

**Penetapan Margin Keuntungan Murabahah berdasarkan Prosentase
Pada Pembiayaan Konsumtif**

Dwiya Endah Pandu Probowati¹

IAI Bunga Bangsa Cirebon¹

Email : dwiyaendahpp@iaibungabangsacirebon.ac.id¹

ABSTRAK

Antusiasme masyarakat muslim untuk beralih ke perbankan syariah disambut para pelaku perbankan nasional dengan membuka bank-bank syariah baru dan unit usaha syariah. Adanya trend hijrah, promosi produk dan jasa perbankan syariah diberbagai media, mengarahkan masyarakat muslim yang membutuhkan pembiayaan untuk mengajukan pembiayaan dengan akad syariah ke BMT/Bank Syariah. Untuk pembiayaan berjenis pembiayaan konsumtif, BMT/Bank Syariah menawarkan produk dengan akad *murabahah*, dengan margin keuntungan yang disepakati bersama. Namun karena terbiasa dengan mekanisme perbankan konvensional, beberapa nasabah dilanda kebingungan untuk menentukan besaran nilai margin yang akan ia bayarkan ke BMT/Bank Syariah.

Kata Kunci : *Murabahah,ujrah,prosentase,pembiayaan,syariah,bank*

ABSTRACT

The enthusiasm of the Muslim community to switch to sharia banking was welcomed by national banking practitioners by opening sharia banks and sharia business units. Hijrah trend, mass promotion of sharia products and services in various media leads Muslims who need financing products to go to BMT / Sharia Banks to apply sharia based financing products. For financing costumer consumption activities, BMT / Syariah Bank offers product based murabaha contracts, with mutually agreed profit margins. However, because most of the costumer are accustomed to conventional banking mechanisms, sometimes they are confused to determine the amount of the margin they will pay to the BMT/Sharia Bank.

Keywords: *Murabaha, ujarah, percentage, financing, sharia, bank*

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Kesadaran umat islam untuk melaksanakan kegiatan muamalah berdasarkan ketentuan syariah hari demi hari semakin menggembirakan, masyarakat muslim yang ingin menjalankan islam secara kaffah berbondong-bondong meninggalkan produk dan jasa bank ribawi dan beralih ke produk dan jasa perbankan syariah, antusiasme masyarakat ini disambut para pelaku perbankan nasional dengan membuka bank syariah, tak ingin kalah bersaing, perbankan konvensionalpun kini ikut ambil peran dengan membuka unit usaha syariah untuk memenuhi ekspektasi umat islam akan produk dan jasa perbankan yang selaras dengan ketentuan syariah.

2. Kebingungan Calon Nasabah

Keinginan hijrah akan mendorong masyarakat muslim beralih ke produk dan jasa perbankan syariah. Masyarakat muslim yang memerlukan pembiayaan bersifat segera tidak ragu lagi mendatangi BMT/Bank Syariah untuk mengajukan pembiayaan dengan akad syariah. Untuk pembiayaan berjenis pembiayaan konsumtif, BMT/Bank Syariah menawarkan produk dengan akad *murabahah*, dengan margin keuntungan yang akan ditentukan dan disepakati bersama. Namun karena terbiasa dengan mekanisme perbankan konvensional, beberapa nasabah dilanda kebingungan untuk menentukan besaran nilai margin yang akan ia bayarkan ke Bank/Koperasi Syariah. Dalam hukum syariah muamalah penentuan margin kesepakatan transaksi murabahah sebaiknya ditentukan dengan nilai nominal, Namun karena bingung berapa besaran yang ia akan berikan kepada Bank/Koperasi Syariah, Pada akhirnya sebagian calon nasabah cenderung menyerahkan keputusan atas nilai margin murabahah tersebut pada bank/koperasi syariah.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersumber dari data-data yang dihasilkan dengan menggunakan metode deskriptif. Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang menggunakan peneliti sebagai instrumen utama dalam penelitian, dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan penggabungan data atau triangulasi (Sugiyono, 2016:9). Tujuannya adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Dalam penelitian ini, sumber data terbagi menjadi dua yaitu, data primer dan data sekunder. Data primer berupa data yang diperoleh dari hasil penelitian secara empirik melalui analisis mendalam kepada pihak-pihak nasabah, Manajemen BMT AB Kabupaten Cirebon Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini adalah sumber referensi seperti buku ilmiah, buku pengetahuan, jurnal, internet dan media lain yang dapat dijadikan sebagai referensi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Akad Syariah

Produk Perbankan Syariah populer yang sudah kita kenal menggunakan beberapa akad dalam *muamalah* islami yakni : *Murabahah* (jual beli), *Mudharabah & Musyarakah* (Kerjasama) Hasil), *Salam & Ishtishna* (Jual beli dengan pesanan), *Wadiah* (titipan), *Rahn* (Gadai), *wakalah* (perwakilan), *Ijarah* (Sewa) dan *Qardh* (hutang Piutang). Perlu kita cermati bahwa saat ini masyarakat kita sudah terbiasa dengan sistem ribawi ala perbankan konvensional, sehingga ketika menggunakan produk dan jasa perbankan syariah, masyarakat masih saja terbelenggu dengan kebiasaan yang sama ketika mereka mulai beralih kepada produk dan jasa perbankan Syariah.

Pemahaman masyarakat yang masih sangat minim terkait akad dan hukum syari dari kerap menimbulkan banyak perdebatan. Dalam hal ini penulis akan memberikan contoh konkret sebuah situasi dimana seorang warga masyarakat bernama Pak Zam memerlukan sepeda motor baru untuk transportasinya berdagang pempek. BMT memiliki dua opsi untuk membukukan transaksi ini dengan salah satu dari dua akad syariah, yakni *qardh* atau *murabahah*.

Pada Bulan Mei 2020 Pak Zam mendatangi BMT AB di Kabupaten Cirebon dan mengutarakan keinginannya untuk memiliki sepedamotor baru untuk mendukung usahanya berdagang pempek, Pada BMT AB Pak Zam menyatakan jika pengajuannya dikabulkan ia ingin melunasi pinjamannya ke BMT dengan jangka waktu sepuluh bulan saja, dengan alasan ia tidak ingin terlalu lama berhutang. Pihak BMT AB menanggapi pengajuan ini dengan melakukan wawancara pada pak Zam terkait omsetnya sehari hari berjualan pempek dan apakah ada aset yang bisa ia jadikan jaminan ke BMT AB.

2. Qardh Versus Murabahah Untuk Pembiayaan Konsumtif

Bank/Koperasi Syariah memiliki dua opsi terhadap pengajuan dana pak Zam, Pertama BMT mencairkan dana dan langsung diberikan kepada pak Zam (menggunakan akad *Qardh*), kedua BMT melakukan survey harga, memberitahukan harga sepeda dan meminta besaran margin keuntungan kepada pak Zam (menggunakan akad *Murabahah*).

Opsi pertama, menggunakan akad *Qardh* (hutang piutang). BMT memberikan pinjaman uang tunai kepada pak Zam. Dengan dana tersebut pak Zam membeli sendiri sepeda motor yang diinginkannya, BMT tidak berperan untuk membelikan barang yang diinginkan pak Zam. Syariah menetapkan bahwa dalam hutang piutang tidak boleh ada tambahan keuntungan, artinya BMT tidak diperkenankan membebaskan biaya tambahan atas pinjaman dana tersebut. Sehingga transaksi ini mengandung unsur *riba* dan *riba* sendiri sudah jelas haram. Terkait *Qardh* Rasulullah Saw bersabda lewat sahabat beliau Fudholah bin Ubaid RA bahwa : “*Setiap piutang yang mendapatkan kemanfaatan maka itu adalah riba*”

Opsi kedua, menggunakan akad *murabahah*. Pak Zam memberikan spesifikasi sepeda motor yang diinginkannya, BMT melakukan survey harga, memberitahukan harga pokok sepeda motor tersebut kepada pak Zam beserta margin keuntungan yang diinginkannya. Kemudian ketika pak Zam menyanggupi, BMT akan segera membeli sepeda motor yang diinginkan pak Zam tersebut. Dalam hal ini BMTlah yang membeli sepeda motor dan menyerahkannya kepada pak Zam. Karena BMT berperan dalam memberikan dana talangan dan juga mencarikan barang yang diinginkan nasabah maka ia berhak atas sebuah nilai upah atau margin keuntungan. Dalam syariah margin keuntungan ini boleh. Dengan demikian akad *murabahah* (jual beli) adalah akad yang paling tepat untuk digunakan dalam transaksi ini karena aman status hukumnya (*halal*).

3. Berapa Margin Keuntungan Murabahah yang Disanggupi Nasabah

Ada beberapa permasalahan yang kerap timbul karena masyarakat sudah terbiasa dengan sistem ribawi di perbankan konvensional. Kasus peminjaman dana BMT AB oleh pak Zam ini ini dapat dijadikan gambaran. Pada saat manajemen BMT AB menanyakan berapa kah besaran nilai margin keuntungan yang mampu dibayarkan Pak Zam kepada BMT AB, Pak Zam justru bingung, kebingungan ini wajar karena masyarakat kita, meskipun sebagian besar muslim belum begitu memahami akad-akad dan hukum muamalah syariah. Hal ini diperparah dengan kenyataan bahwa masyarakat kita telah terbiasa menggunakan produk dan jasa perbankan konvensional yang menggunakan nilai bunga. Karena bingung, pada akhirnya pak Zam menyerahkan sepenuhnya keputusan nilai margin keuntungan kepada BMT AB. Dengan mempertimbangkan situasi dan kondisi ekonomi masyarakat yang masih tidak stabil karena wabah covid 19 BMT AB akhirnya menentukan besaran margin keuntungan dari transaksi murabahah ini sebesar 2% dari nilai pokok pinjaman/Harga sepedamotor tersebut.

Berikut ini adalah perhitungan transaksi pak Zam dan BMT AB :

Nilai sepeda motor	Rp20.000.000,-
Margin keuntungan Murabahah 2%	Rp 400.000,-
Waktu pembayaran 10 bulan	

Pada tanggal 20 Mei 2020 Pak Zam menerima sepeda motor senilai Rp20.000.000,- dengan kewajiban untuk membayar pokok pinjaman senilai 20.000.000 dan margin keuntungan BMT senilai 400.000 yang akan dicicil oleh pak Zam selama 10 bulan.

Tabel Amortisasi Kewajiban Pak Zam kepada BMT AB

		Cicilan/Bln	Sisa Kewajiban
	Mei 2020		20,400,000
1	Juni	2,040,000	18,360,000
2	Juli	2,040,000	16,320,000
3	Ags	2,040,000	14,280,000
4	Sept	2,040,000	12,240,000
5	Okt	2,040,000	10,200,000
6	Nov	2,040,000	8,160,000
7	Des	2,040,000	6,120,000
8	Jan 2021	2,040,000	4,080,000
9	Feb	2,040,000	2,040,000
10	Mar	2,040,000	-

Berdasarkan perhitungan ini pak Zam akan membayar Rp2.040.000/bulan selama 10 bulan kedepan. Pertanyaan yang kemudian timbul atas kondisi ini adalah : apakah transaksi ini halal? Apakah pendapatan BMT AB atas transaksi ini juga halal?. Jika menggunakan prosentase bukankah kita juga menggunakan cara perbankan konvensional dalam bertransaksi?

4. Fungsi Intermediasi & Fungsi Sosial Bank/Koperasi Syariah

a. Fungsi Intemediasi

BMT/Bank Syariah memiliki dan menjalankan fungsi intermediasi dengan cara membantu mengalirkan dana dari masyarakat yang *surplus* dana kepada masyarakat yang *defisit* dana. Dalam hal ini simpanan nasabah yang merupakan *Wadiah* (Yad Dhamanah) dan *Mudharabah* dapat dipergunakan untuk meminjamkan masyarakat yang memang membutuhkan dana segera. Sebagaimana kita ketahui akad wadiah ada 2 jenis yakni akad *wadiah amanah* dimana dana nasabah penabung tidak boleh dimanfaatkan Bank/Koperasi Syariah, ada pula akad *wadiah yad dhamanah* yang oleh

pemilik dana ini diijinkan untuk diolah oleh pihak bank/koperasi syariah dengan catatan bank/koperasi syariah bertanggung jawab penuh atas keutuhan dana tersebut ketika jatuh tempo.

Tabungan biasa, lazimnya menggunakan akad *wadiah amanah*, adapun tabungan berjangka atau deposito lazimnya menggunakan akan *wadiah yad dhamanah* atau *mudharabah*. Dana yang masuk dengan transaksi *murabahah* akan mendapatkan bagi hasil. Agar lebih jelas tabel berikut akan memberikan gambaran yang lebih rinci.

No	Akad	Keterangan
1	<i>Wadiah Amanah</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dana hanya dititipkan tidak boleh digunakan 2. Barang Hilang/Rusak bukan merupakan tanggungjawab Bank 3. Tidak ada bonus atau bagi hasil bagi pemilik dana
2	<i>Wadiah Yad Dhamanah</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dana dititipkan namun boleh digunakan 2. Barang Hilang/Rusak merupakan tanggungjawab bank 3. Nasabah tidak menerima bagi hasil atau rewards apapun Namun biasanya bank akan memberikan bonus pada pemilik dana
3	<i>Mudharabah</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dana memang diarahkan agar digunakan untuk aktifitas produktif 2. Barang Hilang/Rusak merupakan tanggungjawab Bank 3. Nasabah menerima bagi hasil pada pemilik dana sesuai Nisbah yang sudah disepakati

b. Fungsi Sosial

Jika dicermati penetapan margin keuntungan yang dilakukan BMT AB ini harus dilakukan karena nasabah dengan suka rela menyerahkan sepenuhnya keputusan atas margin keuntungan kepada BMT AB, dengan catatan nilai nominal yang menjadi kewajiban nasabah ini tidak memberatkan nasabah. BMT AB juga tidak serta merta mengambil kesempatan mengambil keuntungan besar dalam kesempatan nasabah, Manajemen BMT AB menetapkan besaran 2% dengan pertimbangan nilai ini masih jauh lebih rendah dari pinjaman dari Bank Konvensional lainnya, apalagi dari bunga pinjaman bank utuk/rentenir/lintah darat.

Jika nasabah menggunakan pinjaman bank ribawi mekanisme bunga yang cenderung fluktuatif akan membuat besaran bunga pinjaman juga berfluktuasi berdasarkan nilai bunga yang berlaku secara nasional, sedangkan pinjaman dari bank utuk/rentenir/lintah darat sebagaimana kita pahami sudah jelas sangat memberatkan masyarakat. Adapun pinjaman pak Zam kepada BMT AB ini tidak akan berubah

hingga jatuh tempo. Dengan langkah ini kita dapat melihat bahwa BMT AB berusaha menjalankan fungsi sosial untuk membantu masyarakat memenuhi kebutuhan kerja sehingga diharapkan kondisi ekonomi keluarganya akan jauh lebih baik.

Kondisi ini memicu perdebatan dikalangan akademisi, sebagian menganggap dalam kasus ini adalah BMT AB telah mengambil pendekatan yang sangat tepat dan merupakan *win to win solution* baik bagi nasabah maupun bank/koperasi syariah, namun sebagian lagi justru seperti mendapatkan legitimasi untuk menyamakan bank konvensional dengan bank syariah karena penentuan margin tidak menggunakan nilai nominal sepakatan namun dengan mendasarkan pada prosentase terlebih dahulu.

c. Orientasi Profit dan Biaya Tak Terhindarkan

Sebagai makhluk ekonomi, setiap orang akan berusaha mendapatkan *value* terbaik dari apa yang mereka usahakan/baysr. Pembiayaan murabahah dengan margin keuntungan rendah dan terjangkau, yang didefinisikan sebagai “lebih rendah dari nilai bunga yang ditawarkan bank/lembaga pembiayaan konvensional” otomatis akan membuat masyarakat beralih dari penggunaan produk dan jasa bank konvensional ke bank syariah. Atas dasar ini para pelaku perbankan syariah perlu menata diri agar institusinya memiliki posisi tawar yang lebih baik dari bank/koperasi konvensional. Diantaranya adalah dengan cara memberikan ujah, margin keuntungan, besaran nisbah, nilai kembalian yang lebih menguntungkan nasabah daripada produk dan jasa yang ditawarkan oleh perbankan konvensional.

Pada dasarnya institusi bisnis manapun selalu menginginkan *laba*, tidak terkecuali BMT/Bank Syariah. Profit yang didapatkan oleh institusi bisnis, pada dasarnya diperlukan untuk membayar biaya operasional seperti menggaji karyawan, membayar sewa gedung dan pengeluaran rumah tangga lainnya. Jika ada nilai lebih baru akan didistribusikan pada pemilik modal atau dialokasikan untuk menambah modal.

Saat ini sebagian besar Bank dan Koperasi Syariah di Indonesia belum dapat memberikan jasa dan produk mereka secara cuma-cuma (tanpa margin keuntungan) sehingga pengucuran dana pinjaman dengan akad *Qardh* hanya akan diberikan jika ada dana lebih yang bisa dipinjamkan tanpa mengganggu operasional bisnis utama. Dana tersebut dapat merupakan pinjaman *qordhul hasan* yang di sisihkan sebagai dana bergulir yang bisa dipinjamkan kepada masyarakat tanpa ada kembalian apapun.

Dalam ketentuan syariah sendiri, *rewards*, *bonus*, *ujrah* maupun *mark up* atau margin keuntungan sendiri sebenarnya diperkenankan dengan beberapa ketentuan

khusus. Bank /Koperasi Syariah harus memperhatikan dengan seksama ketentuan penetapan besaran *rewards, bonus, ujah* maupun margin keuntungan agar transaksi yang dilakukan tidak mengarah pada sesuatu yang tidak diperkenankan oleh syariah/haram.

d. Bagi hasil, Bonus, Rewards Kepada Pemilik Dana

Sebagaimana dijelaskan dimuka, selain menjalankan fungsi sosial dan fungsi intermediasi pada dasarnya lembaga Bank/Koperasi Syariah memiliki orientasi profit. Profit sangat penting bagi keberlangsungan usaha institusi bisnis manapun. Profit ini akan digunakan untuk membayar biaya operasional institusi. Lebih lanjut, pemilik dana *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah* (nasabah surplus dana) yang dananya diolah bank untuk dipinjamkan kepada nasabah lainnya (nasabah defisit dana) juga perlu mendapatkan bonus, *rewards* atau bagi hasil atas dana mereka yang telah diolah oleh Bank/Koperasi Syariah.

e. Tidak ada yang Terzalimi

Keputusan pengucuran pembiayaan murabahah dan besaran margin keuntungan harus diputuskan melalui pertimbangan yang matang dan objektif dengan melihat situasi, kondisi serta kemampuan nasabah untuk dapat melaksanakan pengembalian hingga jatuh tempo. Bank/Koperasi Syariah harus menyeimbangkan fungsi intermediasi, fungsi sosial dan orientasi bisnisnya dengan baik dan tidak berat sebelah. Dalam kasus ini dapat dipahami jika BMT AB menetapkan besaran margin keuntungan dengan pertimbangan tidak ada yang dirugikan, nasabah tidak terzalimi karena nilai margin yang terlalu tinggi, BMT AB juga tidak terancam keberlangsungannya karena terus merugi.

KESIMPULAN

Keinginan hijrah mendorong masyarakat muslim beralih ke produk dan jasa perbankan syariah. Namun karena terbiasa dengan mekanisme perbankan konvensional kerap terjadi kebingungan dikalangan nasabah BMT/Bank Syariah untuk menentukan besaran margin murabahah yang akan ia bayarkan kepada Bank/Koperasi Syariah.

Pembiayaan yang bersifat konsumtif seperti pengadaan barang lebih tepat menggunakan akad *murabahah*, karena jika menggunakan akad *Qardh* ada konsekwensi Bank/Koperasi Syariah tidak boleh menerima tambahan nilai dari pokok hutang nasabah, karena ini berarti *riba*.

Beberapa nasabah dilanda kebingungan untuk menentukan besaran nilai margin murabahah yang akan ia bayarkan ke Bank/Koperasi Syariah. Pada akhirnya sebagian calon

nasabah menyerahkan keputusan atas nilai margin murabahah tersebut pada bank/koperasi syariah.

Institusi bisnis manapun pada dasarnya berorientasi profit. Profit penting untuk mendukungnya terus beroperasi secara berkelanjutan, profit penting untuk membayar operasional institusi, dan profit penting karena ia akan digunakan untuk membayar rewards, bonus dan bagi hasil bagi para pemilik dana (pihak surplus dana) yang dananya disimpan di bank untuk diolah dan dialirkan kepada warga masyarakat/ nasabah yang defisit dana.

Besaran margin keuntungan murabahah harus diputuskan melalui pertimbangan yang sangat matang dan objektif dengan melihat situasi, kondisi serta kemampuan nasabah untuk dapat melaksanakan pengembalian hingga jatuh tempo. Besaran margin keuntungan harus disepakati bersama dan dengan catatan tidak ada pihak yang dirugikan sebagaimana telah diarahkan oleh Allah dalam QS An-Nisa Ayat 29 : *“hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. ...”*

Perbedaan antara Riba dan jual beli telah diterangkan dengan jelas dalam berbagai referensi, salah satunya adalah QS. Al-Baqarah Ayat 275 yang menyebutkan bahwa *“Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”*. Segala yang haram dan halal telah dijelaskan dengan rinci dalam islam agar kehidupan manusia mendapatkan keberkahan dan keberlimpahan pahala. Semua ketentuan ini harus kita perhatikan dengan seksama dan menjadi pedoman kita sehari-hari dalam melakukan transaksi muamalah.

DAFTAR REFERENSI

- Chapra, M Umer. (2000). *Sistem Moneter Islam*, Judul Asli: *Towards a Just Monetary System*, Penerjemah: Ikhwan Abidin Basri. Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendekia.
- Departemen Agama RI. (1974). *Alqur'an dan Terjemahnya*, Jakarta : PT Intermedia.
- DSN MUI. (2000). *Penjelasan Fatwa No.4/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah*.
- Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam : Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2007
- Majelis Ulama Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*. Edisi Kedua, Jakarta : MUI.
- Ridwan, Muhammad. (2004). *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Press.
- Ridwan, Muhammad. (2007). *Konstruksi Bank Syariah di Indonesia*. Yogyakarta : Pustaka SM.
- Ridwan, Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan teknis pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah)*. Yogyakarta : UII Press.
- Rifa'i, Muhammad. (2002). *Konsep Perbankan Syariah*. Semarang : CV. Wicaksana.

- Rusyd, Ibnu. *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Mugtashid*. Beirut : Lebanon : Dar alKutub Al-Ilmiyah.
- Sayyid, Sabiq. *Fiqh as-Sunnah*, Jilid III, Beirut: Dar al-Fikr, t.t
- Sudarsono, Heri. (2004) *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah : Deskripsi dan Ilustrasi*. Jakarta : Ekonisia.
- Suhendi,Hendi. (2002). *Fiqh Muamalah (Cetakan ke -1)*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Sunan, Ibnu. Majah. *Al-maktabah Asy-syamilah V-II*, Kutubul al-Mutun :, Bab as Syirkah wa al-Mudharabah, Juz VII.
- Sutan, Remy. Sjahdeini. (1999) *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan*. Jakarta : Pustaka Utama Grafiti.
- Syaf 'i'i Antonio, Muhammad. (2009). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani,2001 Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta : Kencana Prenada Media Grup.
- Syafi'i Antonio, Muhammad. (2010). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*.Jakarta: Gema Insani Pres.
- Perwata Atmadja,Karnaen., dan Syafi'I Antonio.,Muhammad. (1992). *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta : Dana Bhakti wakaf.
- Qasim bin 'Abdillah bin Amir 'Ali alQawnuniy, Anis al-Fuqaha. Jedah: Dar al-Wafa`, 1406 H
- Wahbah,Az Zuhaili. (1997). *Al Fiqh Al Islami wa Adillatuhu*. Damascus: Dar al-Fikr.
- Warkum, Sumitro .(1996). *Asas-asas Perbakaan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BUMI dan Takaful, Cetakan ke-1)*. Jakarta : PT Grafindo Persada.
- Wiroso. (2005). *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta : UII Press.