

**ANALISIS PENENTUAN HARGA DAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM ARJASA  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JUNI 2023**

**ANALISIS PENENTUAN HARGA DAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM ARJASA  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

diajukan kepada Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh:  
**Dwi Jayanti Marwati Dewi**  
**NIM : E20191019**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JUNI 2023**

**ANALISIS PENENTUAN HARGA DAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM ARJASA  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

diajukan kepada Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah



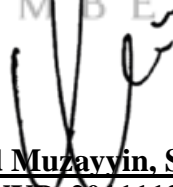
Oleh:

**Dwi Jayanti Marwati Dewi**  
**NIM : E20191019**



**Disetujui Pembimbing**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



**H. Ahmad Muzayyin, S.E.I., M.E.**  
**NUP. 20111135**

**ANALISIS PENENTUAN HARGA DAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM ARJASA  
KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Jum'at

Tanggal : 23 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua



**M. Saiful Anam, M.Ag**  
NIP. 197111142003121002

Sekretaris



**Dr. Ahmad Fauzi, S.Pd., M.E.I**  
NUP. 201603137

Anggota :

1. Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M

(  )

2. H. Ahmad Muzayyin, S.E.I., M.E

(  )

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Kholidan Kifa'i, S.E., M.Si.**  
NIP. 196808072000031001

## MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu” (QS. An Nisa’ : 29).<sup>1</sup>



---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Jakarta: Depag RI, 2005), 27

## PERSEMBAHAN

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat, berkah dan limpahan rahmad-Nya yang selalu memberikan kemudahan dalam setiap langkah menjalani kehidupan, sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi saya. Sholawat serta salam tak lupa kita haturkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW. Oleh karena itu, dengan rasa syukur dan bahagia saya persembahkan skripsi ini kepada :

1. Kedua orang tua saya, Bapak Jasuli dan Ibu Maryam yang selalu memberikan dukungan, motivasi dan selalu mendoakan saya sukses dunia dan akhirat yang tanpa henti mendukung saya.
2. Kakak saya, Luluk Handayani tersayang yang selalu memberikan pelajaran mengenai kesabaran dan keikhlasan dalam menjalankan sebuah kehidupan.
3. Keluarga besar tercinta yang memberikan saya semangat dan dukungan untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Untuk teman-teman seperjuangan saya keluarga besar PS 1 angkatan 2019, terima kasih telah memberikan semangat, doa dan pengalaman yang luar biasa selama saya kuliah di UIN Khas Jember.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember”. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Jurusan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Melalui kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, S.E., M.M. selaku Rektor UIN KHAS Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember serta Dosen Penasehat Akademik.
3. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, M.E.I, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam.
4. Ibu Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M. selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah.
5. Bapak H. Ahmad Muzayyin, S.E.I., M.M. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan masukan, saran, serta meluangkan waktunya kepada penulis selama pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi.

6. Seluruh dosen beserta staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember yang telah memberikan bekal ilmu dan mendidik yang bermanfaat bagi penulis dan pelayanan yang baik selama penulis menempuh pendidikan di UIN KHAS Jember.
7. Pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember yang telah memberikan izin riset, waktu, dan data yang diperlukan, sehingga penelitian yang dilakukan penulis menjadi sebuah skripsi.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan dikarenakan oleh segala keterbatasan dan kemampuan penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran, masukan serta kritikan yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

Jember, 19 Maret 2023  
Penulis

**Dwi Jayanti Marwati Dewi**  
E20191019



## ABSTRAK

*Dwi Jayanti Marwati Dewi, H. Ahmad Muzayyin, S.E.I., M.E, 2023 : Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.*

BMT merupakan lembaga yang memiliki tujuan untuk menampung dana masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat terutama pengusaha kecil bawah dan kecil menengah. BMT memberikan fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah seperti, murabahah, mudharabah, musyarakah, dan qardh. Namun, pembiayaan yang paling dominan pada pembiayaan murabahah. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara penjual dan pembeli.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember? 2) Bagaimana analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember? 3) Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember?.

Tujuan penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember. 2) untuk mengetahui analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember. 3) untuk mengetahui mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian ini bersifat deskriptif, menganalisis penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah. Adapun teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini pengumpulan data (*data collection*), reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan (*conclusion*). Teknik keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa 1) Penentuan harga di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember hanya memasukkan harga awal + keuntungan yang telah disepakati, sedangkan penentuan margin menggunakan metode keuntungan flat dan sebelum melakukan kesepakatan mengenai margin bisa dilakukan tawar menawar terlebih dahulu antara pihak BMT dan nasabah. 2) Analisis perilaku konsumen yaitu, pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pascapembelian. 3) Mekanisme pembiayaan murabahah terdiri dari 7 mekanisme yaitu mengajukan pembiayaan ke kantor BMT, wawancara dengan calon nasabah, tahap analisis berkas pembiayaan, peninjauan lokasi usaha, analisis kelayakan pembiayaan meliputi karakter, kemampuan, permodalan, dan jaminan, berkas diajukan ke komite pembiayaan, dan proses pencairan pembiayaan.

**Kata kunci: Harga, Margin, Murabahah**

## DAFTAR ISI

	<b>Hal</b>
<b>HALAMAN SAMPUL</b>	
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI.....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Fokus Penelitian.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Penulisan.....	9
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>14</b>
A. Penelitian Terdahulu .....	14
B. Kajian Teori .....	22

<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>36</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	36
B. Lokasi Penelitian.....	37
C. Subyek Penelitian.....	37
D. Teknik Pengumpulan Data.....	38
E. Analisis Data .....	40
F. Keabsahan Data.....	43
G. Tahap-tahap Penelitian.....	44
<b>BAB IV DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>47</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian .....	47
B. Penyajian Data dan Analisis .....	49
C. Pembahasan Temuan.....	79
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>90</b>
A. Kesimpulan .....	90
B. Saran-saran .....	91
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>92</b>

#### LAMPIRAN

1. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
2. Matrik penelitian
3. Pedoman Wawancara
4. Surat Izin Penelitian
5. Jurnal Penelitian
6. Surat Selesai Penelitian
7. Surat Keterangan Selesai Bimbingan
8. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
9. Dokumentasi
10. Biodata Penulis

## DAFTAR TABEL

No Uraian	Hal.
Data Perkembangan Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan Di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember Tahun 2020-2022 .....	5
1.2 Data Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Di BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat Jember.....	6
2.1 Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu .....	19
4.1 Angsuran Modal Usaha.....	53
4.2 Angsuran Modal Usaha.....	55
4.3 Angsuran Modal Usaha.....	47



## DAFTAR GAMBAR

No Uraian	Hal.
4.1 Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember .....	49
4.2 Mekanisme Pembiayaan Murabahah .....	89



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Pertumbuhan Perbankan Syariah di Indonesia sangat cepat dengan munculnya bank konvensional maupun bank umum yang mulai mengembangkan bank syariah. Bank Syariah merupakan bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariat Islam yang menekankan pada nilai-nilai Islami dan memakai metode bagi hasil atau tidak memakai sistem bunga/riba. Disamping Lembaga Keuangan Syariah yang tumbuh dengan cepat, terdapat pula Lembaga Keuangan Syariah Non-Bank yaitu *Baitul Mal Wat Tamwil* (BMT).<sup>2</sup>

BMT didefinisikan sebagai pusat usaha mandiri terpadu yang isinya berdasarkan *bayt al-mal wa at-tamwil* dengan kegiatan meningkatkan bisnis produktif dan penanaman modal usaha untuk mengembangkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dan menengah dengan mendukung aktivitas menyimpan dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi mereka. Selain itu, sesuai ketentuan dan amanatnya, BMT menghimpun dan menyalurkan titipan zakat, infak, dan sedekah.<sup>3</sup>

BMT memiliki tujuan yang ingin dicapai oleh para pendirinya untuk menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya lagi ke masyarakat, khususnya kepada para pengusaha misalnya, pengusaha muslim yang memerlukan pinjaman modal usaha untuk menjalankan bisnisnya dalam

---

<sup>2</sup> Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2004), 126.

<sup>3</sup> Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 23.

bentuk pemberian fasilitas pembiayaan kepada para nasabah berlandaskan syariat islam, contohnya mudharabah, musyarakah, murabahah, qardh, dan lainnya.<sup>4</sup>

Murabahah adalah suatu akad jual beli barang dimana penjual memberitahu harga perolehan kepada pembeli dengan tambahan laba yang telah disetujui oleh penjual dan pembeli. Karakteristik murabahah yaitu penjual harus menginformasikan mengenai harga jual produk kepada pembeli dengan mengungkapkan besaran laba yang menjadi tambahan atas biaya tersebut. Karena, pada penjelasannya disebut “adanya keuntungan yang telah disetujui”.<sup>5</sup> Sesuai dengan firman Allah SWT yang terdapat pada surah An-Nisa’ ayat 29:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan sia-sia, kecuali melalui transaksi yang disepakati bersama. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”.<sup>6</sup>

Pembiayaan murabahah ialah pembiayaan dengan prinsip jual beli suatu barang dengan menyatakan harga jual barang dan menambah tingkat keuntungan (*margin*) yang telah ditetapkan oleh penjual dan disetujui oleh pembeli. Untuk mencapai kesepakatan, pembeli dan penjual dapat melakukan

<sup>4</sup> Fichha Melina, “Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT),” *Jurnal Tabarru’ : Islamic Banking and Finance*, vol. 3, no.2 (November, 2020): 270.

<sup>5</sup> Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syari’ah* (Yogyakarta: Andi, 2015), 472.

<sup>6</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*..., 27.

negosiasi atas besaran keuntungan.<sup>7</sup> Tingkat keuntungan ini dapat berbentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara *spot* (tunai) atau dapat dilakukan dikemudian hari yang disepakati bersama.<sup>8</sup>

Pada aktivitas pembiayaan penentuan harga jual menjadi aspek penting untuk diperhatikan. Karena, harga jual menjadi penentu laku tidaknya barang dan jasa yang berada di lembaga keuangan syariah. Penentuan harga jual tidak boleh salah, sebab akan berakibat fatal pada barang yang akan ditawarkan nantinya. Harga jual murabahah merupakan harga beli *supplier* ditambah *margin* yang disetujui antara kedua belah pihak. Sehingga, nasabah tahu jumlah *margin* yang diterima pihak BMT. Cara pembayaran dan jangka waktunya dilakukan dengan angsuran sesuai kesepakatan bersama.<sup>9</sup>

Bagi lembaga keuangan terutama bank yang berlandaskan prinsip konvensional, harga ialah bunga, biaya administrasi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berlandaskan prinsip syariah ialah bagi hasil.<sup>10</sup>

Penentuan *margin* dalam lembaga keuangan seperti BMT penetapannya masih ditentukan dari lembaga tersebut. Mereka menjelaskan bahwa beberapa anggota terkadang belum paham tentang *margin* yang sesuai pada saat ini. Dengan fenomena tersebut biasanya lembaga keuangan syariah

---

<sup>7</sup> Fatin Dinana, Sobrotul Intikhanah, dan Fadli Hudaya, "Implementasi Fatwa Dsn Mui Tentang Murabahah Pada Produk Armadaku Di KSPPS BMT Bahtera," *Jurnal Neraca*, vol. 18, no. 1 (Juni 2022): 66.

<sup>8</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), 82.

<sup>9</sup> Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), 181.

<sup>10</sup> Moh. Abdur Rohman Wahid & Ita Nur Fadilah, "Mekanisme Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Lampung Timur," *Jurnal Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cirebon*, vol. 15, no. 2 (Desember, 2020): 2.



(BMT) mulai mematok beberapa margin yang akan diberikan kepada anggota kemudian disepakati oleh kedua belah pihak. Margin yang rendah akan membuat minat anggota untuk mengambil pembiayaan sangat tinggi karena dengan margin yang rendah tidak akan memberatkan anggota dalam mengangsur pembiayaan.<sup>11</sup>

BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember adalah salah satu Cabang BMT UGT Nusantara yang memasarkan produk tabungan dan produk pembiayaan. Produk ini pastinya murni menggunakan pola syariah, selain itu sebagian besar pengguna jasa tabungan dan pembiayaan merupakan mayoritas UKM (Usaha Mikro Kecil), sehingga kehadiran lembaga ini sangat bermanfaat bagi masyarakat yang membutuhkan modal usaha yang bebas dari unsur riba dan ditengah-tengah maraknya bank harian (pinjaman keliling) tanpa jaminan dengan tingkat bunga yang tinggi. Produk pembiayaan pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember antara lain Pembiayaan Agunan Tunai (PAT), Pembiayaan Jaminan Emas (PJE), Modal Usaha Barokah (MUB), Multi Jasa Barokah (MJB), Kendaraan Bermotor Barokah (KBB), pembiayaan Kafalah Haji (PKH), dan Modal Pertanian Barokah (MPB),

Produk pembiayaan MUB ialah sarana pembiayaan modal kerja untuk nasabah yang memiliki usaha mikro dan kecil. Manfaat dan keuntungannya

---

<sup>11</sup> Khiliatul Jannah & Sofi Faiqotul Hikmah, "Pengaruh Margin dan Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan Anggota Pada Pembiayaan Murabahah Di BMT Muamalat Kalibaru Kabupaten Banyuwangi," *Jurnal Perbankan Syariah Darussalam (JPSDa)*, vol. 2, no. 2 (Juli, 2022): 210.

yaitu membantu nasabah melengkapi keperluan modal usahanya melalui cara yang sederhana, jujur, dan bebas riba.

**Tabel 1.1**  
**Data Perkembangan Jumlah Nasabah Produk Pembiayaan Di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember Tahun 2020-2022**

Produk Pembiayaan	2020	2021	2022
Modal Usaha Barokah	120 Orang	160 Orang	200 Orang
Modal Pertanian Barokah	60 Orang	72 Orang	94 Orang
Kendaraan Bermotor Barokah	35 Orang	58 Orang	45 Orang
Pembiayaan Agunan Tunai	26 Orang	67 Orang	47 Orang
Pembiayaan Kafalah Haji	16 Orang	30 Orang	38 Orang
Multi Jasa Barokah	20 Orang	15 Orang	22 Orang
Pembiayaan Jaminan Emas	10 Orang	7 Orang	15 Orang

*Sumber: Wawancara BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember*

Dilihat dari tabel diatas jumlah nasabah pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember lebih dominan pada produk pembiayaan murabahah (MUB) dibandingkan pembiayaan lainnya. Pembiayaan murabahah terbukti lebih dominan dari pembiayaan yang lain, karena pembiayaan murabahah mudah dipahami oleh masyarakat, mudah perhitungannya, serta memiliki resiko yang kecil untuk para nasabah.<sup>12</sup>

**Tabel 1.2**  
**Data Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Di BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat Jember Tahun 2020-2022**

Pembiayaan	2020	2021	2022
Murabahah	40 Orang	45 Orang	75 Orang
Al-Qadrul Hasan	30 Orang	39 Orang	45 Orang
Mudharabah	23 Orang	35 Orang	40 Orang
Musarakah	15 Orang	30 Orang	25 Orang
Rahn/Gadai	10 Orang	5 Orang	15 Orang
Pembiayaan Tanpa Jaminan	3 Orang	2 Orang	7 Orang

*Sumber : Wawancara BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat Jember*

<sup>12</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 10 Desember 2022.

Dilihat dari tabel diatas jumlah nasabah BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat Jember pada Pembiayaan Murabahah tahun 2020 sebanyak 40 nasabah, tahun 2021 sebanyak 45 nasabah, dan tahun 2022 sebanyak 75 nasabah, dibandingkan pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember pada produk pembiayaan murabahah (MUB) tahun 2020 sebanyak 120 nasabah, tahun 2021 sebanyak 160 nasabah, dan tahun 2022 sebanyak 200 nasabah. Diantara BMT tersebut peneliti memfokuskan pada BMT UGT Nusantara yang mana masyarakat lebih dominan memilih pembiayaan murabahah pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember dibandingkan dengan pembiayaan murabahah pada BMT NU Jawa Timur Cabang Kalisat Jember dilihat dari jumlah nasabah mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Pada penentuan *margin* di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten jember ini memakai metode keuntungan flat dimana cicilan pokok serta cicilan keuntungan setiap periode sama dari awal pembiayaan sampai pembiayaan lunas dan bisa dilakukan secara tawar menawar antara nasabah dan pihak BMT sebelum adanya kesepakatan mengenai penetapan *margin* dari pihak BMT. Jadi nasabah bisa menawar ke pihak BMT jika merasa *margin* yang diberikan terlalu tinggi. Batas *margin* maksimal dari pusat sebesar 3% dan minimal 1,5% perbulan. Untuk minimal margin 1,5% ini bagi nasabah yang usahanya menurun jadi nasabah bisa meminta keringanan ke pihak BMT untuk menurunkan marginnya.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “**Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember**”.

### **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, bahwa terdapat sejumlah masalah yang perlu ditelaah secara mendalam. Penelitian ini kemudian berfokus pada:

1. Bagaimana penentuan harga dan *margin* pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?
2. Bagaimana analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?
3. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ialah uraian mengenai ke arah mana penelitian itu ditujukan. Tujuan penelitian wajib berkaitan dengan isu-isu yang sudah dirumuskan sebelumnya. Berlandaskan rumusan masalah yang sudah diuraikan, maka tujuan dari penelitian yang dilakukan yaitu:

1. Bagaimana penentuan harga dan *margin* pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?
2. Bagaimana analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?

3. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan sesudah penelitian dilakukan selesai dan harus realistis. Manfaat penelitian bisa berbentuk manfaat teoretis dan manfaat praktis, misalnya manfaat untuk penulis, institusi, serta masyarakat secara menyeluruh.<sup>13</sup>

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukan informasi tentang penelitian mengenai topik ini. Berikut manfaat dari penelitian ini yaitu:

##### **1. Manfaat Teoretis**

Penulis berharap Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi atau acuan untuk menyusun karya ilmiah di bidang Perbankan Syariah, khususnya tentang penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember

##### **2. Manfaat Praktis**

###### **a. Bagi Penulis**

Penulis berharap penelitian ini dapat meningkatkan pemahaman, pandangan, dan pengetahuan untuk penulis tentang penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah.

---

<sup>13</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember, 2019), 46.

**b. Bagi Lembaga UIN KHAS Jember**

Penulis berharap penelitian ini bisa memberikan gagasan dan pengetahuan untuk akademik khususnya pada bidang Perbankan Syariah.

**c. Bagi Lembaga**

Penulis berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk lebih memahami tentang penentuan harga dan margin pembiayaan murabahah.

**d. Bagi Masyarakat**

Penulis berharap penelitian ini bisa menambah wawasan masyarakat mengenai penentuan harga dan margin pembiayaan murabahah di BMT khususnya pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

**E. Definisi Istilah**

Definisi istilah mengandung arti dari kata-kata penting yang menjadi fokus peneliti pada judul penelitian. Tujuannya adalah untuk mencegah kesalahpahaman tentang apa yang peneliti maksud dengan istilah-istilah tersebut.<sup>14</sup>

Berikut istilah-istilah seperti yang telah diuraikan di atas antara lain:

---

<sup>14</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah...*, 46.

## 1. Harga

Harga merupakan penentuan harga beli/harga perolehan yang mendapat tambahan keuntungan (*margin*).<sup>15</sup> Harga ialah sejumlah nilai (dalam mata uang) yang wajib dibayar nasabah untuk membeli atau menikmati produk atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga adalah salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan.<sup>16</sup>

## 2. Margin

*Margin* pada perniagaan yaitu selisih antara harga pokok barang dan harga jual yang juga disebut keuntungan. Sementara tingkat margin merupakan keuntungan tertentu yang ditentukan pertahun, jadi jika perhitungan tingkat margin disamakan dengan harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan menjadi 360 hari dan jika perhitungan tingkat margin berdasarkan bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.<sup>17</sup>

## 3. Pembiayaan Murabahah

Akad murabahah merupakan transaksi jual beli sebuah produk sebesar harga perolehan produk dengan tambahan keuntungan yang disetujui oleh kedua belah pihak, dimana penjual terlebih dahulu mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.<sup>18</sup>

<sup>15</sup> Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 45.

<sup>16</sup> Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 191.

<sup>17</sup> Ahmad Ifham Solihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), 492.

<sup>18</sup> Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: Teras, 2014), 223.

#### 4. BMT (Baitul Maal Wat Tamwil)

BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang sistem operasionalnya didasarkan pada prinsip syari'ah. BMT yaitu pusat usaha mandiri terpadu yang terdiri dari *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan aktivitas meningkatkan usaha produktif dan penanaman modal usaha untuk mengembangkan tingkat aktivitas ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendukung aktivitas menghimpun dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.<sup>19</sup>

#### F. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan ini berguna untuk memberikan pemahaman dan kemudahan selama penyusunan skripsi, selanjutnya disini penulis uraikan bab-bab penelitian ini. Berikut terkait sistematika pembahasan:

##### **BAB I Pendahuluan**

Bab ini membahas mengenai latar belakang, fokus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

##### **BAB II Kajian Kepustakaan**

Bab ini menjelaskan mengenai kajian kepustakaan yang meliputi penelitian terdahulu dan kajian teori.

##### **BAB III Metode Penelitian**

Bab ini menjelaskan mengenai metode yang digunakan peneliti dalam penelitiannya, meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian,

---

<sup>19</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga keuangan Syari'ah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), 448.



subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

#### **BAB IV Penyajian Data dan Analisis**

Bab ini membahas mengenai gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis, serta pembahasan temuan.

#### **BAB V Penutup**

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan yang sudah dilakukan serta saran dari peneliti.



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Peneliti pada tahap ini menyertakan hasil dari berbagai penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian membuat ringkasannya.

Adapun penelitian yang telah dilakukan yang berhubungan dengan penelitian, yaitu:

1. Muhammad Ali Tamrin dalam jurnal yang berjudul “Implementasi Akad Murabahah dalam Penentuan Harga dan Margin Pembiayaan pada BMT di Tulungagung”. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa permohonan pembiayaan murabahah BMT Tulungagung memiliki kebijakan tersendiri tentang persyaratan administrasi terkait kelengkapan permohonan pembiayaan murabahah. Selain itu, dalam proses pengadaan barang, BMT tidak langsung melakukan pemesanan barang secara langsung atau memesan untuk nasabah melainkan mewakilkan langsung kepada nasabah dan nasabah membelanjakan uangnya sendiri atas barang yang diinginkan. Mekanisme pembiayaan murabahah BMT Tulungagung untuk penetapan harga dan margin tetap menggunakan metode *flat rate*. Selain itu, ada juga yang menggunakan sistem annuitas.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Muhammad Ali Tamrin & Dedi Suselo, “Implementasi Akad Murabahah dalam Penentuan Harga dan Margin Pembiayaan Pada BMT di Tulungagung,” *Jurnal Iqtisaduna*, vol. 4, no. 1 (Juni, 2018): 12-29.

2. Trias Devi Pratama dan Sri Abidah Suryaningsih dalam jurnal yang berjudul “Analisis Penentuan Margin Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Madani Sepanjang”. Penelitian yang digunakan yakni jenis penelitian kualitatif deskriptif melalui teknik pengumpulan data. Penelitian yang dihasilkan pada penelitian ini membuktikan bahwa BMT tersebut menggunakan metode *flat* atau metode *proporsional* berdasarkan Fatwa DSN-MUI No.84/DSN-MUI/XII/2012 untuk menentukan harga jual produk pembiayaan murabahah.<sup>21</sup>
3. Isabela, dkk dalam jurnal yang berjudul “Pengaruh Margin Murabahah Terhadap Minat Anggota Di BMT Ugt Sidogiri Kecamatan Omben Kabupaten Sampang”. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis kuantitatif serta menggunakan jenis penelitian asosiatif. Pada penelitian ini memperoleh hasil bahwa hasil uji t variabel pendapatan nasabah serta tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap ketertarikan nasabah secara parsial. Sementara itu, hasil dari uji F menunjukkan bahwa variabel pendapatan nasabah serta tingkat margin berpengaruh secara signifikan terhadap ketertarikan nasabah secara simultan.<sup>22</sup>
4. Reni Furwanti dalam jurnal yang berjudul “Harga Jual dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah BMT As’Adiyah Sengkang”. Jenis penelitiannya adalah

---

<sup>21</sup> Trias Devi Pratama & Sri Abidah Suryaningsih, “Analisis Penentuan Margin Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Madani Sepanjang,” *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, vol. 2, no. 3 (Oktober, 2019): 223-232.

<sup>22</sup> Isabela dkk, “Pengaruh Margin Murabahah Terhadap Minat Anggota Di BMT Ugt Sidogiri Kecamatan Omban Kabupaten Sampang,” *Jurnal Ekonomi Syariah & Hukum Islam*, vol. 3, no. 2 (Desember, 2020): 47-57,  
<http://ejournal.kopertais4.or.id/madura/index.php/IQTISODINA/article/view/4968/3292>.

penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis statistik deskriptif dan diinterpretasikan dengan menggunakan uji regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan harga jual dan tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah BMT As'Adiyah Sengkang. Namun harga jual secara parsial berpengaruh signifikan, sedangkan margin tidak berpengaruh terhadap keputusan pelanggan.<sup>23</sup>

5. Moh. Danur dalam jurnal yang berjudul “Strategi Penetapan Harga dan Promosi Pada Produk Pembiayaan Murabahah di Bmt Al-Iktisab Kebun Baru Cabang Waru”. Penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penentuan harga produk pembiayaan murabahah menggunakan ekuivalen presentase dengan metode angsuran *flat* dalam perhitungannya, sedangkan strategi promosi produk menggunakan strategi *personal selling* dan *advertising* pada pembiayaan murabahah.<sup>24</sup>
6. Hayatul Millah dan Ayik dalam jurnal yang berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan *Murabahah* Berdasarkan Perspektif Islam Di BMT UGT Sidogiri Capem Pajajaran”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode wawancara. Hasil

<sup>23</sup> Reni Furwanti, “Harga Jual dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah BMT As'Adiyah Sengkang,” *Jurnal Manajemen dan Perbankan Syariah*, vol. 2, no. 1 (Mei, 2020): 96-106.

<sup>24</sup> Moh. Danur, “Strategi Penetapan Harga dan Promosi Pada Produk Pembiayaan Murabahah di Bmt Al- Iktisab Kebun Baru Cabang Waru,” *Jurnal Ekonomi dan Perbankan*, vol. 02, no. 02 (Desember, 2020): 119-132, <http://ejournal.alkhairat.ac.id/index.php/investi/article/view/94/68>.

penelitian menunjukkan bahwa prosedur penentuan harga atas dasar negosiasi pada BMT UGT Capem Ketompen-Pajarakan, penentuan harga akad *murabahah* berdasarkan permintaan jumlah permohonan pembiayaan dengan ketentuan margin antara 2%-2,5%, kesesuaian penentuan harga jual pembiayaan *murabahah* pada BMT UGT Capem Ketompen-Pajarakan dalam pandangan hukum perspektif islam sudah sesuai dengan tuntunan syariah, karena mengacu pada Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah*.<sup>25</sup>

7. Ridwan Nurdin dan Sri Ainun Jariah dalam jurnal yang berjudul “Analisis *Rate Margin Murabahah* Pada Transaksi Jual Beli Rumah Subsidi KPR BTN Syariah Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Penelitian Pada BTN Syariah KC Banda Aceh)”. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif analisis dengan menggunakan teknik wawancara, observasi, dan penelitian kepustakaan (*library research*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *rate margin murabahah* pada transaksi rumah subsidi KPR BTN syariah menggunakan kalkulasi anuitas dalam perhitungannya dan bersifat *fixed* (tetap).<sup>26</sup>
8. Wina Puji Apriati dan Abdul Hayyi dalam jurnal yang berjudul “Metode Penentuan Tingkat Profit Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di BNI

---

<sup>25</sup> Hayatul Millah & Ayik Andriani, “Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam Di BMT UGT Sidogiri Capem Pajarakan (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KC Lumajang,” *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, vol. 2, no. 1 (Februari, 2021): 68-78.

<sup>26</sup> Ridwan & Sri Ainun Jariah, “Analisis *Rate Margin Murabahah* Pada Transaksi Jual Beli Rumah Subsidi KPR BTN Syariah Dalam Perspektif Hukum Islam (Suatu Penelitian Pada BTN Syariah KC Banda Aceh),” *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, vol. 3, no. 1 (Juni, 2021): 67-82, <https://journal.ar-raniry.ac.id/index.php/mudharabah/article/view/1301>.

Syariah Mataram”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan tersebut berdasarkan pada prinsip jual beli bank-nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah yang bersangkutan sesuai harga beli dengan keuntungan yang disepakati. Penetapan margin keuntungan pada BNI Syariah Mataram bersifat transparan bagi nasabah mengenai masalah pembiayaan dan keuntungan pada pembiayaan murabahah.<sup>27</sup>

9. Tabrani dalam jurnal yang berjudul “Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Margin Murabahah Terhadap *Return On Asset* Bank Umum Syariah Di Indonesia”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif melalui teknik regresi linier berganda. Pada penelitian ini memperoleh hasil bahwa pembiayaan *murabahah* dan *margin murabahah* berpengaruh positif terhadap ROA bank umum syariah hingga meningkatkan ROA.<sup>28</sup>
10. Siska Devi Amalia dan Faisal Rakhman dalam jurnal yang berjudul “Pengaruh Persepsi Nasabah dan Tingkat *Margin* terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah di BSI KCP Bandung Geger Kalong”. Penelitian yang digunakan yaitu metode kuantitatif asosiatif. Dari hasil penelitian tersebut diperoleh bahwa ada pengaruh signifikan antara persepsi nasabah dengan keputusan nasabah pembiayaan *murabahah* di

<sup>27</sup> Wina Puji Apriati & Abdul Hayyi, “Metode Penentuan Tingkat Profit Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di BNI Syariah Mataram,” *Jurnal Ilmu Sosial, Ekonomi dan Bisnis*, vol. 4, no. 1 (Mei 2022): 141-149, <https://unu-ntb.e-journal.id/econetica/article/view/260>.

<sup>28</sup> Tabrani, “Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Margin Murabahah Terhadap *Return On Asset* Bank Umum Syariah Di Indonesia,” *Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*, vol. 6, no. 1 (Juni, 2022): 19-32, <https://journal.iainlangsa.ac.id/index.php/ihityath/article/view/3817/2046>.

BSI KCP Bandung Geger Kalong sebesar 33,3% dengan hasil uji t dimana nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6.747 > 1.986$ ), diperoleh bahwa ada pengaruh yang signifikan antara tingkat margin terhadap keputusan nasabah pembiayaan *murabahah* di BSI KCP Bandung Geger Kalong sebesar 46,1% dengan hasil uji t dimana nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $8.819 > 1.986$ ), dan secara simultan berpengaruh signifikan antara persepsi dan tingkat margin terhadap keputusan nasabah pembiayaan *murabahah* di BSI KCP Bandung Geger Kalong sebesar 53,2% dengan hasil uji F dimana nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $51.154 > 3.10$ ).<sup>29</sup>

**Tabel 2.1**  
**Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Persamaan	Perbedaan
1	Muhammad Ali Tamrin dan Dedi Suselo (2018)	Persamaannya adalah membahas penentuan harga dan margin pada pembiayaan <i>murabahah</i> dan metode yang digunakan sama yaitu penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi.	penelitian terdahulu membahas aplikasi pembiayaan <i>murabahah</i> sedangkan penelitian sekarang membahas penentuan harga dan margin pada pembiayaan <i>murabahah</i> .
2	Trias Devi Pratama dan Sri Abidah Suryaningsih (2019)	Persamaannya adalah membahas penentuan margin pada pembiayaan <i>murabahah</i> dan menggunakan metode penelitian kualitatif.	Penelitian terdahulu tidak membahas penentuan harga pada pembiayaan <i>murabahah</i> , sedangkan penelitian sekarang membahas penentuan harga dan margin pada pembiayaan <i>murabahah</i> .
3	Isabela dkk (2020)	Persamaannya adalah menghitung margin	Penelitian terdahulu menggunakan metode

<sup>29</sup> Siska Devi Amalia & Faisal Rakhman, "Pengaruh Persepsi Nasabah dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan *Murabahah* di BSI KCP Bandung Geger Kalong," *Jurnal Dimamu*, vol. 1, no. 3 (Agustus, 2022): 267-274.

		murabahah dan objek yang diteliti yaitu BMT.	penelitian kuantitatif asosiatif dan hanya berfokus pada margin murabahah saja sedangkan penelitian sekarang menggunakan metode penelitian kualitatif dan berfokus pada penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah.
4	Reni Furwanti (2020)	Persamaannya adalah membahas mengenai harga jual dan tingkat margin pada pembiayaan murabahah dan objek yang diteliti sama yaitu BMT.	Penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan penelitian sekarang menggunakan metode penelitian kualitatif.
5	Moh. Danur (2020)	Persamaannya adalah membahas penetapan harga pada pembiayaan murabahah dan objek yang diteliti sama yaitu BMT.	Penelitian sekarang berfokus pada penetapan harga dan promosi pada pembiayaan murabahah sedangkan penelitian sekarang berfokus pada penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah.
6	Hayatul Millah dan Ayik Andriani (2021)	Persamaannya adalah menetapkan harga jual pada pembiayaan murabahah dan menggunakan metode penelitian kualitatif.	Penelitian terdahulu menentukan harga jual pembiayaan murabahah berdasarkan perspektif islam sedangkan penelitian sekarang berfokus pada penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah saja.
7	Ridwan dan Sri Ainun Jariah (2021)	Persamaannya adalah menghitung margin pembiayaan murabahah.	Penelitian terdahulu hanya berfokus menghitung margin pembiayaan murabahah dan objek yang diteliti yaitu BTN Syariah sedangkan penelitian sekarang menghitung harga dan margin pada pembiayaan murabahah dan objek yang diteliti BMT.
8	Wina Puji Apriati dan Abdul Hayyi	Persamaannya adalah membahas mengenai penentuan margin	Penelitian terdahulu hanya berfokus pada penentuan margin dan objek yang diteliti



	(2022)	pada pembiayaan murabahah dan metode yang digunakan sama yaitu kualitatif.	berbeda yaitu BNI Syariah Mandiri, sedangkan penelitian sekarang berfokus pada penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT.
9	Tabrani (2022)	Persamaannya adalah menghitung margin pembiayaan murabahah.	Penelitian terdahulu hanya menghitung margin pembiayaan murabahah dan objek yang diteliti yaitu Bank Umum Syariah, sedangkan penelitian sekarang berfokus pada penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah dan objek yang diteliti yaitu BMT.
10	Siska Devi Amalia dan Faisal Rakhman (2022)	Persamaannya adalah membahas margin pada pembiayaan murabahah.	Penelitian terdahulu tidak membahas harga pada pembiayaan murabahah dan menggunakan metode penelitian kuantitatif asosiatif, sedangkan penelitian sekarang membahas penentuan harga dan margin dan menggunakan metode penelitian kualitatif

Sumber diolah dari penelitian terdahulu

Pada penelitian terdahulu ditemukan persamaan dengan penelitian ini yaitu membahas tentang penentuan harga dan margin pembiayaan murabahah, sedangkan perbedaannya yaitu pada penelitian ini penentuan harga tidak memasukkan biaya ongkos kirim hanya memasukkan harga awal + keuntungan yang telah disetujui antara pihak BMT dan nasabah. Karena, pembiayaan yang diajukan berupa uang tunai untuk modal usaha.

## B. Kajian Teori

### 1. Penentuan Harga

#### a. Pengertian harga

Pada transaksi jual beli, harga memiliki kontribusi penting bagi suatu barang. Basu Swastha, menyatakan bahwa harga adalah apa yang dimanfaatkan untuk menukar sebuah produk. Jadi, harga bisa dinyatakan sebagai besaran uang yang diperlukan untuk memperoleh sejumlah gabungan dari barang dan jasanya.<sup>30</sup> Dari pengertian tersebut bisa dipahami bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk jasa yang diberikan oleh penjual. Jadi, penentuan harga jual ialah penentuan besaran suatu barang untuk mengetahui berapa penilaian yang pantas terhadap barang tersebut.

Harga jual dalam murabahah adalah harga beli dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Akibat dari harga jual murabahah yang pembayarannya dilakukan secara tangguh ialah timbulnya hutang nasabah/pembiayaan. Hal-hal yang terkait dengan harga jual ini merupakan pembayaran cicilan, potongan pelunasan sebelum tanggal jatuh tempo.<sup>31</sup>

#### b. Tujuan Penentuan Harga

Tujuan Penentuan Harga secara umum yakni sebagai berikut:

---

<sup>30</sup> Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), 255.

<sup>31</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), 56.

#### 1) Untuk Bertahan Hidup

Artinya, dalam kondisi tertentu, terutama dalam menghadapi persaingan yang ketat. Dalam hal ini, bank menetapkan harga serendah mungkin dengan tujuan agar produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, contohnya bunga simpanan lebih besar dari bunga pesaing dan bunga pinjaman kecil, tetapi berada dalam kondisi menguntungkan.

#### 2) Untuk Memaksimalkan Keuntungan

Tujuan dari penetapan harga untuk menginginkan peningkatan pemasaran agar keuntungan meningkat. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan penentuan harga rendah atau tinggi.

#### 3) Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah bertambah dan diharapkan nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

#### 4) Kualitas Produk

Tujuan dari kualitas produk ini untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan berkualitas tinggi, harga ditentukan setinggi mungkin, dan bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

#### 5) Karena Pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya agar harga yang ditawarkan tidak melebihi

harga pesaing, artinya bunga simpanan lebih tinggi dari pesaing dan bunga pinjaman, dibawa pesaing.<sup>32</sup>

### c. Cara Penentuan Harga

Penentuan harga yang digunakan Rasulullah ini dapat diterapkan sebagai salah satu metode Bank Syariah/BMT dalam menentukan harga jual produk murabahah.

Menurut Muhammad, harga jual produk BMT kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung secara sistematis menggunakan rumus sebagai berikut.<sup>33</sup>

Rumus Harga Jual:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Awal} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

## 2. Penentuan Margin

### a. Pengertian Margin

Margin ialah perbedaan antara harga beli dengan harga jual, yaitu laba kotor dari transaksi jual beli produk, margin ditetapkan di awal perjanjian dan tidak bisa berubah karena margin bukan bunga pada bank konvensional.<sup>34</sup>

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, margin ialah keuntungan kotor atau tingkat selisih antara biaya pembuatan dengan harga jual dipasar. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa

<sup>32</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cetakan ke empat, 2003), Cet. ke-4, 196.

<sup>33</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), 142-143.

<sup>34</sup> Ahmad Gozali, *Serba-serbi Kredit Syariah. Jangan Ada Bunga diantara Kita* (Jakarta: PT. Elex Komputindo, 2005), 280.

margin ialah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.

b. Indikator dalam Penentuan Margin

Indikator-indikator dari variabel margin dalam penentuan margin yaitu :

- 1) Tidak memberatkan, margin yang diberikan tidak memberatkan nasabah untuk melakukan pembiayaan disana.
- 2) Keunggulan kompetitif, memiliki keunggulan kompetitif karena marginnya kecil.
- 3) Memudahkan perhitungan margin yang diberikan, memudahkan nasabah dalam melakukan perhitungan harga.
- 4) Sebanding, margin yang diberikan setara dengan harga pasar.
- 5) Kelancaran, kelancaran dalam melakukan cicilan memudahkan nasabah untuk mengajukan pembiayaan kembali.<sup>35</sup>

c. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:

1) Metode Margin Keuntungan Menurun Efektif (*Sliding*)

Margin Keuntungan Menurun Efektif merupakan perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan atau

---

<sup>35</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Prenhallindo, 2002), 54.

angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar anggota setiap bulan semakin menurun.

## 2) Margin Keuntungan Anuitas

Margin Keuntungan Anuitas merupakan tingkat keuntungan yang diperoleh dari perhitungan anuitas. Perhitungan anuitas merupakan metode pengembalian pembiayaan dengan tingkat keuntungan yang stabil. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan semakin menurun.

## 3) Metode Keuntungan Rata-rata

Margin keuntungan rata-rata merupakan margin keuntungan menurun yang diperhitungkan secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar anggota tetap setiap bulan.

## 4) Metode Margin Keuntungan *flat*

Margin Keuntungan *flat* merupakan perhitungan margin 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.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Adiwarmarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*,... 256.

### 3. Pembiayaan Murabahah

#### a. Pengertian Murabahah

Murabahah dalam fiqh Islam yaitu sebuah bentuk jual beli khusus ketika penjual menyebutkan biaya perolehan produk, termasuk harga produk dan biaya lain yang dikeluarkan untuk mendapatkan produk tersebut, serta tingkat keuntungan yang diinginkan.

Murabahah ialah menjual atau membeli produk atau jasa dengan harga perolehan dengan tambahan keuntungan yang telah disetujui. Pada jual beli murabahah, penjual wajib menginformasikan kepada calon nasabah mengenai harga barang yang dibeli dan menetapkan besarnya keuntungan yang akan disepakati oleh calon nasabah sebagai tambahannya.<sup>37</sup>

Dari beberapa definisi di atas, penulis dapat memahami bahwa murabahah merupakan akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah, dimana lembaga keuangan membeli produk yang dibutuhkan oleh nasabah, lalu menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara lembaga keuangan dan nasabah.

#### b. Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah

Dalam sebuah akad yang sesuai dengan aturan pastilah memiliki rukun dan syarat yang harus dipenuhi. Berikut merupakan rukun dan syarat dalam murabahah yang pada dasarnya sama dengan jual beli pada umumnya.

---

<sup>37</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 145.

Rukun murabahah antara lain:

- 1) Penjual (*Ba'i*) ialah pihak yang memiliki barang untuk dijual.
- 2) Pembeli (*Musytari*) ialah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 3) Objek jual beli (*Mabi'*) ialah barang dagangan yang dijadikan transaksi tersebut.
- 4) Harga (*Tsaman*).
- 5) Ijab Qabul

Syarat murabahah antara lain:

- 1) Penjual menginformasikan biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang ditentukan.
- 3) Kontrak harus bebas riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.<sup>38</sup>

c. Prosedur Pembiayaan murabahah

Tahapan prosedur pembiayaan adalah sebagai berikut :

1) Permohonan Pengajuan Pembiayaan

Nasabah dalam melakukan permintaan pembiayaan dilakukan dengan cara tertulis ke pihak BMT. Pihak BMT dalam melakukan permintaan pembiayaan dilakukan dengan cara tertulis

<sup>38</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*,... 103.



Secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah ke pihak BMT. Namun dalam penerapannya, permohonan pertama bisa dilakukan secara lisan dan kemudian permohonan dilakukan secara tertulis.

## 2) Survei dan Analisis Pembiayaan

Kebijakan BMT untuk Analisis pembiayaan menggunakan metode yang sering digunakan yaitu:

- a. *Character* (Karakter) Saat akan mengajukan pembiayaan unsur yang harus di pertimbangan oleh BMT sebelum ditawarkan pembiayaan ke calon nasabah ialah penilaian terhadap kepribadian calon nasabah. Tujuannya adalah agar mengetahui apakah dia mampu melaksanakan kewajibannya dengan baik sesuai kesepakatan yang akan dibuat.
- b. *Capacity* (Kemampuan) Ketika calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan harus diketahui kemampuan bisnisnya, sehingga kemampuan dalam membayar hutangnya dapat diprediksikan. Pembiayaan dengan jumlah banyak pasti tidak akan diberikan, jika kemampuan bisnisnya terbatas. Dalam hal ini, BMT mengukur kemampuan calon nasabah dalam mengatur aktivitas bisnisnya dan dapat melihat prospektif di masa depan sehingga bisnisnya bisa berkembang dan menghasilkan pendapatan yang memastikan bahwa dia bisa membayar pembiayaan dalam jumlah dan waktu yang sudah disepakati.

- c. *Capital* (Modal) ialah modal usaha dari calon nasabah yang sudah ada sebelum fasilitas pinjaman diperoleh. BMT harus mengetahui modal nasabah karena modal dan kemampuan keuangan nasabah akan berkorelasi langsung dengan kemampuan membayar pembiayaan.
- d. *Condition* (Kondisi) Kondisi perekonomian skala kecil ataupun skala besar adalah komponen penting yang harus diketahui sebelum pembiayaan diberikan.
- e. *Collateral* (Jaminan) adalah agunan yang diserahkan calon nasabah, baik fisik ataupun non fisik. Untuk memastikan bahwa jaminan yang diserahkan bisa digunakan secepat mungkin jika terjadi masalah, BMT harus mengecek kebenarannya dan jaminan yang diserahkan harus melebihi jumlah pembiayaan yang akan diberikan.

### 3) Persetujuan Pembiayaan dan Pengambilan Keputusan Pembiayaan

Proses penetapan diterima atau tidaknya suatu pembiayaan disebut dengan proses persetujuan. Kebijakan komite pembiayaan juga menjadi faktor dalam proses persetujuan. Komite adalah tingkat terakhir dalam memutuskan disetujui atau tidaknya pembiayaan.

### 4) Pengumpulan Data Tambahan

Proses pengumpulan data tambahan adalah dengan memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari perintah komite

pembiayaan. Pengumpulan persyaratan ini adalah indikator utama yang paling penting untuk pencairan pembiayaan langkah selanjutnya.

5) Pelaksanaan Akad dan Pengikatan Agunan Pembiayaan

Setelah persyaratan semua terpenuhi selanjutnya ialah proses pengikatan, baik pengikatan agunan maupun pengikatan pembiayaan. Secara umum, pengikatan mencakup dua jenis yakni pengikatan dibawah tangan dan notaris. Pengikatan dibawah tangan melibatkan penandatanganan akad antara pihak BMT dengan calon nasabah, sedangkan pengikatan notaris merupakan proses penandatanganan akad dihadapan notaris.

6) Realisasi dan Pencairan Pembiayaan

Pada tahap ini pihak BMT melakukan pemeriksaan ulang semua persyaratan yang wajib dilengkapi berdasarkan disposisi komite pembiayaan terkait pengajuan pembiayaan. Jika semua persyaratan sudah terpenuhi, selanjutnya proses pencairan pembiayaan dapat dilakukan.

7) Pengawasan Angsuran dan Penagihan Angsuran Pembiayaan

Pembiayaan adalah aktivitas utama BMT yang bertujuan untuk mencari keuntungan, namun sering terjadi risiko yang bisa merugikan BMT dan berdampak pada nasabah penyimpan dan pemakai dana, sehingga BMT harus melaksanakan fungsi pengawasan yang luas dengan tiga prinsip mendasar, yakni prinsip pengawasan melekat, prinsip pemeriksaan internal, dan prinsip pencegahan dini.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan* (Jakarta: Rajawali, 2012), 96-97.

#### 4. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen (*consumer behavior*) adalah aktivitas-aktivitas individu dalam pencarian, pengevaluasian, pemerolehan, pengonsumsi-an, dan penghentian pemakaian barang jasa. Perilaku konsumen mencerminkan totalitas keputusan dan konsumen dalam hal pembelian, konsumsi dan penghentian konsumsi barang, jasa, aktivitas, pengalaman, orang, oleh unit pembuat keputusan sepanjang waktu.<sup>40</sup>

Perilaku konsumen adalah sebagai proses seorang konsumen dalam membuat keputusan untuk membeli, menggunakan serta mengonsumsi barang-barang dan jasa yang dibeli, juga termasuk faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dan penggunaan produk atau jasa. Menurut Schiffman dan Kanuk, perilaku konsumen menggambarkan cara individu mengambil keputusan untuk memanfaatkan sumber daya mereka yang tersedia (waktu, uang, usaha) guna membeli barang-barang yang berhubungan dengan konsumsi.<sup>41</sup>

##### a. Proses Keputusan Konsumen

Pada dasarnya proses psikologis memainkan peran penting dalam memahami bagaimana konsumen benar-benar membuat keputusan pembelian mereka. Dalam pemasaran telah mengembangkan “model tingkat” proses keputusan pembelian yakni dengan melalui lima tahapan antara lain:<sup>42</sup>

<sup>40</sup> Fandy Tjitono, Anastasia Diana, *Pemasaran Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Andi, 2016), 56.

<sup>41</sup> Indrawati, dkk, *Perilaku Konsumen Individu dalam Mengadopsi Layanan Berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi* (Bandung : Refika Aditama, 2017), 1.

<sup>42</sup> Murni Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta:Liberty, 2002), 185.

### 1) Pengenalan masalah

Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal. Pemasar harus mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu dengan mengumpulkan informasi dari sejarah dan sejumlah konsumen.

### 2) Pencarian informasi

Adanya sifat konsumen yang ingin mencari informasi yang terbatas. Adanya perbedaan antara tingkat keterlibatan dengan pencarian. Keadaan pencarian yang lebih rendah disebut dengan perhatian tajam. Pada tingkat ini seseorang hanya menjadi lebih reseptif terhadap informasi tentang sebuah produk. Pada tingkat berikutnya, seseorang dapat memasuki pencarian informasi aktif yakni mencari bahan bacaan, menelpon teman, melakukan kegiatan online, dan mengunjungi lembaga keuangan untuk mengetahui produk tersebut.

### 3. Evaluasi Alternatif

Ada beberapa proses, dan sebagian besar model terbaru melihat konsumen membentuk sebagian besar penilaian secara sadar dan rasional. Beberapa konsep dasar yang akan membantu dalam memahami proses evaluasi:

- a. Konsumen berusaha memuaskan sebuah kebutuhan.
- b. Konsumen mencari manfaat tertentu dari solusi produk.

c. Konsumen melihat masing-masing produk sebagai sekelompok atribut dengan berbagai kemampuan untuk menghantarkan manfaat yang diperlukan untuk memutuskan kebutuhan ini.

#### 4. Keputusan Pembelian

Dalam melaksanakan maksud pembelian, konsumen dapat membentuk lima subkeputusan antara lain: merek, penyalur, kuantitas, waktu, dan metode pembayaran. Model nonkompensatoris (*noncompensatory model*) merupakan model nonkompensatoris, yaitu hal-hal yang dianggap baik untuk sebuah produk dapat membantu menutup hal-hal yang dianggap buruk. Dengan model nonkompensatoris pilihan konsumen, pertimbangan hal yang positif dan negatif tidak selalu saling mengurangi. Adanya evaluasi membuat konsumen lebih mudah dalam mengambil keputusan, tetapi juga meningkatkan bahwa ia akan mengambil pilihan berbeda jika ia berpikir lebih rinci.

#### 5. Perilaku Pascapembelian

Setelah pembelian, konsumen mungkin mengalami konflik dikarenakan melihat tampilan yang mengawatirkan atau mendengar hal-hal yang menyenangkan tentang merek lain dan waspada terhadap informasi yang mendukung keputusannya. Komunikasi dalam pemasaran seharusnya lebih meyakinkan dan mengevaluasi dalam memperkuat pilihan konsumen dan

membantunya untuk bisa merasa nyaman terhadap produk atau merek. Ada beberapa hal yang perlu diamati oleh seorang pemasar antara lain:

- a. Kepuasan Pascapembelian Kepuasan merupakan fungsi kedekatan antara harapan dan kinerja dan anggapan produk.
- b. Tindakan Pascapembelian Jika konsumen merasa puas, ia mungkin ingin membeli produk itu kembali. Pelanggan yang puas cenderung mengatakah hal-hal yng baik tentang merek kepada orang lain.
- c. Penggunaan dan Penyingkiran Pascapembelian Pemasar juga harus mengamati bagaimana pembeli menggunakan dan menyingkirkan produk.<sup>43</sup>



---

<sup>43</sup> Murni Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank...*, 185-190.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan dan Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk meneliti masalah manusia dan sosial. Dimana peneliti akan melaporkan dari hasil penelitian berdasarkan laporan pandangan data dan analisa data yang diperoleh di lapangan, kemudian dideskripsikan dalam laporan penelitian secara rinci. Tujuan penelitian kualitatif adalah untuk memahami fenomena yang diangkat peneliti, dengan meminimalkan masalah yang muncul, Peneliti juga mendapatkan gambaran terhadap fenomena yang akan diteliti.<sup>44</sup> Penelitian ini menggunakan jenis penelitian bersifat deskriptif. penelitian deskriptif merupakan penelitian dengan metode untuk menggambarkan suatu hasil penelitian. Sesuai dengan namanya, jenis penelitian deskriptif memiliki tujuan untuk memberikan deskripsi, penjelasan, juga validasi mengenai fenomena yang diteliti. Dalam menggunakan jenis penelitian deskriptif, masalah yang dirumuskan harus layak untuk diangkat, mengandung nilai ilmiah, dan tidak bersifat terlalu luas.<sup>45</sup>

Peneliti menggunakan penelitian kualitatif deskriptif untuk meneliti karyawan dan nasabah mengenai fenomena tentang Penentuan Harga dan Margin pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara

---

<sup>44</sup> Amruddin dkk, *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (Sukoharjo: CV Pradina Pustaka Grup, 2022), 21-22.

<sup>45</sup> Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021), 7-8.



Capem Arjasa Jember secara langsung di lapangan. Peneliti akan mengungkapkan hasil penelitian tersebut lalu mendeskripsikan secara rinci dalam laporan penelitian. Hal ini diperlukan agar peneliti memahami fenomena yang terjadi di lapangan dan layak untuk diteliti.

## B. Lokasi Penelitian

Peneliti memilih lokasi penelitian di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember yang berkantor di Krajan Desa Arjasa Kecamatan Arjasa Kabupaten Jember. Karena, BMT ini menjadi koperasi syariah yang banyak diminati masyarakat di daerah arjasa jember dan tidak adanya persaingan dengan koperasi syariah lainnya sehingga mudah dalam melakukan pemasaran pembiayaan murabahah.<sup>46</sup>

## C. Subyek Penelitian

Subyek penelitian ialah orang, organisme, atau benda yang menjadi sumber informasi yang diperlukan untuk mengumpulkan data penelitian.<sup>47</sup>

Dalam menentukan sumber data secara kualitatif peneliti melakukan wawancara melalui orang yang diwawancarai secara *purposive* yakni ditentukan melalui evaluasi dan tujuan tertentu. *Purposive* ialah teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu. Seperti pemimpin yang dianggap paling tahu mengenai apa yang kita harapkan sehingga mempermudah peneliti untuk mengamati objek/situasi sosial yang diteliti.<sup>48</sup>

<sup>46</sup> BMT UGT Nusantara, "Lokasi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember." <https://goo.gl/maps/9bcwMyddET4LiUNH6>, diakses pada tanggal 23 Januari 2023.

<sup>47</sup> Mila Sari dkk, *Metodologi Penelitian* (Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022), 104.

<sup>48</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 218-219.

Dalam penelitian ini yang menjadi informan/subyek penelitian antara lain:

1. Farid Wahyudi selaku Kepala Capem BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.
2. Imam Kurdi selaku AOAP BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.
3. Ahmad Fauzi selaku AOSP BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.
4. Sri Wahyuni dan Sumiati selaku nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam menganalisis dan menafsirkan data sesuai studi lapangan diperlukan data yang akurat dan terpercaya agar hasil dari proses penelitian nantinya dapat dinyatakan benar dan terpercaya.

Berikut merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Observasi

Secara umum observasi adalah kegiatan pengamatan terhadap suatu objek secara cermat langsung dilokasi penelitian, serta mencatat secara sistematis mengenai gejala-gejala yang diteliti. Beberapa informasi yang didapat dari hasil observasi bisa berupa tempat (ruang), pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa, waktu dan perasaan. Pentingnya peneliti melakukan observasi adalah untuk memberikan gambaran realistik

perilaku atau kejadian, untuk menjawab pertanyaan, membantu memahami perilaku manusia, dan sebagai evaluasi yaitu untuk melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu serta memberikan umpan balik terhadap pengukuran tersebut.<sup>49</sup>

Observasi ini dilakukan peneliti untuk mendapatkan data tentang penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember supaya memperoleh informasi yang benar dan nyata.

## 2. Wawancara

Wawancara merupakan sebuah teknik pengumpulan data dengan melangsungkan diskusi atau dialog langsung dengan peneliti dan narasumber yang berhubungan dengan topik penelitian.<sup>50</sup>

Dalam proses wawancara, peneliti akan mewawancarai data berupa:

- a. Penentuan harga dan *margin* pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.
- b. Analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.
- c. Mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

<sup>49</sup> Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif...*, 51.

<sup>50</sup> Helaluddin & Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori & Praktik* (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019), 84.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang juga penting dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi ini diperlukan untuk memperkuat data, karena teknik observasi dan wawancara terkadang tidak mampu menjelaskan makna dari fenomena situasi sosial tersebut. Studi dokumentasi adalah teknik pengumpulan data kualitatif dengan memeriksa atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau orang lain tentang subjek penelitian.<sup>51</sup>

Peneliti menggunakan teknik dokumentasi untuk mencari data mengenai sejarah BMT, visi dan misi, profil BMT, grafik jumlah anggota/nasabah, struktur organisasi serta mendapatkan data yang lengkap pada waktu kegiatan di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember, terutama mengenai penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah yang didokumentasikan dalam bentuk foto/video pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

### E. Analisis Data

Analisis data kualitatif merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori menjabarkan ke dalam unit-unit melakukan sintesis menyusun ke dalam pola-pola memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari oleh diri sendiri maupun orang lain.<sup>52</sup>

<sup>51</sup> Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar Dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif...*, 52.

<sup>52</sup> Umrati & Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif: Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan* (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020), 85.

Menurut Miles dan Huberman, analisis dibagi menjadi empat alur kegiatan yang terjadi bersamaan. Ketiga alur tersebut adalah pengumpulan data (*data collection*), reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan (*conclusion*).<sup>53</sup>

Peneliti pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif yakni memberikan deskripsi, penjelasan dan validasi mengenai fenomena mengenai Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember. Setelah data terkumpul dengan lengkap, selanjutnya peneliti menganalisis data yang dalam hal ini dibagi menjadi bagian, yang meliputi:

#### 1. Pengumpulan Data (*Data Collection*)

Pengumpulan data adalah proses yang sistematis dan standar untuk mendapatkan data yang dibutuhkan. Data yang muncul adalah kata-kata dan bukan rangkaian angka. Data itu mungkin telah dikumpulkan dengan berbagai cara (observasi, wawancara, ringkasan dokumen, dan rekaman) dan biasanya “diproses” sebelum siap digunakan (dengan membuat catatan, pengetikan, penyuntingan, atau alih tulis).<sup>54</sup>

Langkah pertama yang dilakukan peneliti yaitu mengumpulkan data yang berhubungan dengan tujuan peneliti tentang penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember. Pengumpulan data dilakukan peneliti dengan

<sup>53</sup> Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu, 2020), 163.

<sup>54</sup> Matthew B. Miles & A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru* (Jakarta: UI Press, 2014), 15.

membuat catatan yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi yang merupakan catatan dari lapangan.

## 2. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti meringkas, memilah hal yang penting, memfokuskan pada hal yang pokok, mencari tema dan pola, serta membuang hal yang tidak penting. Dengan kata lain, proses reduksi data ini terus-menerus dilakukan peneliti selama penelitian untuk menghasilkan catatan pokok dari data yang didapat dari hasil pencarian data.<sup>55</sup>

Pada reduksi data ini, peneliti meringkas data serta memilah hal penting dari kajian dan membuang hal-hal yang dianggap tidak penting atau tidak berkaitan dengan judul penelitian.

## 3. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data merupakan sekumpulan data tertata yang memungkinkan adanya penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa data yang diterima berupa cerita, maka perlu dilakukan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya.<sup>56</sup>

Peneliti memaparkan data dengan cara sederhana mengenai judul penelitian pada tahap ini.

## 4. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion*)

Tahap terakhir ialah menarik kesimpulan. Pada tahap ini peneliti menarik kesimpulan dari data yang didapat. Tujuan penarikan kesimpulan

---

<sup>55</sup> Sandu Siyoto & M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 122.

<sup>56</sup> Sandu Siyoto & M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian...*, 123.

ialah untuk mendapatkan arti dari data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan.<sup>57</sup>

Pada tahap ini, peneliti diupayakan mampu menemukan hubungan, persamaan, atau perbedaan yang berhubungan dengan fokus masalah penelitian, yakni:

- a. Bagaimana penentuan harga dan *margin* pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?
- b. Bagaimana analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?
- c. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?

#### **F. Keabsahan Data**

Keabsahan data menunjukkan kesahihan serta keadaan data dalam suatu penelitian. Saat menguji data tersebut, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang sudah ada yang disebut sebagai triangulasi.<sup>58</sup>

Dalam penelitian ini, pengecekan keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Data ataupun informan dari suatu pihak perlu dicek kebenarannya dengan memperoleh data itu dari sumber lain. Tujuan keabsahan data adalah untuk membandingkan informasi yang diterima

<sup>57</sup> Sandu Siyoto & M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian...*, 124

<sup>58</sup> Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif...*, 154.

mengenai masalah yang sama untuk memastikan bahwa informasi tersebut dapat dipercaya.<sup>59</sup>

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.<sup>60</sup> Untuk menguji kredibilitas data tentang “Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember” peneliti akan pengumpulan dan pengujian data dilakukan kepada karyawan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember dan nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember. Data dari kedua sumber tersebut akan dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda, dan mana yang spesifik dari kedua sumber data tersebut.

### **G. Tahap-Tahap Penelitian**

Adapun tahapan penelitian dalam penelitian ini, yaitu:

#### **1. Tahap Pra-Lapangan**

Pada tahap pra lapangan terdiri dari enam langkah, meliputi:

##### **a. Menyusun Rancangan Penelitian**

Pada tahap ini, peneliti mengajukan judul kemudian dikonsultasikan dengan Dosen Pembimbing yaitu H. Ahmad Muzayyin, S.E., M.M. selanjutnya melakukan penyusunan proposal, seminar proposal, penyusunan skripsi hingga sidang skripsi.

<sup>59</sup> Umar Siddiq & Moh. Miftachul Choiri, *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan* (Ponorogo: CV. Nata Karya, 2019), 15-16.

<sup>60</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D..*, 369.



b. Memilih Lapangan Penelitian

Pada tahap ini, peneliti sebelum melakukan penelitian adalah pemilihan lokasi penelitian. Lokasi yang dipilih peneliti untuk dijadikan objek penelitian yaitu BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

c. Mengurus Perizinan

Pada tahap ini, peneliti mengurus surat perizinan, dimana surat perizinan tersebut dari kampus yang ditandatangani oleh Nurul Widiyawati Islami Rahayu. Kemudian surat perizinan tersebut diberikan kepada tempat penelitian yaitu BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

d. Menjajaki dan Menilai Lapangan

Pada tahap ini, peneliti memulai penjajakan dan penilaian dilapangan. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi tentang penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT tersebut. Disertai dengan beberapa observasi, wawancara, dan dokumentasi yang bertujuan untuk memudahkan pengumpulan informasi.

e. Memilih dan Memanfaatkan Informan

Pada tahap ini, peneliti melakukan pemilihan dan pemanfaatan informan, bertujuan untuk mempermudah peneliti memperoleh data yang dibutuhkan serta memperluas pengetahuan. Setelah peneliti mempertimbangkan dengan matang, sehingga informan yang dipilih peneliti, yakni Kepala Capem BMT UGT Nusantara Capem Arjasa

Kabupaten Jember, *Account Officer* Analisa dan Penagihan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember, *Account Officer* Simpanan dan Pembiayaan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember, dan dua Nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

f. Menyiapkan Perlengkapan Penelitian

Pada tahap terakhir ini, peneliti menyiapkan perlengkapan penelitian. Misalnya, buku yang dijadikan referensi, handphone sebagai alat dokumentasi dan perekam, dan lainnya.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Pada tahap ini, peneliti memakai metode observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mengumpulkan data yang diperlukan sesuai dengan tujuan penelitian. Hingga tujuan penelitian dijelaskan secara rinci.

3. Tahap Analisis Data

Setelah tahap pra-lapangan dan tahap pekerjaan lapangan selesai, tahap terakhir yaitu peneliti menyusun kerangka laporan hasil penelitian dengan menganalisis data. Peneliti kemudian berkonsultasi dengan Dosen Pembimbing untuk memperoleh hasil yang terbaik, selanjutnya laporan yang ditelaah disetujui dan siap untuk dipertanggungjawabkan dihadapan penguji kemudian dirangkap untuk diberikan ke pihak yang bersangkutan.

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Obyek Penelitian**

##### **1. Sejarah BMT UGT Nusantara**

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri atau dikenal juga dengan BMT UGT Sidogiri didirikan pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M di Surabaya. Dinas Koperasi PK dan M provinsi Jawa Timur memberikan badan hukum koperasi dengan Surat Keputusan Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tanggal 22 Juli 2000.

BMT UGT Sidogiri didirikan oleh sekelompok orang yang terlibat dalam kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri. Kelompok ini terdiri dari orang-orang yang berprofesi sebagai guru dan kepala madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan dan pendukung di seluruh Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri mendirikan sejumlah unit pelayanan anggota di kabupaten dan kota yang dinilai potensial. Alhamdulillah, pada saat ini BMT UGT Sidogiri telah berusia 19 tahun dan sudah memiliki 278 Unit Layanan Baitul Maal wat Tamwil/Jasa Keuangan Syariah.<sup>61</sup>

Pada tahun 2019 BMT UGT Sidogiri diganti nama dengan BMT UGT Nusantara karena, bukan badan usaha milik pondok pesantren akan tetapi karyawan didalamnya 80 % alumni dari pondok pesantren sidogiri.

---

<sup>61</sup> BMT UGT Nusantara, "Sejarah BMT UGT Nusantara," <https://bmtugtnusantara.co.id/tentang-kami-6.html>, diakses pada tanggal 15 Januari 2023.

BMT UGT Nusantara ini salah satunya ada di daerah Krajan Desa Arjasa Kecamatan Arjasa Kabupaten Jember yang didirikan pada tahun 2012. BMT ini sangat membantu kesulitan keuangan masyarakat khususnya usaha mikro kecil terutama yang berlokasi di Arjasa.<sup>62</sup>

## 2. Profil BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember

Nama : BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten  
Jember

Alamat : Krajan Desa Arjasa Kec. Arjasa Kab. Jember  
Jawa Timur

Awal Beroperasi : 2012

Jumlah Karyawan : 6 Orang

## 3. Visi dan Misi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember

### a. Visi

Koperasi yang Amanah, Tangguh, dan Bermartabat (MANTAB).

### b. Misi

- 1) Mengelola koperasi yang sesuai dengan jati diri santri.
- 2) Menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN).
- 3) Menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan.
- 4) Memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota.
- 5) Memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi.

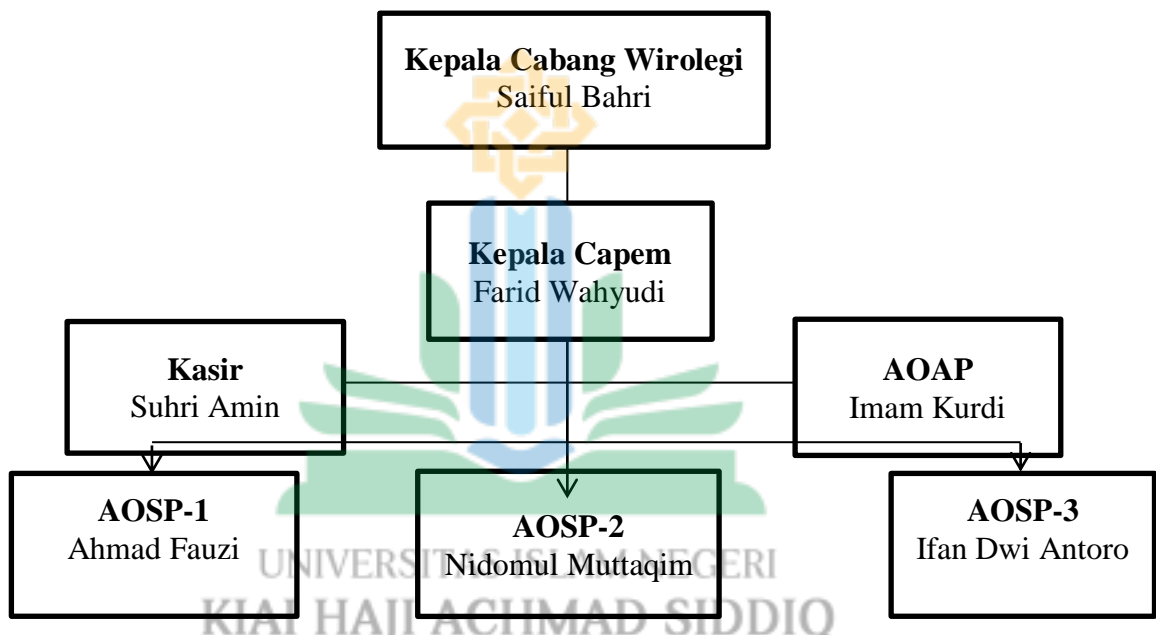
<sup>62</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 07 Februari 2023.

6) Memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat.

7) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat.<sup>63</sup>

#### 4. Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember**



Sumber: dokumentasi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember

#### B. Penyajian dan Analisis Data

Pada setiap penelitian biasanya disertai dengan penyajian data. Penyajian data adalah tahap yang memaparkan terkait data yang dihasilkan pada penelitian yang disamakan dengan fokus masalah serta analisa yang relevan. Pada penelitian ini peneliti memaparkan hasil temuan dilapangan dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu dengan melakukan

<sup>63</sup> Farid wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai alat untuk mengumpulkan data sebanyak-banyaknya tentang berbagai masalah yang diteliti dan untuk mendukung eksplorasi dan pengumpulan data pada penelitian ini.

Pada penelitian ini untuk mendapatkan data mengenai penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember, berdasarkan data yang didapat dari hasil observasi yang dilakukan pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember, wawancara dengan nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember dan pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember terkait dengan fokus masalah dalam penelitian ini. Berikut fokus penelitian serta penyajian data dan beberapa temuan pada penelitian ini antara lain:

### **1. Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember**

Harga adalah penentuan perhitungan harga beli/harga perolehan ditambah dengan keuntungan. Harga jual murabahah adalah harga beli *supplier* ditambahkan keuntungan yang telah disetujui antara penjual dan pembeli. Sehingga, nasabah harus mengetahui besaran keuntungan yang diperoleh BMT.

Pernyataan pihak BMT oleh Bapak Ahmad Fauzi selaku AOSP mengenai penentuan harga menyatakan bahwa:

“Untuk menentukan harga pada pembiayaan murabahah ini dek, nasabah menginginkan pembiayaan yang diajukan dalam bentuk uang untuk modal usaha, jadi nasabah mewakili pihak BMT untuk membeli produk yang diperlukan sesuai keinginan nasabah, lalu

produk dan harga perolehan ditambah *margin* yang perlu diketahui nasabah dan pihak BMT dek”.<sup>64</sup>

Peneliti juga mewawancarai Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Capem menyatakan bahwa:

“Disini dek dalam penentuan harga pihak BMT membeli produk lalu menjual kembali ke nasabah dengan menambah keuntungan sesuai kesepakatan antara nasabah dan pihak BMT, tetapi kebanyakan nasabah ingin mendapatkan pembiayaan dalam bentuk uang tunai, sehingga pihak BMT memberikan kuasa ke nasabah untuk membeli produk yang diperlukan sesuai kebutuhan, lalu kami menjualnya kembali ke nasabah dengan harga yang tinggi untuk memperoleh keuntungan dek”.<sup>65</sup>

Bapak Imam Kurdi selaku AOAP juga menyatakan bahwa:

“Kalau penentuan harga dek, penentuannya itu dengan harga beli produk yang dibutuhkan nasabah kemudian ditambah *margin* yang sudah disepakati, jadi dalam penentuan harga itu harus melibatkan nasabah”.<sup>66</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan diatas dalam menentukan harga di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember yaitu  $\text{Harga Jual} = \text{Harga Awal} + \text{Keuntungan (Margin)}$  yang telah disepakati antara nasabah dan pihak BMT.

Seperti yang dicontohkan Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Cabang Pembantu menyatakan bahwa :

“Begini dek, Misalnya Ibu Fara punya usaha toko sembako dirumahnya dan ingin mengembangkan usaha tesebut, maka Ibu Fara membutuhkan tambahan modal usaha untuk mengembangkan usahanya, sehingga dia mengajukan pembiayaan senilai Rp. 1.000.000 ke BMT dengan margin yang telah disepakati sebesar 2,5% dan jangka waktu 10 bulan. Sehingga harga jual pembiayaan murabahah yaitu  $\text{Harga awal} + \text{Keuntungan (margin)}$  yang telah disetujui, Rp. 1.000.000 +

<sup>64</sup> Ahmad Fauzi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 01 Februari 2023.

<sup>65</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

<sup>66</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

(1.000.000 x 2,5% x 10) keuntungan yang diinginkan BMT senilai Rp. 250.000, jika dihitung tiap bulan menjadi Rp. 25.000, jadi harga jual BMT ke nasabah sebesar Rp. 1.250.000. Kemudian nasabah akan melunasi angsurannya dalam waktu 10 bulan.<sup>67</sup>

Diketahui: Harga Awal : Rp. 1.000.000

Jangka waktu pembiayaan : 10 bulan

Margin perbulan : 2,5%

Jadi : Angsuran Pokok =  $\frac{\text{Harga Awal}}{\text{Jangka Waktu Pembiayaan}}$

$$= \frac{1.000.000}{10 \text{ bulan}}$$

$$= 100.000$$

Jadi angsuran pokok yang perlu dilunasi setiap bulan sebesar Rp. 100.000

Margin perbulan = Rp. 1.000.000 x 2,5% = 25.000

Jadi margin perbulan yang perlu dilunasi sebesar Rp. 25.000

Angsuran perbulan = Angsuran pokok + Margin

$$= 100.000 + 25.000$$

$$= 125.000$$

Jadi total angsuran yang perlu dilunasi setiap bulan yaitu Rp. 125.000

<sup>67</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.



**Tabel 4.1**  
**Angsuran Modal Usaha**

Angsuran ke-	Angsuran Pokok	Angsuran Margin	Total Angsuran	Sisa Pinjaman
0				1.250.000
1	100.000	25.000	125.000	1.125.000
2	100.000	25.000	125.000	1.000.000
3	100.000	25.000	125.000	875.000
4	100.000	25.000	125.000	750.000
5	100.000	25.000	125.000	625.000
6	100.000	25.000	125.000	500.000
7	100.000	25.000	125.000	375.000
8	100.000	25.000	125.000	250.000
9	100.000	25.000	125.000	125.000
10	100.000	25.000	125.000	0

BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember dalam menentukan keuntungan (*margin*) pada pembiayaan murabahah menggunakan metode keuntungan flat dimana perhitungan angsuran pokok dan angsuran margin pembiayaan secara tetap dari awal pembiayaan sampai pembiayaan lunas. Sebelum dilakukan kesepakatan terkait margin dan jumlah angsuran antara pihak BMT dan nasabah. Jika nominal margin terlalu besar untuk nasabah, maka nasabah dapat melakukan negosiasi dilakukan dengan cara tawar menawar antara nasabah dan pihak BMT.

Seperti hasil wawancara dari Bapak Ahmad Fauzi selaku AOSP mengenai penentuan margin menyatakan bahwa:

“Begini dek, disini dalam menentukan keuntungan (*margin*) menggunakan metode keuntungan flat, itu harus melibatkan nasabah, makanya ketika pembiayaan belum dicairkan kita harus koordinasi dulu ke nasabah agar nasabah tau berapa marginnya, jika kurang cocok ya bisa melakukan tawar menawar antara nasabah dan pihak BMT, batas maksimal margin dari pusat disini 3% dek”.<sup>68</sup>

<sup>68</sup> Ahmad Fauzi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 01 Februari 2023.

Peneliti juga mewawancarai Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala

Capem menyampaikan:

“Kalau penentuan margin disini dek, menggunakan metode keuntungan flat dan bisa dilakukan tawar menawar sebelum melakukan kesepakatan mengenai marginnya dek, misalnya nasabah mengajukan pinjaman Rp. 2.000.000 lalu saya berikan ke nasabah sebesar Rp. 2.500.000 dalam jangka waktu 12 bulan dengan keuntungan yang telah disepakati 2,5% perbulan, misalkan nasabah mengatakan terlalu besar lalu menawar margin menjadi 2% perbulan, maka pihak kami akan menurunkan marginnya, artinya *margin* tidak baku harus sekian dek”.<sup>69</sup>

Bapak Imam Kurdi selaku AOAP juga mengatakan bahwa:

“Pada penentuan keuntungan bisa dengan negosiasi terlebih dulu sebelum menetapkan marginnya antara nasabah dan pihak BMT dek dan untuk perhitungan marginnya memakai metode keuntungan flat dek, dimana untuk menghitung margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari awal pembayaran sampai akhir pembayaran dek, walaupun sisa pinjamannya menurun akibat adanya angsuran harga pokok dek, misalkan nasabah nawar marginnya berapa kami musyawarah lagi dek, kalau tidak ya kita lanjut, minimal margin disini itu 1,5% dan batas maksimal margin dari pusat 3% dek”.<sup>70</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah mengenai penentuan margin menyatakan bahwa:

“Memang benar dek, untuk penentuan margin pihak BMT melibatkan saya, agar saya tau marginnya berapa, dulu itu saya mengajukan pembiayaan modal usaha sebesar 1,5 juta dengan jangka waktu 10 bulan ditawarkan margin 2,5%, karena menurut saya terlalu tinggi saya nawar menjadi 2% Alhamdulillah oleh pihak BMT diperbolehkan”.<sup>71</sup>

Diketahui: Harga Awal : Rp. 1.500.000

Jangka Waktu Pembiayaan : 10 bulan

Margin perbulan : 2 %

<sup>69</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

<sup>70</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

<sup>71</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

$$\begin{aligned} \text{Jadi angsuran pokok} &= \frac{\text{Harga Awal}}{\text{jangka waktu pembiayaan}} \\ &= \frac{1.500.000}{10 \text{ bulan}} \\ &= 150.000 \end{aligned}$$

Jadi angsuran pokok yang perlu dilunasi setiap bulan sebesar Rp. 150.000

$$\text{Margin perbulan} = 1.500.000 \times 2 \% = 30.000$$

Jadi margin yang harus dibayar sebesar Rp. 30.000

$$\text{Jadi margin selama 10 bulan} = 10 \times 30.000 = \text{Rp. } 300.000$$

$$\begin{aligned} \text{Angsuran perbulan} &= \text{Angsuran pokok} + \text{margin} \\ &= 150.000 + 30.000 \\ &= 180.000 \end{aligned}$$

Jadi total angsuran yang perlu dilunasi setiap bulan Rp. 180.000

**Tabel 4.2**  
**Angsuran Modal Usaha**

Angsuran ke-	Angsuran Pokok	Angsuran Margin	Total Angsuran	Sisa Pinjaman
0				1.800.000
1	150.000	30.000	180.000	1.620.000
2	150.000	30.000	180.000	1.440.000
3	150.000	30.000	180.000	1.260.000
4	150.000	30.000	180.000	1.080.000
5	150.000	30.000	180.000	900.000
6	150.000	30.000	180.000	720.000
7	150.000	30.000	180.000	540.000
8	150.000	30.000	180.000	360.000
9	150.000	30.000	180.000	180.000
10	150.000	30.000	180.000	0

Berdasarkan hasil dari beberapa informan menyatakan bahwasannya dalam penentuan margin di BMT UGT Nusantara Capem

Arjasa Jember menggunakan metode keuntungan flat dimana angsuran pokok dan angsuran margin tiap bulan sama dari awal pembiayaan hingga pembiayaan lunas, walaupun sisa pinjamannya berkurang dampak dari adanya angsuran harga pokok. Sebelum melakukan kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah terkait margin. Jika nasabah merasa margin yang ditetapkan terlalu tinggi, maka nasabah dapat melakukan tawar menawar antara nasabah dan pihak BMT, dalam mengambil keuntungan pihak BMT telah menentukan batas maksimal oleh pusat sebesar 3%. Jadi dalam menentukan margin pihak BMT harus melibatkan nasabah, agar nasabah mengetahui jumlah *margin* yang perlu dlunasir. Minimal penawaran keuntungan di BMT ini 1,5% bagi nasabah yang usahanya menurun, jadi pihak BMT akan menjadwalkan ulang dan marginnya diturunkan menjadi 1,5%.

Sebagaimana yang dicontohkan oleh Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Cabang Pembantu menyatakan bahwa:

“Saya contohkan begini dek, Misalkan Ibu Siti mengajukan pembiayaan ke BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember untuk menambah modal usahanya sebesar Rp. 2.000.000, dengan jangka waktu 10 bulan. Margin yang telah disepakati sebesar 2,5% dengan metode keuntungan flat”.<sup>72</sup>

Diketahui: Harga Awal : Rp. 2.000.000

Jangka waktu pembiayaan : 10 bulan

Margin perbulan : 2,5 %

Jadi: Angsuran Pokok =  $\frac{\text{Harga Awal}}{\text{Jangka Waktu Pembiayaan}}$

<sup>72</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

$$= \frac{2.000.000}{10 \text{ bulan}}$$

$$= 200.000$$

Jadi angsuran pokok yang perlu dilunasi setiap bulan sebesar Rp. 200.000

$$\text{Margin perbulan} = 2.000.000 \times 2,5\% = 50.000$$

Jadi margin yang harus dibayar sebesar Rp. 50.000

$$\text{Jadi margin selama 10 bulan} = 10 \times 50.000 = \text{Rp. } 500.000$$

$$\text{Angsuran perbulan} = \text{Angsuran pokok} + \text{margin}$$

$$= 200.000 + 50.000$$

$$= 250.000$$

Jadi total angsuran yang perlu dilunasi setiap bulan sebesar Rp. 250.000

**Tabel 4.3**  
**Angsuran Modal Usaha**

angsuran ke-	Angsuran pokok	Angsuran Margin	Total Angsuran	Sisa Pinjaman
0				2.500.000
1	200.000	50.000	250.000	2.250.000
2	200.000	50.000	250.000	2.000.000
3	200.000	50.000	250.000	1.750.000
4	200.000	50.000	250.000	1.500.000
5	200.000	50.000	250.000	1.250.000
6	200.000	50.000	250.000	1.000.000
7	200.000	50.000	250.000	750.000
8	200.000	50.000	250.000	500.000
9	200.000	50.000	250.000	250.000
10	200.000	50.000	250.000	0

Maka margin yang perlu dilunasi perbulan yakni Rp. 50.000. untuk cicilan pokoknya sebesar Rp. 200.000 perbulan. Jadi setiap bulan Ibu

Siti harus membayar angsuran pokok + margin sebesar Rp. 250.000 dengan metode keuntungan flat dimana cicilan pokok dan cicilan margin perbulan tetap dari awal pembiayaan sampai pembiayaan lunas.

## **2. Analisis Perilaku Konsumen Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember**

Dalam memahami perilaku konsumen di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ada beberapa langkah yaitu:

### **a. Pengenalan Masalah**

Dari beberapa nasabah setelah melakukan wawancara memperoleh data, bahwa nasabah yang membutuhkan modal usaha harus melakukan pengajuan pembiayaan ke lembaga keuangan yang menyediakan produk pembiayaan.

Seperti hasil wawancara oleh Ibu Sumiati menyatakan bahwa:

“Saya membutuhkan tambahan modal usaha, jadi saya mencari lembaga keuangan untuk melakukan pengajuan pembiayaan sebesar 1 juta rupiah sebagai modal usaha dek”.<sup>73</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sri Wahyuni menyatakan bahwa:

“Saya membutuhkan modal usaha untuk tambahan modal usaha dek, saya membutuhkan dana yang cepat, mudah dan mempunyai resiko yang kecil, jadi saya mencari lembaga keuangan yang bebas riba dek”.<sup>74</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwa nasabah membutuhkan tempat pengajuan pembiayaan seperti lembaga keuangan untuk tambahan modal usahanya.

<sup>73</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023

<sup>74</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

## b. Pencarian Informasi

Dari beberapa nasabah setelah diwawancarai ditemukan data, bahwa untuk memenuhi kebutuhan modal usaha, mereka mencari informasi mengenai lembaga keuangan yang menyediakan produk pembiayaan.

Seperti pernyataan Ibu Sumiati menyatakan bahwa:

“Saya mengetahui terdapat beberapa lembaga keuangan di Arjasa seperti BPR, Bank BRI dan BMT dek, tetapi saya tertarik melakukan pembiayaan di BMT Arjasa, karena disana menggunakan pembiayaan yang berbasis syariah dek”.<sup>75</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sri Wahyuni menyatakan bahwa:

“Awalnya saya bingung dek, harus melakukan pengajuan pembiayaan dimana, ternyata banyak teman-teman dipasar yang menyarankan untuk mengajukan pembiayaan di BMT Arjasa ini, jadi saya langsung minat untuk melakukan pembiayaan disana dek, karena sesuai dengan yang saya inginkan yaitu memperoleh pembiayaan secara halal dan bebas riba”.<sup>76</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwa nasabah mengetahui beberapa lembaga keuangan di daerah arjasa, akan tetapi mereka lebih memilih melakukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara ini karena berlandaskan Syariat Islam dan bebas riba.

## c. Evaluasi Alternatif

Dari beberapa nasabah setelah dilakukan wawancara ditemukan data, bahwa ada beberapa pilihan lembaga keuangan di wilayah Arjasa

<sup>75</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>76</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

yang menawarkan produk pembiayaan yang sama yakni kebutuhan modal tambahan yang aman.

Seperti hasil wawancara dengan Ibu Sumiati menyatakan bahwa:

“Terdapat tiga lembaga keuangan di Arjasa yang menyediakan pembiayaan yakni, BPR, Bank BRI dan BMT. Saya mengetahui kalau BPR dan Bank BRI dalam melakukan administrasi biayanya mahal dan terdapat bunga, Jika di BMT tidak ada biaya administrasi dalam mengajukan pembiayaan dan bebas riba. Karena di BMT menentukan keuntungan diawal sesuai kesepakatan kedua belah pihak”.<sup>77</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sri Wahyuni menyatakan bahwa:

“iya dek, sepengetahuan saya di Arjasa ini memang banyak lembaga keuangan yang menawarkan pembiayaan, tetapi Bank BRI dan BPR ini kurang dalam memasarkan produknya di daerah pasar, sehingga saya kurang tau apa saja produk dan bagaimana prosedurnya, namun kalau BMT ini banyak diminati oleh orang dipasar, karena karyawan BMT selalu mendatangi tempat usaha saya dan menawarkan produk-produk yang menarik”.<sup>78</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwa terdapat perbandingan antara lembaga keuangan di Arjasa yang menawarkan produk yang sama yaitu pembiayaan modal usaha dan adanya keunggulan dari lembaga keuangan yang dipilih.

#### d. Keputusan Pembelian

Dari beberapa pertimbangan yang mempengaruhi keputusan untuk memilih lembaga keuangan. Namun, terdapat satu pilihan lembaga keuangan yang paling diminati dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Adanya ketertarikan yang dipengaruhi respon dari

<sup>77</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>78</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.



pelayanan lembaga keuangan maupun dalam segala aspek lainnya, maka akhirnya muncul keinginan untuk memilih, membeli, dan menggunakan produk tersebut.

Seperti hasil wawancara dari Ibu Sumiati menyatakan bahwa:

“Iya dek, saya membutuhkan modal usaha dengan jumlah dan waktu tertentu, jadi saya memilih produk pembiayaan MUB dengan akad murabahah, karena produk pembiayaan sesuai dengan apa yang saya inginkan yaitu, memiliki resiko yang kecil, perhitungannya mudah, dan mudah dipahami dek”.<sup>79</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sri Wahyuni menyatakan bahwa:

“Terdapat beberapa lembaga keuangan di sekitar Arjasa seperti Bank BRI dan BPR yang menawarkan produk pembiayaannya sesuai kebutuhan untuk modal usaha, namun saya hanya berminat melakukan pengajuan pembiayaan di BMT Arjasa ini, karena dalam menentukan keuntungannya dilakukan diawal dan dapat melakukan tawar menawar antara nasabah dan pihak BMT”.<sup>80</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwa pilihan terhadap keputusan memilih pembiayaan MUB dengan akad murabahah yang dipengaruhi oleh kebutuhan untuk modal usaha sangat cocok, karena memiliki resiko yang kecil, mudah dipahami dan dapat dilakukan tawar menawar dalam menentukan keuntungan.

#### e. Perilaku Pascapembelian

Adanya perilaku pascapembelian akan mempengaruhi kepuasan pascapembelian dan tindakan pascapembelian. Kepuasan pascapembelian yakni adanya kepuasan yang dirasakan antara harapan dan kinerja haruslah optimal. Kepuasan pascapembelian yakni adanya

<sup>79</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>80</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

kepuasan yang dirasakan antara harapan dan kinerja haruslah optimal dalam memberikan kepuasan kepada nasabah, agar nasabah puas. Tindakan pascapembelian mempengaruhi nasabah dalam memilih dan menggunakan produk itu kembali. Dengan rasa kepuasan tersebut nasabah cenderung akan mengatakan hal-hal baik mengenai kualitas pelayanan yang mempengaruhi citra positif lembaga keuangan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

Seperti hasil wawancara oleh Ibu Sumiati menyatakan bahwa:

“Pelayanan yang mudah dan ramah yang diberikan pihak BMT kepada saya, membuat saya merasa terkesan dan nyaman menjadi nasabah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember, selain itu saya juga menyarankan teman saya sesama pedagang dipasar untuk mengajukan pembiayaan modal usaha di BMT dek”.<sup>81</sup>

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Sri Wahyuni menyatakan bahwa:

“Saya melihat kinerja BMT selama ini sangat baik, hal itu bisa dilihat dari banyaknya masyarakat daerah Arjasa terutama di pasar yang menjadi nasabah BMT, mereka percaya bahwa pembiayaan yang diajukan di BMT ini sangat membantu dalam menambah modal usaha dan membuat usaha mereka meningkat, karena pembiayaan yang ada di BMT ini berdasarkan syariat islam dan bebas riba”.<sup>82</sup>

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan menyatakan bahwa membentuk keyakinan nasabah dalam memilih produk pembiayaan MUB dan menimbulkan kepuasan terhadap pelayanan

---

<sup>81</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>82</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

yang telah diberikan memberikan citra positif yang baik bagi lembaga keuangan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember.

### **3. Mekanisme Pembiayaan Murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember**

Murabahah ialah akad jual beli produk yang harga pembeliannya dinyatakan kepada pembeli dengan tambahan keuntungan (*margin*) yang disepakati antara penjual dan pembeli. Penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga jual produk dan menginformasikan besaran keuntungan yang ditambah ke dalam biaya tersebut.

Suatu aspek penting pada lembaga keuangan syariah ialah mekanisme pembiayaan yang stabil, yakni prosedur pembiayaan yang menghasilkan investasi halal dan bermanfaat. Sama halnya dengan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember yang sudah menerapkan proses pembiayaan sesuai syariah. Adapun persyaratan dan prosedur pembiayaan murabahah yaitu:

#### **a. Nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan ke kantor BMT**

Calon nasabah langsung datang ke BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember untuk pengajuan permohonan pembiayaan serta melengkapi syarat-syarat dan dokumen lain yang diminta oleh BMT. Formulir permohonan pembiayaan berfungsi sebagai bukti bahwa nasabah sudah mengajukan permohonan pembiayaan. Adapun persyaratan yang dibutuhkan dalam mengajukan pembiayaan yaitu:

1. Fotokopi KTP suami dan istri
2. Fotokopi Kartu Keluarga
3. Fotokopi surat nikah
4. Fotokopi jaminan (BPKB/Sertifikat)

Seperti pernyataan Bapak Ahmad Fauzi selaku *Account Officer* Simpanan dan Pembiayaan (AOSP) di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember:

“Pada prosedur pengajuan permohonan pembiayaan semua persyaratannya itu sama dek, baik akad murabahah maupun mudharabah, calon nasabah langsung ke kantor BMT kemudian mengisi formulir permohonan dan memenuhi persyaratan yang diminta seperti fotokopi Kartu Tanda Penduduk suami dan istri, fotokopi Kartu Keluarga, fotokopi surat nikah, dan fotokopi jaminan baik berupa BPKB/Sertifikat”.<sup>83</sup>

Selain wawancara dengan bapak Ahmad Fauzi peneliti juga mewawancarai Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Cabang Pembantu menyatakan bahwa:

“Untuk pengajuan pembiayaan disini calon nasabah datang langsung ke kantor dek, lalu mengisi formulir pengajuan pembiayaan murabahah dan melengkapi persyaratan yang wajib dipenuhi nasabah yaitu, fotokopi KTP suami dan istri, fotokopi Kartu Keluarga, fotokopi surat nikah, fotokopi slip gaji kalau ada, dan fotokopi jaminan (BPKB/Sertifikat). Jika jaminannya berupa sepeda motor harus di foto dari depan dan samping, surat-suratnya harus lengkap dan masih berlaku, karena dek terkadang surat-suratnya ada tetapi kendaraannya tidak ada”.<sup>84</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sumiati selaku nasabah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember agar informasi yang diterima lebih akurat menyatakan bahwa:

<sup>83</sup> Ahmad Fauzi, diwawancarai oleh penulis, Jember, 01 Februari 2023.

<sup>84</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

“Awal mula saya tau tentang BMT ini karena saya mengetahui sendiri dek, kan setiap hari pegawainya ke pasar dek, pada saat saya mau mengajukan pembiayaan saya langsung ke kantor dek, terus untuk persyaratannya yang pasti harus dipenuhi itu fotokopi KTP suami dan istri, fotokopi KK, dan fotokopi BPKB karena jaminan yang saya ajukan BPKB dek.”<sup>85</sup>

Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah di BMT UGT Nusantara Capem

Arjasa Jember juga menyatakan bahwa:

“Waktu saya mau mengajukan pembiayaan itu saya datang ke kantok dek, syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaannya itu fotokopi KTP suami istri, fotokopi KK, fotokopi STNK, dan fotokopi BPKB, untuk jaminan sepada motor itu difoto tetapi tidak dilampirkan dek.”<sup>86</sup>

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan menyatakan bahwasannya di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember untuk calon nasabah baru dalam pengajuan pembiayaan yang bersangkutan wajib datang langsung ke kantor BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember untuk mengisi formulir pengajuan pembiayaan, memenuhi persyaratan seperti, fotokopi KTP suami dan istri, fotokopi KK, fotokopi surat nikah, dan jaminan (BPKB/Sertifikat), serta dokumen-dokumen yang dibutuhkan.

b. Wawancara dengan Calon Nasabah Pengajuan Pembiayaan

Pada tahap wawancara pihak BMT langsung berhadapan dengan calon nasabah pembiayaan murbahah. Pada tahap ini pihak BMT menanyakan tujuan mengajukan pembiayaan, dana yang dibutuhkan untuk apa, kesanggupan melakukan tanggung jawabnya dan pekerjaan.

<sup>85</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>86</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

Tujuannya untuk mengetahui apa yang dibutuhkan calon nasabah pembiayaan dan menilai kemampuan calon nasabah untuk melaksanakan kewajibannya.

Pernyataan pihak BMT oleh Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Capem menyatakan bahwa:

“Setelah calon nasabah melakukan pengajuan ke kantor dan menjelaskan tujuannya, misalkan mau meminjam uang untuk kebutuhan tambahan modal usahanya, maka disini saya akan menjelaskan secara jelas/rinci bagaimana persyaratan, prosedur, dan dokumen-dokumen yang diperlukan, setelah itu pihak kami menanyakan mau pinjam berapa, jaminannya apa dan pengajuan dengan jaminannya harus sesuai dengan syarat-syaratnya”.<sup>87</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sumiati selaku nasabah menyatakan bahwa:

“Ketika saya datang ke kantor dek, saya ditanyakan ada keperluan apa, setelah itu pihak BMT menjelaskan syarat-syarat dan langkah-langkah mengajukan pembiayaan di BMT ini dek, saya juga ditanyakan jaminannya itu apa, penghasilannya itu berapa, dan pembiayaan yang diajukan untuk keperluan apa begitu dek”.<sup>88</sup>

Hal serupa juga disampaikan Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah menyatakan bahwa:

“Iya betul dek, setelah saya di kantor BMT saya ditanyakan keperluan mengajukan pembiayaan ini untuk apa dek, punya usaha apa, setelah itu ditanyakan sanggup atau tidak untuk memenuhi persyaratannya dan menjalankan prosedur pembiayaan ini dek”.<sup>89</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember mewawancarai calon nasabah mengenai keperluan pengajuan

<sup>87</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari, 2023.

<sup>88</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>89</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

pembiayaan, menjelaskan persyaratan dan prosedur yang harus dilengkapi dan tujuannya adalah untuk mengetahui kebutuhan calon nasabah dan menilai kemampuan untuk melakukan pembiayaan.

c. Tahap Analisis berkas Pembiayaan

Setelah melakukan pengajuan pembiayaan murabahah pihak BMT akan menganalisis surat-surat dan dokumen-dokumen yang sudah dipenuhi oleh calon nasabah kepada BMT sebagai persyaratan dalam pemberian pembiayaan. Kemudian, dokumen serta syarat-syarat yang sudah dipenuhi calon nasabah akan di verifikasi oleh AOSP. Apabila sudah selesai di verifikasi oleh bagian AOSP, selanjutnya pihak AOSP akan meneruskan ke AOAP untuk disurvei.

Pernyataan dari Bapak Ahmad Fauzi selaku AOSP mengenai analisis berkas pengajuan pembiayaan menyatakan bahwa:

“Setelah tahap awal dan tahap kedua selesai dek, maka selanjutnya berkas-berkas yang sudah dilengkapi oleh calon nasabah akan di verifikasi oleh bagian AOSP, setelah selesai di verifikasi selanjutnya pihak AOSP akan memberikan berkas tersebut kepada AOAP, selanjutnya bagian AOAP akan menjadwalkan untuk survei lokasi calon nasabah dek”<sup>90</sup>

Peneliti juga mewawancarai Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Capem menyampaikan:

“Begini dek, setelah calon nasabah memenuhi berkas-berkas yang harus dilengkapi untuk pengajuan dan sudah ditanyakan tujuan pembiayaanya untuk apa, selanjutnya berkas tersebut akan diberikan ke AOSP untuk diverifikasi kebenaran berkas-berkas tersebut, setelah selesai di cek oleh AOSP berkas yang tadi di ajukan ke AOAP untuk disurvei”<sup>91</sup>

---

<sup>90</sup> Ahmad Fauzi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 01 Februari 2023.

<sup>91</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember setelah melakukan tahap permohonan pengajuan pembiayaan dan tahap wawancara dengan calon nasabah maka, tahap selanjutnya adalah tahap analisis berkas pembiayaan, dimana berkas yang sudah dilengkapi oleh calon nasabah akan diverifikasi oleh AOSP, setelah diverifikasi oleh AOSP berkas tersebut akan diajukan ke AOAP untuk mengadakan survei lokasi calon nasabah pembiayaan.

d. Peninjauan Lokasi Usaha

Setelah tahap analisis berkas-berkas pembiayaan sudah selesai selajutnya yaitu mengadakan peninjauan lokasi usaha yang akan menjadi objek pembiayaan. Dalam peninjauan lokasi usaha pihak BMT akan menggali informasi sebanyak mungkin kepada calon nasabah.

Pada tahap ini pihak BMT juga melakukan survei tempat tinggal, kondisi keluarga, dan survei tetangga. Informasi yang didapat di masyarakat sekitar bertujuan untuk memastikan objek yang dibiayai benar-benar ada dan sesuai yang tercantum pada formulir pengajuan permohonan pembiayaan. Peninjauan lokasi usaha ini sangat penting dilakukan agar pihak BMT dapat melihat langsung usaha calon nasabah.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Imam Kurdi selaku AOAP mengenai peninjauan lokasi usaha menyatakan bahwa:



“Pada tahap ini saya melakukan peninjauan lokasi usaha dek, ketentuan-ketentuan yang akan disurvei itu yaitu tempat tinggal, kondisi keluarga harmonis atau tidak, kondisi usaha, dan tempat usahanya, jadi tempat usaha ini juga menentukan, kalo tempat usahanya dipinggir sungai akan mendapatkan risiko bencana alam seperti banjir kan gitu dek, selanjutnya itu survei tetangga paling tidak 4 orang tetangga, sebelah timur satu orang, sebelah barat satu, sebelah selatan satu, dan sebelah utara satu, jadi mengikuti arah mata angin seperti itu dek, tujuan dari survei ini untuk meyakinkan bahwa objek yang dibiayai memang ada serta sama dengan yang tercantum ke dalam formulir pengajuan pembiayaan”.<sup>92</sup>

Peneliti juga mewawancarai Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala

Capem menyampaikan:

“Iya dek betul, pada tahap ini pihak BMT datang ke rumah calon nasabah untuk mensurvei, apakah orangnya baik atau tidak, bagaimana usahanya, tempat usahanya dimana dan seterusnya”.<sup>93</sup>

Ibu Sumiati selaku nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa

Jember juga menyatakan bahwa:

“Kalau soal survei itu memang benar dek, saya dulu itu di survei langsung ke toko dek, karena saya sering ada di pasar dek, jadi pihak BMT bertanya tentang pendapatannya saya itu berapa dan modal awal itu berapa, seperti itu dek”.<sup>94</sup>

Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah juga menyatakan bahwa:

“Iya betul dek, pada saat survei itu pihak BMT langsung ke rumah dek melihat usaha saya itu dan mensurvei sepeda motor yang saya ajukan sebagai jaminan itu dek”.<sup>95</sup>

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember pada tahap ini mengadakan peninjauan ke tempat yang menjadi objek pembiayaan. Ketentuan-ketentuan saat survei yaitu, tempat tinggal.

<sup>92</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

<sup>93</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

<sup>94</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>95</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

kondisi keluarga, kondisi usaha, dan tempat usaha. Tujuan peninjauan lokasi ialah untuk menetapkan bahwa objek yang dibiayai benar-benar ada dan sesuai yang tercantum dalam formulir pengajuan pembiayaan.

e. Analisis Kelayakan Pembiayaan

Analisis terhadap kelayakan pembiayaan perlu dilakukan untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu pembiayaan yang disalurkan kepada calon nasabah. Oleh karena itu, BMT UGT nusantara Capem Arjasa Jember melakukan analisis kelayakan pembiayaan sebagai berikut:

1) Karakter Nasabah

Karakter merupakan kemampuan nasabah yang bersangkutan untuk melengkapi kewajiban yang telah disepakati bersama. Seperti, kualitas kejujuran dan niat baik calon nasabah.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Imam Kurdi selaku AOAP mengenai penilaian tentang karakter calon nasabah menyatakan bahwa:

“Iya betul sekali dek, disini kami dalam menganalisis kelayakan pembiayaan, hal utama yang kita nilai itu dek, karakter calon nasabah itu seperti apa, apakah calon nasabah pernah meminjam di lembaga keuangan lain dalam keadaan bermasalah atau tidak, apakah calon nasabah sering terlambat atau tidak dalam membayar hutang/angsuran, dalam survei ini pihak kami biasanya mewawancarai tetangga sekitar maksimal 4 orang dek”.<sup>96</sup>

Peneliti juga mewawancarai Bapak Farid Wahyudi selaku

Kepala Cabang Pembantu menyatakan bahwa:

<sup>96</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

“Memang benar dek, pada saat survei lokasi hal yang penting dilakukan yaitu mengenai karakter/watak calon nasabah dek, setelah bagian AOAP mensurvei, saya akan menanyakan hasil survei bagaimana orangnya baik atau tidak, pekerjaannya apa dan menurut tetanggannya bagaimana”.<sup>97</sup>

Ibu Sumiati selaku nasabah juga menyampaikan:

“Ya dek betul, kalo mengenai karakter itu pasti dinilai oleh pihak BMT dek, karena pihak BMT tidak mungkin setiap orang mengajukan pembiayaan langsung diterima, pastinya diteliti dulu orangnya bagaimana”.<sup>98</sup>

Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah juga menyatakan bahwa:

“Kalau tentang karakter itu mungkin iya dek, karena pada saat saya mengajukan pembiayaan prosesnya cepet dek, soalnya saya nasabah tabungan lama di BMT, jadi pihak BMT sudah tau karakter saya itu seperti apa”.<sup>99</sup>

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember menganalisis kelayakan pembiayaan bagi calon nasabah mengenai karakter/watak untuk mengetahui bahwa calon nasabah jujur, memiliki niat baik untuk melengkapi kewajibannya dan bertanggungjawab.

## 2) Kemampuan Nasabah

Analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah ini dilakukan untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam bisnisnya dan kemampuan melunasi beban yang harus dibayar.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Imam Kurdi selaku AOAP mengenai kemampuan calon nasabah menyatakan bahwa:

<sup>97</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

<sup>98</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>99</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

“Disini pihak BMT dek, dalam menganalisis kelayakan pembiayaan calon nasabah pastinya pihak kami selalu melakukan penilaian terhadap kemampuan nasabah dalam bisnisnya dek, dan juga melihat dari kemampuan membayar sanggup atau tidaknya dek ”.<sup>100</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sumiati selaku nasabah BMT

UGT Nusantara Capem Arjasa Jember menyatakan bahwa:

“Iya betul dek, kalo soal kesanggupan membayar pembiayaan dan kemampuan dalam menjalankan usaha saya itu ditanyakan oleh pihak BMT dek”.<sup>101</sup>

Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah juga menyatakan bahwa:

“Kalau masalah kemampuan itu memang ditanyakan oleh pihak BMT dek, karena Pihak BMT ingin mengetahui kemampuan saya dalam membayar pinjaman itu dek, jadi dari pihak BMT itu memang benar-benar ditanyakan mengenai kesanggupan membayar dan kemampuan mengelola usaha saya dek, karena takut nanti ketika membayar angsuran jadi macet dek”.<sup>102</sup>

Berdasarkan hasil wawancara beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember menganalisis kelayakan pembiayaan calon nasabah mengenai kemampuan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam bisnisnya dan kemampuan membayar pinjamannya.

### 3) Permodalan

Analisis permodalan adalah keadaan modal usaha calon nasabah yang digunakan sebagai pertimbangan untuk memutuskan besar kecilnya pembiayaan yang akan diberikan oleh BMT. Pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember ini akan memberikan

<sup>100</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

<sup>101</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>102</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

modal setara dengan kebutuhan calon nasabah, apabila diketahui calon nasabah mengajukan pembiayaan lebih dari jaminan yang diajukan, maka BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember akan menurunkan pembiayaan yang akan diserahkan ke calon nasabah.

Pernyataan dari Bapak Imam Kurdi selaku AOAP mengenai permodalan calon nasabah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember menyatakan bahwa:

“Iya betul dek, setelah tahap satu dan dua selesai, kemudian pihak kami akan memberikan modal usaha sesuai kebutuhan calon nasabah dek, apabila modal yang diajukan melebihi jaminan yang diajukan, maka pihak kami akan menurunkan pembiayaan yang akan diberikan ke calon nasabah dek, jadi disesuaikan dengan jaminannya itu dek”.<sup>103</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sumiati selaku nasabah menyatakan bahwa:

“Iya benar dek, ketika saya mengajukan pembiayaan 25 juta itu, saya sama pihak BMT ditanyakan pinjaman itu digunakan untuk apa, saya jawab dengan jujur dek kalo pinjaman itu digunakan untuk modal usaha saya, karena saya memang benar-benar menggunakan pinjaman itu untuk tambahan modal usaha tidak digunakan untuk hal-hal yang lain”.<sup>104</sup>

Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah juga menyatakan bahwa:

“Iya kalau permodalan itu dek, ditanyakan mau ngajukan pinjaman berapa dan digunakan untuk apa, saya kemarin ngajukan 5 juta untuk modal usaha saya, tapi itu kan tergantung jaminannya, kalau misal jaminannya kurang dari pengajuan pinjaman ya disesuaikan oleh pihak BMT dengan jaminan yang diajukan itu dek”.<sup>105</sup>

<sup>103</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

<sup>104</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>105</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwasanya pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember menganalisis kelayakan pembiayaan bagi calon nasabah mengenai permodalan, untuk mengetahui besar kecilnya modal yang dibutuhkan calon nasabah, agar pihak BMT bisa memberikan tambahan modal usahanya sesuai kebutuhan calon nasabah, Apabila calon nasabah mengajukan tambahan modal melebihi jaminan yang diajukan maka, pihak BMT akan menurunkan tambahan dana yang sudah diserahkan pihak BMT ke nasabah disesuaikan dengan jaminan.

#### 4) Jaminan

Jaminan adalah agunan yang diberikan calon nasabah atas pembiayaan yang telah diajukan. Jaminan ini adalah sumber pembayaran kedua, ketika calon nasabah benar-benar sudah tidak dapat melunasi kewajibannya. Oleh karena itu, nilai jaminan harus lebih besar dari pembiayaan yang diberikan untuk menghindari kerugian.

Jaminan/agunan berupa BPKB/Sertifikat (tanah/rumah) yang diterima di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember harus atas nama calon nasabah yang mengajukan pembiayaan.

Pernyataan dari Bapak Ahmad Fauzi selaku AOSP mengenai analisis jaminan menyatakan bahwa:

“Iya betul, jaminan disini berupa BPKB/Sertifikat dek, mengenai jaminan ini merupakan solusi pelunasan kedua apabila calon nasabah tidak dapat melunasi, tetapi kalau di sini dek, tidak langsung menyita barang jaminan, pihak kami menggunakan sistem kekeluargaan, apabila memang nasabah sudah benar-benar tidak dapat membayar kita akan menjualnya, tetapi dengan kesepakatan nasabah dulu dek”.<sup>106</sup>

Sebagaimana yang disampaikan Bapak Imam Kurdi selaku

AOAP menyatakan bahwa:

“Disini dek, jaminannya itu berupa BPKB dan Sertifikat tanah/rumah, apabila jaminannya berupa BPKB surat-suratnya harus lengkap dan pajak masih berlaku, besaran pinjaman yang bisa diserahkan sebesar 50% dari harga jual dek, jika jaminannya berupa Sertifikat tanah tetapi bukan atas pemilik yang mengajukan pembiayaan, kami sarankan balik nama sertifikat dulu sebelum dijadikan jaminan, besaran pinjaman yang bisa diserahkan sebesar 80% dari harga jual dek”.<sup>107</sup>

Peneliti juga mewawancarai Ibu Sumiati selaku nasabah menyatakan bahwa:

“Iya betul dek, jaminan itu pasti dibutuhkan dalam pengajuan pembiayaan dek, kalau misal tidak ada jaminannya tidak akan diberikan pinjaman oleh pihak BMT, karena yang terpenting itu jaminan dek”.<sup>108</sup>

Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah juga menyatakan bahwa:

“Kalau jaminan itu pasti dek, karena jaminan itu menjadi acuan saya untuk mengajukan pembiayaan modal usaha dek, saya itu mengajukan jaminan sepeda motor dek, jadi besar pembiayaan yang diberikan BMT 50% dari harga jual dek”.<sup>109</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT menganalisis kelayakan pembiayaan mengenai jaminan/agunan, jaminan/agunan di BMT

<sup>106</sup> Ahmad Fauzi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 01 Februari 2023.

<sup>107</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

<sup>108</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>109</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2016.

UGT Nusantara Capem Arjasa Jember berupa BPKB/Sertifikat (tanah/rumah), jika jaminannya berupa BPKB besar pembiayaan yang akan diberikan 50%, tetapi jika Sertifikat besar pembiayaan yang akan diberikan 80%, jaminan ini merupakan pembayaran kedua ketika nasabah tidak bisa melunasi angsurannya, maka pihak BMT akan menyegel jaminannya tetapi dengan sistem kekeluargaan.

f. Berkas Diajukan ke Komite Pembiayaan

Setelah selesai survei berkas hasil survei diajukan ke bagian komite pembiayaan. Dimana anggota komite pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember terdiri dari:

- a. Kepala Cabang Pembantu
- b. AOSP
- c. AOAP

Anggota Komite Pembiayaan dapat memutuskan hasil dari survei dan jaminan yang diajukan dapat cair tidaknya pembiayaan.

Di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember ini, ketika akan melakukan rapat untuk keputusan cair tidaknya pembiayaan harus dihadiri oleh tiga anggota komite pembiayaan. Jika salah satu anggota komite tidak hadir maka harus menunggu semua hadir.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Capem tentang berkas yang diajukan ke komite menyatakan bahwa:



“Iya betul dek, setelah selesai survei berkas di berikan kepada saya untuk di komite, tiga anggota komite ini terdiri dari Kepala Capem, AOSP, dan AOAP, selanjutnya ketika akan memutuskan cair tidaknya pembiayaan harus ada tiga anggota komite itu dek, semua anggota harus tau jumlah pinjaman, orangnya baik atau tidak, dan disamping itu kita lakukan secara tertulis dan secara lisan juga, jika hasil survei dan jaminannya sudah oke, lalu disetujui oleh tiga komite dan pembiayaannya dicairkan dek”.<sup>110</sup>

Peneliti juga mewawancarai Bapak Imam Kurdi selaku AOAP menyatakan bahwa:

“Iya dek, setelah selesai survei bagian AOAP memberikan berkas hasil survei dan diadakan rapat komite di kantor, setelah ada kesimpulan dan disetujui oleh komite ke esokan harinya nasabah dihubungi bahwa pembiayaannya cair atau bisa cair tetapi tidak sesuai dengan plafon yang diajukan”.<sup>111</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT setelah melakukan survei, selanjutnya hasil survei dan jaminan akan di ajukan kepada komite dan diadakan rapat, komite ini terdiri dari KCP, AOAP, dan AOSP, ketika rapat 3 komite ini harus hadir, setelah ada kesimpulan dan disetujui oleh komite maka, pihak BMT akan menghubungi calon nasabah bahwa pengajuan pembiayaannya cair.

#### g. Proses Pencairan Pembiayaan

Setelah pengajuan pembiayaan pada BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember sudah diterima, selanjutnya kasir akan membuat berkas akad. Akad yang dipakai disamakan dengan kebutuhan nasabah. Setelah itu, nasabah dan pihak BMT

<sup>110</sup> Farid Wahyudi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 06 Februari 2023.

<sup>111</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

menandatangani surat pengajuan. Kemudian, kasir memproses pencairan dan pihak BMT akan membacakan akad sesuai dengan kebutuhan nasabah saat serah terima uang pinjaman.

Proses pencairan pembiayaan dilakukan oleh kasir BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember dengan jumlah yang sesuai dengan yang telah disepakati dan sudah tertera di dokumen akad. Dari tahap pengajuan sampai tahap pencairan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember memerlukan waktu yang tidak lama yakni paling tidak 2-3 hari kerja.

Pernyataan pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember oleh Bapak Ahmad Fauzi selaku AOSP mengenai proses pencairan pembiayaan menyatakan bahwa:

“Iya dek, setelah pengajuan diterima oleh pihak kami, selanjutnya kasir akan membuat akad sesuai kebutuhan calon nasabah, setelah itu surat pengajuan pembiayaan di tandatangani oleh nasabah dan pihak BMT, selanjutnya kasir akan memproses pencairan pembiayaan dan pihak BMT akan membacakan akad pada saat serah terima uang pinjaman, biasanya lama waktu pencairan paling cepat 1 hari dek, tapi maksimal 2-3 hari dek”.<sup>112</sup>

Peneliti juga mewawancarai Bapak Imam Kurdi selaku AOAP menyatakan bahwa:

“Iya dek, setelah disimpulkan bahwa pembiayaan cair, maka ke esokan harinya pihak BMT akan menghubungi calon nasabah bahwa pembiayaan yang diajukan cair, selanjutnya kasir akan memproses pencairan serta pihak BMT melakukan akad pada saat serah terima uang dek, biasanya nasabah itu menunggu pencairan pembiayaan 3 hari dek”.<sup>113</sup>

---

<sup>112</sup> Ahmad Fauzi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 01 Februari 2023.

<sup>113</sup> Imam Kurdi, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 13 Februari 2023.

Ibu Sumiati selaku nasabah juga menyatakan bahwa:

“Iya dek, ketika pengajuan pembiayaan yang saya ajukan cair, pihak BMT menghubungi saya, proses pencairannya itu gak lama 3 hari selesai dek”.<sup>114</sup>

Hal serupa juga di sampaikan Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah menyatakan bahwa:

“Biasanya pengajuan sampai pencairan itu gak sampek 1 minggu dek, saya itu ditelfon sama pihak BMT kalau pengajuan pembiayaannya di ACC, ketika saya dikantor BMT saya dan suami menandatangani surat pengajuan itu, terus pencairan dan diakad oleh pihak BMT”.<sup>115</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa informan menyatakan bahwasannya pihak BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember setelah pengajuan pembiayaan diterima, pihak BMT akan mengabari calon nasabah untuk datang ke kantor, selanjutnya kasir akan membuat akad sesuai kebutuhan nasabah, setelah surat pengajuan ditandatangani oleh nasabah dan pihak BMT maka, kasir akan memproses pencairan pembiayaan, selanjutnya pihak BMT mengakad pembiayaan yang akan diberikan ke nasabah, proses pengajuan sampai pencairan pembiayaan membutuhkan waktu 2-3 hari.

### C. Pembahasan Temuan

Pada bagian ini memuat tentang keterlibatan antara bagian-bagian dengan dimensi, gagasan peneliti, letak temuan dengan penemuan sebelumnya, serta juga pengertian dan penjelasan dari temuan yang terungkap

---

<sup>114</sup> Sumiati, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 15 Februari 2023.

<sup>115</sup> Sri Wahyuni, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 20 Februari 2023.

di lapangan.<sup>116</sup> Dari data yang didapatkan di lapangan melalui hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian disajikan melalui bentuk penyajian data. Data tersebut kemudian dilakukan analisis kembali sesuai fokus penelitian yang terdapat pada penelitian. Berikut hasil temuan yang ditemukan pada penelitian ini meliputi:

### **1. Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember**

Dalam menentukan harga di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ini dengan memasukkan harga awal pihak BMT ditambahkan keuntungan yang sudah disepakati antara nasabah dan pihak BMT. Disini nasabah menginginkan pembiayaan yang diajukan ke pihak BMT berupa uang tunai untuk modal usaha. Pada penentuan harga hanya menambahkan keuntungan yang sudah disetujui dari harga awal pihak BMT. Rumus yang digunakan untuk penentuan harga adalah harga awal + keuntungan yang telah disepakati.

Hasil temuan terkait penentuan harga tidak sama dengan teori yang dimaksud Muhammad pada buku Manajemen Bank Syariah disitu dijelaskan bahwa dalam menentukan harga jual pembiayaan murabahah menggunakan rumus yakni harga beli + *cost recovery* + keuntungan.<sup>117</sup> Namun di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember ini tidak memasukkan *cost recovery* dalam menentukan harga hanya memasukkan harga awal + keuntungan.

<sup>116</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah...*, 94.

<sup>117</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syariah...* 142-143.

Pada penentuan margin di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ini menggunakan metode keuntungan flat dimana angsuran pokok dan angsuran margin setiap bulan sama dari awal pembiayaan hingga pembiayaan lunas, walaupun sisa pinjaman berkurang dampak dari adanya angsuran harga pokok dan sebelum melakukan kesepakatan mengenai margin dan jumlah angsuran yang akan ditetapkan bisa melakukan negoisasi terlebih dahulu antara pihak BMT dan nasabah, jika margin yang diberikan pihak BMT terlalu tinggi, maka nasabah bisa menawar ke pihak BMT dengan margin yang lebih rendah. Batas margin maksimal dari pusat yaitu sebesar 3% dan batas minimal yaitu sebesar 1,5% perbulan. Margin 1,5% ini bagi nasabah yang usahanya menurun jadi pihak BMT akan menjadwalkan ulang pembiayaan dan margin akan diturunkan menjadi 1,5%. Penentuan margin ini harus melibatkan nasabah agar nasabah tau berapa margin yang harus dilunasi.

Hasil temuan terkait penentuan margin pada pembiayaan murabahah sama dengan teori yang dimaksud Kasmir pada buku Bank dan Lembaga Keuangan disitu dijelaskan bahwa metode margin keuntungan *flat* merupakan perhitungan margin 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.<sup>118</sup>

---

<sup>118</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan*,...96.

## 2. Analisis Perilaku Konsumen Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember

Perilaku konsumen (*consumer behavior*) adalah aktivitas-aktivitas individu dalam pencarian, pengevaluasian, pemerolehan, pengkonsumsian, dan penghentian pemakaian barang jasa. Perilaku konsumen mencerminkan totalitas keputusan dan konsumen dalam hal pembelian, konsumsi dan penghentian konsumsi barang, jasa, aktivitas, pengalaman, orang, oleh unit pembuat keputusan sepanjang waktu.

Selain itu adanya kebutuhan nasabah dapat dilihat dari beberapa tahapan proses pengambilan keputusan, antara lain: pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pascapembelian.

### a. Pengenalan Masalah

Pengenalan masalah yang mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa yaitu dipengaruhi oleh adanya kebutuhan nasabah dalam mencari tempat pengajuan pembiayaan seperti lembaga keuangan untuk tambahan modal usahanya.

### b. Pencarian informasi

Pencarian informasi yang dilakukan nasabah terdapat beberapa lembaga keuangan di daerah Arjasa yaitu BPR, Bank BRI, dan BMT,

akan tetapi mereka lebih memilih melakukan pembiayaan di BMT UGT Nusantara ini karena berlandaskan Syariat Islam dan bebas riba.

c. Evaluasi Alternatif

Perilaku konsumen dalam membuat pilihan produk yang menunjukkan perbandingan antara lembaga BPR, Bank BRI, dan BMT Arjasa. Nasabah bermaksud untuk memilih produk sesuai kebutuhan mereka, yaitu pembiayaan modal usaha dan adanya keunggulan dari lembaga keuangan yang dipilih.

d. Keputusan Pembelian

Adanya evaluasi yang membuat nasabah lebih mudah dalam mengambil keputusan, tetapi juga meningkatkan bahwa ia akan mengambil pilihan berbeda jika ia berfikir lebih rinci yakni memilih produk pembiayaan MUB dengan akad murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa yang dirasa sesuai dengan kebutuhan mereka. Karena memiliki resiko yang kecil, mudah dipahami dan dapat dilakukan tawar menawar dalam menentukan keuntungan.

e. Perilaku Pascapembelian

Dengan adanya komunikasi antara pihak BMT dan nasabah, sehingga dapat memahami perilaku nasabah untuk lebih meyakinkan dan mengevaluasi dalam memperkuat pilihan konsumen dan membantunya bisa merasa nyaman dan kepuasan terhadap produk yang dipilih.

### **3. Mekanisme Pembiayaan Murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember**

Murabahah merupakan akad jual beli produk dengan menginformasikan harga perolehan dengan tambahan keuntungan yang disetujui antara penjual dan pembeli. Penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga jual produk serta menginformasikan besaran keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Adapun persyaratan dan prosedur pembiayaan murabahah yaitu:

a. Nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan ke kantor BMT

Pada pengajuan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember bagi calon nasabah harus datang langsung ke kantor untuk mengisi formulir pengajuan pembiayaan, calon nasabah harus memenuhi syarat-syarat yang dibutuhkan seperti, fotokopi KTP suami dan istri, fotokopi KK, fotokopi surat nikah dan jaminan (BPKB/Sertifikat). Jika jaminannya berupa sepeda motor surat-suratnya harus berlaku dan difoto dari depan dan samping. Jika jaminannya berupa sertifikat tanah/rumah harus atas nama sendiri.

b. Wawancara dengan Calon Nasabah Pengajuan Pembiayaan

Wawancara dilakukan pihak BMT secara langsung dikantor. Pada tahap ini pihak BMT menanyakan tujuan mengajukan pembiayaan, dana yang dibutuhkan dan kesanggupan untuk melaksanakan tanggungjawabnya. Setelah itu pihak BMT menjelaskan secara jelas mengenai persyaratan, prosedur, dan berkas-berkas yang dibutuhkan.



Tujuannya untuk memahami keinginan serta kemampuan calon nasabah untuk menjalankan kewajibannya.

c. Tahap Analisis berkas Pembiayaan

Tahap analisis berkas pembiayaan ini dilakukan setelah calon nasabah mengajukan pembiayaan dan wawancara selanjutnya adalah menganalisis berkas-berkas yang sudah dilengkapi oleh calon nasabah akan di verifikasi oleh bagian AOSP, setelah selesai berkas akan diberikan ke AOAP untuk melakukan survei lokasi.

d. Peninjauan Lokasi Usaha

Peninjauan lokasi usaha ini dilakukan setelah AOAP menerima berkas calon nasabah. AOAP pada tahap ini melakukan survei tempat tinggal, kondisi keluarga, kondisi usaha dan tempat usaha. Tujuan dari survei lokasi ini untuk mengetahui objek yang dibiayai benar-benar ada dan sesuai yang ditulis ke dalam formulir pengajuan.

e. Analisis Kelayakan Pembiayaan

Analisis kelayakan pembiayaan di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember melakukan analisis kelayakan pembiayaan sebagai berikut:

1. Karakter (*Character*)

Analisis kelayakan pembiayaan mengenai karakter dilakukan pihak BMT untuk mengetahui bahwa calon nasabah jujur, baik serta mempunyai tanggungjawab dalam memenuhi kewajibannya.

## 2. Kemampuan (*Capacity*)

Kemampuan nasabah dianalisis kelayakannya agar pihak BMT mengetahui kemampuan calon nasabah dalam mengelola usaha dan kemampuan untuk melunasi pinjamannya. Jadi, kemampuan nasabah dianalisis kelayakannya agar tidak ada macet saat pengangsuran pembiayaan.

## 3. Permodalan (*Capital*)

Permodalan dianalisis kelayakannya oleh pihak BMT untuk mengetahui besar kecilnya modal yang dibutuhkan calon nasabah. Modal yang diberikan pihak BMT disesuaikan dengan jaminan yang diajukan oleh calon nasabah. Jika nasabah mengajukan pembiayaan tidak sesuai dengan jaminan, maka pihak BMT akan menyesuaikan modal yang akan diberikan kepada calon nasabah.

## 4. Jaminan (*Collateral*)

Jaminan yang diberikan calon nasabah ke pihak BMT harus berupa BPKB/Sertifikat (tanah/rumah). Jaminan ini mematok besar kecilnya pembiayaan yang akan diberikan ke calon nasabah. Apabila jaminannya berupa BPKP besar pembiayaan yaitu 50% dari harga jual, tetapi jika berupa Sertifikat tanah/rumah besar pembiayaan yaitu 80% dari harga jual. Surat-surat dari jaminan tersebut harus lengkap, masih berlaku, dan atas nama dari calon nasabah.

#### 5. Berkas Diajukan ke Komite Pembiayaan

Setelah di survei oleh bagian AOAP berkas hasil survei dan jaminan diajukan ke Komite pembiayaan yaitu, KCP, AOSP, dan AOSP untuk diadakan rapat. Setelah ada kesimpulan dan disetujui oleh komite, maka pihak BMT akan mengabari nasabah bahwa pembiayaan yang diajukan cair.

#### 6. Proses Pencairan Pembiayaan

Proses pencairan pembiayaan dilakukan setelah pengajuan pembiayaan disetujui oleh pihak BMT. Selanjutnya pihak BMT akan menghubungi calon nasabah bahwa pengajuan pembiayaan telah cair dan calon nasabah harus datang ke kantor BMT untuk melakukan pencairan. Pencairan ini dilakukan oleh kasir, kasir akan membuat akad sesuai kebutuhn nasabah. Setelah surat pengajuan ditandatangani oleh nasabah dan pihak BMT kasir akan memproses pencairan pembiayaan, lalu pihak BMT akan mengakad pembiayaan yang akan diberikan ke nasabah. Proses pengajuan pembiayaan sampai pencairan membutuhkan waktu 2-3 hari.

Kasmir dalam buku Bank dan Lembaga Keuangan dijelaskan bahwa prosedur pembiayaan murabahah terdiri dari 7 prosedur yaitu pertama permohonan pengajuan pembiayaan, kedua survei dan analisis pembiayaan yang terdiri dari analisis 5C yakni *Character* (Karakter/Watak), *Capacity* (Kemampuan), *Capital* (Modal),

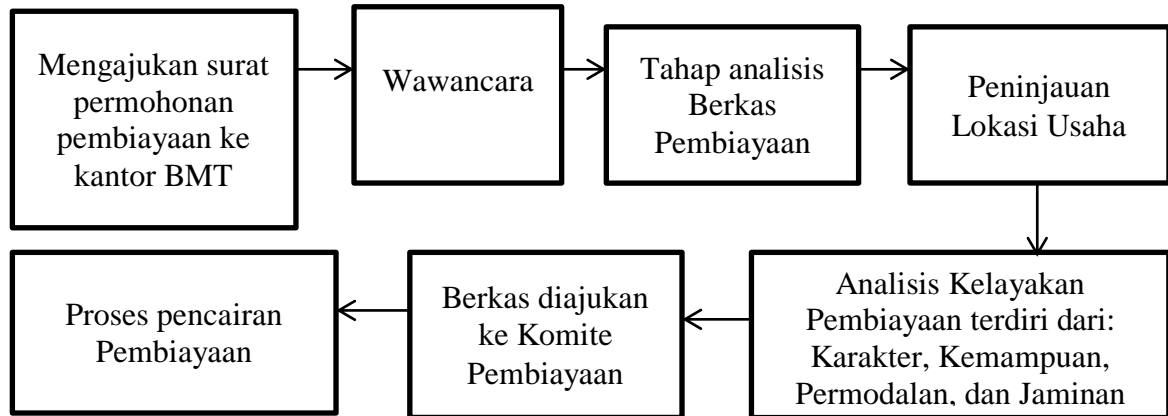
*Condition* (Kondisi), dan *Collateral* (Jaminan), ketiga Persetujuan/Pengambilan keputusan pembiayaan, keempat Mengumpulkan data tambahan, kelima pelaksanaan akad dan pengikatan agunan pembiayaan, keenam realisasi dan pencairan pembiayaan, dan ketujuh monitoring angsuran dan penagihan pembiayaan.<sup>119</sup>

Hasil temuan terkait mekanisme pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember terdapat perbedaan serta persamaan antara teori dan fakta dilapangan dari pengajuan permohonan pembiayaan sampai pencairan pembiayaan. perbedaannya yaitu pertama tahap wawancara dengan calon nasabah sedangkan dalam teori tidak ada, kedua tahap analisis berkas pembiayaan sedangkan dalam teori tidak ada, ketiga analisis pembiayaan dalam teori terdiri dari karakter (*Character*), kemampuan (*Capacity*), modal (*Capital*), kondisi (*Condition*) dan jaminan (*collateral*) sedangkan dilapangan analisis kelayakan terdiri dari karakter (*Character*), kemampuan (*Capacity*), permodalan (*Capital*), dan jaminan (*Collateral*) saja, keempat pengumpulan data tambahan sedangkan di lapangan tidak ada, kelima monitoring angsuran dan penagihan angsuran pembiayaan sedangkan di lapangan tidak ada.

---

<sup>119</sup> Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan,..96-97.

**Gambar 4.2**  
**Mekanisme Pembiayaan Murabahah**



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang “Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember” dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ini dalam menentukan harga pihak BMT memasukkan harga awal dengan tambahan keuntungan yang sudah disetujui antara nasabah dan pihak BMT. Dalam menentukan margin pihak BMT menggunakan metode keuntungan flat dimana angsuran pokok dan angsuran margin setiap bulan sama dari awal pembiayaan sampai pembiayaan lunas, sebelum dilakukan kesepakatan mengenai margin bisa dilakukan tawar menawar terlebih dahulu, jika nasabah merasa margin yang diberikan pihak BMT terlalu tinggi.
2. Analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember yaitu, pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan perilaku pascapembelian.
3. Mekanisme pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa ini, Pertama calon nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan ke kantor BMT. Kedua, wawancara dengan calon nasabah pengajuan pembiayaan. Ketiga, tahap analisis berkas pembiayaan

dilakukan oleh AOSP. Keempat, peninjauan lokasi usaha. Kelima, analisis kelayakan pembiayaan dilakukan untuk mengetahui karakter calon nasabah, kemampuan, permodalan, dan jaminan (BPKB/Sertifikat). Keenam, berkas hasil survei diajukan ke komite pembiayaan. Ketujuh, proses pencairan pembiayaan dilakukan setelah pengajuan diterima.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang diajukan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Pada penentuan harga pihak BMT dapat melakukan sosialisasi lebih luas lagi kepada masyarakat agar pembiayaan murabahah dapat meningkatkan eksistensinya terhadap calon nasabah. Mengenai penentuan margin lebih ditingkatkan lagi dalam memberi sosialisasi dan penyuluhan agar masyarakat tidak memandang margin serupa dengan riba pada bank konvensional.
2. Pada mekanisme pembiayaan murabahah harus lebih di permudah lagi dan tetap pada prinsip-prinsip syariah agar tetap di minati banyak masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Amruddin, dkk. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Sukoharjo: CV PradinaPustaka Grup, 2022.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*. Jakarta:Gema Insani, 2001.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo, 2011.
- Asiyah, Binti Nur. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras,2014.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Jakarta: Depag RI, 2005.
- Ghoffar, M. Abdul. *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*. Bogor: Pustaka Imam Syafi'I, 2005.
- Gozali, Ahmad. *Serba-serbi Kredit Syariah. Jangan Ada Bunga diantara Kita*. Jakarta: PT. Elex Komputindo, 2005.
- Hardani. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*. Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu, 2020.
- Helaluddin dan Hengki Wijaya. *Analisis Data Kualitatif: Sebuah Tinjauan Teori & Praktik*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019.
- Indrawati, dkk. *Perilaku Konsumen Individu dalam Mengadopsi Layanan Berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi*. Bandung : Refika Aditama, 2017.
- Karim, Adiwarman A. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Karim, Adiwarman A. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. (Cetakan ke-empat). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: Rajawali, 2012.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Prenhallindo, 2002.



- Miles, Matthew B dan A. Michael Huberman. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*. Jakarta: UI Press, 2014.
- Moenir. *Manajemen Pelayanan Umum*. Jakarta: Bumi Aksara, 2001.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- Muljono, Djoko. *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Yogyakarta: Andi, 2015.
- Ramdhan, Muhammad. *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021.
- Ridwan, Ahmad Hasan. *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*. Yogyakarta: UII Pres Yogyakarta, 2004.
- Sabiq, Sayyid. *Fikih Sunnah 5*. Jakarta Selatan: Cakrawala Publishing, 2009.
- Sari, Mila, dkk. *Metodologi Penelitian*. Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Siddiq, Umar dan Moh. Miftachul Choiri. *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*. Ponorogo: CV. Nata Karya, 2019.
- Siyoto, Sandu dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga keuangan Syari'ah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Sumarni, Murni. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta:Liberty, 2002.
- Susanto, Herry dan Khaerul Umam. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Tjitono, Fandy dan Anastasia Diana, *Pemasaran Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Andi, 2016.
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember, 2019.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press, 2005.

Umrati dan Hengki Wijaya. *Analisis Data Kualitatif: Teori Konsep Dalam Penelitian Pendidikan*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2020.

## JURNAL

Amalia, Siska Devi dan Faisal Rakhman. "Pengaruh Persepsi Nasabah dan Tingkat Margin terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Murabahah di BSI KCP Bandung Geger Kalong." *Jurnal Dimamu*, no. 3 (Agustus 2022) 1:267-274.

Apriati, Wina Puji dan Abdul Hayyi. "Metode Penentuan Tingkat Profit Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di BNI Syariah Mataram." *Jurnal Ilmu Sosial, Ekonomi dan Bisnis*, no. 1 (Mei 2022) 4: 141-149. <https://unu-ntb.e-journal.id/econetica/article/view/260>.

Danur, Moh. "Strategi Penetapan Harga dan Promosi Pada Produk Pembiayaan Murabahah di Bmt Al- Iktisab Kebun Baru Cabang Waru." *Jurnal Ekonomi dan Perbankan*, no. 02 (Desember 2020) 02:119-132. <http://ejournal.alkhairat.ac.id/index.php/investi/article/view/94/68>.

Dinana, Fatin, Sobrotul Imtikhanah, dan Fadli Hudaya, "Implementasi Fatwa Dsn Mui Tentang Murabahah Pada Produk Armadaku Di KSPPS BMT Bahtera," *Jurnal Neraca*, no. 1 (Juni 2022) 18: 62-89.

Furwanti, Reni. "Harga Jual dan Tingkat Margin: Preferensi Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah BMT As'Adiyah Sengkang." *Jurnal Manajemen dan Perbankan Syariah*, no. 1 (Mei, 2020) 2:96-106.

Isabela, dkk. "Pengaruh Margin Murabahah Terhadap Minat Anggota Di BMT Ugt Sidogiri Kecamatan Omban Kabupaten Sampang." *Jurnal Ekonomi Syariah & Hukum Islam*, no. 2 (Desember 2020) 3: 47-57.

Jannah, Khiliatul dan Sofi Faiqotul Hikmah. "Pengaruh Margin dan Kualitas Pelayanan Islami Terhadap Kepuasan Anggota Pada Pembiayaan Murabahah Di BMT Muamalat Kalibaru Kabupaten Banyuwangi." *Jurnal Perbankan Syariah Darussalam (JPSSDa)*, no. 2 (Juli 2022) 2:208-219.

Melina, Fich. "Pembiayaan Murabahah di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). " *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, no. 2 (November 2020) 3:269-280.

Millah, Hayatul dan Ayik Andriani. "Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam Di BMT UGT Sidogiri Capem Pajajaran (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KC Lumajang)." *Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam*, no. 1 (Februari 2021) 2:68-78.

Pratama, Trias Devi dan Sri Abidah Suryaningsih. “Analisis Penentuan Margin Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Madani Sepanjang.” *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, no. 3 (Oktober 2019) 2:223-232.

Tabrani. “Pengaruh Pembiayaan Murabahah dan Margin Murabahah Terhadap *Return On Asset* Bank Umum Syariah Di Indonesia.” *Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*, no. 1 (Juni 2022) 6:19-32.  
<https://journal.iainlangsa.ac.id/index.php/ihtiyath/article/view/3817/2046>.

Tamrin, Muhammad Ali dan Dedi Suselo. “Implementasi Akad Murabahah dalam Penentuan Harga dan Margin Pembiayaan Pada BMT di Tulungagung.” *Jurnal Iqtisaduna*, no. 1 (Juni 2018) 4: 12-29.

Wahid, Moh. Abdur Rohman dan Ita Nur Fadilah. “Mekanisme Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Lampung Timur,” *Jurnal Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cirebon*, no. 2 (Desember, 2020) 15:1-12.

#### WEBSITE

BMT UGT Nusantara. “Sejarah BMT UGT Nusantara.” 15 Januari 2023.  
<https://bmtugtnusantara.co.id/tentang-kami-6.html>.

BMT UGT Nusantara. “Lokasi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember.” 23 Januari 2023. <https://goo.gl/maps/9bcwMyddET4LiUNH6>.

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dwi Jayanti Marwati Dewi  
NIM : E20191019  
Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah/Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institusi : Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember” adalah benar benar hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka. Saya bertanggungjawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari siapapun.

Jember, 19 April 2023

Saya yang menyatakan,



**Dwi Jayanti Marwati Dewi**  
NIM. E20191019

## Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODOLOGI PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
ANALISIS PENENTUAN HARGA DAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM ARJASA KABUPATEN JEMBER	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga</li> <li>2. Margin</li> <li>3. Pembiayaan Murabahah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penentuan Harga</li> <li>2. Penentuan Margin</li> <li>3. Pembiayaan Murabahah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian harga</li> <li>2. Tujuan penentuan harga</li> <li>3. Cara penentuan harga</li> <li>1. Pengertian margin</li> <li>2. Indikator dalam penentuan margin</li> <li>3. Pengakuan angsuran harga jual</li> <li>1. Pengertian murabahah</li> <li>2. Rukun dan syarat pembiayaan murabahah</li> <li>3. Prosedur pembiayaan murabahah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informan:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Kepala Cabang Pembantu BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember</li> <li>b. <i>Account Officer</i> Analisa dan Pembiayaan</li> <li>c. <i>Account Officer</i> Simpanan dan Pembiayaan</li> <li>d. Nasabah Pembiayaan Murabahah</li> </ol> </li> <li>2. Dokumentasi</li> <li>3. Observasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan kualitatif</li> <li>2. Jenis penelitian deskriptif</li> <li>3. Lokasi penelitian di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember</li> <li>4. Teknik penentuan subjek penelitian: <i>Purposive</i></li> <li>5. Teknik pengumpulan data:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Observasi</li> <li>b. Wawancara</li> <li>c. Dokumentasi</li> </ol> </li> <li>6. Teknik analisis data:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Pengumpulan data</li> <li>b. Reduksi data</li> <li>c. Penyajian data</li> <li>d. Penarikan kesimpulan</li> </ol> </li> <li>7. Keabsahan data: Triangulasi sumber</li> <li>8. Tahap-tahap Penelitian:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Tahap pra-lapangan</li> <li>b. Tahap pekerjaan lapangan</li> <li>c. Tahap analisis data</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?</li> <li>2. Bagaimana analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember?</li> <li>3. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?</li> </ol>

## **PEDOMAN WAWANCARA**

### **Fokus Penelitian**

1. Bagaimana penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember?
2. Bagaimana analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember ?
3. Bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember?

### **DAFTAR PERTANYAAN**

#### **Pihak BMT**

1. Bagaimana sejarah berdirinya BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
2. Sejak kapan BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember mulai beroperasi?
3. Bagaimana susunan struktur organisasi serta tugasnya di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
4. Apa visi dan misi BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
5. Apa saja produk-produk yang ada di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
6. Apa saja persyaratan untuk pengajuan pembiayaan murabahah yang harus dipenuhi nasabah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
7. Bagaimana prosedur/mekanisme pengajuan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?

8. Apa saja keunggulan/kelebihan dari pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
9. Apakah ada agunan/jaminan? Dan ketika pembiayaan bermasalah apakah akan disita?
10. Bagaimana penentuan harga pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
11. Bagaimana penentuan margin pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
12. Apakah ada batasan margin maksimal dari pusat di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
13. Bagaimana penentuan angsuran pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
14. Bagaimana analisis perilaku konsumen pada pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember ?

#### **Nasabah**

1. Apa saja persyaratan untuk pengajuan pembiayaan murabahah yang harus dipenuhi nasabah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
2. Bagaimana prosedur/mechanisme pengajuan pembiayaan murabahah di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Jember?
3. Pinjaman yang bapak/ibu dapatkan dari BMT UGT Nusantara Capem Arjasa digunakan untuk apa?





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B-1547/Un.22/7.a/PP.00.9/12/2022 14 Desember 2022  
Lampiran : -  
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.  
Kepala BMT UGT Nusantara Capem Arjasa  
Krajan, Arjasa, Kec. Arjasa, Kab. Jember, Jawa Timur

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Dwi Jayanti Marwati Dewi  
NIM : E20191019  
Semester : VII (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik,  
Muruhi Wicawati Islami Rahayu  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



**JURNAL PENELITIAN**  
**ANALISIS PENENTUAN HARGA DAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN**  
**MURABAHAH DI BMT UGT NUSANTARA CAPEM ARJASA**  
**KABUPATEN JEMBER**

No	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1.	15 Desember 2022	Menyerahkan surat ijin penelitian ke BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember	
2.	1 Februari 2023	Wawancara mengenai persyaratan pengajuan pembiayaan murabahah dengan Bapak Ahmad Fauzi selaku AOSP BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember	
3.	6 Februari 2023	Wawancara mengenai penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah dengan Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Capem BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember	
4.	13 Februari 2023	Wawancara mengenai mekanisme pengajuan pembiayaan murabahah dengan Bapak Imam Kurdi selaku AOAP BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember	
5.	15 Februari 2023	Wawancara mengenai mekanisme pengajuan pembiayaan murabahah dengan nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember	
6.	20 Februari 2023	Wawancara mengenai penentuan harga dan margin pada pembiayaan murabahah dengan nasabah BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember	
7.	07 Maret 2023	Meminta surat keterangan selesai penelitian di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember	

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
 JEMBER, 07 Maret 2023

Kepala Cabang BMT  
 UGT Nusantara Capem  
 Arjasa Jember  
 Farid Wahyudi





KOPERASI SIMPAN PINJAM SYARIAH DAN PEMBIAYAAN SYARIAH

**BMT UGT NUSANTARA**

Usaha Gabungan Terpadu



Nomor : 03/UGT.NUSANTARA/200/III/2023

Jember, 07 Maret 2023

Lampiran : -

Perihal : Surat Selesai Penelitian

Kepada Yth :

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Di

Jember

Sehubungan dengan telah selesainya melaksanakan penelitian di BMT UGT Nusantara Capem Arjasa Kabupaten Jember maka dengan ini kami menerangkan:

Nama : Dwi Jayanti Marwati Dewi  
NIM : E20191019  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Lokasi Penelitian : BMT UGT Nusantara Capem Arjasa  
Lama Penelitian : Desember-Maret

Bahwasannya yang bersangkutan telah menyelesaikan penelitian di perusahaan kami dengan baik.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan atas perhatiannya terimakasih.

BMT UGT Nusantara Capem Arjasa  
Kabupaten Jember



Farid Wahyudi  
Kepala Cabang Pembantu



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Dwi Jayanti Marwati Dewi

NIM : E20191019

Semester : VIII (Delapan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 06 April 2023  
Koordinator Prodi. Perbankan Syariah,

**Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M**  
NIP. 196905231998032001



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
J E M B E R



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>



**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Nomor : B-01.PS/Un.22/7.d/PP.00.9/05/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Dwi Jayanti Marwati Dewi  
NIM : E20191019  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul : Analisis Penentuan Harga dan Margin Pada  
Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara  
Capem Arjasa Kabupaten Jember

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 04 Mei 2023

An. Dekan  
Kepala Bagian Akademik  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Syaiful Mulyadi



## DOKUMENTASI



Penyerahan surat ijin penelitian kepada Kepala Capem BMT UGT Nusantara pada tanggal 15 Desember 2023



Wawancara dengan Bapak Ahmad Fauzi selaku *Account Officer* Simpanan dan Pembiayaan pada tanggal 01 Februari 2023





Wawancara dengan Bapak Farid Wahyudi selaku Kepala Capem BMT UGT Nusantara pada tanggal 06 Februari 2023



Wawancara dengan Bapak Imam Kurdi selaku *Account Officer* Analisa dan Pembiayaan pada tanggal 13 Februari 2023



Wawancara dengan Ibu Sumiati selaku nasabah BMT UGT Nusantara  
pada tanggal 15 Februari 2023



Wawancara dengan Ibu Sri Wahyuni selaku nasabah BMT UGT Nusantara  
pada tanggal 20 Februari 2023



Meminta surat selesai penelitian kepada Kepala Capem di BMT UGT Nusantara pada tanggal 07 Maret 2023





## BIODATA PENULIS



### A. Biodata Pribadi

Nama : Dwi Jayanti Marwati Dewi  
NIM : E20191019  
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 19 Desember 2001  
Alamat : Jl. Sumber Kalong Dusun Krajan  
RT 005/RW 002 Desa Sumberwaru  
Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember  
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Agama : Islam  
No. HP : 085664728595  
Alamat Email : [dwijayanti19122001@gmail.com](mailto:dwijayanti19122001@gmail.com)

### B. Riwayat Pendidikan

1. SDN Sumberwaru 01 : (2007-2013)
2. SMPN 02 Sukowono : (2013-2016)
3. SMAN Plus Sukowono : (2016-2019)
4. UIN KHAS Jember : (2019-2023)