan yang ditetapkan oleh perusahaan berdasarkan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Penetapan margin keuntungan merupakan salah satu manajemen risiko dari perusahaan agar penjualannya tidak mengalami kerugian. Maka, transaksi murabahah tidak harus dalam bentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat juga dalam bentuk tunai setelah menerima barang, ditangguhkan dengan mencicil setelah menerima barang, ataupun ditangguhkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari (PSAK 102 paragraf 8). Dengan akad murabahah, penjual akan melakukan *mark up* terhadap harga barang yang dijual. Oleh karenanya, dalam akad murabahah penjual tidak akan luput dari penetapan margin keuntungan.

Margin keuntungan yang ditetapkan tersebut berhak diketahui oleh pembeli. Bahkan, penjual berkewajiban memberi tahu si pembeli berapa margin keuntungan yang ditetapkan olehnya. Hal tersebut dilakukan agar kedua belah pihak dapat bersepakat sehingga tidak ada pihak yang akan terzalimi. Jika margin keuntungan ditetapkan tanpa memerhatikan hak-hak si pembeli maka margin keuntungan tidak akan ada bedanya dengan riba. Dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan “akad murabahah” adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya

kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

Referensi Tingkat Margin Keuntungan di Bank Syariah adalah margin keuntungan yang ditentukan dalam rapat ALCO. Penetapan tingkat margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan Direct Competitor's Market Rate (DCMR), Indirect Competitor's Market Rate (ICMR), Expected Competitive Return for Investor (ECRI), Acquiring Cost, dan Overhead Cost. DCMR adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa Bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung.

DCMR merupakan referensi untuk menetapkan tingkat margin keuntungan yang sebenarnya berdasarkan pada urf (kebiasaan) di lingkungan Bank syariah. Dalam penetapan tingkat margin keuntungan, Bank syariah juga memerhatikan tingkat suku bunga kompetitor tidak langsung maka margin dan ketentuan pembayaran pada pembiayaan murabahah harus diketahui dan ditetapkan pada saat pelaksanaan akad. Hal ini guna mencegah terjadinya gharar bagi kedua pihak apabila tingkat suku bunga pasar (kompetitor tidak langsung) berubah. Margin keuntungan ini tidak dapat di ubah sejak ditetapkan di awal akad. Nilai penetapan margin pada dasarnya bersifat pasti sesuai dengan jangka waktu pembayaran. Tentunya hal ini harus sudah dapat di prediksi oleh analis dari perbankan syariah, oleh karena itu pada Bank syariah margin bersifat *fixed cost*. Klausul penetapan nilai margin dalam perjanjian akad pembiayaan murabahah bukan saja perlu bagi pihak Bank, melainkan juga demi kepentingan nasabah sebagai pihak penerima pembiayaan. Nasabah harus mengetahui dengan jelas berapa jumlah yang menjadi kewajiban yang harus ditanggungnya.

Meminjam uang di perusahaan *leasing* di akui para nasabah lebih mudah dibandingkan dengan meminjam uang di Bank. Alasannya, syarat-syaratnya lebih mudah, proses

lebih cepat dan sederhana, agunan cukup BPKB kendaraan dan jumlah pinjaman lebih kecil sehingga dapat terjangkau dalam tempo pembayarannya.³

Diakui oleh bapak Muhammad Ali (53) bahwasannya beliau meminjam uang di perusahaan *leasing* karena proses yang cepat dan mudah. Disamping itu, kebutuhan yang mendesak beliau di karenakan anak sulungnya mengalami kecelakaan dan diharuskan membayar ruang inap dan biaya-biaya pengobatan sebesar Rp 2.700.000.

Ibu Kartini (48) meminjam uang di *leasing* di karenakan membutuhkan modal usaha mikro untuk membuka warung di depan rumah. Dengan modal Rp.3.000.000,- Ibu Kartini mampu membayar cicilan perbulan selama jangka waktu 18 bulan sebesar Rp.300.000 perbulan. Sehingga, tidak memberatkan Ibu Kartini dalam pengembalian pinjaman.

Di akui pula oleh Bapak Ujang (61) dan Bapak Sukron (58), beliau meminjam uang di perusahaan *leasing* dikarenakan agunan nya tidak memberatkan. Cukup dengan BPKB kendaraan dan prosesnya cepat dibandingkan dengan meminjam uang di Bank dengan proses yang berbelit-belit. Kebutuhan yang tak dapat ditunda-tunda dan dana tunai cepat di dapat hanya di perusahaan *leasing*.

1. Prosedur Murabahah Di Leasing

Syarat-syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat dipenuhi oleh calon nasabah. Setelah nasabah memenuhi semua persyaratan yang telah ditentukan oleh PT. Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung, maka pihak perusahaan akan mengirimkan *sales field* untuk melakukan survey pada calon nasabah sekaligus sebagai bahan pertimbangan dalam memutuskan apakah calon konsumen berhak melakukan transaksi dengan pihak perusahaan atau tidak.

Setelah pihak surveyor (*sales field*) memutuskan untuk menerima pengajuan peminjaman dana yang diajukan

³ Wawancara dengan Bapak Muhammad Ali, Bapak Sukron, Bapak Ujang dan Ibu Kartini, Pada Tanggal 6-7 Mei 2016.

oleh nasabah, maka prosedur *leasing* yang dilakukan oleh PT. Al-ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung adalah selanjutnya pada bagian cashier and finance untuk memberikan pelayanan kepada calon nasabah dengan sebaik mungkin untuk menjelaskan kelengkapan data-data, persyaratan-persyaratan dan sistem pembayaran serta jatuh tempo. Aplikasi ini dibuat dua rangkap oleh sewa cashier and finance.

Setelah menjelaskan kelengkapan data-data, syarat-syarat dan sistem pembayaran serta jatuh tempo. Maka langkah selanjutnya adalah menandatangani atau melakukan kesepakatan melalui akad atau kontrak perjanjian antara kedua belah pihak. Akad perjanjian dan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan kepada nasabah sudah terpanuhi. Selanjutnya, sales administrasi menginput data-data yang telah terpenuhi tersebut meliputi screen 1 dan screen 2.

Adapun screen 1 meliputi identitas nasabah antara lain nama lengkap, tempat tanggal lahir, alamat lengkap (RT/RW/RK) dan nomor KTP. Sedangkan screen 2 lebih detail menjelaskan tentang identitas nasabah seperti nomor handphone, alamat lengkap (provinsi/kabupaten/kecamatan/kelurahan), alamat email, dan harga barang atau dana yang akan dipinjam oleh nasabah beserta perinciannya.

Selesai penginputan data tersebut akan dilimpahkan ke underwriting officer yang bertugas memastikan benar atau tidaknya data tersebut. Data yang terkumpul akan dianalisa kapasitasnya (layak atau tidak calon nasabah tersebut). Setelah menganalisa data dengan benar, underwriting officer memberikan data (*hard copy*) untuk meminta persetujuan dari kepala cabang.

Kepala cabang kembali menganalisis data-data yang telah diperiksa oleh underwriting officer. Tujuannya untuk melihat limit terjangkau atau tidak. Ketika limit tidak terjangkau maka kepala cabang mempertimbangkan dan melakukan pengajuan ke kantor pusat untuk mendapatkan persetujuan.

Syarat-syarat dan ketentuan telah terpenuhi dan disetujui oleh kepala cabang, maka langkah selanjutnya adalah mencetak PO (purchase order). PO (purchase order) adalah langkah terakhir dalam bagian proses pencairan atau persetujuan pembiayaan. Ketika PO (Purchase Order) tidak mensetujui pembiayaan, maka berkas tidak akan sampai ke koperasi. Koperasi disini ialah mitra kerja atau sumber pendanaan *leasing*.

Prosedur pemberian pinjaman uang dengan agunan dan persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan khususnya PT. Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung. Tujuannya untuk standar penilaian kelayakan pemberian pinjaman dana kepada nasabah serta mengurangi resiko terjadinya kredit macet. Adapun prosedur pemberian peminjaman uang yang telah ditetapkan oleh PT. Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung adalah nasabah mendatangi pihak perusahaan atau sales field (pegawai lapangan) datang kerumah nasabah untuk memastikan dan menilai kelayakan nasabah.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah adalah

- a. Foto copy KTP suami dan istri.
- b. Foto copy KK .
- c. Rekening Listrik, Air, Telpon dan PBB.
- d. Foto Slip Gaji Atau Tabungan (Pekerja) 3 bulan terakhir.
- e. Surat keterangan bagi wiraswata.

Ditambah dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku adalah

- a. Harga motor berdasarkan kondisi kendaraan dan taksasi
- b. Angsuran dapat berubah sewaktu-waktu
- c. Kendaraan diasuransikan sesuai dengan masa kontrak kendaraan (syarat dan ketentuan berlaku)
- d. Daftar angsuran khusus kendaraan tahun 2009 keatas.

2. Sanksi Dalam Praktik Murabahah

Dikenakan denda oleh perusahaan kepada nasabah apabila telat dari tanggal jatuh tempo dengan besaran denda 0,05 %. Denda dihitung dari waktu jatuh tempo

hingga waktu pembayaran. Fatwa DSN-MUI NO:17/DSN-/MUI/IX/2000 menetapkan tentang sanksi atas nasabah yang berisi ketentuan sebagai berikut :

- a. Sanksi yang disebut dalam fatwa tersebut adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.
- b. Sedangkan terhadap nasabah yang tidak atau belum mampu membayar disebabkan force majeure tidak boleh dikenakan sanksi.
- c. Terhadap nasabah yang mampu menunda-nunda pembayaran dana atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.
- d. Sanksi dikenakan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajiban.
- e. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat sesuai akad yang ditandatangani.
- f. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, denda yang diterapkan dalam pembiayaan di Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung adalah ta'widh atau yang biasa disebut dengan denda. Diatur dalam fatwa DSN No.43 mengenai ganti rugi. Bank syariah diperbolehkan mengambil ta'widh akibat wanprestasi atau kelalaian dengan menunda-nunda pembayaran dalam kondisi mampu.

Adapun dana yang diambil oleh perusahaan tidak diakui sebagai pendapatan. Melainkan sebagai infak dan disalurkan kepada mustahik. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menegur nasabah yang sebenarnya mampu membayar tetapi menunda pembayaran.

Tujuan ta'widh sendiri adalah agar nasabah tidak lalai atas janjinya dalam membayar hutang. Seperti yang Allah firmankan dalam QS. Al-Isra ; 34

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ﴿٢٤﴾

Artinya “penuhilah janji; Sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban.”.

C. Tinjauan Hukum Islam Tentang Praktik Murabahah Di Leasing

Kegiatan *leasing* (Sewa Guna Usaha) dalam pandangan hukum Islam adalah Mubah. Alasannya, karena diperbolehkan dan dibenarkan dalam syariat Islam selama sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam Al-Qur’an dan Hadist dan tidak keluar dari aturan-aturan hukum yang terdapat di dalamnya.

Sumber yang tidak melarang pengambilan keuntungan terdapat pada QS. An-nisa (29) sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم 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 jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Margin keuntungan merupakan salah satu bentuk dari manajemen risiko suatu perusahaan. Hal ini berlaku pula untuk bank syariah. Penetapan margin keuntungan di Bank syariah juga bertujuan untukantisipasi timbulnya wanprestasi atau kemacetan dari nasabah dan guna menghindari kerugian. DSN MUI telah menerbitkan fatwa mengenai penetapan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah di bank syariah. Dalam fatwa DSN MUI Nomor 84 diketahui bahwa ada dua jenis metode perhitungan margin keuntungan pembiayaan murabahah yang dilakukan dengan mengangsur. Berikut bunyi

fatwanya: “Pengakuan keuntungan *Al-Tamwil Bi Al-Murabahah* (pembiayaan murabahah) dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah, boleh dilakukan secara proposional (*thariqah al-hisab ‘ala kamil al-mablagh/thariqah mubasyirah*) dan secara anuitas (*thariqah al-hisab al-tanazuliyah/thariqah al-tanaqishiyyah*) selama sesuai dengan *urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan lembaga keuangan syariah.

Dalam menetapkan atau memperhitungkan besaran margin itu sendiri tidak diatur secara spesifik dalam al-Quran dan sunnah. Dalam *al-Fiqh al-Islamy wa Adilatuha*, juz V, hlm. 3939 ditegaskan bahwa: “Metode pengakuan keuntungan dalam akad murabahah tidak diatur dalam dalil khusus baik berupa ayat al-Quran maupun sunnah karenanya metode pengakuan keuntungan murabahah termasuk *maskut anha* (tidak diatur dalam fiqih), sehingga dalilnya dikembalikan pada prinsip atau pokok sebagai hukumaslah dalam muamalat, yaitu boleh (mubah) sepanjang ada dalil syari’i yang melarang, serta sejalan dengan maslahat dan *urf* (kebiasaan) yang sah”.

4 Hal tersebut berlaku pula untuk penetapan tingkat margin keuntungan, dalam artian bahwa penjual boleh menetapkan berapapun tingkat margin keuntungannya asalkan tidak bertentangan dengan yang biasa ditetapkan oleh pedagang lain (kebiasaan/*urf* masyarakat). Begitupun dengan bank syariah, bank boleh menetapkan berapapun tingkat margin keuntungan dari hasil penjualan murabahah asalkan sesuai dengan yang biasa berlaku di kalangan lembaga keuangan syariah pada umumnya. Dengan kata lain, tidak ada batasan dalam mengambil keuntungan penjualan (murabahah).

Beberapa hadis Rasulullah menunjukkan bolehnya mengambil laba atau profit margin hingga 100% dari modal. Di antaranya ialah hadis yang diriwayatkan oleh al-Bukhari dalam Shahihnya (No.3129) yang menceritakan Zubeir bin Awwam salah seorang dari sepuluh sahabat Nabi SAW yang dijamin masuk surga. Ia pernah membeli 4 sebidang tanah di daerah ‘Awali Madinah dengan harga 170.000 kemudian dijualnya dengan harga 1.600.000. Artinya sembilan kali lipat dari harga belinya. Jadi, tidak ada ukuran khusus mengenai tingkat atau besaran margin keuntungan yang bisa dijadikan referensi bagi

para penjual dan bank syariah. Berdasarkan kutipan di atas, ukuran umum untuk menetapkan tingkat margin keuntungan ialah urf dan maslahat. Selama tingkat margin keuntungan sesuai dengan urf (kebiasaan) dan tidak mendzalimi salah satu pihak atau tidak menimbulkan madharat (kerusakan) maka tingkat margin keuntungan tersebut masih dianggap sah menurut syariah, sekalipun itu hingga mencapai 100% dari biaya produksi (modal).

Leasing yang ada di PT. Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung telah memuhi rukun syarat dari Ijarah yaitu adanya kedua belah pihak, kerelaan antara kedua belah pihak, manfaat dari objeknya diketahui secara jelas, objek itu dapat diserahkan dan dipergunakan secara langsung dan objek tersebut dihalalkan oleh syara (syarat-syarat objek telah terpenuhi). Pada operasionalnya yang ada di PT. Al-Ijarah Indonesia Finance Cabang Lampung semua transaksinya dilakukan dengan jelas dimana antara hak dan kewajiban antara pihak *lessor* dan *lessee* telah tertera dalam surat perjanjian. Dibuat dan disetujui oleh kedua belah pihak.

Pandangan hukum Islam, pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang diperbolehkan, karena salah satu bentuk jual beli yang terdapat nilai keberkatan adalah jual beli dengan sistem tangguh atau angsuran yang terdapat dalam sistem pembayaran murabahah.

Berdasarkan ketentuan murabahah menurut hukum Islam dan penerapan pembiayaan murabahah dalam perbankan sesuai dengan ketentan yang telah ditetapkan oleh ajaran Islam. Hal ini disebabkan karena Islam telah mengatur bahwa kesepakatan yang dijadikan landasan dalam segala bentuk transaksi muamalah harus didasarkan sukarela (tidak terpaksa) dan tidak bertentangan dalam syariat Islam, seperti menghindari adanya pemerasan dan lain-lain.