

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan dengan orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah¹.

Menurut Muhammad pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan².

Menurut Ismail pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana³.

Dalam Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan

¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, 2002, Hal. 260

² *Op.cit.*, Muhammad Syafi'i Antonio, Hal. 17

³ Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011, hal. 105

persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga⁴.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil⁵.

Berdasarkan uraian diatas menurut Himpunan Peraturan Perundang Undangan Perbankan Syariah maka dapat disimpulkan bahwa, Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa, transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah adalah akad kerjasama antara dua orang atau lebih dimana pihak pertama sebagai pemberi dana sedangkan pihak kedua sebagai pengelola dan musyarakah adalah akad kerjasama antara dua orang atau lebih dimana dari kedua belah pihak sama-sama memberikan kontribusi dana⁶.

Jadi, dapat disimpulkan pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung kegiatan investasi yang telah direncanakan antara nasabah dengan pihak bank yang mewajibkan penerima pembiayaan melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak bank sesuai akad disertai dengan

⁴*Ibid*, Hal. 106

⁵*Ibid*

⁶ *Himpunan Peraturan Perundang-Undangan Perbankan Syariah*, Jakarta: Karya Gemilang, 2008, hal. 4

pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.

B. Jenis-Jenis Pembiayaan

Dalam menjelaskan jenis pembiayaan, dapat dilihat dari tujuan, jangka waktu, jaminan, orangnya (yang menerima dan memberi pembiayaan), dan tempat kediamannya⁷.

1. Jenis Pembiayaan Dilihat Dari Tujuan

a. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan Konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.

b. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan Produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.

2. Jenis Pembiayaan Dilihat Dari Jangka Waktu

a. *Short Term* (pembiayaan jangka pendek)

Ialah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimum satu tahun.

⁷ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, 2010, *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara

b. *Intermediate Term* (pembiayaan jangka waktu menengah)

Ialah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu dari satu sampai tiga tahun.

c. *Long Term* (pembiayaan jangka panjang)

Ialah suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun.

d. *Demand Loan atau Call Loan*

Ialah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.

3. Jenis Pembiayaan Dilihat Menurut Lembaga Yang Menerima Pembiayaan

- a. Pembiayaan untuk badan usaha pemerintah/Daerah.
- b. Pembiayaan untuk badan usaha swasta
- c. Pembiayaan perorangan
- d. Pembiayaan untuk bank koresponden

4. Jenis Pembiayaan Dilihat Menurut Tujuan Penggunaan

a. Pembiayaan Modal Kerja/Pembiayaan Eksploitasi

Pembiayaan modal kerja (PMK) adalah pembiayaan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan, seperti pembelian bahan baku/mentah, bahan penolong/pembantu, barang dagang, biaya eksploitasi barang modal, piutang, dll.

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi adalah pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi,

modernisasi, perluasan atau pendirian proyek baru, misalnya untuk pembelian mesin-mesin, bangunan, dan tanah untuk pabrik.

c. Pembiayaan Konsumsi

Pembiayaan yang diberikan bank kepada pihak ketiga/perorangan (termasuk karyawan bank sendiri) untuk keperluan konsumsi berupa barang atau jasa dengan cara membeli, menyewa atau cara lain.

5. Pembiayaan Konsumsi

Pembiayaan menurut sektor ekonomi atas dasar kebutuhan untuk menentukan kebijakan pengarahannya pembiayaan bank secara kualitatif yang dititik beratkan pada sektor ekonomi yang diutamakan dalam pembiayaan dengan pembiayaan bank itu. Sektor-sektor ekonomi yang dimaksud diperinci sebagai berikut:

- a. Sektor pertanian, perburuhan dan sarana pertanian
- b. Sektor pertambangan
- c. Sektor perindustrian
- d. Sektor listrik gas dan air
- e. Sektor Konstruksi
- f. Sektor perdagangan, restoran, dan hotel
- g. Sektor pengangkutan, pergudangan dan komunikasi
- h. Sektor jasa-jasa dunia usaha
- i. Sektor jasa-jasa sosial/masyarakat
- j. Sektor lain-lain

6. Jenis Pembiayaan Menurut Sifat

Pengertian sifat pembiayaan disini adalah berhubungan dengan perkembangan baki debit sejak pembiayaan ditarik/digunakan sampai dengan pembiayaan dilunasi. Dengan demikian, maksud dan tujuan penentuan sifat pembiayaan adalah untuk memudahkan pengawasan pelaksanaan penarikan dan pelunasan pembiayaan.

7. Jenis Pembiayaan Yang Disalurkan Menurut Bentuk

a. *Cash Loan*

Cash Loan adalah pinjaman uang tunai yang diberikan bank kepada *customernya*, sehingga dalam pemberian fasilitas *cash loan* ini bank telah menyediakan dana (*fresh money*) yang dapat digunakan oleh *customer* berdasarkan ketentuan yang ada dalam akad pembiayaan.

b. *Non Cash Loan*

Non Cash Loan adalah fasilitas yang diberikan bank kepada *customernya*, tetapi atas fasilitas tersebut bank belum mengeluarkan uang tunai.

8. Jenis Pembiayaan Menurut Sumber Dana

a. Pembiayaan dengan dana bank sendiri

b. Pembiayaan dengan dana bersama-sama dengan bank lain (sindikasi, konsorsium, *joint financing*, KLBI).

c. Pembiayaan dengan dana dari luar negeri (*Offshore, Two Step Loan, Project Aid*)

9. Jenis Pembiayaan Menurut Wewenang Pemutusan

Dilihat dari sudut wewenang pemutusannya maka pembiayaan dibedakan atas wewenang kantor wilayah, wewenang cabang, dan wewenang kantor pusat (kepala divisi, direksi).

C. Prinsip Penilaian Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian marketing harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S dan 7 P⁸.

1. Character

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

2. Capacity

Yaitu penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

⁸ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009, hal.103

3. *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh rasio *financial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

4. *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat di pakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5. *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan.

6. *Syariah*

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN “ *Pengelola tidak boleh meyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan murabahah*”.

Sedangkan P kredit adalah sebagai berikut⁹:

1. *Personality*

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadian dan tingkah lakunya sehari-hari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah.

2. *Party*

Mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.

3. *Purpose*

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam, apakah tujuan untuk konsumtif, produktif atau tujuan untuk perdagangan.

4. *Prospect*

Yaitu untuk menilai nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai *prospect* atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai *prospect*, bukan hanya bank yang rugi tetapi juga nasabah.

⁹*Ibid*, Hal. 110

5. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang diambil atau sumber dari mana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik.

6. *Profitability*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode apakah tetap sama atau meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang diperolehnya dari bank.

7. *Protection*

Yaitu bagaimana menjaga kredit yang diberikan oleh bank namun melalui suatu perlindungan. Perlindungan dapat berupa jaminan barang, orang atau jaminan asuransi.

D. Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah istilah dalam fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual-beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan¹⁰.

Murabahah secara fiqih, pembayarannya dapat dilakukan lewat *naqdan* (tunai) atau *bitsaman ajil* (tangguh tempo). Dalam penerapannya diperbankan, murabahah yang *naqdan* tidak ada. Yang ada adalah murabahah yang

¹⁰ Adiwarmam A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta : Gema Insani, 2001, hal. 90

pembayarannya dicicil. Jadi, sebenarnya produk pembiayaan murabahah secara fiqih adalah murabahah *ba'i bitsamanil ajil* hasilnya kedua produk ini sama saja¹¹.

Bila dianalisis secara fiqih, transaksi murabahah yang terjadi di BNI Syari'ah terdiri atas beberapa bagian. Pertama, transaksi wakalah, yaitu ketika bank menunjuk calon nasabah sebagai wakilnya untuk membeli barang yang diinginkannya. Kedua, transaksi murabahah pertama, yaitu ketika nasabah sebagai wakil bank membeli barang itu secara tunai *original seller*. Ketiga, transaksi murabahah kedua, yaitu ketika bank sebagai pemilik barang menjual secara cicilan kepada nasabah.

Dalam Standar Akuntansi Keuangan Syari'ah, kedua transaksi ini disebut murabahah dengan pesanan. Keempat, karena secara fiqih kepemilikan barang telah berpindah ketangan nasabah, padahal ia belum membayar sepersen pun kepada bank, timbullah *dayn* (utang yang timbul bukan akibat pinjam-meminjam uang). Walaupun tidak wajib, biasanya diikuti dengan transaksi kelima, yaitu menahan barang jaminan (*rahn*), barang yang dijaminan dapat berupa barang yang dibiayai oleh bank karena kepemilikannya telah berada ditangan nasabah¹².

➤ Syarat dan rukun murabahah

Syarat akad jual-beli murabahah yaitu:

- a. Penjual memberitahu biaya modal atau harga beli barang tersebut kepada nasabah

¹¹*Ibid.*

¹²*Ibid.*

- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas riba
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang tersebut. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.¹³

Rukun murabahah yaitu:

- a. Penjual (ba'i)
- b. Pembeli (musytari')
- c. Barang/obyek (mabi')
- d. Harga (tsaman)
- e. Ijab qabul¹⁴

Landasan Syariah

- a. Surat Al-Baqoroh Ayat 275

“Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.” (QS. Al-Baqarah Ayat 275)¹⁵

- b. Surat Al-Baqoroh Ayat 282

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, maka tuliskanlah.” (QS. Al-Baqarah:282)¹⁶

¹³Muhammad, Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta : Tazkia Institute, 1999, hal. 146

¹⁴Sunarto Zilkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta : Zikrul Hakim, 2003, hal. 40

¹⁵Q.S. Al-Baqarah Ayat 275. Artinya:“Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.”

E. Karakteristik Pembiayaan Oto iB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif murabahah yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini¹⁷.

Tujuan Pembiayaan Oto iB Hasanah yaitu :

1. Meningkatkan peran BNI Syariah dalam pemberian pembiayaan di segmen kecil.
2. Meningkatkan pemasaran pembiayaan Oto iB Hasanah di BNI Syariah.
3. Membantu menyediakan kekurangan dana guna memiliki kendaraan yang sesuai dengan kemampuan masing-masing pemohon.
4. Meningkatkan pendapatan BNI Syariah.

Sasaran pembiayaan Oto iB Hasanah yaitu :

Ruang pasar pembiayaan konsumtif skala kecil yang masih potensial bagi WNI dengan status sebagai berikut :

- PNS, Pegawai BUMN/BUMD Anggota TNI/POLRI
- Pegawai Perusahaan Multinasional
- Pegawai tetap di perusahaan swasta terpercaya
- Profesional
- Pengusaha/Wiraswasta¹⁸

Keunggulan:

¹⁶QS. Al-Baqarah:282. *“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, maka tuliskanlah.”*

¹⁷ [Online] Tersedia: www.bnisyariah.co.id

¹⁸ Pedoman Buku Pembiayaan BNI Syariah

1. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
2. Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
3. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
4. Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan.
5. Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
6. Pembayaran angsuran melalui debit rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

Persyaratan¹⁹:

1. Warga Negara Indonesia
2. Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan saat pembiayaan lunas berusia maksimum 55 tahun untuk pegawai ; 60 tahun untuk pengusaha.
3. Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun.
4. Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.

F. Penetapan Margin Keuntungan Dan Nisbah Bagi Hasil

Pembiayaan

1. Penetapan Margin Keuntungan

Bank Syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts*(NCC), yakni akad bisnis

¹⁹[Online] Tersedia: www.bnisyariah.co.id

yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bit tamluk*, *salam*, dan *istishna'*.

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, *istishna'* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam Perjanjian Pembiayaan.

a) Referensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan Referensi Margin Keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut²⁰:

1) *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin

²⁰Adiwarman, Karim. 2014. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, hal. 281-282

keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

2) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Yang dimaksud dengan *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat.

3) *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

Yang dimaksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5) *Overhead Cost*

Yang dimaksud dengan *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

2. Penetapan Harga Jual

Harga jual adalah harga beli/harga pokok/harga perolehan dan profit margin keuntungan seperti rumusan dibawah ini menurut Adiwarmen A. Karim dalam bukunya Bank Syariah.

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Referensi} \\ \text{Margin} \\ \text{Keuntungan} \\ \hline \end{array} \quad \begin{array}{|c|} \hline \text{Harga} \\ \text{Pokok} \\ \text{Bank} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Harga Jual} \\ \hline \end{array}$$

3. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran marjin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metoda, yaitu²¹:

a) Metode Marjin Keuntungan Menurun (*Sliding*)

Marjin Keuntungan Menurun adalah perhitungan marjin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

²¹*Ibid*, hal. 281

b) Marjin Keuntungan Rata-rata

Marjin keuntungan rata-rata adalah marjin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

c) Marjin Keuntungan *Flat*

Marjin keuntungan *flat* adalah perhitungan marjin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

d) Marjin Keuntungan Anuitas.

Marjin keuntungan annuitas adalah marjin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan marjin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan marjin keuntungan yang semakin menurun.

Penulis berkesempatan meneliti tingkat pengembalian pembiayaan dengan menggunakan pengakuan angsuran harga jual yaitu metode Marjin Keuntungan Menurun (*sliding*) dan metode marjin keuntungan *flat*.

4. Persyaratan untuk Perhitungan Margin Keuntungan

Margin Keuntungan = f (plafond) hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:

- a. Jenis perhitungan margin keuntungan
- b. Plafond pembiayaan sesuai jenis
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Tingkat margin keuntungan pembiayaan
- e. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan)

G. Penetapan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan

Penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan dengan mempertimbangkan sebagai berikut²²:

1. Referensi tingkat (margin) keuntungan

Yang dimaksud referensi tingkat (margin) keuntungan adalah referensi tingkat (margin) keuntungan yang ditetapkan oleh rapat ALCO.

2. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai

Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan sebagai berikut:

- a. Perkiraan Penjualan

- 1) Volume penjualan setiap transaksi atau volume penjualan setiap bulan.
- 2) *Sales Turn-Over* atau frekuensi penjualan setiap bulan
- 3) Fluktuasi harga penjualan
- 4) Rentang harga penjualan yang dapat dinegosiasikan
- 5) Margin keuntungan setiap transaksi

²² *Ibid*, 298

b. Lama *cash to cash cycle*:

- 1) Lama proses barang
- 2) Lama persediaan
- 3) Lama piutang

c. Perkiraan biaya-biaya langsung

Yang dimaksud biaya-biaya langsung adalah biaya yang langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan seperti biaya pengangkutan, biaya pengemasan, dan biaya-biaya lain yang lazim dikategorikan dalam *cost of goods sold (COGS)*.

d. Perkiraan biaya-biaya tidak langsung

Yang dimaksud biaya-biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan, seperti biaya sewa kantor, biaya gaji karyawan, dan biaya-biaya lain yang lazim dikategorikan dalam *overhead cost (OHC)*.

e. *Delayed Factor*

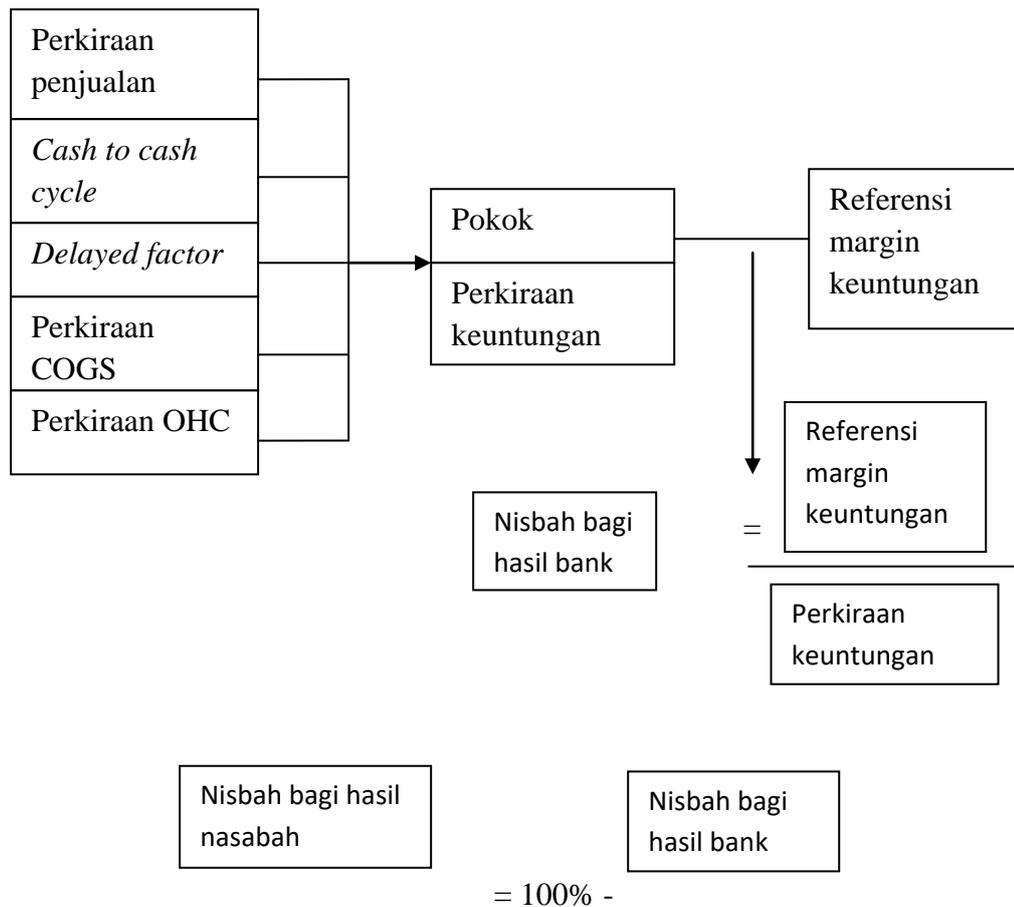
Delayed Factor adalah tambahan waktu yang ditambahkan pada *cash to cash cycle* untuk mengantisipasi timbulnya keterlambatan pembayaran dari nasabah kepada bank.

Terdapat tiga metode dalam menentukan nisbah bagi hasil pembiayaan, yaitu²³:

1. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Keuntungan

²³ *Ibid, hal. 299*

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan:

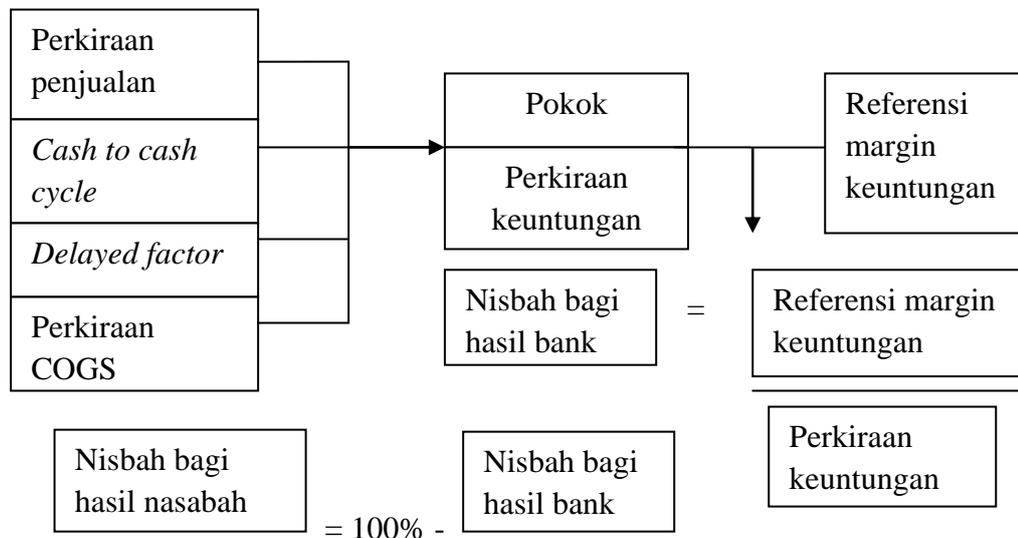


- Perkiraan Penjualan
- Lama *Cash To Cash Cycle*
- Perkiraan Biaya-Biaya Langsung (COGS)
- Perkiraan Biaya-Biaya Tidak Langsung (OHC)
- *Delayed Factor*

2. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Pendapatan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat pendapatan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan²⁴:

- Perkiraan Penjualan
- Lama *Cash To Cash Cycle*
- Perkiraan Biaya-Biaya Langsung (COGS)
- *Delayed Factor*



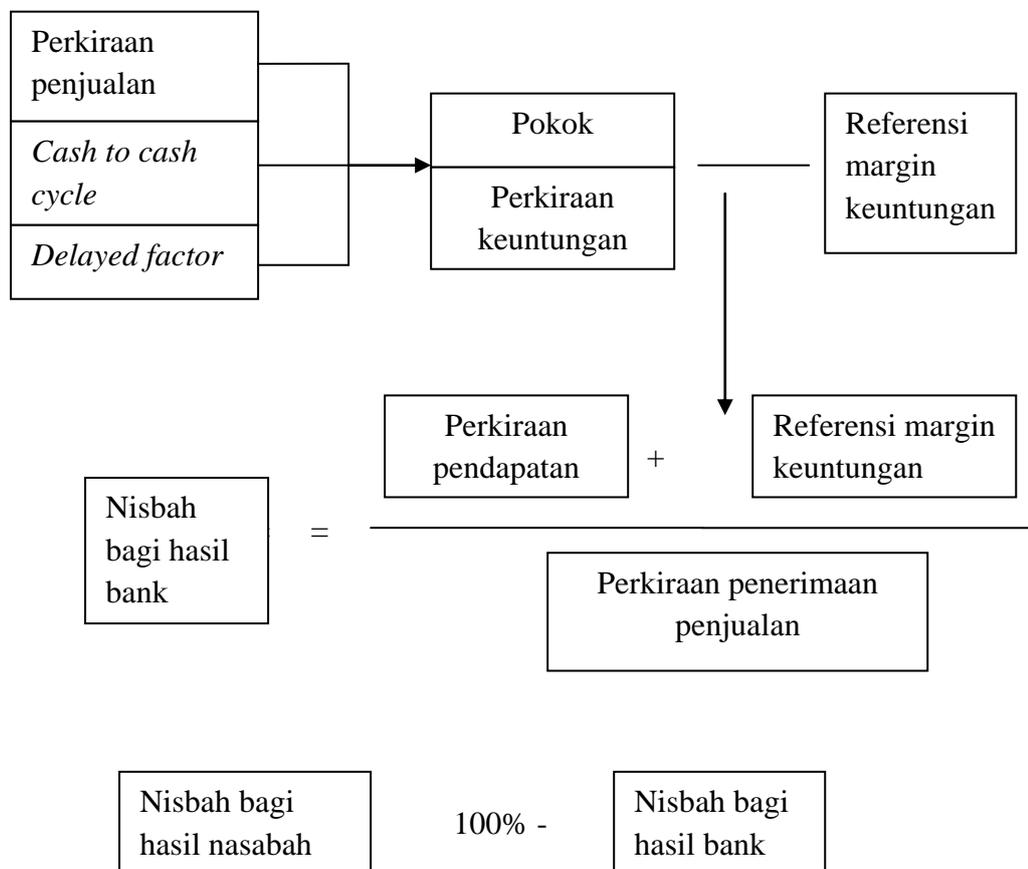
3. Penentuan Nisbah Bagi Hasil Penjualan

Dalam hal ini, nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dan referensi tingkat keuntungan yang

²⁴ *Ibid*, hal. 300

telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan penerimaan penjualan dihitung dengan mempertimbangkan²⁵:

- Perkiraan Penjualan
- Lama *Cash To Cash Cycle*
- *Delayed Factor*



H. Penentuan Angsuran Pokok

Penentuan angsuran pokok dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan Berjangka Waktu di bawah Satu Tahun

²⁵ *Ibid, hal. 301*

Pembiayaan pokok pembiayaan dengan jangka waktu kurang dari satu tahun dapat dilakukan pada saat jatuh tempo.

2) Pembiayaan Berjangka Waktu di atas Satu Tahun

Pembayaran pokok pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari satu tahun wajib diangsur secara proporsional selama jangka waktu pembiayaan. Yang dimaksud dengan proporsional adalah pembayaran angsuran sesuai dengan arus kas (*net cash inflow*) dari usaha nasabah²⁶.

I. Penelitian Terdahulu

Dalam Tugas Akhir ini penulis mempunyai penelitian terdahulu dari beberapa mahasiswa yang telah lebih dahulu melakukan penelitian tentang pembiayaan kredit kepemilikan kendaraan bermotor dengan akad murabahah.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Muhammad Noval (2015), Penentuan Metode Angsuran Murabahah (Studi kasus di BMT Al-Karomah Martapura)	Praktik transaksi <i>murabahah</i> pada BMT Al-Karomah Martapura adalah transaksi <i>murabahah</i> yang berdasarkan pesanan dan bersifat konsumtif serta dalam pelunasan pembayarannya dengan cara diangsur menerapkan empat metode untuk pengangsuran yaitu:	Sama-sama membahas pembiayaan murabahah yang bersifat konsumtif serta dalam pelunasan pembayarannya dengan cara diangsur dan menerapkan metodemargin keuntunganmenurun.	Menggunakan metode margin keuntungan rata-rata, metode fleksibel dan metode suka rela.

²⁶ *Ibid, Hal. 301*

		metode margin keuntungan rata-rata, metode margin keuntungan menurun, metode fleksibel dan metode suka rela.		
2	Siti Nuraeni, Analisis Perbandingan Tingkat Suku Bunga Efektif Dan Tingkat Suku Bunga Flat Terhadap Pendapatan Operasional Bank (Studi Kasus Pada Bank Bjb Cabang Tasikmalaya)	Bank bjb Kota Tasikmalaya menetapkan suku bunga yang cukup kompetitif, pendapatan operasional pada Bank bjb Kota Tasikmalaya mengalami fluktuasi dari bulan Januari tahun 2010 sampai bulan Desember tahun 2011. Terdapat perbedaan yang signifikan antara tingkat suku bunga efektif dan tingkat suku bunga flat, dan suku bunga kredit mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel pendapatan operasional Bank bjb Kota Tasikmalaya.	Terdapat perbedaan yang signifikan antara tingkat suku bunga efektif dan tingkat suku bunga flat.	Menggunakan konsep suku bunga yang biasa diterapkan dalam perbankan konvensional. Analisis data menggunakan regresi linear.

3.	Damsiri (2012), Strategi Pemasaran Pembiayaan Oto iB Hasanah di PT. Bank BNI Syariah Cabang Semarang	Terdapat pembiayaan untuk kendaraan bermotor baru atau bekas yaitu pembiayaan Oto iB Hasanah yang diperuntukan bagi masyarakat yang akan mengajukan pembiayaan terutama pembiayaan pada kendaraan mobil.	Untuk melakukan pemasaran pihak pengelola pembiayaan di PT. BNI Syariah Cabang Semarang melakukan beberapa program pemasaran yaitu menyebarkan brosur dan melakukan berbagai kunjungan dalam pemasaran produk ini terdapat berbagai kendala.	Pihak pengelola pembiayaan menggunakan strategi yang tepat dalam memasarkan pembiayaan. Metode yang digunakan dalam penelitiannya adalah deskriptif analisis.
4	Aullya Mahadipa(2011), Analisis Sistem Pembayaran Kredit Pemilikan Mobil dengan Metode Bunga Flat dan Bunga Efektif	Metode yang lebih menguntungkan pihak <i>finance</i> adalah metode flat. Sedangkan metode yang paling baik digunakan bagi customer adalah metode bunga efektif atau sliding rate.	Sama-sama meneliti tingkat pengembalian atau pelunasan suatu pembiayaan kendaraan bermotor	Menggunakan metode umum atau konvensional
5	Rieke Widya Desiana, Sri Mangesti Rahayu, dan Dwiatmanto(2014), Analisis Sistem Dalam Pemberian Kredit Kendaraan Bermotor(KKB) Untuk Mendukung Pengendalian Manajemen Kredit.	Sistem dan prosedur pemberian kredit Pada PD BPR Bank Jombang Kabupaten Jombang, masih belum optimal dalam pelaksanaannya. Belum ada pemisahaan tugas dan pemeriksaan.	Sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus dalam pemberian kredit kendaraan bermotor.	Lebih spesifik membahas sistem pengendalian dengan menggunakan pengendalian manajemen kredit.