

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN MARGIN AKAD
MURABAHAH PADA BMT MASLAHAH CAPEM
GAMBANGAN MAESAN BONDOWOSO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh

SARIFUDIN
NIM: E20171067

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
SEPTEMBER 2021**

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN MARGIN AKAD
MURABAHAH PADA BMT MASLAHAH CAPEM
GAMBANGAN MAESAN BONDOWOSO**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Oleh:

SARIFUDIN
NIM: E20171067

Dosen pembimbing



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I
NIP. 197308301999031002

IAIN JEMBER

PENGESAHAN PENGUJI

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN MARGIN AKAD
MURABAHAH PADA BMT MASLAHAH CAPEM GAMBANGAN
MAESAN BONDOWOSO**

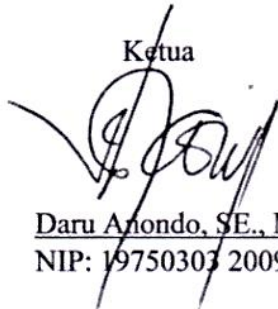
SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis
Tanggal : 16 September 2021


Tim penguji

Ketua



Daru Anondo, SE., M.Si
NIP: 19750303 200901 1 009

Sekretaris



Isnadi, M.Pd
NIP: 197106102014111004

Anggota:

1. Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si
2. Dr. Abdul Rokhim, M.E.I



(Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si)


(Dr. Abdul Rokhim, M.E.I)

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Khamdan Rifa'i, SE., M.Si
NIP: 196808072000031001

MOTTO

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَذَرُوْا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَاۤ اِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِيْنَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah SWT dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman”. (Q.S Al-Baqarah, ayat 278)¹



¹ Al-qur'an, Surah Al-Baqarah ayat 278.

PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT Yang Maha Pengasih dan Penyayang, Sholawat dan salam yang senantiasa dihadiahkan kepada kekasih Allah SWT yakni Nabi Besar Muhammad SAW, semoga dengan mendapat Ridho dan Barokahnya Skripsi ini dapat bermanfaat bagi orang lain, dan saya persembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Ibu Yami dan Bapak Toyari yang tidak ada putusya mendo'akan saya, mendukung saya dan selalu memberi semangat dan motivasi ketika saya menghadapi kesulitan dalam menghadapi mata kuliah.
2. Seluruh guru sekolah mulai dari SD-MA, guru ngaji dan beserta dosen IAIN Jember yang telah suka rela menurunkan Ilmunya kepada saya dengan penuh kesabaran.
3. Almamater yang saya banggakan IAIN Jember, saya sangat berterimakasih Atas ilmunya yang di berikan.
4. Teman-teman seperjuangan khususnya kelas PS2 (Perbankan Syariah) yang saling memberikan dukungan dan semangat untuk mencapai cita-citanya.
5. Dan juga sahabat-sahabat saya di kontrakan ataupun di masjid Baitur Rohim Darma Alam, yang selalu memberikan semangat dan motivasi antara satu sama lain dan selalu menciptakan seni tawa kepada saya.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha pengasih lagi Maha penyayang. Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmatnya kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Sholawat dan salam yang selalu tertuju kepada sang Baginda Nabi Muhammad SAW karena dengan barokah beliau saya bisa menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana. Sehingga dapat terselesaikan skripsi dengan judul ***“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN MARGIN AKAD MURABAHAH PADA BMT MASLAHAH CAPEM GAMBANGAN MAESAN BONDOWOSO”***.

Terselesainya skripsi ini berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak yang terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyadari dan menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember beserta staffnya yang telah memberi kesempatan kepada penulis melaksanakan hasil studi selama di bangku perkuliahan.
3. Ibu Hj. Nurul Setianingrum, SE,M.M., selaku kepala Prodi Perbankan Syariah yang telah memberikan kesempatan kepada penulis melaksanakan hasil studi selama di bangku perkuliahan

4. Bapak Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberikan dukungan dan memberi arahan serta bimbingan dalam menyusun skripsi ini.
5. Semua pihak yang telah membantu penulisan baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini di masa mendatang.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan terutama penulis sendiri.

Jember, 18 Mei 2021
Penulis

SARIFUDIN
NIM. E20171067

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Sarifudin, Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I 2020: Analisis Penentuan Harga Jual dan Margin Akad Murabahah Pada Lembaga BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso.

Kata kunci: Penentuan Harga Jual dan Margin, Akad Murabahah, BMT Maslahah

Sebagai lembaga keuangan syariah yang lebih berkembang dibandingkan dengan lembaga lainnya, BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso benar-benar menjalankan mottonya dengan berhati-hati yaitu “Syariah menjadi berkah” BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso juga sangat berhati-hati dalam pengambilan margin dan menentukan harga jual dalam Akad *Murabahah* yaitu dengan menerapkan sifat Adil dan Jujur.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah, “Bagaimana metode penentuan harga jual dan margin dalam pembiayaan kredit dengan akad *Murabahah* pada BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso, Apakah metode penentuan harga jual dan margin dengan Pembiayaan kredit menggunakan akad *Murabahah* pada BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian Syariah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana metode penentuan harga jual dan margin dalam pembiayaan kredit dengan akad *Murabahah* pada BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso, untuk mengetahui metode penentuan harga jual dan margin dalam pembiayaan kredit dengan akad *Murabahah* pada BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian Syariah.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Metode pengumpulan data: Observasi, Wawancara, Dokumentasi. Metode informasi menggunakan teknik purposive, adapun analisis datanya menggunakan deskriptif kualitatif. Sedangkan untuk menguji keabsahan datanya menggunakan Triangulasi Sumber, yaitu mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.

Berdasarkan hasil temuan, penelitian ini dapat menyimpulkan bahwa analisis penentuan harga jual dan margin akad *Murabahah* pada BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso menggunakan beberapa metode yaitu *Target-Return Pricing*, *Perceived Value Pricing*, dan *Value Pricing*. Namun pihak BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso dalam menentukan harga jual dan margin dalam akad *Murabahah* tidak selalu berpedoman pada metode yang ada, karena BMT Maslahah dalam pengambilan margin itu tidak membuat keputusan sendiri melainkan bernegosiasi terlebih dahulu dengan nasabah yang bersangkutan dan BMT Maslahah Cabang Pembantu Gambangan Maesan Bondowoso lebih mengutamakan sikap adil dan jujur dalam menentukan harga jual dan margin.

ABSTRACT

Sarifudin, Dr. Abdul Rokhim, S.Ag, M.E.I 2020: Analysis of Selling Price Determination and Murabahah Contract Margin at the BMT Maslahah Institution, Gambangan Maesan Bondowoso Sub-Branch.

Keywords: Determination of Selling Price and Margin, Murabahah Contract, BMT Maslahah

As a sharia financial institution that is more developed than other institutions, BMT Maslahah Gambangan Sub-Branch Maesan Bondowoso really carries out its motto carefully, namely "Sharia is a blessing" and determines the selling price in the *Murabahah* Agreement, namely by applying the nature of Fair and Honest.

The formulation of the problem in this study was, "How was the method of determining the selling price and margin in credit financing with a *Murabahah* contract at BMT Maslahah Sub-Branch Gambangan Maesan Bondowoso ?, Has the method of determining selling price and margin with credit financing using a *Murabahah* contract at BMT Maslahah Sub-Branch Gambangan Maesan Bondowoso complied with Sharia compliance ?

The purpose of this study was to determine the method of determining the selling price and margin in credit financing with a *Murabahah* contract at BMT Maslahah Sub-Branch Gambangan Maesan Bondowoso, to determine the method of determining the selling price and margin in credit financing with a *Murabahah* contract at BMT Maslahah Sub-Branch Gambangan Maesan. Bondowoso has complied with Sharia compliance.

This research was a descriptive qualitative research. Data collection methods: Observation, Interview, Documentation. The information method used a purposive technique, while the data analysis used qualitative descriptive. Meanwhile, to test the validity of the data used Source Triangulation, namely checking the data that has been obtained through several sources.

Based on the findings, this study concluded that the analysis of determining the selling price and margin of the *Murabahah* contract at BMT Maslahah Sub-Branch Gambangan Maesan Bondowoso used several methods, namely *Target-Return Pricing*, *Perceived Value Pricing*, and *Value Pricing*. However, the BMT Maslahah Sub-Branch Gambangan Maesan Bondowoso in determining the selling price and margin in the *Murabahah* contract was not always guided by the existing method, because BMT Maslahah in making the margin did not make its own decisions but negotiated it first with the customer concerned and the BMT Maslahah Sub-Branch. Gambangan Maesan Bondowoso prioritized fairness and honesty in determining selling prices and margins.

DAFTAR ISI

COVER	i
PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	13
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	14
E. Landasan Syariah Akad Murabahah	16
F. Definisi Istilah.....	17
BAB II KAJIAN PUSTAKA	20
A. Penelitian Terdahulu.....	20
B. Kajian Teori.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	61
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	61
B. Lokasi Penelitian	61
C. Subyek Penelitian.....	62

D. Teknik Pengumpulan Data	63
E. Analisis Data	65
F. Keabsahan Data.....	67
G. Tahapan-Tahapan Penelitian	67
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANLISIS	71
A. Gambaran Objek Penelitian	71
B. Penyajian Data dan Analisis.....	93
C. Pembahasan Temuan.....	119
BAB V PENUTUP	126
A. Kesimpulan	126
B. Saran	129
DAFTAR PUSTAKA	130
Lampiran- Lampiran	

IAIN JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Jual beli dengan mekanisme kredit, tentu menjadi hal yang lumrah dalam kehidupan berekonomi sekarang ini. Tidak heran jika permintaan dengan fasilitas kredit ditanggapi secara positif oleh lembaga keuangan bank dan nonbank. Tanggapan positif ini berupa terbukanya cabang lembaga keuangan baru sampai menciptakan dagangan baru yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah, termasuk pembiayaan *Murabahah*.

Salah satu Skema fiqih yang paling populer digunakan oleh dunia perbankan syariah adalah skim jual-beli *Murabahah*. Transaksi *Murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW. Dan para sahabatnya. Secara sederhana, *Murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Beberapa keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk presentase dari harga pembelian, misal 10% atau 20%.²

Islam menganggap jual beli dengan mekanisme kredit adalah jual beli yang sah-sah saja. Contoh kasuistiknya adalah ketika seseorang menjual satu buah kursi dengan mekanisme tunai, maka harga jual beli kursi ini adalah Rp.1.000.000, tapi ketika kursi ini dijual dengan mekanisme kredit, maka

² Ibnu Abidin, *Rad al-Mukhtar 'alal Ardh al-Mukhtar*, VI, hlm.19-59; *al-Kurtubi*, Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtashid, II, hlm. 221)

harga jual kursi ini meningkat menjadi Rp.1.200.000, dan terjadi penambahan harga sebesar Rp.200.000, tentu penambahan ini sudah disepakati oleh kedua belah pihak. Pembiayaan dengan metode *Murabahah* ternyata mendominasi pembiayaan perbankan syariah. Sejak awal tahun 1989 *Dubai Islamic Bank* menyalurkan pembiayaan sebanyak 82% dari total pembiayaan selama sepuluh tahun periode pembiayaan, *Islamic Development Bank (IDB)* menyalurkan pembiayaan *Murabahah* sebanyak 73% dari total pembiayaannya. Dan di Indonesia, sebanyak 59,74% dari total penyaluran pembiayaan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) adalah pembiayaan dengan mekanisme *Murabahah*.

Mekanisme penjualan akad *Murabahah* ini hukumnya mubah karena tidak terdapat *nash* yang mengharamkannya secara eksplisit dalam Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah SAW. Hal ini juga tidak disamakan dengan riba dari segi manapun. Baik dari golongan Syafi'iyah, Hanafiyah, Zaid bin Ali, Al-Muayyad Billah, dan *Jumhur Ulama* berpendapat mengenai hal ini adalah mubah berdasarkan keumuman dalil-dalil yang menetapkan pembolehnannya. Tetapi, tentu dengan batasan-batasan yang jelas yang juga harus dikembalikan pada Al-Qur'an dan sunnah Rasulullah SAW.³

Akad *Murabahah* adalah salah satu akad yang diterapkan oleh BMT MASLAHAH CAPEM GAMBANGAN MAESAN BONDOWOSO, menurut BMT Maslahah sendiri akad ini sangat cocok untuk diterapkan dalam pembiayaan, dengan begitu masyarakat tidak bingung ketika melakukan

³ Faozan, Akhmad. 2009. *Murabahah Dalam Hukum Islam dan Praktik Perbankan Syariah serta Permasalahannya*. Jurnal Asy-Syir'ah Vol.5, No.2

pembiayaan di BMT Maslahah karena dengan adanya akad *Murabahah* yang dipakai, masyarakat juga tidak keberatan dengan margin yang diambil oleh BMT Maslahah sendiri karena sudah disepakati di awal.

BMT Maslahah ini adalah merupakan salah satu dari ribuan koperasi maupun BMT yang termasuk dalam kategori berkembang pesat sejak awal berdiri. Bukti perkembangan BMT Maslahah ini dapat dilihat melalui produk-produk yang dikembangkan yaitu diantaranya produk penghimpunan dana dan penyaluran dana, selain dilihat dari produk-produknya, eksistensi perkembangan BMT Maslahah dapat dilihat dari jumlah kantor cabang yang telah tersebar di seluruh Jawa Timur.⁴

Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan Akad *Murabahah*, Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad *Murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih tinggi sebagai keuntungan yang disepakati.

Metode-metode ini dapat diterapkan pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan jaminan bahwa metode tersebut halal sebagaimana rekomendasi hukum halal pada metode tersebut. Hal ini berlaku sebagaimana *ushul fiqh* dalam bermuamalah yang sempat dipaparkan bahwa semua perkara di Dunia ini halal, sampai ada dalil yang mengharamkan termasuk pada metode-metode penentuan margin pada penjualan kredit dengan akan *Murabahah*.⁵

⁴ Lutfi Hakim, wawancara 04 Mei 2021.

⁵ Anggani, Sri Dewi. Tanpa tahun. *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet- cianjur*. Majalah Ilmiah UNIKOM Vol.9,No.2.

Penggunaan akad *Murabahah* dalam koperasi *syariah* atau BMT Masalah adalah penjual wajib melaporkan harga pokok pembelian dan keuntungan yang akan di ambil oleh penjual, hal ini akan membedakan transaksi ini dengan jual beli biasa. Pelaporan harga pokok pembelian dan keuntungan kepada nasabah bertujuan unntuk menimbulkan kerelaan di antara kedua belah pihak yang terkait.

Disamping ini, beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh Instansi Syariah adalah barang dagang harus dimiliki terlebih dahulu sebelum dijual. Barang dagang yang belum menjadi milik Instansi Syariah tidak boleh di jual atas nama Instansi Syariah. Apabila hal tersebut dilakukan maka perjanjian jual beli *Murabahah* tidak sah. Di dalam transaksi jual beli *Murabahah*, Instansi sebagai penjual yang akan membeli barang yang dipesan oleh nasabah. Bukan Instansi yang memberikan uang tunai kepada nasabah dan pada akhirnya nasabah yang membeli barang yang dipesan.⁶

Model transaksi *Murabahah* yang memberikan uang tunai ke nasabah untuk membeli barang tersebut dan itu tidak dibenarkan oleh syariat islam. Hal tersebut karena bank atau penjual tidak memberikan jaminan resiko atas barang yang dibeli, resiko tersebut ditanggung oleh nasabah apabila terjadi kerusakan pada barang yang dibeli oleh nasabah. Dan Keuntungan yang diambil oleh koperasi *syariah* (penjual) menjadi haram karena fisik barang dagang belum diterima oleh koperasi *syariah*.⁷

⁶ Nugroho, Adi. 2005. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah (Studi kasus PT Bank Muamalat Indonesia)*. Tesis. Bogor. Program Pasca Serjana Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia.

⁷ http://books.google.co.id/books?id=CtWyDwAAQBAJ@dq=penentuan+harga+jual+beli+dan+margin+akad+murabahah&hl=id&source=gbs_navlinks_s, diakses pada hari rabu tanggal 22 sep 2020 jam 23:08

Dari pernyataan di atas maka dari itu penulis ingin membahas dalam bentuk tugas akhir yang berjudul **”Analisis Penentuan Harga Jual dan Margin Akad Murabahah di BMT MASLAHAH CAPEM GAMBANGAN MAESAN BONDOWOSO”**

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua fokus permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui penelitian. Rumusan masalah harus disusun secara singkat, jelas, dan tegas, spesifik dan operasional yang dituangkan kedalam bentuk kalimat tanya.

1. Bagaimana metode penentuan harga jual dan *margin* dalam pembiayaan kredit dengan akad *Murabahah* pada *BMT MASLAHAH* Capem Gambangan Maesan Bondowoso?
2. Apakah metode penentuan harga jual dan *Margin* dengan pembiayaan kredit menggunakan akad *Murabahah* pada *BMT MASLAHAH* Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*?

C. Tujuan Penelitian

Setiap penelitian pasti mempunyai tujuan yang mendasari perlunya penelitian itu dilakukan. Dari uraian latar belakang dan fokus masalah yang telah dikemukakan di atas, maka permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini bertujuan untuk, sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui metode penentuan harga jual dan margin dalam pembiayaan kredit dengan akad *Murabahah* pada BMT MASLAHAH Capem Gambangan Maesan Bondowoso.
2. Untuk mengetahui metode penentuan harga jual dan margin dalam pembiayaan kredit dengan akad *Murabahah* pada BMT MASLAHAH Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.

D. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat yang bisa diambil, diantaranya sebagai berikut :

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, Instansi dan Masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus objektif dan *realisasi*.⁸

1. Manfaat Teoritis

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan ilmu pengetahuan dibidang perbankan atau lembaga keuangan khususnya mengenai penentuan harga jual dan margin akad *Murabahah* di BMT MASLAHAH Capem Maesan Bondowoso.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sebagai referensi dan memberi sumbangan pengetahuan bagi penelitian yang sejenis serta

⁸Tim penyusun, "*Revisi Buku Pedoman Karya Tulis Ilmiah*", (Jember, IAIN Jember Press, 2018), 45

bisa dijadikan rujukan bagi pengembangan ilmu pengetahuan dibidang ekonomi khususnya dibidang perbankan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

- 1) Dapat memperluas wawasan, pengetahuan dan pengalaman kedalam bidang sesungguhnya serta sebagai aplikasi ilmu yang telah diperoleh peneliti selama perkuliahan
- 2) Dapat memberikan pengembangan keilmuan yang telah didapat selama penulis mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta diharapkan mampu memberikan pengetahuan baru tentang ilmu Ekonomi Islam terutama Perbankan Syariah.

b. Bagi lembaga IAIN Jember

- 1) Sebagai sumber informasi dikemudian hari bagi mereka yang mengadakan penelitian dan sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi sejauh mana kurikulum yang diberikan mampu memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang terpilih dibidangnya.
- 2) Dapat digunakan untuk menambah dan memberikan informasi serta tambahan referensi jika kemungkinan ada penelitian lebih lanjut.

c. Bagi Instansi/BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso

- 1) Dengan adanya penelitian ini, dapat menjadi bahan acuan dalam upaya peningkatan pengetahuan masyarakat terhadap akad

Murabahah yang dijalankan oleh BMT Masalahah Capem Maesan Bondowoso.

- 2) Dengan adanya penelitian ini, bisa dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan kepada BMT Masalahah Capem Maesan Bondowoso, terkait metode penentuan harga jual (*margin*) dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* baik yang sesuai maupun yang bertentangan dengan syariah.

d. Bagi Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini secara akademis diharapkan mampu memberikan pengembangan ilmu ekonomi terutama dibidang kajian Ilmu Perbankan Syariah.

E. Landasan Syariah Akad Murabahah

1. Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275

Yang artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaiton lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama halnya dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusanya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba),

maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah: 275).

F. Definisi Istilah

Definisi Istilah yaitu berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian penelitian didalam judul penelitian. Untuk memudahkan pemahaman dan kejelasan dalam skripsi ini, maka dipandang perlu adanya pemaparan definisi yang tertera pada judul agar tidak terjadi kesalahan pemahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.⁹ Adanya definisi yang perlu adanya pemahaman adanya sebagai berikut.

1. Analisis

Analisis atau analisa berasal dari kata Yunani kuno "*analisis*" yang berarti melepaskan. Analisis berbentuk dari dua suku kata, yaitu *ana* yang berarti kembali, dan *luein* yang berarti melepas, jika digabungkan maka artinya melepas kembali atau menguraikan. Kata analisis ini diserap kedalam Bahasa Inggris menjadi "*analysis*", yang kemudian di serap juga kedalam Bahasa Indonesia menjadi "analisis". Secara umum, arti analisis merupakan aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti menguraikan, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya.¹⁰

⁹ Tim Penyusun, *pedoman penulisan Karya Ilmiah*, 45

¹⁰ <http://www.zonreferensi.com/pengertian-analisis-menurut-para-ahli-dan-secara-umum/diakses>
tgl 29sep jam 10:52

2. Margin

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Margin merupakan laba bruto tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar. Margin juga merupakan presentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan margin sehari perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Karim, 2006:279).

Margin merupakan keuntungan yang diperhitungkan oleh pihak bank ketika melangsungkan transaksi jual beli dengan nasabah. Menurut fatwa MUI No.84/DSN-MUI/XII/2012, ada dua jenis metode perhitungan margin pada pembiayaan *Murabahah* yang diaplikasikan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS), yaitu metode anuitas dan metode proporsional.

- a. Metode Anuitas, yaitu pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalihkan presentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih.
- b. Metode Proporsional, yaitu pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang yang berhasil ditagih dengan mengalihkan presentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih.¹¹

3. Akad Murabahah

Akad *Murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para

¹¹ Karim, Adiwarmman Azwar. Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada.(2006)

pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.¹²

Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan Akad *Murabahah*, Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan Akad *Murabahah* adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹³

Kodefikasi Produk Perbankan Syariah memberikan definisi Akad *Murabahah* dari segi transaksi *Murabahah*, sedangkan UU Perbankan Syariah memberikan definisi Akad *Murabahah* dari pengertian produk pembiayaan sebagai salah satu bentuk kegiatan usaha Bank Syariah.



¹² Hauruf B Angka II.b Kodifikasi Produk Perbankan Syariah, Lampiran SEBI No. 10/31/DPbs.

¹³ Penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d UU Perbankan Syariah.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan dan beberapa penelitian terdahulu diantaranya sebagai berikut.

1. Skripsi Adi Prayitno, 2019 yang berjudul Hubungan Antara Persepsi Anggota terhadap Margin Pembiayaan Murabahah Dengan Minat Pembiayaan, Di BMT Mitra Sejahtera Mandiri Bumi Nabung Ilir – Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Skripsi ini menjelaskan tentang hubungan antara persepsi anggota terhadap margin pembiayaan *Murabahah* dengan minat pembiayaan disini dijelaskan sangat berpengaruh karena persepsi positif dan negatif akan mempengaruhi minat anggota untuk melakukan pembiayaan lebih dari dua kali (*loyalitas*). Jika anggota berpersepsi positif tentang penetapan margin *Murabahah*, maka anggota akan dengan sukarela akan melakukan pembiayaan *Murabahah* dan akan menjadi anggota *loyalitas* seperti persepsi anggota yang melakukan pembiayaan lebih dari dua kali dan anggota yang sedang melakukan pembiayaan pertama kali (sedang berlangsung). Sebaliknya, jika anggota berpersepsi negatif, tentang penetapan margin *Murabahah* karena tidak sesuai dengan harapan anggota, seperti persepsi

anggota yang melakukan pembiayaan satu kali dan tidak melakukan pembiayaan lagi.

Persamaan skripsi ini adalah sama-sama membahas tentang penetapan margin, pada teknis pengumpulan data sama-sama menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Sedangkan perbedaan pada skripsi ini adalah terletak pada tempat penelitian dan fokus penelitian.

Penelitian pada skripsi ini adalah fokus pada pengaruh persepsi negatif dan persepsi positif terhadap minat anggota untuk melakukan pembiayaan. Dengan tujuan untuk mengetahui tentang bagaimana hubungan antara persepsi anggota terhadap margin pembiayaan *Murabahah* dan minat pembiayaan. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Maslahah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.¹⁴

2. Skripsi Zuarti Yakabera, 2017 dengan judul Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan *Murabahah*, pada BMT SIDOGIRI Capem Wirolegi Jember – Universitas Islam Negeri (UIN), Raden Fatah Palembang.

Skripsi ini menjelaskan tentang Penentuan harga dalam akad *Murabahah* yang didasari dengan kenyataan bahwa lembaga keuangan *syariah* menjual barang yang ditawarkan dengan akad tersebut. Tetapi pada

¹⁴ Adi Prayitno, “*Hubungan Antara Persepsi Anggota Terhadap Margin Pembiayaan Murabahah Dengan Minat Pembiayaan*”, (skripsi IAIN Metro, 2019)

proses penentuan harga jualnya, Bank *Syariah* masih bergantung pada beberapa faktor layaknya Bank Konvensional, yaitu suku Bunga yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia dan beban keuntungan bagi pihak Bank/BMT, pemilik modal, serta nasabah penyimpan. Sedangkan dalam penentuan tingkat margin terkadang dalam lembaga keuangan *syariah* penetapannya masih ditentukan oleh lembaga tersebut, dikarenakan beberapa nasabah belum paham tentang beberapa margin yang sesuai pada saat ini.

Persamaan skripsi ini adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga jual dan margin terhadap pengambilan pembiayaan *Murabahah*. sedangkan perbedaan pada skripsi ini terletak pada tempat penelitian, metode penelitiannya, fokus penelitian. Pada skripsi Zuarti ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer dan data sekunder, sedangkan pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif.

Penelitian pada skripsi ini fokus kepada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *Murabahah*. Dengan tujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan pada penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan *Murabahah*. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di

BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.¹⁵

3. Skripsi Akbar Kurnianto, 2019 dengan judul Penetapan Margin Pembiayaan Dalam Produk IB Multiguna Melalui Akad Murabahah, PT Bank Jateng Syariah KCPS Magelang – Universitas Islam Negeri (UIN), Walisongo Semarang.

Skripsi ini menjelaskan tentang prosedur pembiayaan iB Multiguna Murabahah, mengetahui perhitungan margin yang ditetapkan di Bank Jateng Syariah KCPS Magelang. Menurut skripsi ini, bahwa metode penetapan margin yang digunakan Bank Jateng Syariah KCPS Magelang adalah metode margin keuntungan *annuitas* dimana perhitungan margin keuntungannya di peroleh dengan cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap

Persamaan dari skripsi disini adalah sama-sama pengambil metode penelitian *deskriptif* kualitatif. Sedangkan perbedaan skripsi ini terletak pada tempat penelitian, fokus penelitian.

Penelitian pada skripsi ini fokus kepada bagaimana prosedur pembiayaan iB Multiguna Murabahah di Bank Jateng Syariah KCPS Magelang. Dengan tujuan menjelaskan tentang prosedur pembiayaan iB Multiguna *Murabahah*, mengetahui perhitungan margin yang ditetapkan di Bank Jateng Syariah KCPS Magelang agar dapat diketahui metode penetapan margin pada Bank Jateng Syariah KCPS Magelang. Sedangkan

¹⁵ Zuarti Yakabera, “*Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah*”, (skripsi UIN Raden Fatah, 2017)

pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Masalah Sukowono Jember telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.¹⁶

4. Skripsi Diana Djuwita, 2017 dengan berjudul Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan *Murabahah* Berdasarkan Perspektif Islam Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSOOS) BMT AL-Falah Sumber – Institut Agama Islam negeri (IAIN), Syeh Nurjati Cirebon.

Skripsi ini menjelaskan tentang salah satu kegiatan BMT Al-Falah adalah menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan yang berbasis *bai'* atau jual beli dengan akad *Murabahah*, yang mana merupakan salah satu produk pembiayaan yang paling banyak digunakan oleh BMT, karena akadnya sederhana serta adanya keuntungan yang didapatkan BMT berupa margin. Margin keuntungan didapat atas dasar kesepakatan antara kedua pihak dengan prinsip keadilan, saling ridho dan tidak ada unsur paksaan.

Persamaan dari skripsi disini adalah membahas tentang penetapan harga jual *Murabahah* di BMT Al-Falah Sumber, penetapan Margin, dan metode penelitian. Sedangkan perbedaan dari skripsi ini terletak pada tempat penelitian dan fokus penelitian.

Penelitian pada skripsi ini fokus kepada penetapan harga jual pembiayaan *Murabahah* di BMT AL-Falah, dengan tujuan untuk

¹⁶ Akbar Kurnianto, “*Penetapan Margin Pembiayaan Dalam Produk IB Multiguna Melalui Akad Murabahah*”, (skripsi UIN Walisongo, Semarang, 2019)

mendiskripsikan praktek *Murabahah* dan perhitungan penentuan harga jual pada Pembiayaan *Murabahah* di BMT AL-Falah Sumber. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.¹⁷

5. Milatus Silfiah, 2020 dengan berjudul Analisis Mekanisme Penentuan Margin Pembiayaan *Murabahah* Lembaga Keuangan Syariah, – Universitas Yudharta, Pasuruan.

Skripsi ini membahas tentang metode dalam menentukan margin yang dilakukan oleh LKS AL-Yasini dengan menggunakan *flat themethod*, dimana *flat themethod* adalah perhitungan margin keuangan terhadap biaya co.

Persamaan dari skripsi ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, fokus masalah, hanya saja dalam skripsi ini fokus masalahnya ada mekanisme penentuan laba. Sedangkan perbedaan dari skripsi ini terletak pada tempat penelitian.

Penelitian pada skripsi ini fokus tiga permasalahan (1) Apa mekanisme untuk menentukan laba penjualan dan margin di pembiayaan *Murabahah* di Al-Yasini LKS. (2) Metode apa yang digunakan untuk menentukan margin laba di pembiayaan *Murabahah* oleh LKS AL-Yasini.

¹⁷ Diana Djuwita, “Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan *Murabahah* Berdasarkan Perspektif Islam di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah”, (skripsi IAIN Syekh Nurjati, Ceribon, 2017).

(3) Apa factor–faktor yang mempengaruhi margin laba pada pembiayaan *Murabahah* di AL-Yasini LKS. Dengan tujuan, untuk mengurangi nilai penjualan dan margin keuntungan pada pembiayaan *Murabahah* di LKS AL-Yasini, untuk membahas metode dalam menentukan harga jual dan margin laba yang dilakukan oleh LKS AL-Yasini, melawan pembiayaan *Murabahah*, untuk membahas factor-faktor yang mempengaruhi margin laba yang di pembiayaan *Murabahah* di LKS AL-Yasini. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Masalahah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.¹⁸

6. Muhammad Nur Chan, 2018 dengan berjudul Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad *Murabahah* Terhadap Margin Yang di Peroleh Di Segmen Mikro Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Pembantu Piraiman – Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim, Riau-pekanbaru.

Di dalam skripsi ini membahas tentang Harga Jual Beli Pada Akad *Murabahah* di segmen Mikro dimana kebanyakan dari nasabah-nasabah tersebut masih belum mengerti seperti apa akad *Murabahah* ini. Penetapan keuntungan margin yang masih belum dipahami secara penuh, baik oleh nasabah menjadi masalah yang krusial yang terdapat di Lembaga Keuangan Syariah masih terdapat anggapan dari nasabah bahwa margin yang

¹⁸ Milatus Silfiah, “*Analisis Mekanisme Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah Lembaga Keuangan Syariah*”, (skripsi Universitas Yudharta, Pasuruan, 2020).

ditetapkan sama dengan bunga yang di konvensional. Padahal jika dilihat lebih lanjut, berbeda, karena margin ditetapkan berdasarkan kemampuan nasabah serta bebas biaya penalty ketika terlambat dalam membayar angsuran seperti di Bank Konvensional.

Persamaan dari skripsi ini adalah sama-sama membahas tentang metode penentuan harga jual beli yang menggunakan akad *Murabahah*. Sedangkan perbedaan dari skripsi ini terletak pada tempat penelitian, metode penelitian pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, sedangkan skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif.

Penelitian pada skripsi ini fokus permasalahannya kepada, bagaimana metode penentuan harga jual beli akad *Murabahah* di segmen mikro dana petinjauan ekonomi islam terhadap persepsi nasabah terhadap harga jual beli pada akad *Murabahah* di segmen mikro pada bank syariah Mandiri KCP Pariaman. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Maslahah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.¹⁹

7. Frisca Oktari, 2019 dengan berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah, pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2017 – Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan, Lampung.

¹⁹ Muhammad Nur Chan, “Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah Terhadap Margin Yang DI Peroleh DI Segmen Mikro Pada Bank Syariah mandiri, Kantor Cabang Pembantu Pariman”, (skripsi UIN Sultan Syarif Kashim, Riau-Pekan Banru, 2018).

Pada skripsi ini membahas tentang indikasi pembiayaan *Murabahah* sebagai pembiayaan utama dalam Perbankan Syariah dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya yaitu *mark-up margin* (keuntungan). Margin dalam pembiayaan *Murabahah* adalah keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak atas pembelian suatu barang dalam transaksi *Murabahah* tersebut. Besarnya pembiayaan *Murabahah* yang disalurkan Bank Syariah dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal.

Persamaan dari skripsi ini adalah sama-sama membahas tentang penentuan margin pada akad *Murabahah*, sedangkan perbedaan dari skripsi ini adalah tempat penelitian, fokus masalah, metode penelitian. Metode penelitian pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan skripsi ini adalah menggunakan metode kualitatif.

Penelitian pada skripsi ini fokus permasalahannya kepada bagaimana faktor biaya *overhead* mempengaruhi penetapan margin *Murabahah* pada pembiayaan kepemilikan rumah?, Bagaimana faktor bagi hasil dana pihak ketiga mempengaruhi penetapan margin *Murabahah* pada pembiayaan kepemilikan rumah?, Bagaimana faktor volume pembiayaan *Murabahah* mempengaruhi penetapan margin *Murabahah* pada pembiayaan kepemilikan rumah?. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah, untuk menguji pengaruh biaya *overhead*, bagi hasil dana pihak ketiga, dan volume pembiayaan *Murabahah* terhadap penetapan margin *Murabahah* untuk pembiayaan kepemilikan rumah pada Bank Syariah Mandiri Periode tahun

2013-2017. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.²⁰

8. Skripsi Intan Khikmah Pratiwi, 2020 dengan berjudul Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Dan Implikasinya Terhadap Profitabilitas, BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto – Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Purwokerto.

Pada Skripsi ini membahas tentang penetapan margin dimana dalam skripsi ini menjelaskan bahwasanya penetapan margin mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, karena margin/laba merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk menghitung profit BMT menggunakan rasio profitabilitas yang terdapat dalam komponen laporan laba keuangan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa penetapan margin pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sudah baik.

Persamaan pada skripsi ini adalah metode yang dipakai untuk penelitian, sedangkan perbedaan dari skripsi ini adalah terletak pada tempat penelitian dan fokus penelitiannya.

²⁰ Frisca Oktari, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah, pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2017*”, (skripsi UIN Raden Intan, Lampung, 2019).

Penelitian pada skripsi ini fokus penelitiannya pada tingkat profitabilitas pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang dihitung menggunakan rasio *net interest Margin* (NIM), *Return On Assets* (ROA), dan *return On Equity* (ROE), dengan tujuan untuk menjelaskan penetapan harga pada pembiayaan *Murabahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.²¹

9. Rasmi Siregar, 2019 dengan berjudul Analisis Penetapan Harga Jual Beli Produk *Murabahah* di BMT Amanah Ray Unit Sutrisno Medan – Universitas Muhammadiyah (UMSU) Sumatra Utara, Medan.

Pada skripsi ini membahas terkait penetapan harga yang dilakukan oleh BMT dalam menjual produk-produknya sudah sesuai dengan program harga jual yang telah disepakati di awal, BMT sudah direkomendasi oleh PINBUK No.001/PINBUK-MDN/R/B/I/2007 kemudian dilengkapi dan diperkuat dengan Akte Notaris No.66, Tanggal 20 Februari 2017 dan izin dinas Koperasi Sumatra Utara. Setelah dilakukan penelitian dapat disampaikan bahwa produk *Murabahah* sudah banyak dipercaya masyarakat.

²¹ Intan Khikmah Pratiwi, “*Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah dan Implikasinya terhadap Profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto*”, (skripsi IAIN, Purwokerto, 2020).

Persamaan pada skripsi ini adalah metode penelitian yang dipakai pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan analisis dokumentasi, sedangkan perbedaan dari skripsi ini adalah tempat penelitian, dan fokus masalah.

Penelitian pada skripsi ini fokus penelitiannya, bagaimana pelaksanaan transaksi produk *Murabahah* pada BMT Amanah Ray Unit Sutrisno Medan, bagaimana metode dan penerapan penentuan harga, bagaimana kebijakan BMT untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan Syariah. Dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana metode dan penerapan penentuan harga, untuk mengetahui bagaimana kebijakan yang digunakan BMT untuk menjalankan usahanya dan tinjauan *syariah*. Sedangkan pada skripsi ini fokus penelitiannya kepada metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* dan apakah metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad *Murabahah* di BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*.²²

IAIN JEMBER

²² Rasmi Siregar. “*Analisis Penetapan Harga Jual Beli Produk Murabahah di BMT Amanah Ray Unit Sutrisno Medan*”. (skripsi UMSU Sumatra Utara, Medan, 2019).

Tabel 2.1
Tabulasi

NO	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Adi Prayitno, 2019	Hubungan Antara Persepsi Anggota terhadap Margin Pembiayaan Murabahah Dengan Minat Pembiayaan, Di BMT Mitra Sejahtera Mandiri Bumi Nabung Ilir –Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.	Persamaan skripsi ini adalah sama membahas tentang penetapan margin, pada teknis pengumpulan data sama – sama menggunakan metode penelitian kualitatif wawancara dan dokumentasi	Sedangkan perbedaan pada skripsi ini adalah fokus penelitian. fokus pada pengaruh persepsi negatif dan persepsi positif terhadap minat anggota untuk melakukan pembiayaan.
2.	Zuarti Yakabera, 2017	Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah, pada BMT SIDOGIRI Capem Wirolegi Jember – Universitas Islam Negeri (UIN), Raden Fatah Palembang.	Persamaan skripsi ini adalah sama-sama membahas tentang penetapan harga jual dan margin terhadap pengambilan pembiayaan <i>Murabahah</i>	sedangkan perbedaan pada skripsi ini terletak pada metode penelitiannya, fokus penelitian. pada skripsi Zuarti ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer dan data sekunder, sedangkan pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif.

3.	Akbar Kurnianto, 2019	Penetapan Margin Pembiayaan Dalam Produk IB Multiguna Melalui Akad Murabahah, PT Bank Jateng Syariah KCPS Magelang- Universitas Islam Negeri (UIN), Walisongo Semarang.	Persamaan dari skripsi disini adalah sama - sama pengambil metode penelitian <i>deskriptif</i> kualitatif.	Sedangkan perbedaan skripsi ini terletak fokus penelitian. Penelitian pada skripsi ini fokus kepada bagaimana prosedur pembiayaan iB Multiguna Murabahah di Bank Jateng Syariah KCPS Magelang.
4.	Diana Djuwita, 2017	Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam Di Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSOOS) BMT AL-Falah Sumber – Institut Agama Islam negeri (IAIN), Syeh Nurjati Cirebon.	Persamaan dari skripsi disini adalah membahas tentang penetapan harga jual <i>Murabahah</i> di BMT Al-Falah Sumber, penetapan Margin, dan metode penelitian.	Sedangkan perbedaan dari skripsi ini terletak pada fokus penelitian. Penelitian pada skripsi ini fokus kepada penetapan harga jual pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT AL-Falah,
5.	Milatus Silfiah, 2020	Analisis Mekanisme Penentuan Margin Pembiayaan Murabahah Lembaga Keuangan Syariah, – Universitas Yudharta, Pasuruan.	Persamaan dari skripsi ini adalah sama sama menggunakan metode penelitian kualitatif, fokus masalah, hanya saja dalam skripsi ini fokus masalahnya ada	Sedangkan perbedaan dari skripsi ini pada fokus masalah yang ada penentuan labanya Penelitian pada skripsi ini fokus tiga permasalahan (1) apa mekanisme

			mekanisme penentuan laba	untuk menentukan laba penjualan dan margin di pembiayaan murabahah di Al-Yasini LKS. (2) Metode apa yang digunakan untuk menentukan margin laba dipbiayaan <i>Murabahah</i> oleh LKS AL-Yasini. (3) Apa faktor-faktor yang mempengaruhi margin laba pada pembiayaan <i>Murabahah</i> di AL-Yasini LKS
6.	Muhammad Nur Chan, 2018	Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah Terhadap Margin Yang di Peroleh Di Segmen Mikro Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Pembantu Pariaman – Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim, Riau-Pekanbaru.	Persamaan dari skripsi ini adalah sama – sama membahas tentang metode penentuan harga jual beli yang menggunakan akad <i>Murabahah</i> .	sedangkan perbedaan dari skripsi ini terletak pada metode penelitian pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, sedangkan skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif.
7.	Frisca Oktari, 2019	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada Pembiayaan	Persamaan dari skripsi ini adalah sama – sama membahas tentang penentuan	sedangkan perbedaan dari skripsi ini adalah fokus masalah, metode penelitian.

		Kepemilikan Rumah, pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2017 – Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan, Lampung.	margin pada akad <i>Murabahah</i>	Metode penelitian pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan skripsi ini adalah menggunakan metode kualitatif.
8.	Intan Khikmah Pratiwi, 2020	Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan <i>Murabahah</i> Dan Implikasinya Terhadap Profitabilitas, BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto – Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Purwokerto.	Persamaan pada skripsi ini adalah metode yang dipakai untuk penelitian.	sedangkan perbedaan dari skripsi ini adalah terletak pada dan fokus penelitiannya. Penelitian pada skripsi ini fokus penelitiannya pada tingkat profitabilitas pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang dihitung menggunakan rasio <i>net interest Margin</i> (NIM), <i>Return On Assets</i> (ROA), dan <i>return On Equity</i> (ROE), dengan tujuan untuk menjelaskan penetapan harga pada pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

9.	Rasmi Siregar, 2019	Analisis Penetapan Harga Jual Beli Produk Murabahah di BMT Amanah Ray Unit Sutrisno Medan – Universitas Muhammadiyah (UMSU) Sumatra Utara, Medan.	Persamaan pada skripsi ini adalah metode penelitian yang dipakai pada skripsi ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan analisis dokumentasi	sedangkan perbedaan dari skripsi ini adalah fokus masalah. Penelitian pada skrip ini fokus penelitiannya, bagaimana pelaksanaan transaksi produk <i>Murabahah</i> pada BMT Amanah Ray Unit Sutrisno Medan, bagaimana metode dan penerapan penentuan harga, bagaimana kebijakan BMT untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan <i>Syariah</i> .
----	---------------------	---	--	---

B. Kajian Teori

1. Penentuan Harga Jual

a. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Dalam keadaan normal, *manager* penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan

suatu persentase *mar-kup* yang dihitung dengan formal tertentu yaitu:
*harga jual=taksiran biaya penuh+laba yang diharapkan.*²³

b. *Cost-plus Pricing*

Cost-plus pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal tersebut. Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual.²⁴

Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi. Mulai dari daya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya. Karena itu, penetapan harga jual produk perusahaan haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara matang dan terintegrasi. Kebijakan harga yang dipilih perusahaan akan berpengaruh secara langsung terhadap berhasil tidaknya perusahaan mencapai tujuannya.

Walaupun terdapat banyak aspek yang dipertimbangkan oleh perusahaan dalam menentukan harga jual, tetapi seringkali faktor biaya dijadikan titik tolak dalam penetapan harga jual produk. Kebijakan

²³ Muyadi, *akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: Salemba Empat, 2010 hal.347.

²⁴ Muaidy, *Ibid*, hal.348

harga jual produk dan biaya akan selalu berubah-ubah sejalan dengan perubahan biaya produk dan kondisi pasar. Biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan sejumlah produk didalam suatu periode akan dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual produk. Persoalannya, berapa besar margin laba yang diinginkan perusahaan untuk setiap unit produk yang dihasilkan. Penetapan margin laba di atas biaya yang khusus dengan pertimbangan dari berbagai aspek terkait yang kompleks.²⁵

Pengambilan keputusan harga jual suatu produk oleh pihak *manager* di dasarkan pada banyak faktor yang saling berinteraksi. Penentuan harga jual berhubungan dengan kebijakan penentuan harga jual (*pricing decisions*). Kebijakan penentuan harga jual merupakan pernyataan sikap manajemen terhadap penentuan harga jual produk atau jasa. Kebijakan ini untuk menetapkan faktor yang perlu dipertimbangkan dan menjadi atauran dasar dalam penentuan harga jual. Keputusan penentuan harga jual merupakan penentuan harga jual produk atau jasa yang umumnya dibuat untuk jangka pendek yang dipengaruhi oleh penentuan harga jual, pemanfaatannya kapasitas dan tujuan perusahaan.²⁶

Keputusan harga jual yang dibuat oleh perusahaan biasaya dibuat berulang-ulang karena dipengaruhi faktor internal dan faktor eksternal.

²⁵ Rubianto “*Akutansi Manajemen, informasi untuk pengambilan keputusan manajemen*” (grasindo hal 230-231)

²⁶ Arifin Johar, “*aplikasi excel Untuk Akutansi Manajemen Moderen*” (Jakarta: PT Gramedia, Jakarta 2017) hal 62-63

Tujuan dilakukan perubahan harga jual dimaksudkan agar harga jual baru dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau bahkan mungkin biaya masa depan (*future cost*), kondisi pasar, pesaing, laba yang diharapkan dan sebagainya.

Teori ekonomi dapat dijadikan sebagai dasar penentuan harga jual karena memuat garis besar kerangka kerja konseptual yang dapat membantu *manager* dalam menentukan harga jual. Teori ekonomi mikro menyatakan bahwa harga jual yang paling baik atas barang/jasa adalah harga jual yang menghasilkan perbedaan paling besar antara total pendapatan dengan total biaya. Model ekonomi untuk penentuan harga jual hanya merupakan kerangka kerja umum untuk pembuatan harga jual, pada model ini, harga jual disusun berdasarkan tipe pasar yang dihadapi perusahaan yanti persaingan sempurna, persaingan *monopolistic, oligopoly* atau *monopoli*.²⁷

a) Elastisitas Harga

Keputusan manajemen untuk menaikkan atau menurunkan harga jual produk dipengaruhi oleh elastisitas permintaan. Permintaan suatu produk yang bersifat elastis memungkinkan keputusan untuk menurunkan harga jual berakibat dapat meningkatkan volume penjualan relatif besar. Sebaliknya jika permintaan suatu produk tidak elastis, keputusan untuk menurunkan

²⁷ Ibid, 62-63

harga jual hanya akan berakibat kecil terhadap peningkatan volume penjualan.

b) Laba Ditargetkan

Pihak manajemen suatu perusahaan dapat menentukan harga jual produk/jasa berdasarkan laba yang ditargetkan atau dianggap.

Laba yang ditargetkan dapat ditentukan dalam bentuk angka, persentase dari penjualan atau persentase dari *aktiva* yang digunakan. Secara sistematis, harga jual ditentukan sebesar total biaya ditambah laba yang ditargetkan, selanjutnya jumlah tersebut dibagi dengan unit yang diproduksi atau jasa yang dianggarkan.

c) Harga Pokok Produksi Penuh

Penentuan harga jual dengan pendekatan harga pokok produksi penuh berdasarkan *cost-plus*. Pengertian biaya dalam hal ini adalah biaya untuk memproduksi satu unit produk, tidak termasuk biaya non produksi. Dengan demikian penentuan harga jual ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan *mark-up* yang dikehendaki, sehingga disebut juga dengan istilah metode biaya penuh ditambah *mark-up*. Besaran angka *markup* digunakan untuk menutup biaya non produksi dan laba yang dikehendaki.²⁸

²⁸ Ibid, 62-63

2. Pengertian Margin

Margin menurut kamus besar Bahasa Indonesia (2008:850) adalah “laba berdasarkan tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar.” Secara tersirat, Karim (2008:113) mendefinisikan margin sebagai keuntungan yang disepakati dari akad *Murabahah*, berikut kutipannya. “*Murabahah* akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dana keuntungan (*margin*) yang di sepakati oleh penjual dan pembeli.”²⁹

1) Metode Penentuan Margin

Yang dimaksud dengan Referensi Margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Margin keuntungan ditetapkan berdasarkan pertimbangan pertimbangan sebagai berikut.

- a) *Direct Competitor,s Marker Rate* (DCMR), adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa Bank Syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung
- b) *Indirect Competitor,s Marcet Rate* (ECRI), ECRI adalah tingkat suku Bunga rata-rata perbankan konvensional, yang dapat rapat, ALCO ditetapkan sebagai kelompok *competitor* tidak langsung.
- c) *Expected Competitive Return For Investor* (ECRI), adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan akan diberikan kepada dana pihak ketiga.

²⁹ A. Manggal Putra, “*Analisis Penentuan Harga Jual dan Margin Akad Murabahah* pada BMT Al-Amin Makasar. (skripsi UIN, Hasanuddin, makasar, 2014)

- d) *Acquiring Cost*, adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga.
- e) *Overhead Cost*, adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

2) Perhitungan Margin

Dalam penetapan perhitungan margin *Murabahah* terdapat rumus yang berkaitan dengannya yaitu: menentukan Harga Jual Bank

$$\text{Harga jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + (\text{jangka waktu} \times \text{Cost Recovery}) + \text{Margin.}$$
 Menentukan *Cost Recovery* $CR = (\text{Nilai Pembiayaan}) / (\text{Total pembiayaan}) \times \text{Estimasi Biaya Operasi 1 th}$ menemukan margin, margin = Presentase x pembiayaan Bank adapun contoh soal mengenai perhitungan akad *Murabahah* yaitu : contoh : seorang bernama Bapak Roby Mengajukan Pembiayaan pada sebuah Bank x dengan rincian sebagai berikut : Akad yang digunakan merupakan akad *Murabahah*, guna membeli sebuah unit mobil dengan harga mobil tersebut Rp. 150.000.000-, dan bank tersebut memberikan pembiayaan sebesar Rp. 120.000.000-, dengan pembayaran uang muka sebesar Rp. 30.000.000-, dalam jangka waktu 2 th. Dalam Bank tersebut total pembiayaan yang menggunakan akad *Murabahah* mencapai Rp. 5.000.000.000-, dengan RPR sebesar 10% dan estimasi biaya operasional sebesar Rp. 200.000.000-, Bagaimanakah perhitungan dan penentuan margin dari transaksi tersebut?

Jawaban: $Cost Recovery = (\text{Nilai pembiayaan}) / (\text{total pembiayaan}) \times$
 Estimasi Biaya Operasi 1 th = $120.000.000 / 5.000.000.000 \times$
 $200.000.000 = 4.800.000$. Margin = Presentase x Pembiayaan Bank =
 $10\% \times 120.000.000 = 12.000.000$. Harga Jual Bank = Harga Beli
 Bank + (jangka waktu x $Cost Recovery$) + Margin = $120.000.000 +$
 $(2 \times 4.800.000) + 12.000.000 = 141.600.000$. Dengan begini dapat
 terlihat jelas bahwa pembiayaan dengan menggunakan akad
Murabahah adalah memiliki kepraktisan dan lebih mudah dipahami.³⁰

Harga jual dalam akad *Murabahah* merupakan hasil dan harga
 beli (harga pokok) ditambah margin keuntungan yang disepakati kedua
 belah pihak, dalam hal ini bank dan nasabah.

Pada akad *Murabahah*, penyerahan barang dilakukan pada saat
 transaksi, sementara pembayarannya bisa dilakukan secara tunai,
 ataupun dicicil/diangsurnya

Untuk menghitung margin keuntungan maka harus terdapat
 beberapa kelompok berikut.³¹

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

³⁰ Andrianto, SE., M. AK., Dr. M. Firmansyah Anang, SE., MM, "*Manajemen Bank Syariah*"
 (Qlara Media, 2019)

³¹ Adiwarmanto, "*Bank Islam*, (Crisima Putra Utama Press, edisi) h. 256.

Perhitungan cicilan/angsuran dapat dilakukan dengan menggunakan empat metode, yaitu,³²

a) Metode Margin Keuntungan Menurun (Sliding)

Metode margin keuntungan menurun (sliding) yaitu perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan / angsuran harga pokok yang dibayar nasabah setiap bulan menurun

b) Margin Keuntungan Rata-Rata

Margin keuntungan rata-rata yaitu margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran dibayar nasabah tetap setiap bulan.

c) Margin Keuntungan Flat

Margin keuntungan flat yaitu perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya.

d) Margin Keuntungan Annuitas

Margin Keuntungan Annuitas yaitu suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap.

Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.

³² Ibid, h 253

3) Penentuan Margin pada Akad Murabahah

Akad menurut Bahasa artinya ikatan atau persetujuan. Akad juga berarti perjanjian, sedangkan menurut istilah akad adalah transaksi atau kesepakatan antara seseorang (yang menyerahkan) dengan orang lain (yang menerima) untuk melaksanakan suatu perbuatan.

Akad pembiayaan yang menggunakan skim *bai' al-murabahah* pada bank *syariah* yakni prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan yang disepakati dari awal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan, sehingga nasabah tinggal mencicil dengan cicilan tetap sesuai dengan harga akhir yang telah disepakati.

Dalam perhitungan pembayaran pembiayaan, Bank Syariah menggunakan metode margin keuntungan flat dana atau metode margin keuntungan annuitas dimana margin di perhitungkan terhadap nilai harga pokok, sehingga dari awal sampai akhir periode angsuran, angsuran bulanan pada dasarnya akan tetap. Dengan demikian margin untuk pinjaman 1 tahun akan berdeda dengan margin untuk pinjaman dua tahun dan seterusnya.

Untuk menyederhanakan informasi kepada nasabah dan kemudian perhitungan margin keuntungan, maka pihak bank tetap mengacu dan mengkonfirmasi margin keuntungan tiap tahun kepada Bunga konvensional. Hal itulah yang menyebabkan penilaian masyarakat terutama yang tidak memahami sistem lembaga keuangan

syariah menganggap tidak adanya perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional.

4) Konsep Margin Dalam Murabahah

Konsep margin diberlakukan pada pembiayaan dengan skim jual beli (*Murabahah*). Margin adalah keuntungan yang diperoleh bank dari penjualan barang kepada nasabah. Dengan menggunakan skim jual beli dengan urutan sbb :

- a) Nasabah memilih barang yang akan dibeli.
- b) Nasabah mengajukan pembiayaan ke bank untuk membayar pembelian barang tersebut.
- c) Apabila disetujui proses pengajuannya, bank kemudian membeli barang yang dipilih oleh nasabah dari si penjual barang (misalnya *developer, dealer*, atau perorangan) dengan harga X lalu menjualnya kepada nasabah dengan harga $(X + \text{Margin})$ yang dinamakan harga jual bank kepada nasabah.
- d) Nasabah membayar dengan cara mengangsur sebesar $(X + \text{Margin})$ dibagi jangka waktu yang telah di sepakati.³³

Di Bank Syariah, Margin sudah ditetapkan dan disepakati antara pihak nasabah dan bank sebesar nominal tertentu. Nominal tersebut tidak akan berubah sampai dengan masa selesai pembiayaan. Misalnya, bank membeli rumah dari *developer* sejumlah Rp. 100 jt, lalu menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga Rp. 108 jt (margin

³³ Andrianto, SE., M. AK., Dr. M. Firmansyah Anang, SE., MM, "*Manajemen Bank Syariah*" (Qiara Media, 2019)

8jt) dengan jangka waktu 1 tahun, maka nasabah akan melakukan pembayaran ke bank sebesar Rp. 9 jt setiap bulannya sampai dengan akhir masa pembiayaan. Jadi ketika selesai, maka kita bisa menghitungnya dengan jumlah nominal pembayaran kita mulai dari awal sampai akhir. Pasti sama dengan Rp. 108 jt, tidak lebih dan tidak kurang.

Hal tersebut berdeda dengan bank konvensional dimana angsuran tiap bulannya bisa saja berubah menyesuaikan tingkat suku Bunga dipasar. Jadi, di bank konvensional, nasabah di awal masa pembiayaan tidak dapat mengetahui secara pasti sebenarnya berapa keseluruhan nominal yang harus dibayar sampai dengan akhir masa pembiayaan. Dengan demikian ada unsur ketidak pastian. Dan hal tersebut dapat merugikan nasabah. Jadi, misalnya bank konvensional meminjamkan (saya menggunakan istilah meminjamkan karena di bank konvensional skim yang digunakan jual beli) uang sebesar Rp. 100 jt, lalu mengenakan bunga kepada nasabah sebesar 7% per tahun, maka menurut hitungan sementara kita dengan asumsi jangka waktu kredit nasabah 1 tahun, maka nasabah cukup membayar sebesar Rp. 100. Jt + $(7\% \times \text{Rp. } 100 \text{ jt}) = \text{Rp. } 107. \text{ jt}$. Dengan demikian, seharusnya angsuran nasabah per bulan sebesar $\text{Rp. } 107 \text{ jt}/12 = \text{Rp. } 8. 916.000$ perbulan. Memang terlihat lebih rendah dari pada bank syariah yang angsurannya Rp. 9 jt per bulan di atas, namun, dalam hal ini kita perlu jeli. Seperti yang sudah dikemukakan di atas, angsuran di bank konvensional

bersifat *floating* (tidak tetap alias bisa naik dan turun) sedangkan angsuran di bank syariah untuk skim *Murabahah* (jual beli) bersifat tetap atau *fixed* tiap bulannya.

Dengan demikian, untuk membandingkan apakah Bank Syariah mengenakan margin lebih tinggi dari Bank Konvensional, maka yang harus kita lakukan bandingkan bukanlah jumlah angsuran tiap bulannya, melainkan akumulasi jumlah nominal yang sudah kita bayarkan ke bank sampai dengan selesai masa kredit/ pembiayaan.³⁴

5). Batas maksimal margin akad *Murabahah*

Dalam Al-Qur'an dan Hadist tidak ada larangan yang signifikan mengenai pengambilan margin sebagaimana Allah berfirman:

a) Al-Qur'an QS. An-nisa' ayat 29

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

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”.

³⁴ Ibid, 488-489

b) Al-Qur'an QS. Al-Ma'idah ayat 1

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ...

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu...”.

c) Al-Qur'an QS. Al-Baqarah ayat 198

Artinya: tidak ada dosa bagimu mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Rabbmu.

6). Hadist Nabi SAW

a) Hadist Nabi riwayat Tirmizi yang artinya:

“Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersabda, sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.

b) Hadist Nabi riwayat Ibnu Majah

“Nabi saw bersabda ada tiga hal yang mengundang berkah:

jual beli tidak secara tunai, *muqaradoh (mudharobah)*, dan mencampur gandum dengan jawawat untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk di jual.

3. Pengertian Murabahah

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual-beli *Murabahah*. Transaksi *Murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW. Dan para sahabatnya. Secara sederhana, *Murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Beberapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal

rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.³⁵

Karena dalam definisinya disebut adanya “Keuntungan yang disepakati”, karakteristik *Murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.³⁶ Misalnya, si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya, ia mengatakan: “saya jual unta ini 50 dinar, dan saya mengambil keuntungan 15 dinar untuk menjadi keuntungan saya.

Para *Ulama mazhab* berbeda pendapat tentang biaya apa saja yang dapat dibedakan kepada harga jual barang tersebut. Misalnya, *Ulama mazhab* Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.³⁷

Ulama mazhab Syafi’i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerja sendiri kerana komponen ini termasuk dalam keuntungannya.

Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.³⁸

Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka

³⁵ Ibnu Abidin, *Rad al- Mukhtar ‘alal Ard al-Mukhtar*, VI, hlm. 19-50; al-Kurtubi, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtashid*, II, hlm. 211)

³⁶ Ibnu Rusydy, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtashid*, II, hlm. 293

³⁷ A Dawsk Hasheite, *al-Dawski ‘ala Sharhi-kabir, Ihlm. 160; al-Qurthubi, II hlm.40.*

³⁸ Al-syarbini, *mughni al-Muhtaj ‘ala ma ‘arif ma ‘ani Alfad al-Minhaji*, hlm. 78.

tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.³⁹

Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.⁴⁰

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa ke empat *mazhab* membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayar kepada pihak ketiga. Keempat *mazhab* sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna. Keempat *mazhab* juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerjaan itu harus dilakukan oleh pihak ketiga. Bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, *mazhab* Maliki tidak membolehkannya, sedangkan ketiga *mazhab* lainnya membolehkannya. *Mazhab* yang empat sepakat tidak boleh pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.

1) Murabahah Dengan Pesanan.

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *Murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat

³⁹ Al-kasani, *Bada'us-Sana' Fi Tartibisy-Syara'*; *Syarah Tuhfatul-Fuqihah lil-Samarqandi*, hlm.223.

⁴⁰ Al-Bahuri, *Kasyaful-Qina' 'an Matin al-Aqna*, III, hlm, 234.

bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).

Dalam kasus jual beli biasa, misalnya seorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan. Sebagai contoh: si Fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli, dan dipasang pada mobil pesannya oleh *dealer* mobil. Transaksi *Murabahah* melalui pesanan ini adalah sah dalam fiqih Islam, antara lain dikatakan oleh Imam Muhammad Ibnul-Hasan Al-Syaibani, Imam Syafi'I dan Imam Ja'far Al-Shiddiq.

Dalam *Murabahah* melalui pesanan ini, sipenjual boleh minta pembayaran *Hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika ijab-kabul, hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesannya, sedangkan si pembeli membatalkannya, *Hamish ghadiyah* ini dapat digunakan untuk menutupi kerugian si *dealer* mobil. Bilan jumlah *Hamish ghadiyah*nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerusakan yang harus ditanggung oleh si penjual,

penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya, bila berlebih, si pembeli berhak atas kelebihanannya itu.⁴¹

Dalam *Murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat mengingat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.

2) Tunai atau Cicilan

Pembayaran *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan, dalam *Murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berdeda. *Murabahah muajjal* dicirikan dengan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayarannya kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk *lump sum* (sekaligus).

Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah:

- a) Mempercepat pembayaran cicilan.
- b) Melunasi piutang *Murabahah* sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan *Murabahah* secara garis besar dapat di bedakan menjadi tiga kelompok.

- a) Pembiayaan *Murabahah* yang didanai dengan URIA (*Unrestricted Investment Account* = investasi tidak terikat).
- b) Pembiayaan *Murabahah* yang di danai dengan RIA (*Restricted Investment Account* = investasi terikat).
- c) Pembiayaan *Murabahah* yang di danai dengan modal Bank.

⁴¹ AAQIFI

Dalam setiap pembiayaan, ada beberapa faktor-faktor yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Kebutuhan nasabah;
- b) Kemampuan finansial nasabah.

Faktor-faktor ini juga akan mempengaruhi sumber dana yang akan digunakan untuk pembiayaan tersebut.

- 3) Rukun dari akad *Murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi:
 - a) Pelaku akad, yaitu *Ba'I* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *Musyitari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang;
 - b) Objek akad, yaitu *Mabi'* (barang dagangan) dan *Tsaman* (harga);
dan
 - c) *Shighah*, yaitu *Ijab* dan *Qabul*.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungan dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara *syariah*.

Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke

nasabah tersebut dengan menambahkan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicilan.

4) Syarat pokok *Murabahah* menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut.

- a) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijual dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- b) Tingkat keuntungan dalam *Murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk *lumpsum* atau persentase tertentu dari biaya.
- c) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan ke dalam biaya perolehan untuk menentukan harga *agregat* dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-*cover* pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- d) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat

dipastikan, barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *Murabahah*.

Perlu selalu diingat bahwa bentuk pembiayaan ini bukan merupakan bentuk pembiayaan utama yang sesuai dengan *syariah*. Namun, dalam sistem ekonomi saat ini, terdapat kesulitan-kesulitan dalam penerapan *Murabahah* dan *musyarakah* untuk pembiayaan beberapa sektor. Oleh karena itu, beberapa *Ulama* kontemporer telah memperoleh penggunaan *Murabahah* sebagai bentuk pembiayaan alternatif dengan syarat-syarat tertentu. Dua hal utama yang harus diperhatikan adalah (Usmani, 1999), sbb.

- a) Harus selalu ingat bahwa pada awal mulanya *Murabahah* bukan merupakan bentuk pembiayaan, melainkan hanya alat untuk menghindari dari “Riba” dan bukan merupakan instrumen ideal untuk mengemban tujuan riil ekonomi Islam. Instrumen ini hanya digunakan sebagai langkah transisi yang diambil dalam proses Islamisasi ekonomi, dan penggunaannya hanya terbatas pada kasus-kasus ketika *Murabahah* dan *Musyarakah* tidak/belum dapat diterapkan.
- b) *Murabahah* muncul bukan hanya untuk menggantikan “bunga” dengan “keuntungan”, melainkan sebagai bentuk pembiayaan yang diperoleh oleh *Ulama Syariah* dengan syarat-syarat tertentu. Apabila

syarat-syarat ini tidak dipenuhi, maka *Murabahah* tidak boleh digunakan dan cacat menurut *syariah*.⁴²

5) Bentuk-Bentuk Akad Murabahah

a) *Murabahah* sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad *Murabahah* ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

b) *Murabahah* kepada pemesan

Bentuk *Murabahah* ini melibatkan tiga pihak, yaitu, pemesan, penjual, dan pembeli. Bentuk *Murabahah* ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk *Murabahah* inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.

6) Dasar Hukum Jual Beli Murabahah

Dasar hukum jual beli *Murabahah* adalah sejauh pengetahuan penulis kiranya tidak ada landasan hukum tentang *Murabahah* oleh para *Ulama-ulama* awal. Sebab baik Al-Qur'an maupun hadist *shahih* tidak terdapat rujukan secara langsung tentang keabsahan transaksi *Murabahah*. namun demikian ada ayat-ayat yang maksudnya dapat digunakan sebagai dasar ataupun landasan kebolehan *Murabahah*, hal ini juga yang membuat para ekonomi Islam digunakan sebagai landasan hukum tentang kebolehan *Murabahah*, landasan hukum tersebut yang

⁴² Ascarya, "*Akad & Produk Bank Syariah*", (PT RajaGrafindo Persada, Jakarta, Kharisma Putra Utama Offset). hlm,84-85

digunakan oleh dewan *syariah* nasional dalam himpunan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia mengenai *Murabahah* DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 diantaranya yaitu:

1) Landasan Hukum

- a) No. 04/DSN-MUI/IV/2000, Tanggal 1 April 2000, tentang *Murabahah*.
- b) No. 13/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, tentang uang muda dalam *Murabahah*.
- c) No. 16/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, Tentang Diskon dalam *Murabahah*.
- d) No. 17/DSN-MUI/IX/2000, Tanggal 16 September 2000, Tentang sanksi atau nasabah maupun yang menunda-nunda pembayaran.
- e) No. 43/DSN-MUI/VII/2004, Tanggal 11 Agustus 2004, Tentang Ganti rugi (*ta'widh*)

2) Ayat Al-Qur'an

- c) *Al-Qur'an QS. An-nisa' ayat 29*

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

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela diantaramu”.

d) *Al-Qur'an QS. Al-Baqarah ayat 275*

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ
الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ
فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

e) *Al-Qur'an QS. Al-Ma'idah ayat 1*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu...”.

3) Hadist Nabi SAW

f) *Hadist Nabi riwayat Tirmizi yang artinya:*

“Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersabda, sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.

g) *Hadist Nabi riwayat Ibnu Majah*

“Nabi saw bersabda ada tiga hal yang mengundang berkah: jual beli tidak secara tunai, *muqaradoh* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jawawat untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk di jual.

Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan syariah, prinsipnya didasarkan pada elemen pokok yaitu, harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan antara *mark-up* (laba). Bank Syariah mengadopsi *Murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun si nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Ciri dasar kontrak sebagai jual beli dengan pembayaran tunda adalah sebagai berikut:

- 1) Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga dan biaya-biayanya.
- 2) Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang
- 3) Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh setiap penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- 4) Pembayarannya Ditangguhkan.

Murabahah seperti yang dipahami disini, digunakan dalam setiap pembiayaan dimana ada barang yang bisa diidentifikasi untuk dijual. Namun disini banyak sekali nasabah yang kurang paham atau tidak mengerti cara kerja *Murabahah*.⁴³ `karena karyawan yang menjalankan akad ini tidak menjelaskan kepada nasabah seperti apa proses penentuan harga jual tersebut yang dilakukan oleh Bank. Karyawan Bank hanya menjelaskan kepada nasabah pokok-pokok yang harus dibayar oleh nasabah kepada pihak Bank.

⁴³ Irdawati, Nasabah, *wawancara*, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariman, 25 februari 2017

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan melakukan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat diamati.⁴⁴ Pendekatan penelitian kualitatif dapat digunakan untuk mengungkapkan dan memahami sesuatu dibalik fenomena yang belum diketahui. Data berasal dari bermacam sumber biasanya dari wawancara dan pengamatan. Peneliti disini mengumpulkan data dan menyajikannya sedemikian rupa sehingga para informannya dibiarkan berbicara, tujuannya adalah mendapatkan laporan apa adanya. Kemudian kondisi yang diuraikan harus relevan, khususnya dengan situasi yang ada, jadi teori dan dijadikan sebagai kendali (*control*) atas perlakuan terhadap fenomena yang ada.⁴⁵

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif, yaitu suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.

B. Lokasi Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti mengambil lokasi penelitian di BMT Masalah Jl. Jember Bondowoso RT/RW 02/01 Gambangan Maesan Bondowoso. Peneliti memilih lokasi ini dikarenakan BMT Masalah

⁴⁴ J, Lexy moleong. “*metode Penelitian Kualitatif*”, (Bandung PT Remaja Rosdakarya, 2009),3.

⁴⁵ Suharsimi Arikonto, “*prosedur penelitian Suatu Pendekatan Teori dan Praktek*”, (Jakarta: Bina Aksara, 2009), 5.

merupakan salah satu dari koperasi *syariah*/BMT yang sangat berkembang di daerah Jawa Timur. Dan memiliki pelayanan yang prima terhadap nasabah sehingga nasabah leluasa ketika ada yang ingin mereka sampaikan.

Dengan adanya pernyataan dari Bapak H. Su'udi selaku nasabah di BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, bahwa margin yang diambil oleh BMT Masalah lebih besar dibandingkan bunga yang ada di bank konvensional.⁴⁶

Maka dari itu peneliti memutuskan untuk mencari kebenaran terkait pengambilan margin yang berada di BMT Masalah khususnya pada BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso dengan melakukan penelitian yang berjudul Analisis Penentuan Harga Jual dan Margin Akad Murabahah.

C. Subyek Penelitian

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan suatu subyek penelitian, bagaimana data akan dicari dan dijaring sehingga validitasnya dapat dijamin.⁴⁷

Pemilihan subyek penelitian menggunakan teknik *Purposive* yaitu teknik penentuan subyek penelitian di pilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Adapun subyek dari penelitian ini adalah orang yang dapat memberikan informasi yang sebenarnya dan jelas berkaitan dengan masalah penelitian. Adapun informan yang ada dalam penelitian ini adalah.

⁴⁶ H. Su'udi, *wawancara, Bondowoso* 9 April 2021

⁴⁷ Institut Agama Islam Negeri Jember, "*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*", 46-47

- a. Pemimpin BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.
 - 1) Lutfi Hakim S.Th.I.
- b. Staff BMT Masalah Sidogiri Capem Gambangan Maesan Bondowoso.
 - 1) Sholehuddin.
 - 2) M. Iqbal Abdur Rahman.
 - 3) Makki Syuhada.
 - 4) Amiruddin.
- c. Nasabah yang pernah menggunakan Akad *Murabahah*.
 - 1) Bapak Turyadi.
 - 2) Ibu Hairiyah.
 - 3) Ibu Halimatus Sa'diah,

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena dalam tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Pada bagian ini diuraikan teknik pengumpulan data yang akan digunakan, misalnya Observasi, partisipan, Wawancara mendalam, dan Dokumentasi.⁴⁸ Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Ada beberapa metode dalam proses pengumpulan data yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian ini.

⁴⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47

1. Observasi

Dalam pengertian yang sederhana, Observasi meliputi kegiatan pencatatan pola perilaku orang, objek dan kejadian-kejadian dalam suatu cara sistematis untuk mendapatkan informasi tentang fenomena-fenomena yang diminta. Teknik yang digunakan dalam observasi ini adalah observasi partisipasi pasif yakni peneliti datang ke tempat kegiatan orang yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut.⁴⁹

Dengan menggunakan teknik observasi ini, peneliti mendapatkan informasi tentang:

- a. Letak lokasi BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso.
- b. Sedikit informasi yang berhubungan dengan judul penelitian dan terkait tentang akad *Murabahah*.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan pewawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁵⁰

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara bebas atau terbuka, seiring digunakan dalam penelitian pendahuluan atau untuk penelitian yang lebih mendalam tentang responden. Lalu, pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan

⁴⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*, 227.

⁵⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 186

yang ditanyakan.⁵¹ Dalam wawancara ini peneliti akan memperoleh data tentang Analisis Penentuan Harga Jual dan Margin Akad Murabahah BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat bavar, majalah, dan sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini. Metode ini tidak begitu sulit, dalah artinya apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap belum berubah.⁵² Adapun data yang ingin diperoleh dari bahan dokumentasi seperti profit BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso, Metode Penentuan harga Jual dan Margin Akad Murabahah, visi dan misi yang di perlukan.

E. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Dalam hal ini Nasution (1984), menyatakan “Analisis telah dimulai sejak merumuskan masalah, sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian.⁵³ Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Dalam penelitian ini menggunakan analisis

⁵¹ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung:CV ALFABETA, 2002), 132.

⁵² Suahrsimi Arikanto, “*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*”, (Jakarta: Renika Cipta, 2014), 202.

⁵³ Sugiono, “*Metode Penelitian Pendidikan*”, (Bandung: Alfabeta, 2015), 336

data deskriptif yaitu memberikan gambaran tentang Analisis Penentuan Harga Jual dan Margin Akad Murabahah di BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso. Dan apabila data tersebut sudah terkumpul keseluruhannya maka kemudian peneliti menganalisis data yang dalam hal ini dibagi menjadi empat komponen, yaitu.⁵⁴

1. *Data Colletion* (pengumpulan data)

Kegiatan utama pada setiap penelitian adalah pengumpulan data pada umumnya, dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi atas gabungan ketiganya (*triangulasi*). Pengumpulan data dilakukan hari demi hari, mungkin berbulan bulan, sehingga data yang diperoleh agak banyak. Pada tahap awal peneliti melakukan penjelajahan secara umum terhadap situs sosial/obyek yang diteliti, semua yang dilihat dan didengar direkam semua. Dengan demikian peneliti akan memperoleh data yang sangat banyak dan sangat bervariasi.

2. *Data reduction* (reduksi data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

⁵⁴ Sugiono, “*Metode Penelitian Kualitatif*”, (Bandung Alfabeta, 2018), 133

3. *Conclusion Drawing* (kesimpulan)

Langkah terakhir dalam analisis kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dilakukan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Kesimpulan pada penelitian kualitatif ini yang diharapkan adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih raman-ramang sehingga setelah diteliti menjadi jelas.⁵⁵

F. Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi adalah teknik data pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Adapun teknik triangulasi yang digunakan yaitu teknik triangulasi dengan sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas

⁵⁵ Miles, M.B., & Huberman, A.M, "*Qualitative data Analisis: An Expanded Sourcebook (2nded)* (Thousanh Oaks, CA: Sage Publications, 1994).

data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.⁵⁶ Hal ini dapat dicapai dengan jalan diantaranya:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi
- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan persepektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang lain.
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan,⁵⁷

G. Tahapan-Tahapan Penelitian

Tahapan-tahapan penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu berkaitan dengan proses pelaksanaan penelitian. Tahap-tahap- penelitian yang peneliti lakukan dari terdiri dari tahapan pra lapangan, tahap pelaksanaan penelitian, dan tahap penyelesaian.

Berikut penjelasannya:

- a. Tahap Pra-lapangan
 - 1) Menyusun rencana penelitian.
 - 2) Memilih objek penelitian.
 - 3) Melakukan peninjauan observasi terdahulu terkait objek penelitian yang telah ditemukan.

⁵⁶ Sugiono, *Metode penelitian kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, 274.

⁵⁷ Lexy J. Moleong, *Metode penelitian Kualitatif*, 331

- 4) Mengajukan judul kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Penelitian mengajukan judul dengan telah dilengkapi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.
 - 5) Meninjau kajian pustaka. Penelitian mencari referensi penelitian terdahulu serta kajian teori yang terkait dengan judul penelitian.
 - 6) Konsultasi proposal kepada dosen pembimbing.
 - 7) Mengurus perizinan penelitian.
 - 8) Mempersiapkan penelitian lapangan.
- b. Tahap pelaksanaan penelitian

Setelah mendapatkan izin penelitian, penelitian akan memasuki objek penelitian dan langsung melakukan pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi.

c. Tahap penyelesaian

Tahap penyelesaian merupakan tahapan yang paling akhir, yaitu penulisan laporan atau hasil penelitian. Setelah data-data yang dibutuhkan terkumpul setelah melalui beberapa tahapan.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk lebih memudahkan dalam pembuatan skripsi, maka sebaiknya disusun suatu sistematika yang sesuai dengan urutan-urutan yang ada dalam skripsi. Adapun sistematika pembahasan dalam proposal ini adalah sebagai berikut:

- a. BAB I membahas tentang pendahuluan, pada bab ini dibahas mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, mafaat penelitian, definisi istilah dan juga tentang sistematika pembahasan.

- b. BAB II membahas tentang kajian pustaka, bab ini menjelaskan tentang penelitian terdahulu yang membahas penelitian yang telah dilakukan oleh orang lain yang serupa dengan penelitian yang akan peneliti lakukan.. dan kajian teori yang membahas tentang teori yang dijadikan landasan dalam melakukan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian.
- c. BAB III membahas tentang metode penelitian, bab ini menjelaskan metode yang digunakan untuk penelitian oleh peneliti. Dalam hal ini peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus.
- d. BAB IV membahas tentang penyajian data dan analisis, bab ini akan membahas hasil yang diperoleh dari penelitian dengan berlandaskan pada penelitian lapangan. Penyajian data dan analisis san ini akan mendeskripsikan tentang uraian data dan temuan yang diperoleh dengan menggunakan metode dan prosedur yang diuraikan pada bab III yang terkait dengan fokus penelitian yang diangkat.
- e. BAB V membahas tentang penutup dan kesimpulan dan saran, bab ini berisi tentang kesimpulan yang merangkum semua pembahasan yang telah diuraikan pada beberapa bab sebelumnya, tentang saran-saran yang merekomendasikan mengacu atau bersumber dari temuan penelitian, pembahasan dan kesimpulan akhir hasil peneliti.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BMT Masalah

Bermula dari perhatian guru-guru (*asatidz*) dan pengurus Madrasah Miftahul Ulum (MMU) Pondok Pesantren Sidogiri dan Madrasah-Madrasah Ranting atau Filial MMU Pondok Pesantren Sidogiri atas perilaku masyarakat yang cenderung kurang memperhatikan kaidah-kaidah *syariah* dibidang muamalat. Yaitu adanya praktek-praktek yang mengarah pada ekonomi ribawi yang dilarang secara tegas oleh agama.

Asatidz dan pengurus MMU Pondok Pesantren Sidogiri yang mengetahui bahaya ekonomi ribawi terus berfikir dan berdiskusi untuk mencari gagasan yang bisa menjawab permasalahan masyarakat. Akhirnya ditemukan gagasan untuk mendirikan usaha bersama yang lebih mengarah pada pendirian Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) untuk menolong masyarakat dari jeratan ekonomi ribawi dan mengangkat ekonomi yang masih dalam kelompok mikro/kecil. Akhirnya mereka menyetujui untuk membentuk tim kecil yang diketahui oleh H. Muhammad Ali Zain untuk membantu proses berdirinya koperasi, baik yang berkaitan dengan keanggotaan, permodalan, legalitas koperasi dan sistem operasionalnya.

Tim *asatidz* melakukan konsultasi dengan pejabat kantor Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah (PK&M) Kabupaten Pasuruan

untuk mendirikan sebuah koperasi. Disamping itu, usaha kecil juga mendapatkan tambahan informasi tentang BMT (*Baitul Mal Wat Tamwil*) dari pengurusan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) pada saat seminar perkoperasian yang diselenggarakan di Pondok Pesantren zainul Hasan Genggong Probolinggo dalam rangka kerjasama Inkopontren dengan PINBUK pusat yang dihadiri oleh KH. Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta sebagai ketua Inkopontren, DR. Subiakto Tjakrawardaya Mentari Koperasi dan DR. Amin Aziz ketua PINBUK pusat.

Setelah berdiskusi dengan orang-orang yang ahli dalam bidang ekonomi *syariah*, maka terbentuklah LKMS dengan nama “*Koperasi Baitul Mal Wat Tamwil-Maslahah Mursalah Lil Ummah*” disingkat dengan Koperasi BMT-MMU yang berkedudukan di Jl. Raya Sidogiri No. 10 Desa Sidogiri Kecamatan Keraton Kabupaten Pasuruan, berdiri pada tanggal 17 Juli 1997 M atau 12 Robi’ul Awwal 1418 H. Adapun nama nama pengurus Madrasah Miftahul Ulum (MMU) Pondok Pesantren Sidogiri yang sangat memberikan dan terlibat langsung berdirinya koperasi BMT-MMU yaitu:

- a. M. Hadlori Abd. Karim yang saat itu menjabat sebagai kepala MMU tingkat ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri.
- b. M. Dumairi Nor yang saat itu menjabat sebagai Wakil Kepala MMU tingkat ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri.
- c. Baihaqi Ustman saat itu menjabat sebagai Tata Usaha MMU tingkat ibtidaiyah

- d. H. Ahmad Ali Zain saat itu menjabat sebagai ketua Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri (*kopontren*) dan salah satu ketua DTTM (*Dewan Tarbiyah wat Ta'lim Madrasy*).
- e. A. Muna'i Ahmad saat itu menjabat sebagai Wakil Kepala MMU tingkat ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri.

BMT-MMU disambut hangat oleh masyarakat khususnya masyarakat yang mempunyai usaha kecil atau yang memiliki ekonomi mikro (kecil), dengan adanya dukungan dari masyarakat dan dorongan oleh beberapa orang yang termasuk pengurus *Kopontren* Sidogiri sehingga BMT-MMU berkembang pesat dari tahun ketahun. Pada saat BMT-MMU berkembang, ada beberapa masalah yang ditimbulkan dari masyarakat berupa keluhan terkait pengambilan margin yang lebih tinggi dari bank konvensional. Dari keluhan itu masyarakat mengklaim bahwasanya BMT-MMU belum sesuai dengan *syariah* dan bukan menjadi jalan keluar bagi masyarakat akan tetapi menambah masalah terhadap masyarakat sehingga masyarakat juga timbul pemikiran yang jelek bagi Pondok Pesantren Sidogiri. Adanya permasalahan itu pendiri BMT-MMU melakukan konsultasi dan sowan kepada *Masyaikh* Sidogiri sehingga mendapatkan intruksi dari Kyai Sidogiri untuk mengubah nama BMT-MMU menjadi BMT Maslahah, perubahan ini dimaksudkan agar masyarakat luas lebih mudah mengenal BMT dengan tujuan sekaligus menjadi nama lembaga, dan Kyai Sidogiri menegaskan kepada masyarakat bahwasanya BMT Maslahah itu bukan milik Pondok Pesantren Sidogiri,

namun BMT Masalahah itu dikelola oleh Alumni Pondok Pesantren Sidogiri, dan termasuk keluarga dari Sidogiri dengan tujuan salah satunya untuk menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat khususnya bagi Alumni Pondok Pesantren Sidogiri.

BMT-MMU Pada tahun 2013 menetapkan perubahan nama lembaga menjadi BMT Masalahah. Menurut hasil wawancara pada tahun 2017, BMT Masalahah mendirikan cabang pembantu salah satunya di Jl. Jember Bondowoso, RT. 02 RW. 01 Gambangan Kec. Maesan Kab. Bondowoso, Jawa Timur.⁵⁸ Dengan modal awal 75.000.000.00. juta (Tujuh Puluh Lima Juta Rupiah) yang terhimpun dari anggota BMT Masalahah. Dengan maksud supaya masyarakat lebih mengenal bank dan non bank yang berlabel syariah.

2. Visi, Misi dan Motto BMT Masalahah

a. Visi BMT Masalahah

- 1) Menjadi lembaga keuangan *syariah* yang amanah, tangguh, profesional dan mampu memberikan pelayanan prima dan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan anggota dan masyarakat.
- 2) Terwujudnya budaya *ta'awun* dalam kebaikan dan ketakwaan di bidang sosial ekonomi.

⁵⁸ Lutfi Hakim, *Wawancara, BMT Masalahah* Kec. Maesan, Kab. Bondowoso 10 April 2021.

b. Misi BMT Masalahah

- 1) Menanamkan pemahaman bahwa sistem *syariah* di bidang ekonomi adalah “*Adil, Mudah, dan Masalahah*”.
- 2) Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF yang “*siddiq/jujur, tabligh/komunikasi, amanah/dipercaya, dan fathonah/profesional*”.
- 3) Meningkatkan pelayanan yang baik dan peran serta membangun koperasi ke arah yang lebih maju dan produktif dalam mewujudkan peranan *syariah kaffah*.
- 4) Meningkatkan kesejahteraan umat dan anggota.

MOTTO:

“*Syariah Menjadi Berkah*”

c. Tujuan BMT Masalahah

Koperasi ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat *madani* yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945 serta diridhoi oleh Allah SWT (Bakhrir, 2004: 42).

d. Tata Nilai dan Budaya Staff BMT Masalahah

Dalam menjalankan tugas dan kewajiban amanah RAT, BMT Masalahah tetap berpedoman pada landasan hukum Islam yaitu, *Al-Qur'an, al Hadist, Ijma', Qiyas, dan Fiqih Muamalah* serta peraturan pemerintah. Hal ini juga tercermin pada seluruh karyawan BMT Masalahah yang juga memiliki tata nilai yang menjadi panduan dalam

setiap sikapnya. Tata nilai ini dirumuskan dalam budaya kerja BMT Masalahah yaitu kerja keras, kerja cerdas, dan kerja ikhlas. Waktu pelayanan yang relatif singkat, namun mendapatkan hasil yang memuaskan, tercermin dalam sikap disiplin kerja, disiplin waktu, disiplin mengatur kegiatan operasional kerja.

Kerja cerdas berlandaskan norma-norma Agama dan tuntunan ajaran Rasulullah yang dapat dikembangkan dalam beberapa sifat yaitu sifat *Shiddiq, Tabligh, Amanah, dan Fathonah*. Kerja ikhlas, sesuai ajaran Islam yang dibawa oleh Rasulullah, bahwa seorang *khalifah* yang ditugaskan untuk menegakkan ajaran *syariah* Islam harus berlandaskan keikhlasan karena Allah SWT bukan karena yang lain. Hal ini tercermin dalam sikap dan perilaku untuk melayani (*service excellent*) anggota, dan masyarakat pada umumnya, kerja sama santun dan *berakhlaq al karimah*. Hal tersebut juga sangat erat kaitannya dengan budaya kekeluargaan karena dalam budaya kekeluargaan juga dapat unsur kerja sama (gotong royong), santun dan *berakhlaq al karimah* untuk menjaga hubungan kekeluargaan atau menjaga silaturahmi.

3. Legalitas BMT Masalahah

Berdirinya BMT Masalahah sangat didorong oleh keterlibatan beberapa orang pengurus Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri (*Kopontren Sidogiri*) dan juga dengan dukungan pengurus Madrasah Miftahul Ulum. Sehingga BMT Masalahah mendapat legalitas berupa:

- a. Nama Koperasi : Koperasi Baitul Mal Wat Tamwil (BMT Masalahah)
- b. Kantor Pusat : Jl. Raya No. 9 Sidogiri Kraton Pasuruan
- c. Email : bmtmmu@yahoo.co.id
- d. Nomer Badan Hukum : 608/BH/KWK.13/IX/1997
- e. Tanggal Badan Hukum : 04 September 1997
- f. Nomer PAD terakhir : P2T/4/09.02/01/X/2013
- g. Tanggal PAD terakhir : 23 Oktober 2013
- h. NPWP : 01.718.668.5-651.000
- i. Nomer TDP : 13.26.2.64.00099
- j. Tanggal TDP : 31 Desember 2013
- k. Nomer SIUP : P2T/20/09.06/01/X/2013
- l. Tanggal SIUP : 23 Oktober 2013
- m. Wilayah : Provinsi Jawa Timur

4. Struktur Pengurus, Pengawas, dan Karyawan BMT Masalahah

Adanya struktur organisasi yang menggambarkan tugas dan tanggung jawab dari masing-masing pegawai serta dukungan perlengkapan kantor BMT Masalahah yang dikelola dengan baik akan menghasilkan produktivitas usaha dan kinerja yang semakin meningkat.

Struktur organisasi yang ada di BMT Masalahah Pasuruan bersifat sentralisasi (terpusat), yaitu segala keputusan dan kebijakan serta wewenang menjadi tanggung jawab dalam Rapat Anggota Tahunan

(RAT). Sedangkan struktur organisasi dalam setiap cabang Simpan Pinjam Syariah (SPS) khususnya di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso juga bersifat sentralisasi tetapi setiap keputusan, kebijakan serta wewenang menjadi tanggung jawab kepala cabang. Sehingga struktur organisasi bersifat *vertical*, dalam artian jabatan yang lebih rendah bertanggung jawab kepada jabatan yang lebih tinggi.

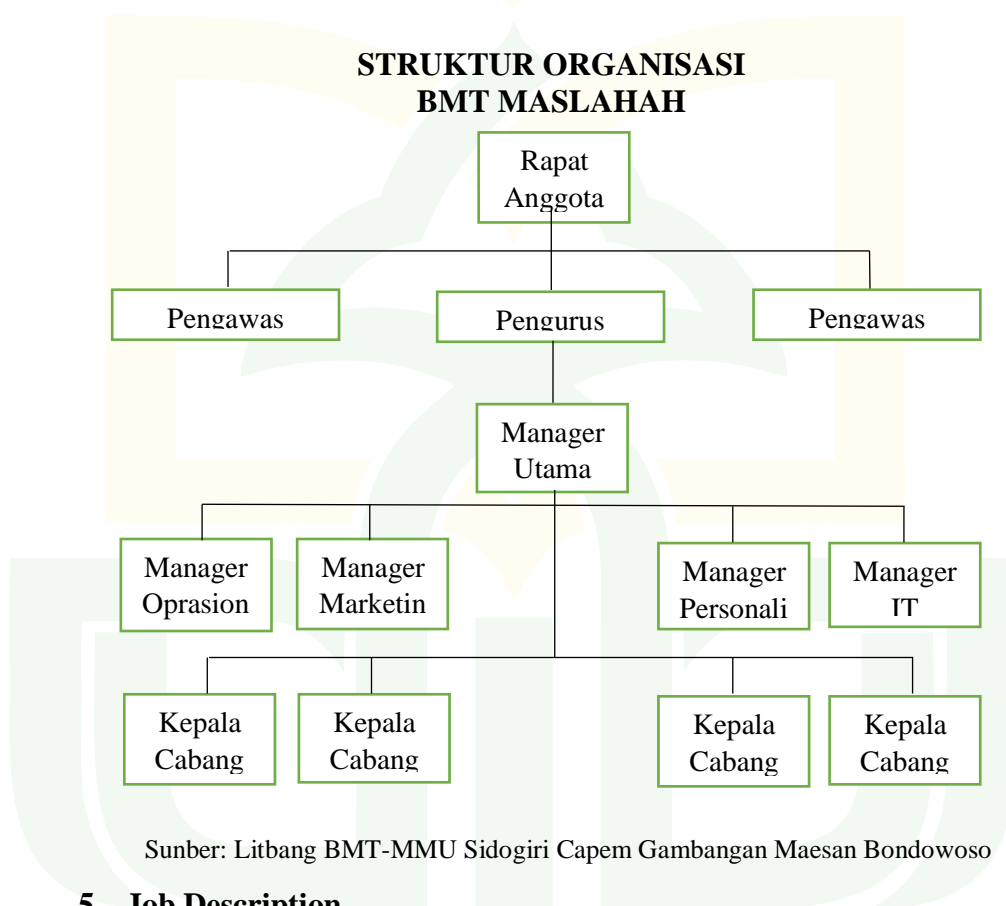
Rapat anggota merupakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi berdasarkan litbang di BMT Masalahah Pasuruan. Berikut merupakan susunan manajemen dalam BMT Masalahah.

Tabel 4.1
Susunan Manajemen BMT Masalahah

No.	NAMA	JABATAN
I	KH. Ach. Hasbulloh Mu'im Kholili	Penasehat
II	Pengurus Pusat	
1	H. M. Khudlori Abd. Karim	Ketua
2	A. Cholilurrohman	Wakil Ketua I
3	H. Adi Hidayat	Wakil Ketua II
4	H. Muhammad Mujib	Sekretaris
5	Sofyan Afandi	Bendahara
III	Susunan Pengawas	
1	KH. AD. Rohman Syakur	Pengawas Syari'ah
2	H. Muhammad Ali Zain	Pengawas Manajemen
3	H.M. Taufiq	Pengawas Keuangan
IV	DIREKTUR	
1	H. M. Dumair Nor	Direktur Utama

2	HM. Eddy Soepardjo	Direktur Operasional
3	HM. Abdulloh Shodiq	Direktur Marketing
4	Adb. Hamid Sanusi	Direktur Personalia
5	Ahmad Ikhwan	Direktur IT

Sumber: Data Primer BMT Masalahah



5. Job Description

Adapun beberapa wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya adalah sebagai berikut:

a. Rapat anggota

- 1) Menyusun Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga.

- 2) Kebijaksanaan umum dibidang organisasi manajemen dan usaha koperasi.
 - 3) Pemilihan, pengangkatan atau pemberhentian pengurus dan pengawas.
 - 4) Penyusunan dan penetapan RK, RAPB (Rencana Kerja dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja.
 - 5) Pengesahan atau penolakan atas pertanggungjawaban pengurus atau pengawas tentang aktivitas dan usahanya.
 - 6) Pembagian SHU (Surplus Hasil Usaha).
- b. Dewan Pengawas
- 1) Menyusun kebijakan umum BMT Masalahah.
 - 2) Melakukan kegiatan pengawasan dalam bentuk persetujuan pembiayaan untuk jumlah tertentu, melakukan pengawasan terhadap pengelola, memberi rekomendasi produk-produk yang akan ditawarkan kepada anggota dan nasabah.
- c. Pengurus
- 1) Menyusun kebijakan umum BMT Masalahah.
 - 2) Melakukan pengawasan kegiatan dalam bentuk:
 - a) Persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu.
 - b) Pengawasan tugas manager (pengelola).
 - c) Memberikan persetujuan terhadap produk-produk yang akan ditawarkan kepada anggota/nasabah.

d. Manager

- 1) Bertanggung jawab pada pengurus atas segala tugas-tugasnya.
- 2) Memimpin organisasi dan kegiatan usaha BMT Masalahah.
- 3) Menyusun perencanaan dan pengembangan terhadap seluruh usaha BMT Masalahah.
- 4) Mengevaluasi dan melakukan pembinaan terhadap seluruh BMT Masalahah.
- 5) Menjalankan setiap kebijakan yang dikeluarkan oleh pengurus.
- 6) Menyampaikan laporan pengembangan usaha BMT Masalahah kepada pengurus setiap satu bulan sekali.
- 7) Mengangkat dan memberhentikan karyawan dengan sepengetahuan pengurus.
- 8) Menandatangani perjanjian pembiayaan.
- 9) Memutuskan permohonan pembiayaan sesuai dengan ketentuan gaji karyawan.
- 10) Mengupayakan jenis usaha lain yang produktif dengan persetujuan pengurus.
- 11) Membuat peraturan karyawan.
- 12) Menentukan target penempatan dari tiap-tiap cabang usaha dalam masa satu tahun.

e. Kepala Cabang Simpan Pinjam Syariah (SPS)

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala divisi SPS atas tugas-tugasnya.
- 2) Memimpin organisasi dan kegiatan usaha cabang SPS.

- 3) Mengevaluasi dan memutuskan setiap permohonan pembiayaan.
- 4) Melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap pengembalian pembiayaan.
- 5) Menandatangani perjanjian pembiayaan.
- 6) Menandatangani Buku tabungan dan *warkat Mudharabah*.
- 7) Menyampaikan laporan pengelola BMT Masalahah kepada kepala Divisi SPS setiap bulan sekali.

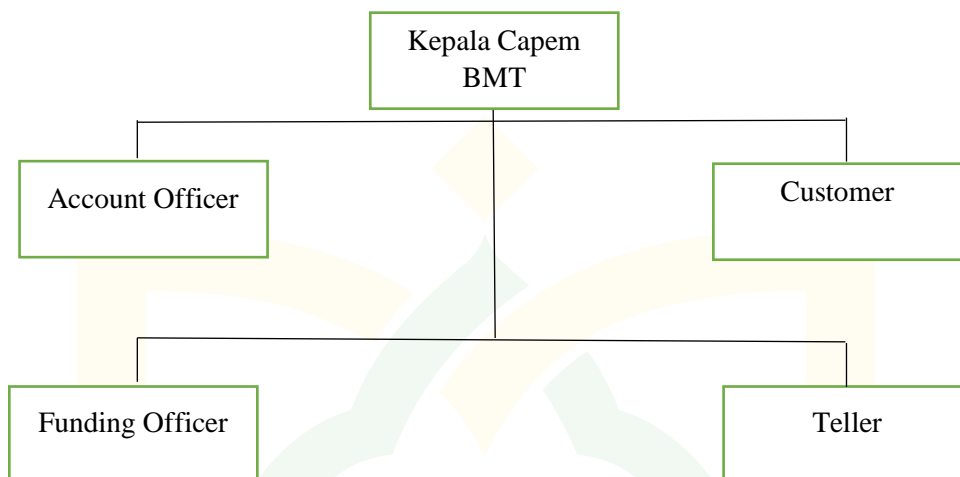
6. Struktur dan Susunan Organisasi BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso

Tabel
Susunan Organisasi BMT Masalahah Capem Maesan
Bondowoso

No.	NAMA	JABATAN
1	Lutfi Hakim S.Th.I.	Kepala Capem BMT
2	Sholehuddin	Teller
3	M. Iqbal Abdur Rahman	Account Officer
4	Makki Syuhadak	AOSP
5	Amiruddin	Funding Officer
6	-----	Castemer

Sumber data: BMT Masalahah Capem Maesan Bondowoso

Struktur Organisasi
BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso



Sumber: BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso

7. Job Description

a. Kepala cabang BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

- 1) Bertanggung jawab kepada divisi SPS atas Tugas-tugasnya.
- 2) Memimpin organisasi dan kegiatan usaha Cabang SPS.
- 3) Mengevaluasi dan memutuskan setiap permohonan pembiayaan.
- 4) Melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap pembelian pembiayaan.
- 5) Menandatangani perjanjian pembiayaan.
- 6) Menandatangani Buku tabungan dan *Warkat Mudharabah*.
- 7) Menyampaikan laporan pengelolaan BMT Masalah kepada kepala cabang Divisi SPS setiap bulan sekali.

b. Teller

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala cabang dibidang keuangan.
- 2) Menerima dan membayarkan uang atas seluruh transaksi di BMT
Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso berdasarkan bukti-bukti yang sah.
- 3) Mengelola kas bersama Kepala Cabang.
- 4) Mencatat seluruh transaksi keluar masuknya uang kas ke dalam formulir atau buku yang telah disediakan.
- 5) Membuat laporan transaksi harian.
- 6) Membuat laporan keuangan bulanan dalam bentuk Neraca, Perhitungan Hasil Usaha, Arus Kas dan Posisi Kekayaan.

c. *Account Officer*

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala Cabang atau tugas-tugasnya yang diemban.
- 2) Menganalisa kebenaran data yang diajukan oleh pemohon pembiayaan.
- 3) Memeriksa kondisi agunan dan menentukan taksiran nilai nominalnya.
- 4) Berhak mengajukan usulan untuk diterima atau tidaknya suatu pembiayaan berdasarkan hasil surveinya.
- 5) Membuat laporan atas hasil surveinya kepada kepala Cabang.

d. *Customer Service*

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala Cabang atas tugas-tugasnya.
- 2) Memasarkan produk jasa yang dimiliki SPS.
- 3) Memeriksa kelengkapan persyaratan pembiayaan dan tabungan.
- 4) Menerima dan menyetujui permohonan pembiayaan yang selanjutnya dievaluasi dan diputuskan oleh Kepala Cabang.
- 5) Membuat buku tabungan atau *Warkat Tabungan Mudharabah Berjangka*.
- 6) Menerima setiap saran, keluhan dan kritik setiap nasabah.

e. *Funding Officer*

- 1) Bertanggung jawab kepada kasir atas tugas-tugasnya.
- 2) Melakukan penagihan tunggakan pembiayaan.
- 3) Menerima titipan setoran tabungan.
- 4) Membuat laporan transaksi keuangan kepada kasir.
- 5) Menyusun rencana pengerahan simpanan.
- 6) Merencanakan produk-produk simpanan.
- 7) Melakukan pembinaan anggota.

8. Kegiatan Operasional BMT Maslahah

BMT Maslahah singkatan dari *Baitul Mal Wat Tamwil* atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah merupakan sistem simpan pinjam dengan pola *Syariah*. Sistem BMT Maslahah ini adalah konsep *Muamalah Syariah*, tenaga yang menangani kegiatan BMT Maslahah ini telah mendapat pelatihan dari BMI (Bank Muamalat Indonesia) cabang

Surabaya dan PINKBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pasuruan Jawa Timur. Disamping pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh lembaga-lembaga profesional.

BMT Masalahah menghimpun dana dari anggota dan calon anggota atau masyarakat dengan akad *Wadi'ah* atau *Mudharabah/qirad* atau *qard*. Sedangkan pinjaman atau pembiayaan dengan menggunakan salah satu diantara 5 (lima) akad, yaitu: *Mudharabah/qirad*, *Musyarakah/Syirkah*, *Murabahah*, *Ba'I bitsaman Ajil* dan *Qord Hasan*. Dalam muamalah pola *Syariah* tidak menggunakan imbalan bunga, akan tetapi menggunakan imbalan bagi hasil untuk *Mudharabah* dan *Musyarakah* atau imbalan laba untuk *Mudharabah* dan *Ba'i Bitsamanil Ajil* (BBA). *Qord Hasan* biasanya dipakai untuk kegiatan yang bersifat sosial (*nirlaba*).

9. Mitra Kerja BMT Masalahah

Koperasi BMT Masalahah melakukan aktifitasnya tidak sendiri namun BMT memiliki beberapa mitra yang turut mendukung aktifitasnya, diantaranya adalah:

- a. Koperasi Pondok Pesantren Sidogiri (*Kopontren* Sidogiri). Koperasi ini merupakan Koperasi tertua di antara mitra-mitra yang ada, berdiri pada tahun 1961 dan terus berjalan sampai sekarang. *Kopontren* Sidogiri inilah yang mendorong dan mendukung berdirinya Koperasi BMT-MMU. Banyak bantuan teknis yang diberikan pada Koperasi BMT-MMU terutama pada saat pengajuan Badan Hukum Koperasi.

Kopontren Sidogiri baru memiliki badan hukum pada tanggal 15 Juli 1997 dengan nomor 44/BH/KWL.13/VII/97. *Kopontren* Sidogiri banyak bergerak dibidang sektor riil dan jasa, tidak memiliki usaha BMT/simpan pinjam. Pada Desember 2003 *Kopontren* Sidogiri sudah memiliki 10 unit usaha yang meliputi usaha Toserba, Toko Kitab, Kelontong, Pakaian jadi, Paracangan, Kantin, Percetakan dan Alat-alat tulis, Warpostel dan Toko Swalayan. SHU *Kopontren* Sidogiri 88% diserahkan kepada Pesantren sebagai tambahan Anggaran Pendapatan dan Belanja (APB) Pondok Pesantren Sidogiri.

- b. Koperasi PER Malabar Pasrepan Pasuruan. Koperasi ini mulai beroperasi sejak September 1999 dan telah berbadan hukum sejak Desember 1999 dengan nomer: 173/BH/KDK.13.14/XII/1999.

Koperasi ini pertama operasi dengan usaha simpan pinjam pola *syariah* yakni pola bagi hasil kemudian pada tahun kedua membuka sektor riil dan jasa. Koperasi PER Malabar ini ada kesamaan usaha dengan usaha yang ada di BMT-MMU. Adapun kemitraannya antara kedua koperasi ini adalah saling membantu dalam aktiva dan pasiva antar BMT. Koperasi PER Malabar yang berkedudukan di kecamatan Pasrepan Pasuruan sudah mengadakan RAT pertama.

- c. Koperasi UGT (Usaha Gabungan Terpadu) Sidogiri. Koperasi ini anggotanya terbesar di wilayah Provinsi Jawa Timur dan telah berbadan hukum sejak bulan Juli 2000 dengan nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 dan telah memulai operasional sejak 8 Juli

2000 di Surabaya. Kemudian pada bulan September 2000 dibuka cabang UGT kedua yang ditempatkan di kota Jember. Koperasi ini akan membuka UPK (Unit Pelayanan Koperasi) di beberapa Kabupaten Jawa Timur yang berdekatan dengan domisili anggota koperasi. Koperasi BMT-MMU berminat dengan Koperasi UGT karena memiliki kesamaan dalam mengelola usaha dan saling mengisi aktiva atau pasiva masing-masing.

- d. *Koperasi Muawanah (Komu)* berkedudukan di Lekok Pasuruan. Koperasi ini dikelola oleh warga Nahdlatul Ulama kabupaten Pasuruan. Koperasi ini relative mudah jika dibandingkan dengan koperasi mitra yang lain karena koperasi ini baru beroperasi mulai tanggal 17 Agustus 2000 dan telah mendapatkan Badan Hukum pada tanggal 23 November 2000 dengan nomor: 10/BH/KDK.13.14/XI/2000. Koperasi BMT-MMU menjalin kerjasama/kemitraan dengan Koperasi *Muawanah* karena memiliki kesamaan dalam pengelolaan cabang usaha simpan pinjam pola *syariah* atau BMT. Kemitraan bisa dilakukan dengan cara saling mengisi dan membantu aktiva atau pasiva antara BMT/SPS. Koperasi BMT-MMU bersama *Komu* akan membuka UPK di kecamatan-kecamatan atau di kabupaten Pasuruan yang dinilai menguntungkan dan Maslahah bagi kehidupan masyarakat terutama untuk membantu permodalan bagi pengusaha kecil dan mikro yang jarang mendapatkan perhatian dibidang akses dana.

e. Koperasi Bank Perkreditan Rakyat Syariah “Untung Surapati” Bangil. Koperasi ini semula berbentuk BPR (Bank Perkreditan Rakyat) yang beroperasi secara konvensional. Kemudian setelah mendapat persetujuan prinsip dan izin usaha dan Bank Indonesia (BI) pada tanggal 11 Agustus 2001 maka BPR ini pindah menjadi *syariah* dengan nama KBPRS (Koperasi Bank Perkreditan Rakyat Syariah) Untung Surapati, Koperasi BPR *Syariah* ini berdasarkan hukum koperasi sekunder yang beranggotakan badan hukum koperasi primer. Koperasi ini saat beroperasi konvensional tahun 2000 anggotanya hanya dua koperasi primer. Kemudian pada bulan Februari 2001, anggotanya bertambah 4 koperasi termasuk diantaranya Koperasi BMT-MMU Sidogri Pasuruan. KBPRS Untung Surapati pada posisi Desember 1999 dan 2000 (sebelum *syariah*) mengalami SHU *minus*, namun pada bulan Desember 2001 (setelah *syariah*) SHU KBPRS Untung Surapati sudah membuka laba (*surplus*).⁵⁹

10. Produk-produk BMT Masalah

BMT Masalah adalah singkatan dari *Baitul Mal Wat Tamwil/* Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah merupakan sistem simpan pinjam dengan pola *syariah* Sistem BMT Masalah ini adalah konsep *muamalah syariah*, tenaga yang menangani kegiatan BMT Masalah ini telah mendapat pelatihan dari BMI (Bank Muamalat Indonesia) Cabang Surabaya dan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pasuruan

⁵⁹ Wawancara, Lutfi Hakim, Kepala cabang BMT Masalah Maesan Bondowoso, 10 April 2021

dan Jawa. Berikut ini adalah produk-produk yang dimiliki oleh BMT Maslahah.⁶⁰

a. Tabungan

Tabungan merupakan simpanan dan penarikan hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan menggunakan cek, bilyet, giro, dan lainnya atau yang dipersamakan dengan itu.

1) Tabungan Umum

Tabungan yang bisa di ambil setiap waktu

2) Tabungan Pendidikan

Tabungan yang digunakan untuk pembiayaan pendidikan, yang dapat diambil untuk pembayaran pendidikan sesuai dengan kesepakatan bersama.

3) Tabungan Idul Fitri

Tabungan untuk memenuhi kebutuhan di hari Raya Idul Fitri yang dapat diambil 1 kali dalam setahun menjelang hari raya Idul Fitri/sebelum hari raya Idul Fitri.

4) Tabungan Ibadah Qurban

Tabungan ini sebagai sarana untuk mementapkan niat melaksanakan Ibadah Qurban pada hari raya Idul Adha/hati-hari *tasyrik*

⁶⁰ Wawancara Makki Syuhadak , BMT Maslahah, Maesan Bodowoso.

5) Tabungan *Walimah*

Tabungan yang digunakan untuk membiayai *walimah* (pernikahan atau lainnya). Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang acara.

6) Tabungan *Ziarah*

Tabungan ini digunakan untuk keperluan *Ziarah*. Pengambilan dapat dilakukan sesuai dengan sekepakatan penabung.

b. *Mudharabah* Berjangka (Deposito)

Mudharabah adalah simpanan yang bisa diambil berdasarkan jangka waktu yang telah di sepakati oleh kedua belah pihak baik itu jangka pendek atau jangka panjang seperti: 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan dan 12 bulan.

c. Pembiayaan

Adapun produk-produk pembiayaan yang ada di BMT-MMU Sidogiri Pasuruan.

1) *Mudharabah/Qirod*

Adalah pembiayaan kepada kegiatan usaha anggota, yang mana modal keseluruhan disediakan oleh BMT Maslahah (*Shahibul Maal*) dan anggota yang menerima pinjaman bertindak sebagai pengelolaan dana (*Mudhrib*) dengan pembagian keuntungan berdasarkan sebagai bagi hasil. Penggunaan pembiayaan ini untuk kegiatan usaha yang produktif yaitu modal kerja dan

pembelian sarana usaha, terutama untuk mengakomodasi kebutuhan dana pada sektor usaha yang tidak dapat dibiayai dengan pembiayaan *Murabahah* (jual), karena tidak ada barang yang diperjual belikan prioritas penggunaan pembiayaan ini adalah untuk sektor perdagangan, pertanian, industri (*home industry*) dan jasa.

2) *Musarakah/syirkah*

Adalah penyertaan modal BMT Masalahah kepada usaha anggota yang dipergunakan untuk tambahan modal, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili, membatalkan haknya dalam pelaksanaan/manajemen usaha tersebut. Keuntungan usaha ini dapat dibagi menurut perhitungan antara proporsi penyertaan atau berdasarkan kesepakatan bersama. Jika terjadi kerugian kewajiban masing-masing pihak yang menyertakan sebatas jumlah modal yang digunakan.

3) *Murabahah*

Adapaun pembiayaan BMT Masalahah yang digunakan untuk pembelian barang berdasarkan prinsip jual beli dengan sistem pembayaran jatuh tempo, dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Sebelum BMT Masalahah menjualnya kepada anggota BMT harus menjelaskan harga awal barang tersebut dan keuntungan yang akan diambil oleh BMT Masalahah.

4) *Ba'I Bitsaman Ajil (BBA)*

Adalah pembiayaan BMT Masalah yang dipergunakan untuk pembelian barang modal kerja berdasarkan prinsip jual beli dengan sistem pembayaran diangsur. Harga jual adalah harga pokok tambah keuntungan yang disepakati.

5) *Qordh Hasan*

Adalah pembiayaan dan kebijakan yang pendanaanya dari BMT Masalah dan pengambilannya tanpa pembagian keuntungan.

d. *ZIS (Zakat, Infaq dan Shodaqoh)*

- 1) Menerima *zakat, infaq, dan shodaqoh*.
- 2) Melayani ZIS kepada *mustahiknya* baik bersifat produktif atau konsumsi.⁶¹

11. Letak Geografis BMT Masalah Capem Gambangan Maesan

Bondowoso

Nama Koperasi : BMT Masalah (*Baitul Mal Wat Tamwil*) SPS
(*Simpan Pinjam Syariah*)

Telepon : 0852-8955-1360

Alamat : Jl. Jember, Bondowoso, Rt 02, Rw 01, Gambangan,
Maesan Bondowoso

Kode pos : 68262

⁶¹ Lutfi Hakim, Wawancara, BMT Masalah Capem Maesan Bondowoso, 14 April 2021

B. Penyajian Data dan Analisis

Setiap penelitian haruslah disertai dengan adanya penyajian data sebagai penguat dan analisis data untuk mengetahui data yang telah digunakan, sehingga dari data yang dianalisa menghasilkan suatu kesimpulan yang signifikan. Peneliti berusaha memaparkan gambaran tentang (Penentuan Harga Jual dan Margin Akad *Murabahah*) yang di lakukan oleh BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso. Dengan adanya data dan metode yang digunakan dari data yang khusus ke data yang umum, sehingga menghasilkan hasil lapangan yang dianggap *representatif* untuk dijadikan sebuah laporan. Sebagaimana yang telah peneliti jelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai alat untuk mendapatkan data sebanyak mungkin terhadap berbagai masalah yang diteliti dan mendukung untuk mengeksplorasi dan mengumpulkan data dalam penelitian ini.

1. Metode Penentuan Harga Jual di BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso

Penentuan harga jual yang di lakukan oleh BMT Masalah ini mempunyai peran penting dimana penentuan harga jual merupakan suatu cara untuk mencapai tujuan dari perusahaan. BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, merupakan salah satu lembaga keuangan mikro yang di dalamnya melakukan kegiatan pemasaran produk, salah satu produknya adalah pembiayaan *Murabahah*, dalam menentukan atau bertransaksi dengan menggunakan akad *Murabahah* ini,

BMT Maslahah sangat berhati-hati supaya tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan baik dari pihak BMT Maslahah sendiri, ataupun nasabah.

a. *Target-return pricing*

Target-return pricing adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan (Muhammad,2004). Dalam pembahasan keuangan dikenal dengan *Return on Investmen* (ROI). Dalam hal ini perusahaan yang menentukan berapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.

Sebagaimana yang dicontohkan oleh Bapak Lutfi Hakim melalui brosur yang ada di BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

“Saya berikan contoh Bapak Ali ingin membeli 1 unit laptop seharga Rp.5.000.000. beliau datang ke BMT-Maslahah untuk mengajukan pembiayaan. BMT Maslahah menyetujui pembiayaan sebesar Rp. 5.000.000. dengan jangka waktu pembiayaan selama 24 bulan dengan angsuran Rp.291.667. perbulan dan margin (laba) yang akan di peroleh oleh BMT Maslahah sebesar Rp.2.000.000, dan jumlah keseluruhan yang akan didapatkan oleh BMT Maslahah senilai Rp.7.000.000. margin sebesar Rp.2.000.000. merupakan margin yang telah ditargetkan dari banyaknya pembiayaan yang diajukan. Dan margin tersebut sebagai penawaran awal bagi calon nasabah yang mengajukan pembiayaan.”

Harga beli	: Rp. 5.000.000
Harga jual	: Rp. 7.000.000
Jumlah angsuran	: Rp. 291.667
Jangka waktu	: 24 Bulan

Jika calon nasabah menyetujui dan menyepakati danya margin yang di tentukan oleh BMT Maslahah maka akan terjadi transaksi jual beli.⁶²

b. Perceived Value Pricing

Perceived Value Pricing adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana pihak perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli. Contoh: masyarakat lebih senang mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Maslahah di banding koperasi lain, karna di BMT Maslahah lebih mudah persyaratannya dan pelayanan yang sangat baik.

Sebagaimana yang di sampaikan oleh pemimpin BMT Maslahah.

“Bahwa pihak BMT Maslahah menerapkan perilaku yang baik seperti melayani nasabah dengan menggunakan pelayanan prima, melakukan negosiasi terkait margin yang akan di ambil oleh BMT Maslahah, dan yang paling terpenting pihak kita atau pihak BMT Maslahah leluasa menerima keluhan yang disampaikan oleh pihak nasabah. Dan itu semua membuat nasabah merasa nyaman mengajukan pembiayaan di BMT Maslahah.”⁶³

c. Value pricing

Value pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan: barang yang baik pasti harganya lebih mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas

⁶² Brosur BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bodnwo, 12 april 2021.

⁶³ Lutfi Hakim, wawancara, Bondowoso 14 April 2021

tinggi dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga *competitor*.

Menurut Bapak Lutfi Hakim selaku kepala Capem BMT Masalahah Gambangan Maesan Bondowoso.

“BMT Masalahah dalam menentukan harga jual sebuah produk memang menggunakan keadilan dan mengutamakan kejujuran dengan menggunakan sistem akad *Murabahah*, bagaimana sistem akad *Murabahah* yaitu dengan memberitahukan harga awal barang kepada nasabah. Artinya BMT Masalahah membeli barang yang diinginkan oleh nasabah dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan menjelaskan harga awal dari barang tersebut dan menjelaskan berapa margin yang akan diambil oleh BMT Masalahah. Jika sudah disepakati oleh pihak nasabah tanpa adanya unsur keberatan terjadinya transaksi jual beli dengan akad *Murabahah*.”⁶⁴

Hal serupa tentang penentuan harga jual yang di katakan oleh Bapak Amiruddin selaku Funding Officer di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso sebagai berikut:

“Dimana dalam penentuan harga jual dari suatu produk yang ditawarkan kepada nasabah tidak boleh terlalu murah dan tidak boleh terlalu mahal jika mengingat kepada akad yang di gunakan oleh pihak BMT Masalahah ini, dan apabila BMT Masalahah menaruh harga yang sangat mahal ditakutkan itu berpengaruh kepada minatnya nasabah. Maka sebaliknya jika BMT Masalahah menaruh harga yang sangat murah pasti BMT Masalahah sendiri akan mengalami kerugian. Maka dari itu pihak BMT Masalahah mengambil jalan tengah dengan menggunakan akad *Murabahah*. Tentunya dalam penentuan harga di BMT Masalahah ini sudah berdasarkan dan pertimbangan yang sesuai dengan prinsip *syariah*.”⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan, BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso,

⁶⁴ Lutfi Hakim, *wawancara*, Bondowoso 14 April 2021

⁶⁵ Amiruddin, *Wawancara*, Bondowoso 15 April 2021

mengharapkan metode yang digunakan untuk penetapan harga jual suatu produk benar-benar sesuai dengan *syariah* dan jujur.

Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Ibu Halimatus Sa'diyah, selaku nasabah BMT Masalahah.

“Pada tahun 2019 saya pernah mengajukan pembiayaan kredit berupa pembelian laptop bermerk Lenovo yang harganya Rp. 3,000.000 Ketika saya mengajukan pembiayaan, pihak BMT Masalahah menerangkan terkait harga jual barang, margin atau keuntungan yang di ambil dan terkait angsuran yang harus di bayar. Saya membayar angsuran sebesar Rp. 330.000 /bulan selama jangka waktu 10 bulan dengan margin yang di ambil sebesar 3% /bulan jadi jumlah uang kembali kepada BMT Masalahah sebesar Rp. 3.300.000.”⁶⁶

Hal serupa yang diungkapkan oleh Bapak Lutfi Hakim selaku pemimpin BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

“Jual beli yang digunakan oleh Rasulullah SAW sama dengan akad *Murabahah* hanya saja pada zaman beliau tidak ada kata-kata akad *Murabahah*, tapi sistemnya sama dengan akad *Murabahah* yaitu dengan mengatakan harga awal barang yang akan dijual oleh Rasulullah SAW. Begitu juga dengan BMT Masalahah ini, disini ada yang namanya pembiayaan akad *Murabahah*, dimana di dalamnya atau cara kerjanya sama dengan cara Rasulullah SAW berbisnis. Yaitu dengan mengatakan harga awal suatu barang dan menjelaskan kecacatan yang ada di dalam barang jika ada, dan tidak menambah-nambahkan kelebihan dari suatu barang dalam artian kita menjalankan pembiayaan akad *Murabahah* ini dengan adil dan jujur. Dalam sekarang sekilas kedengarannya aneh bahwa kejujuran merupakan sebuah prinsip Etika bisnis karena mitos keliru bahwa bisnis adalah kegiatan tipu menipu untuk mendapatkan untung yang besar. Memang secara etika semacam ini dijamin sekarang itu sangat sulit karna masih banyak pelaku bisnis sekarang yang masih menutup-nutupi kekurangannya dan sampai dengan bersumpah untuk meyakinkan pembelinya. Tapi insyaallah di BMT Masalahah ini dapat dipercaya akan kebenarannya masalah jual beli.

⁶⁶ Ibu Halimatus Sa'diyah, Wawancara, Maesan 13 April 2021

Karna jika melihat dari MOTTO nya BMT Maslahah ini adalah (*Syariah menjadi berkah*), dari sana BMT sendiri mempunyai keyakinan jika kejujuran adalah salah satu cara untuk keberhasilan perusahaan.⁶⁷

Untuk menguatkan pendapat yang dinyatakan oleh Lutfi Hakim selaku pimpinan BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, pernyataan tersebut juga didukung oleh saudara M. Iqbal Abdurrohman selaku survei dan pemasaran, beliau mengemukakan pendapatnya tentang adanya akad *Murabahah* sebagai berikut:

“Di BMT Maslahah ini, jika berbicara tentang pembiayaan *Murabahah* atau Metode yang digunakan oleh BMT Maslahah ini atau *syariah* tidaknya terkait metode yang digunakan. Maka saya rasa, metode yang digunakan oleh BMT Maslahah ini telah sesuai dengan ketentuan *Syariah*, mengapa demikian. (pertama) BMT Maslahah ini perpedoman pada ayat *Al-Qur'an* terkait masalah jual beli ayat itu ada dalam surat *Al-Baqoroh* ayat 275 yang berbunyi.”

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“ *Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*”. (kedua) BMT Maslahah menjalankan pembiayaan *Murabahah* dengan sebaik mungkin dengan jujur dan adil terkait harga yang akan BMT Maslahah jual, di jelaskana oleh pihak BMT terkaid harga awal barang dan kekurangan atau juga kelebihan yang terdapat di dalam barang tersebut dan setelah itu, jika pihak nasabah sudah menyetujui terkait barang tersebut maka terjadilah transaksi.⁶⁸

Dalam pernyataan M. Iqbal Abdurrohman terkait dalil *Al-qur'an* diatas menegaskan legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli dengan akad *Murabahah* mendapatkan

⁶⁷ Lutfi Hakim, wawancara, Bondowoso, 20 April 2021

⁶⁸ M. Iqbal Abdurrohman, wawancara, Bondowoso, 22 April 2021

pengakuan dan legalitas dari *syara'*, dan sah untuk dioperasionalkan dan praktek pembiayaan bank *Syariah* karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi. Intinya selama tidak ada dalil yang mengharamkan maka sah-sah saja dilakukan.

2. Penetapan Margin Di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso

Penetapan margin pada pembiayaan *Murabahah* di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso. Dilakukan dengan menggunakan metode-metode yang telah sesuai dengan *syariah*. Yaitu dengan berperilaku Adil dan menambahkan harga perolehan yang dipesan oleh nasabah dengan tingkat margin keuntungan yang telah di berikan oleh pihak BMT Masalahah yang sudah sesuai standarisasi yaitu dengan margin 2-3% lalu kedua belah pihak membuat kesepakatan bersama jika nasabah sudah menyetujui terkait margin yang diberikan oleh pihak BMT Masalahah. Penetapan margin tersebut sudah ditentukan sudah ditentukan berdasarkan keputusan dari pengurus pusat. BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, tidak menentukan ketentuan-ketentuan tertentu terkait penetapan margin karna penetapan margin di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso sudah dilakukan atas dasar kesepakatan kedua belah pihak BMT Masalahah dengan nasabah, dan dengan menyebutkan harga pokok dan harga jual sehingga nasabah mengetahui besaran margin yang diperoleh atau diambil oleh BMT Masalahah hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Lutfi Hakim S. Th.I.

selaku Pemimpin BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

“kalau di BMT ini untuk pengambilan margin itu tidak dipatenkan, artinya apa, BMT Masalah ini tidak menentukan margin yang akan di ambil oleh BMT Masalah melainkan dengan kesepakatan kedua belah pihak dari BMT Masalah dengan nasabah. Tapi ada batas maksimal dan minimal yang tidak boleh dikurangi atau melebihi. BMT Masalah ini untuk mengambil margin tidak boleh kurang dari 2% dan tidak boleh melebihi 3% dan BMT Masalah mengambil margin itu perbulan. Contoh: si Bapak mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 1.000.000 untuk membeli handphone dengan menggunakan akad *Murabahah*. Setelah si A mengajukan pembiayaan maka pihak BMT menawarkan dulu barang tersebut kepada nasabah. Ini pak kami sudah memiliki barang yang dibutuhkan oleh Bapak, kami membeli dengan harga Rp.1.000.000 dan kami akan menjualnya kembali kepada bapak menggunakan pembiayaan kredit akad *Murabahah* seharga Rp. 1.300.000 dan margin yang kami ambil sebesar 3% jadi angsuran perbulannya Rp. 130.000 selama 10 bulan. Keuntungan yang kami ambil Rp.30.000 perbulan.” Setelah pihak BMT Masalah tidak langsung *mengedealkan* transaksi tersebut melaikan menanyakan terlebih dahulu kepada nasabah terkait margin yang kami tentukan jika pihak nasabah sudah sepakat dengan keputusan tersebut baru dari pihak BMT Masalah akan melaksanakan akadnya dan apabila pihak nasabah keberatan atau merasa terlalu mahal dengan margin yang diambil oleh BMT Masalah maka pimpinan BMT Masalah Capem akan melakukan negosiasi lagi dengan kantor pusat. Dengan catatan semakin panjang jangka waktu yang di tentukan maka semakin banyak margin yang diperoleh BMT Masalah.⁶⁹

Harga awal : Rp. 1.000.000

Harga jual : Rp. 1.300.000

Angsuran perbulan : Rp. 130.000

Margin : 3%

Jangka waktu : 10 bulan

Mekanisme pembiayaan *Murabahah* BMT Masalah Capem

Gambangan Maesan Bondowoso. Yaitu BMT Masalah sebagai penjual barang yang telah tersedia di BMT Masalah yang dibutuhkan nasabah, dan nasabah sebagai pembeli dengan cara diangsur atau di cicil, untuk

⁶⁹ Lutfi Hakim, *Wawancara*, Bondowoso 20 April 2021

pembelian barang BMT Maslahah mempunyai 2 pilihan yang pertama BMT Maslahah sendiri yang akan membeli barangnya dengan catatan (barang bekas) ke dua BMT Maslahah bisa mewakilkan kepada nasabah atau keluarga nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan dengan catatan (barang baru). Dalam contoh kasus ini, mekanisme yang diterapkan oleh BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso adalah nasabah menandatangani akad *Wakalah* terlebih dahulu, karena mengingat BMT Maslahah mewakilkan untuk pembelian barangnya, setelah selesai akad *Wakalah* maka Akad *Murabahah* bisa dilaksanakan untuk pembayaran barang tersebut baik itu dibayar secara tunai ataupun secara diangsur.

Hal ini yang diungkapkan oleh bapak M. Iqbal Abdurrahman selaku Account Officer atau di bidang survei dan pemasaran.

“Pembiayaan *Murabahah* di BMT Maslahah ini ada beberapa pembiayaan yang menggunakan pembiayaan dengan cara menggunakan akad *Wakalah* terlebih dahulu, seperti pembiayaan pembelian laptop, kalau kami yang mencarikan laptop yang sesuai keinginan nasabah kan repot dan tidak ada waktu untuk mencarinya, maka dari itu nasabah harus menandatangani akad *Wakalah* terlebih dahulu, karna BMT Maslahah mewakilkan kepada nasabah untuk pembelian laptopnya, dan untuk sebagai buktinya berupa kwitansi pembelian tersebut. Setelah selesai akad *Wakalah* maka akad *Murabahah* bisa di laksanakan untuk pembayaran laptopnya, baik secara tunai ataupun secara dicicil.⁷⁰

Nasabah yang menggunakan akad *Murabahah* di BMT Maslahah, jika tidak sampai jangka waktu yang ditentukan oleh BMT Maslahah itu tidak dikenakan *penalty*. Misalnya si bapak mengajukan pembiayaan

⁷⁰ M.Iqbal Abdurrahman, *Wawancara*, 26 April 2021

kepada BMT Masalah sebesar Rp. 2.000.000 dan uang yang harus di terima oleh BMT Masalah sebesar Rp. 2.200.000 dengan margin 2% dan angsuran sebesar Rp. 220.000 perbulan selama 10 bulan, semisal si Bapak melunasi angsurannya setelah membayar dapat 5 bulan, itu tidak masalah dan tidak dikenakan *penalty* oleh pihak BMT Masalah melainkan ada keringanan dari BMT Masalah, dan margin yang diambil oleh BMT Masalah hanya selama 5 bulan saja, misalnya BMT Masalah mau mengambil semua margin selama 10 bulan itu tidak masalah karna akad awal adalah transaksi jual beli. Namun BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso itu masih mempertimbangkan kembali terkait pengambilan margin semisal ada kasus seperti itu dan BMT Masalah tidak mengambil keputusan sepihak melainkan keputusan tersebut dikembalikan kepada nasabah terkait margin, nasabah ingin mengikhlaskan semua margin selama 10 bulan atau hanya 5 bulan, semisal nasabah hanya mengembalikan margin selama 5 bulan uang yang akan diperoleh BMT Masalah sebesar Rp. 2.100.000 karena margin yang diambil adalah 1% perbulan. Sebagaimana pengakuan dari salah satu masyarakat yang telah mengajukan pembiayaan melalui akad *Murabahah*.

“ Ibu Hairiyah Dusun Kampung Tengah Barat rt/rw 02,04 Desa Sukowono, saya dulu pernah menggadaikan BPKB sepeda motor New Vixion tahun 2018 dengan menggunakan pembiayaan *Murabahah*, setelah saya mengajukan pembiayaan pihak BMT tidak langsung mengiyakan atau menyanggupi pembiayaan yang saya ajukan melainkan harus menunggu keputusan dari pusat dan survei ke rumah, karna menurut pimpinan di BMT Masalah Maesan Bondowoso disana tidak menentukan keputusan sendiri melainkan diajukan dulu ke pusat dan keputusan akhirnya kantor pusat yang menentukan, 2 hari setelah saya mengajukan pembiayaan ada

pensurveian dari pihak BMT dan 2 hari setelah itu saya mengetahui berapa jumlah yang saya dapatkan, ternyata saya mendapatkan dana sebesar Rp. 7.000.000 dari BMT Maslahah. Dan untuk keuntungan yang diambil BMT Maslahah itu memang ada keputusan dari kantor pusat kalau pembiayaan sebesar Rp. 7.000.000 maka jumlah yang harus di kembalikan sebesar Rp. 9.000.000 dengan margin yang diambil oleh BMT 20% pertahun selama 24 bulan (2 th) dan perbulannya saya harus membayar Rp. 375.000 perbulan, pihak BMT tidak langsung melaksanakan akadnya tapi masih bertanya kepada saya terkait keuntungan yang di ambil, saya sepakat atau tidak, keberatan atau tidak jika BMT Maslahah mengambil margin 20% pertahun, kalau masih keberatan dari saya ada kesempatan untuk mengajukan permohonan atau penawaran terkait keuntungannya tapi kalau saya sudah ikhlas dan menyanggupi semuanya baru BMT Maslahah akan melaksanakan akadnya. Kalau menurut saya BMT Maslahah itu sesuai dengan *syariah* karena mengambil keuntungannya tidak mengambil keputusan sepihak melainkan dengan kesepakatan bersama.⁷¹

Dan juga sama dengan apa yang dialami oleh Bapak Turyadi selaku nasabah BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bodnwo.

“Saya merupakan salah satu nasabah BMT Maslahah yang pekerjaannya petani, saya menjadi nasabah dan saya mengajukan pinjaman kepada BMT Maslahah sebesar Rp. 4.000.000 dengan menggunakan akad *Murabahah*, untuk dijadikan modal menanam cabe. Bapak Turyadi memilih menggunakan akad *Murabahah* karena menurut beliau akad *Murabahah* sangat gampang dipahami dan bunganya tidak terlalu besar. Beliau mengatakan bahwa Bapak Turyadi membayar angsuran setiap bulannya Rp. 425.000 dalam jangka waktu 10 bulan dengan margin 2,5%, semakin lama jangka waktu yang diambil maka semakin banyak pula margin BMT Maslahah peroleh karena BMT Maslahah mengambil marginnya setiap bulan.”

Melihat hasil dari wawancara diatas dapat dipahami bahwa BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah sesuai dengan ketentuan *syariah* karena yang dijadikan patokan adalah kesepakatan dan keikhlasan, biasanya kalau sudah berbasis *Syariah*

⁷¹ Ibu Hairiyah, *Wawancara*, 02 Mei 2021

jarang berbicara persen terkait pengambilan keuntungan tapi langsung berbicara nominal, tapi BMT Masalahah tetep ada komitmen terkait pengambilan margin biasanya harus 2% atau lebih dari 2% karena BMT Masalahah menghitung Operasional dan gaji karyawan kalau dibawah 2% tidak nutut untuk menggaji karyawan⁷²

- a. Praktek Penentuan Margin di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

Prinsip BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso adalah mempercayai siapapun. Hal ini tentu beralasan, karena dengan membangun kepercayaan terhadap nasabah, maka nasabah kembali akan mempercayai BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso. Tidak sedikit yang gagal bayar, tapi paling tidak BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso sudah menerapkan budaya edukasi moral berupa kepercayaan terhadap nasabahnya. Mungkin dengan perilaku sedemikian dapat menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan nasabah di BMT Masalahah Gambangan Maesan Bondowoso.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh M. Iqbal Ramadan selaku *Account Officer* terkait penentuan margin.

“Dalam penentuan margin di BMT Masalahah adalah salah satunya mempercayai nasabah sebgaimana yang dikatakan oleh pemimpin. Dan untuk margin yang ada di BMT Masalahah itu dari 2-3%, bagaimana BMT Masalahah mengambil margin, salah satu cara yang diterapkan oleh BMT Masalahah yaitu bernegosiasi dulu dengan nasabah terkait margin yang akan diambil oleh BMT

⁷² Lutfi Hakim, Pimpinan BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, 04 Mei 2021

Masalah sampai kedua belah pihak menyetujui apa yang sudah di diskusikan. Apakah itu sesuai dengan *syariah*?, ya tentu saja sesuai karena dalam menentukan margin tidak ada unsur paksaan dan tidak semena-mena baik itu dari instansi/BMT Masalah maupun nasabah”.⁷³

Berikut beberapa syarat atau langkah-langkah yang diterapkan oleh BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso untuk skim pembiayaan *Murabahah*.⁷⁴

- 1) Nasabah mengambil formulir, sampaikan pengetahuan awal kepada nasabah mengenai produk yang BMT Masalah.
- 2) Mengisi formulir pembiayaan.
- 3) Survei nasabah, survei terkait tempat tinggal dan tempat usaha yang dimiliki oleh nasabah.
- 4) Pengajuan pembiayaan *Murabahah* dirapatkan oleh komite pembiayaan, disampaikan berkas kepada perusahaan, berkas nasabah dan hasil survei dari tim BMT Masalah Capem langsung menjadi pertimbangan utama. Di sinilah ditetapkan apakah pengajuan pembiayaan diterima atau tidaknya.
- 5) Hasil akhir merupakan ketetapan rapat komite pembiayaan disampaikan pada pemohon. Bagi yang tidak diterima, prosesnya berhenti pada poin ini.
- 6) Kalau diterima, dipanggil untuk melakukan akad pembiayaan.
- 7) Adanya *kolateral* atau akad (contoh: *wakalah*) sebelum pergi berbelanja.

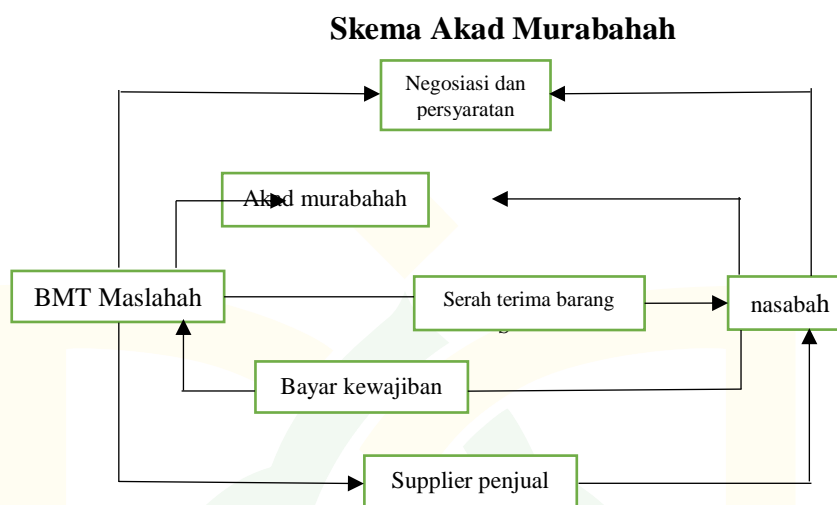
⁷³ M. Iqbal Ramadan, wawancara 04 Mei 2021.

⁷⁴ BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.04 Mei 2021

- 8) Pemohon dapat membelanjakan sendiri keperluannya atau dibelanjakan oleh pihak BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso. Bagi yang membelanjakan sendiri, diberikan dana terlebih dahulu harus menandatangani akad *wakalah* terlebih dahulu dan yang membelanjakan adalah perwakilan dari keluarga bersangkutan.
- 9) Melakukan akad pembiayaan *Murabahah*. Pihak BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso dan nasabah bernegosiasi terkait harga jual dan margin pembiayaan yang akan diambil oleh pihak BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

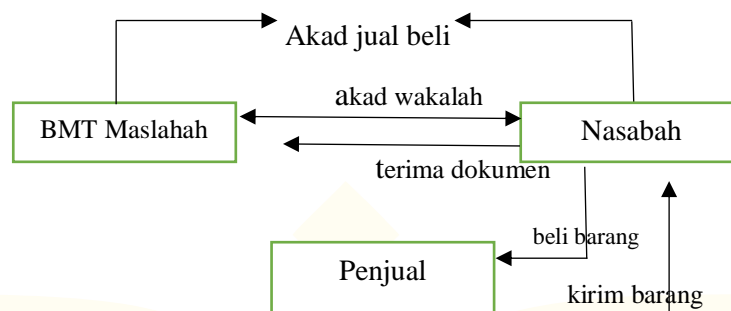
Menurut hasil wawancara peneliti dengan pengurus BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, margin pembiayaan untuk produk jual beli dengan menggunakan akad *Murabahah* adalah identik dengan menggunakan metode yang telah sesuai dengan *syariah* dan tidak sewenang-wenang dalam mengambil margin. Margin yang diambil oleh BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso adalah 2%-3% /bulan dengan landasan pertimbangan dan kesepakatan bersama. Menurutnya, 2%-3% /bulan adalah margin yang tepat dengan alasan yang paling mengingat adalah *spreed* pembiayaan, dari pembiayaan pihak perbankan *syariah* yang marginnya bisa mencapai 0,8%-1% /bulan. Dengan kalkulasi ini, BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso menetapkan marginnya sebanyak 2%-3% /bulan didasari dengan kesepakatan bersama.

b. Contoh Skema Akad *Murabahah* dan *Wakalah*



Pembiayaan *Murabahah* merupakan salah satu jenis pembiayaan yang terdapat pada perbankan syariah salah satunya juga merupakan produk BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, didalam skema di atas dapat peneliti jabarkan bahwa BMT Maslahah adalah sebagai pemilik barang atau penjual dan nasabah adalah sebagai pembeli barang. (1), BMT Maslahah dan nasabah melakukan negosiasi dan menyiapkan beberapa persyaratan dan di sini pihak BMT Maslahah harus menceritakan terlebih dahulu terkait barang yang akan di jual baik itu dari kondisi barang atau harga pokok, tujuannya agar tidak ada yang dirugikan dengan praktek ini. (2), jika kedua belah pihak sudah menyetujui maka dilaksanakan lah akad murabahah. (3), BMT Maslahah menyerahkan barang kepada nasabah dan. (4), nasabah melakukan perbarang kepad BMT Maslahah secara tunai atau pun dicicil.

Skema Akad Wakalah



Dari skema di atas dapat peneliti jabarkan, sebenarnya dalam *Murabahah* tidak ada *Wakalah* Karena *Wakalah* merupakan akad yang terpisah dengan *Murabahah*. Menurut teori seharusnya yang dilakukan oleh pihak Bank Khususnya BMT Maslahah adalah membelikan barang yang diminta oleh nasabah kepada supplier kemudian pihak Bank atau BMT Maslahah menjual kembali barang tersebut dengan menyatakan margin yang diinginkan soleh pihak instansi yang besarnya margin telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dengan pembelian barang yang dilakukan oleh nasabah ini terkesan bahwa nasabah membeli barang dari supplier bukan dari pihak Bank atau BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso Pernyataan *Wakalah* di dalam perjanjian *Murabahah* sebenarnya mengurangi esensi dari pada *Murabahah* itu sendiri. Menurut BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, mengaku mencantumkan *wakalah* di dalamnya karena pihak BMT Maslahah tidak mengetahui apa yang di butuhkan nasabah dan tidak mau kerepotan untuk memenuhi ciri-ciri barang yang diinginkan oleh nasabah jadi pihak BMT Maslahah memakai *Wakalah*

agar nasabah merasa nyaman dan sedikit punya kebebasan dalam memilih barang.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh pemimpin BMT Masalahah terkait digunakannya akad *Wakalah*.

“Sebagaimana yang terjadi di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso. Perlu dipahami alasan kenapa BMT Masalahah menggunakan akad *Wakalah* pada saat ada nasabah yang mengajukan pembiayaan *Murabahah*. Memang akad *Wakalah* dan akad *Murabahah* adalah akad yang berbeda, akan tetapi BMT Masalahah menggunakan Akad ini tujuannya untuk memenuhi keinginan nasabah dan untuk menciptakan kenyamanan, kepuasan nasabah. Contoh: Bapak A mengajukan pembiayaan kredit untuk membeli satu unit handphone dengan menggunakan akad *Murabahah*. Nah disinilah akad *Wakalah* diterapkan, yaitu dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah baik itu dari merk handphone dan spesifikasinya”.

3. Metode Penentuan Margin Yang Dilakukan BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso Dengan Menggunakan Akad Murabahah Telah Patuh Terhadap Kesesuaian Syariah

Mengacu pada hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan beberapa narasumber khususnya yang ada di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso terkait metode penentuan margin.

Dalam pengambilan margin BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso bisa dikatakan telah patuh terhadap kesesuaian *syariah* dengan adanya bukti di lapangan dan juga dalil *Al-Qur'an* dan *Hadist* serta beberapa peristiwa yang diambil pada zaman nabi terdahulu yang dijadikan dasar oleh BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Bapak Lutfi Hakim selaku pemimpin BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso terkait *kesyariahan* metode yang digunakan.

“Jika ada yang bertanya, apakah metode yang digunakan BMT Masalah terkait penentuan harga jual dan margin telah sesuai *syariah*, maka saya tekankan bahwa metode yang kami gunakan telah sesuai atau patuh terhdap *syariah*. Mengapa? Karena pihak BMT dalam menentukan harga jual dan pengambilan margin itu sangat berhati-hati dan selalu memberi ruang kepada nasabah artinya bernegosiasi dengan nasabah supaya tercipta rasa suka sama suka tanpa paksaan dari manapun. Jika ada nasabah yang awam misalnya, maka pihak BMT Masalah akan menerapkan perilaku Adil, Jujur dan Suka sama suka”.

C. Pembahasan Temuan

Pada pembahasan ini menguraikan temuan yang ada dilapangan (lokasi penelitian), berdasarkan paparan data yang telah disajikan dan dilakukan analisis, maka dilakukan pembahasan terhadap hasil temuan dalam bentuk interpretasi dari wawancara dengan teori yang ada serta *relevan* dengan penelitian ini. Pembahasan penelitian disesuaikan dengan fokus penelitian yang terdapat pada fokus penelitian. Beberapa temuan yang telah ditemukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Metode Penentuan Harga Jual dan Margin Dalam Penjualan Kredit

Dengan Akad Murabahah Pada BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso

Berdasarkan temuan dan hasil penelitian yang mengacu pada hasil wawancara dengan beberapa narasumber yang berkaitan dengan metode penentuan harga jual dan margin akad *Murabahah*. BMT Masalah Capem

Gambangan Maesan Bondowoso dalam menjalankan transaksi jual beli dengan akad *Murabahah* menggunakan beberapa metode seperti:

a. *Target-return pricing*

Target-return pricing adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan untuk mendapatkan tingkat *return* atau keuntungan atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dengan adanya fakta di lapangan menyatakan bahwa metode ini dilakukan oleh BMT Masalahah Capem Maesan Gambangan Bondowoso, sebagaimana yang diungkapkan oleh Lutfi Hakim selaku pimpinan BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, “BMT Masalahah dalam menentukan harga jual beli suatu produk tidak sewenang-wenangan melainkan menggunakan kejujuran dan keadilan, sebagai contoh, seorang nasabah mengajukan pembiayaan untuk pembelian laptop seharga Rp.5.000.000, pihak BMT Masalahah menyetujui pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dengan persetujuan kedua belah pihak baik itu dari jangka waktu dan margin yang akan diambil oleh BMT Masalahah dalam menentukan margin BMT Masalahah juga tidak mengambil keputusan sepihak melainkan masih melakukan musyawarah dengan nasabah, jika pihak nasabah sudah menyetujui dan tidak merasa dirugikan maka terjadilah transaksi jual beli dengan menggunakan akad *Murabahah*. Semisal pembiayaan yang diajukan sebesar Rp. 5.000.000 maka angsurannya perbulan Rp.291.667 selama 24 bulan margin yang diambil oleh BMT Masalahah sebesar Rp. 2.000.000 jadi total keseluruhan Rp.7.000.000

b. *Perceived value pricing*

Perceived value pricing adalah penentuan harga jual dengan tidak menggunakan variabel harga jual beli. Harga jual di dasarkan pada harga produk pesaing dimana pihak perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit atau pelayanan. Dengan adanya fakta di lapangan bahwa BMT Maslahah sengaja menggunakan metode ini dengan tujuan untuk meningkatkan ketertarikan nasabah. Sebagai contoh: BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso memperbaiki dari segi pelayanan BMT Maslahah sangat berhati-hati dalam melayani nasabahnya.

c. *Value pricing*

Value pricing adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan barang yang baik pasti harganya lebih tinggi dan mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut leluasa untuk menentukan tingkat harga di bawah *competitor*. Menurut hasil penelitian di lapangan seperti yang di ungkapkan oleh Amiruddin selaku *Fuding Officer (FO)* di BMT Maslahah Capem Maesan Gambangan Bondowoso, dimana dalam penentuan harga jual dari suatu produk yang ditawarkan kepada nasabah tidak boleh terlalu mahal dan tidak terlalu murah jika mengingat akad yang digunakan oleh pihak BMT Maslahah, jika BMT Maslahah menaruh harga yang mahal ditakutkan itu

berpengaruh kepada minat nasabah, maka sebaliknya jika BMT Maslahah menaruh harga yang murah pasti BMT Maslahah akan mengalami kerugian dan banyak tanggungan yang harus dibayar oleh BMT Maslahah mulai dari operasional dan gaji karyawan. Maka dari itu BMT Maslahah dalam menentukan harga jual suatu barang mengutamakan kejujuran, keadilan, dan keputusan kedua belah pihak sehingga tidak ada yang merasa dirugikan.

d. Dasar Hukum Penetapan Harga

BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, dalam menetapkan harga suatu produk tidak sewenang-wenangnya mengambil keputusan, karena harga merupakan suatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhoi oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli. BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso juga berlandaskan kepada *Al-qur'an* dan *As-sunnah*. seperti:

1) Ayat Al-qur'an surat An-Nisa' ayat 29:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجْرَةً 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 dengan jalan perniagaan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.⁷⁵

2) Hadits Nabi yang di riwayatkan oleh (HR. Abu Dawud):

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ : قَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللَّهِ غَالَا السَّعْرُ فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَا بِيضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ وَإِنِّي نَأْرَجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهُ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَا لِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ. (رَوَاهُ أَبُو دَاوُدَ)

Artinya: Dari anas bin Malik, Ia berkata: Orang-orang berkata, “wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami.” Lalu Rasulullah SAW bersabda, “sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku harap bertemu dengan Allah sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta”. (HR. Abu Dawud).

Ulama fiqih menyatakan bahwa kenaikan harga yang terjadi di zaman Rasulullah SAW tersebut bukanlah karena tindakan sewenang-wenangan dari para pedagang, tetapi karena memang komoditas yang ada terbatas. Sesuai dengan hukum ekonomi apabila stok terbatas, maka wajar barang tersebut naik. Oleh sebab itu, dalam keadaan demikian Rasulullah SAW tidak mau campur tangan membatasi harga komoditas tersebut.

Menurut peneliti fakta di lapangan telah sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Lutfi Hakim selaku pemimpin BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso terkait pengambilan margin. Di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso mempunyai batas

⁷⁵ Departemen Agama RI, *Al-Hikmah; Al-qur'an dan terjemah* 83

minimal dan maksimal dalam pengambilan margin yaitu dari 2% sampai dengan 3% tetapi itu dalam jumlah di bawah Rp. 5.000.000 dan di atas Rp. 1.000.000 dan margin yang diambil adalah per bulan jika di atas Rp. 5.000.000 margin yang diambil oleh BMT Maslahah bisa mencapai 20% per tahun sesuai dengan contoh yang di cantumkan dalam brosur. Sebagai berikut:

Harga beli	: Rp. 5.000.000
Harga jual	: Rp. 7.000.000
Jumlah angsuran	: Rp. 291.667
Jangka waktu	: 24 bulan
Margin	: 20%

Dikutip dari buku Dr. Muhammad, M.Ag. yang berjudul *Manajemen Bank Syariah*, yaitu menjelaskan bahwa dalam penentuan harga jual dan margin dengan akad *Murabahah* menggunakan beberapa metode yaitu: 1) *harga Mark-up*, 2) *Perceived Value Pricing*, 3) *Value Pricing*, 4) *Target Return Pricing*.⁷⁶

Dari kutipan buku diatas dihubungkan dengan hasil penelitian yang sudah dilaksanakan bahwa dalam penentuan harga jual dan Margin dengan Akad *Murabahah* di BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso menerapkan tiga metode yaitu: 1) *Target Return Pricing*, 2) *Perceived Value Pricing*, 3) *Value Pricing*. Dari semua metode yang ada di BMT Maslahah, menciptakan kenyamanan kepada nasabah, label

⁷⁶ Dr. Muhammad, M. Ag., *Manajemen Bank Syari'ah*, (Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN 2002,2005,2011) 134-137

kesyariahannya lebih dikenal oleh orang luas terutama pembiayaan akad *Murabahah*.

Penelitian ini juga tidak sama dengan dengan apa yang dilakukan Akbar Kurniatio dalam skripsinya. “Penetapan Margin Pembiayaan Dalam Produk IB Multiguna Melalui Akad Murabahah, PT Bank Jateng Syariah KCPS Magelang-Universitas Islam Negeri (UIN), Walisongo Semarang, dalam menentukan margin peneliti ini menggunakan metode yang berbeda yaitu dengan metode margin keuntungan *Annuitas* dimana perhitungan margin keuntungannya diperoleh dengan cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tepat.

2. Metode Penentuan Harga Jual dan Margin Dengan Penjualan Kredit

Menggunakan Akad Murabahah pada *BMT MASLAHAH* Capem Gambangan Maesan Bondowoso Telah Patuh Terhadap Kesesuaian Syariah

Fakta di lapangan menyatakan bahwa metode pengambilan margin yang digunakan oleh BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah sesuai terhadap *syariah*. Beberapa poin dan Dalil Al-Qur’a yang menyatakan bahwa metode yang digunakan BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso sesuai dengan ketentuan *syariah*:

- a. Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29:

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

Yang artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang Kepadamu”.

- b. Al-Qur'an surat Al-Baqoroh ayat 275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ

Yang artinya: “ Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Kedua Ayat tersebut menjadi dasar utama bagi BMT

Maslahah untuk melakukan transaksi jual beli dan mengambil margin, didalam ayat yang pertama menegaskan bahwasanya tidak diperbolehkan memakan harta sesamanya (orang mukmin) dengan jalan yang batil kecuali dilandasi dengan adanya suka sama suka.

Sebelum BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso melakukan transaksi jual beli dan pengambilan margin, BMT Maslahah melakukan tawar menawar atau negosiasi terkait harga dan margin dengan nasabah yang bersangkutan sampai nasabah tidak merasa keberatan terkait keputusan yang diambil, BMT Maslahah tidak mengambil keputusan sepihak akan tetapi keputusan yang diambil

merupakan keputusan kedua belah pihak dan suka sama suka sehingga tidak ada yang merasa dirugikan. Ayat yang kedua menegaskan bahwasanya Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, Ayat ini yang menjadi dasar BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso untuk melakukan transaksi jual beli.

c. Adil

Di dalam keuangan *syariah* Adil adalah salah satu letak keunggulannya, di BMT Masalahah Sendiri menerapkan sifat adil, BMT Masalahah berperilaku adil terhadap semua nasabahnya, karena dengan menerapkan sifat adil itu, bisa menjaga *image* dan label *syariah* yang ada di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

d. Jujur

Berdasarkan hasil temuan dari yang peneliti dapatkan di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, salah satu pendukung metode yang digunakan oleh BMT Masalahah menyatakan sesuai *syariah* adalah perilaku jujur, perilaku jujur adalah salah satu perilaku yang diterapkan oleh BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso kepada nasabahnya, karena dengan berperilaku jujur itu dapat menarik minat nasabah terutama di dalam akad *Murabahah*. Dalam melakukan transaksi jual beli dengan menggunakan akad *Murabahah* BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso Harus berperilaku jujur baik itu dari harga dan kondisi suatu barang yang akan dijual oleh BMT Masalahah dan juga menjelaskan

berapa besar keuntungan yang akan diambil oleh pihak BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso.

Terkait keuntungan atau margin yang diambil oleh BMT Masalah tidak sewenang-wenang untuk mengambil keputusan melainkan menawarkan kembali kepada nasabah terkait Margin yang diambil, jika pihak nasabah keberatan dengan margin yang diambil oleh pihak BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso maka pihak BMT Masalah melakukan negosiasi kembali dengan pengurus pusat terkait tawaran nasabah mengenai margin yang diambil oleh pihak BMT Masalah, jika nasabah sudah menyetujui dan sepakat dengan keputusan BMT Masalah maka terjadilah transaksi jual beli dengan menggunakan akad *Murabahah*.

BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso dalam melakukan jual beli BMT Masalah mempunyai dua akad. Yang pertama adalah akad *Murabahah* dan yang kedua akad *Wakalah*. Untuk akad *Murabahah* itu mutlak BMT Masalah yang menjadi penjual karena barang yang dibutuhkan oleh nasabah BMT Masalah sendiri yang memenuhi. Untuk akad *Wakalah*, BMT Masalah menggunakan akad *Wakalah* ketika ada nasabah yang ingin membeli barang sendiri kepada toko karna dikawatirkan jika BMT Masalah yang membeli kurang sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah.

e. Suka Sama Suka

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti dapatkan dari BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso terkait pengambilan margin adalah sifat suka sama suka dari kedua belah pihak dan tidak ada unsur paksaan dari siapapun. Artinya BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso dalam mengambil keuntungan atau margin itu sudah disetujui atau disepakati oleh kedua belah pihak baik itu dari nasabah ataupun dari BMT Masalah sendiri.

Berdasarkan beberapa hasil wawancara yang didapatkan peneliti di lapangan, itu sangat membantu untuk pernyataan terkait metode penentuan harga jual dan margin dengan menggunakan akad *Murabahah* telah sesuai dengan *syariah* yang ada.

Untuk menguatkan hasil penelitian di lapangan, peneliti juga mencantumkan kisah yang dialami oleh Rasulullah SAW. sebagai berikut:

Rasulullah SAW sebelum diangkat menjadi Nabi Rasulullah SAW adalah seorang pedagang. Dalam melakukan transaksi bisnisnya Rasulullah SAW lebih mengutamakan kejujuran sebagai etika dasar. Gelar *Al-amin* (dapat dipercaya) yang diberikan masyarakat *Makkah* berdasarkan perilaku Rasulullah SAW pada setiap harinya sebelum beliau menjadi pelaku bisnis. Beliau berbuat jujur dalam segala hal, termasuk menjual barang dagangannya. Cakupan jujur ini sangat luas seperti tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangannya, menimbang barang dengan timbangan yang tepat dan lain sebagainya.

“Kejujuran Rasulullah dalam bertransaksi dilakukan dengan cara menyampaikan kondisi riil barang dagangannya. Beliau tidak menyembunyikan kecacatan barang atau mengunggulkan barang dagangannya, kecuali sesuai dengan kondisi barang yang dijualnya. Praktek ini dilakukan dengan wajar dan menggunakan Bahasa yang santun. Beliau tidak melakukan sumpah untuk menyakinkan apa

yang dikatakannya termasuk membawa nama Tuhan. Ketika Nabi Muhammad SAW menjual dagangannya di Negara Syam, beliau pernah bersitegang dengan salah satu pembelinya terkait barang yang dipilih oleh pembeli tersebut. Calon pembeli berkata pada Nabi Muhammad, “Bersumpahlah demi Latta dan Uzza!” Rasulullah menjawab, “Aku tidak pernah bersumpah atas nama Latta dan Uzza sebelumnya.” Penolakan Rasulullah dimaklumi oleh pembeli tersebut, dan sang pembeli berkata kepada Maisaroh, “Demi Allah, beliau adalah seorang Nabi yang tanda-tandanya telah diketahui oleh para pendeta kami dan kitab-kitab kami.”⁷⁷

f. Batas Maksimal Margin Akad Murabahah

Dalam *Al-Qur'an* maupun *Hadist*, tidak ada pengharaman terhadap keuntungan yang besar bahkan dua kali lipat dari harga pokok yang diberikan seperti yang diriwayatkan Urwah oleh Ahmad dalam *Musnadnya*:

“Nabi pernah ditawari kambing dagang, lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku, beliau bersabda, hai Urwah, datangi pedagang itu belikan aku satu ekor kambing. ‘aku mendatangi pedagang tersebut dan menawar kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua ekor kambing tersebut. Ditengah jalan aku bertemu dengan seorang lelaki dan menawar kambingku. Ku jual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar dan satu ekor kambing. Aku berkata “Wahai Rasulullah! Ini kambing anda dan ini satu dinar juga milik anda!” Beliau bertanya ‘Apa yang kamu lakukan?’ aku menceritakan semuanya. Beliau bersabda ‘Ya Allah, berkatilah keuntungan perniagaannya.’kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di Kisanah di Kota Kufah, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai ke rumah memenuhi keluargaku.” (Muhammad 2004).

⁷⁷ Mahdi Rizqullah Ahmad, *al-Sirah al-nabawiyah fi Dhauq'I al-Masadir al-Asliyah: Dirasah Tahliliyah*, terj, Yessi HM, (Jakarta: Qisthi Press,2006), h 157

Dalam riwayat lain juga oleh

“Zubair bin Al-Awwam beliau pernah membeli satu tanah hutan, yakni sebidang tanah luas di daerah tinggi kota Madinah dengan harga seratus tujuh puluh ribu dinar (170.000 dinar). Namun kemudian beliau menjualnya dengan harga satu juta dinar (1.000.000 dinar). Beliau menjualnya dengan harga berlipat-lipat kali dari harga pokok (harga awal).” Muhammad, (2004:185)

Hal ini sengaja peneliti masukkan agar tidak adanya unsur kewenang-wenangan dalam justifikasi haramnya menentukan margin berdasarkan nominal keuntungan yang ada. Islam dalam menanggapi justifikasi perkara halal-haram adalah sangat berhati-hati. Hal ini sesuai dengan *ushul fiqih*. “mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram itu sama dengan *musyrik*”.

Begitupun dengan perkara margin *Murabahah*, tidak ada batasan yang jelas dan mengakar dalam nominal penentuan margin *Murabahah*. Penentuan harga dan margin harus dikembalikan kepada mekanisme pasar yang sehat, tentunya jika dalam pasar yang sehat tidak akan terjadi perilaku-perilaku zhalim di dalamnya, *Riba*, *Maysir*, *Gharar*, *Ihtisar*, *Tadlis*, *Bai' Najsy*, *Risywah*, dan perilaku-perilaku pasar lainnya yang tidak diridhoi oleh Allah. Sebagaimana yang di jelaskan oleh Al-qur'an . Allah berfirman:

Yang artinya: “janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil, dan janganlah kamu menyuap dengan harta itu kepada para hakim, dengan maksud agar kamu dapat memakan sebagian harta orang lain itu dengan dosa, padahal kamu mengetahuinya.” (Q.S Al-Baqarah ayat 188)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis penentuan harga jual dan margin akad *Murabahah* pada lembaga BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso, dan pembahasan yang telah di uraikan di atas, maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan menggunakan akad *Murabahah* di BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso secara umum ada tiga metode yang digunakan yaitu: *Target-Return Pricing*, *Perceived Value Pricing*, dan *Value Pricing*. Akan tetapi BMT Maslahah seringkali menyesuaikan dengan keinginan nasabah, mengingat nasabah yang datang dan mengajukan pembiayaan ke BMT Maslahah itu nasabah yang awam dan tidak semua nasabah mengerti terkait akad dan metode yang digunakan. Namun BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso tetap dalam komitmennya karena melihat motto yang diemban oleh BMT Maslahah “*Syariah Menjadi Berkah*”. Namun BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso harus tetap menjelaskan apa yang menjadi tanggung jawab BMT Maslahah demi kenyamanan dan keamanan nasabah.

BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso mempunyai batas minimal dan maksimal dalam pengambilan margin yaitu dari 2%-3% tidak boleh lebih dari 3% dan tidak boleh kurang dari 2% perbulan,

sesuai dengan apa yang di ungkapkan oleh Lutfi Hakim selaku pimpinan BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso. Dalam pengambilan margin BMT Masalah tidak membuat keputusan sepihak akan tetapi masih melakukan negosiasi kembali dengan nasabah sampai ada persetujuan dan kesepakatan antara kedua belah pihak. Maka dari itu BMT Masalah mengutamakan sifat perilaku Adil dan Jujur dalam menentukan harga jual dan pengambilan margin.

Nasabah juga diberi fasilitas untuk membeli barang yang ingin dibelanjakan dengan akad *Murabahah*. Dengan fasilitas ” *Wakalah*”.

2. Metode penentuan harga jual dan margin dengan menggunakan akad *Murabahah* di BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah sesuai dengan ketentuan *syariah*. Dengan adanya dalil Al-Qur’an yang menjelaskan tentang perolehan melaksanakan jual beli dan juga perilaku Nabi Muhammad SAW ketika beliau berjualan, itu sangat mendorong bahwa metode yang digunakan BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah sesuai *syariah*. Pada zaman Nabi Muhammad SAW menjadi pedagang, Nabi Muhammad SAW menerapkan perilaku Adil dan Jujur karena dengan menerapkan perilaku yang semacam itu perolehan keuntungan akan menjadi berkah. Sama dengan apa yang di terapkan oleh BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso yaitu lebih mengutamakan perilaku Adil, jujur, dan suka sama suka, tanpa di dasari dengan paksaan dari siapapun.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka saran yang diberikan oleh peneliti adalah.

1. Perlunya BMT Maslahah agar membuat standarisasi perhitungan harga jual dan margin *Murabahah* yang jelas. Hal ini agar menjaga transparansi antara pihak BMT Maslahah dan nasabah memudahkan keberlangsungan akad, memudahkan arah penjelasan mekanisme *Murabahah* dan marginnya kepada nasabah baru (sekaligus membandingkan dengan konsep atau praktek konvensional), dan memudahkan pihak lapangan untuk beroperasi.
2. Seharusnya ada upaya pendampingan atau edukasi kepada masyarakat untuk merubah cara berfikir terkait perbedaan mekanisme pembiayaan *Murabahah* dan hutang berbunga. Khususnya perbedaan antara bunga dan margin terapan Lembaga Keuangan Syariah.

IAIN JEMBER

DAFTAR PUSTAKA

- A.Manggal Putra, 2014 "*Analisis Penentuan harga Jual dan Margin Akad Murabahah* pada BMT Al-Amin Makassar. (Skripsi UIN, Hasanuddin, Makassar).
- Abidin, Ibnu *Rad al- Mukhtar 'alal Ardh al-Mukhtar*, VI, hlm. 19-50; al-Kurtubi, *Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtashid*, II).
- Adiwarman, Karim, Azwar. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta:PT.Raja Grafindo Persada.(2006).
- Andrianto, SE., M. AK., Dr. M. Firmansyah Anang, SE., MM, 2019 "*Manajemen Bank Syariah*" (Qiara Media).
- Anggani. Sri Dewi Tanpa tahun. *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet- cianjur*. Majalah Ilmiah UNIKOM Vol.9,No.2.
- Ariffin, Johan 2007 *Seri Solusi Bisnis Berbasis TI Aplikasi Excel untuk Akutansi Manajemen Modern*: PT Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Arifin, Johar, 2017 "*Aplikasi Excel Untuk Akutansi Manajemen Modern*" (Jakarta: PT Gramedia, Jakarta).
- Arikunto, Suharsimi 2014 "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*", (Jakarta: Renika Cipta).
- Arikunto, Suharsimi 2009 "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teori dan Praktek*", (Jakarta: Bina Aksara).
- Ascarya, "*Akad & Produk Bank Syariah*", (PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, Kharisma Putra Utama Offset).
- Ascarya, 2007 *AKAD & PRODUK BANK SYARIAH*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Djuwita, Diana 2017, "*Analisis Penetapan Harga Jual Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Perspektif Islam di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah*", (skripsi IAIN Syekh Nurjati, Ceribon).
- Dr. A. Wangsawidjaja Z., S.H., M.H. 2012 *Pembiayaan Bank Syariah*: PT Gramedia Pustaka Utama. Anggota IKAPI, Jakarta 2012.
- Faozan, Akhmad. 2009. *Murabahah Dalam Hukum Islam dan Praktik Perbankan Syariah serta Permasalahannya*. Jurnal Asy-Syir'ah Vol.5, No.2

http://books.google.co.id/books?id=CtWyDwAAQBAJ@dq=penentuan+harga+jual+beli+dan+margin+akad+murabahah&hl=id&source=gbs_navlinks_s, diakses pada hari rabu tanggal 22 sep 2020 jam 23:08

http://www.zonzreferensi.com/pengertian-analisis-menurut-para-ahli-dan-secara-umum/diakses_tgl_29sep_jam_10:52.

Institut Agama Islam Negeri Jember, “*Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*”

Ir. Ardiwarman A. Karim, M.B.A., M.A.E.P. 2004: *Bank Islam, Analisis fiqih dan Keuangan/ Adiwarman Karim- Ed. 3,-6 Jakarta: Rajawali Pers, 2009: PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.*

Irdawati, 2017 Nasabah, *Wawancara*, Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Pariaman.

J, Lexy Moleong. 2019 “*Metode Penelitian Kualitatif*”, (Bandung PT Remaja Rosdakarya).

Kurnianto, Akbar 2019, “*Penetapan Margin Pembiayaan Dalam Produk IB Multiguna Melalui Akad Murabahah*”, (skripsi UIN Walisongo, Semarang).

Miles, M.B., & Huberman, A.M, “*Qualitative data Analisis: An Expanded Sourcebook (2nded)* (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1994).

Muyadi, 2010 *Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: Salemba Empat).

Nugroho, Adi 2005. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah (Studi kasus PT Bank Muamalat Indonesia)*. Tesis. Bogor. Program Pasca Sarjana Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia.

Nur Chan, Muammad 2018, “*Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah Terhadap Margin Yang Di Peroleh Di Segmen Mikro Pada Bank Syariah Mandiri, Kantor Cabang Pembantu Pariaman*”, (Skripsi UIN Sultan Syarif Kashim, Riau-Pekanbaru).

Oktari, Frisca 2019, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah, pada Bank Syariah Mandiri Periode 2013-2017*”, (Skripsi UIN Raden Intan, Lampung).

Pratiwi, Khikman Intan 2020, “*Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah dan Implikasinya terhadap Profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwekerto*”, (Skripsi IAIN, Purwekerto).

Prayitno, Adi 2019, “*Hubungan Antara Persepsi Anggota Terhadap Margin Pembiayaan Murabahah Dengan Minat Pembiayaan*”, (Skripsi IAIN Metro).

Prof. Dr. H Veithzal Rivai, M.B.A / Ir. H. Arviyan Arifin, 2010: *ISLAMIC BANKING Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, PT Bumi Aksara Jl. Sawo Raya No. 18 Jakarta 13220.

Rubianto “*Akutansi Manajemen, Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*” (Grasindo).

Rubianto, *Akutansi Manajemen, Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*: Grasindo.

Silfiah, Milatus 2020, “*Analisis Mekanisme Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah Lembaga Keuangan Syariah*”, (Skripsi Universitas Yudharta, Pasuruan).

Siregar, Rasmi 2019, “*Analisis Penetapan Harga Jual Beli Produk Murabahah di BMT Amanah Ray Unit Sutrisno Medan*”. (Skripsi UMSU Sumatra Utara, Medan).

Sugiono, 2002 *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung:CV ALFABETA).

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*, 227.

Tim penyusun, 2018 “*Revisi Buku Pedoman Karya Tulis Ilmiah*”, (Jember,IAIN Jember Press.

Yakabera, Zuarti 2017, “*Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah*”, (Skripsi UIN Raden Fatah).

IAIN JEMBER

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBERDATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL DAN MARGIN AKAD MURABAHAH PADA LEMBAGA BMT MASLAHAH CAPEM GAMBANGAN, MAESAN, BONDOWOSO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga Jual 2. Margin 3. Pembiayaan Akad Murabahah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penentuan Harga Jual 2. Penentuan Margin 3. Akad <i>Murabahah</i> 	<ol style="list-style-type: none"> a. <i>Target- Return Pricing</i> b. <i>Perceived Value Pricing</i> c. <i>Value Pricing</i> d. Dasar hukum Penetapan Harga a. Keuntungan Berdasarkan Halal Haram b. Batas Maksimal Pengambilan Margin c. Penjualan Kredit d. Margin yang Tidak <i>eksploitatif</i> e. Penentuan Margin yang <i>Syar'i</i> a. Penjualan Kredit b. Pembelian Barang c. <i>Ijab Qobul</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sumber informan: <ol style="list-style-type: none"> a. Kepala cabang BMT Masalahah Gambangan Maesan Bondowoso b. Bagian <i>Funding Officer</i> BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan c. Bagian Survei BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso 2. Dokumentasi 3. Kepustakaan 4. Internet 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan kualitatif 2. Jenis penelitian deskriptif 3. Lokasi penelitian di BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso 4. Subyek Penelitian: <i>Purposive</i> 5. Teknik Pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 6. Keabsahan data: Triangulasi 7. Tahap- tahap penelitian <ol style="list-style-type: none"> a. Pra Lapangan b. Pekerjaan Lapangan c. Analisis Data dan Interpretasi Data 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana metode penentuan harga jual dan margin dalam penjualan kredit dengan akad <i>Murabahah</i> pada BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso? 2. Apakah metode penentuan harga jual dan margin dengan penjualan kredit menggunakan akad <i>Murabahah</i> pada BMT Masalahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian <i>syariah</i>?

PEDOMAN WAWANCARA

Fokus penelitian:

3. Bagaimana metode penentuan harga jual dan margin dalam pembiayaan kredit dengan akad *Murabahah* pada BMT MASLAHAH Capem Gambangan Maesan Bondowoso?
4. Apakah metode penentuan harga jual dan margin dengan pembiayaan kredit menggunakan akad *Murabahah* pada BMT MASLAHAH Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah patuh terhadap kesesuaian *syariah*?







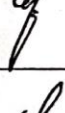
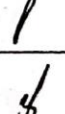
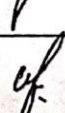

PERTANYAAN:

1. Sejarah berdirinya BMT Maslahah dan sejarah berdirinya BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso?
2. Bagaimana susunan struktur organisasi yang ada di dalam BMT Maslahah?
3. Apa saja produk-produk yang ada di BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso?
4. Apa saja Metode yang digunakan oleh BMT Maslahah terkait penentuan harga jual dan margin Akad *Murabahah*?
5. Apakah BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso benar-benar menggunakan Metode yang ada?
6. Bagaimana cara menentukan harga jual sebuah produk yang ada di BMT Maslahah?
7. Apakah metode penentuah harga jual yang di gunakan oleh BMT Maslahah Capem Gambangan Maesan Bondowoso telah sesuai dengan ketentuan syariah?

8. Apakah ada batas minimal atau maksimal terkait penentuan atau pengambilan margin di BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso?
9. Apa saja langkah-langkah atau persyaratan untuk menjadi nasabah BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso?
10. Apa tujuan BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso menggunakan Akad Wakalah dalam Akad Murabahah?



JURNAL PENELITIAN

No	Hari/Tanggal	Kegiatan	Paraf
1	07 April 2021	Mengantarkan surat ijin peneliti dan penelitian	
2	10 April 2021	Wawancara dan Dokumentasi BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso	
3	14 April 2021	Wawancara terkait sejarah BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso	
4	15 April 2021	Oservasi BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso	
5	20 April 2021	Wawancara terkait prodak dn visi misi BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso	
6	22 April 2021	Wawancara terkait akad Murabahah	
7	24 April 2021	Wawancara terkait pelayanan	
8	26 April 2021	Wawancara terkait metode penentuan harga jual dan pengambilan margin di BMT Masalah Capem Gambangan Maesan Bondowoso	
9	04 Mei 2021	Wawancara kepada nasabah	
10	14 juni 2021	Surat keterangan selesai penelitian	

Bondowoso, 23 September 2021

Kepala Cabang BMT Masalah

Lutfi Hakim Saefi
Nip. 19730559





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01, Telp. (0331) 487550 Fax. (0331) 427005, KodePos : 68136
Website: <http://www.iajn-jember.ac.id>

Nomor : B-168/In.20/7.d/PP.00.9/04/2021
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

07 April 2021

Yth. Pimpinan BMT Masalah Sidogiri Capem Maesan Bondowoso
Jl. Bondowoso Jember Rt. 02 Rw.01 Gambangan
Kec. Maesan Kab. Bondowoso.

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

Nama : Sarifudin
NIM : E20161067
Semester : VIII
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
No. Telepon : 0852-1149-2386

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Penentuan Harga Jual Dan Margin Akad Murobahah Di BMT Masalah Sidogiri Capem Maesan Bondowoso di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Abdur Rokhim



KOPERASI
BMT-MASLAHAH
syariah menjadikan bank

SURAT KETERANGAN
NO : BMT/MAS/197/22/VI/2021

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Lutfil Hakim S.Th.I
Nik : 197.0559
Jabatan : Kepala Cabang
Instansi : BMT Maslahah Cabang Maesan

Menerangkan Bahwa:

Nama : Sarifudin
Nim : E20171067
Alamat : Gadingsari Pakem Bondowoso
Jurusan : Perbankan Syariah IAIN Jember

Telah benar-benar telah menyelesaikan penelitian skripsi Di BMT Maslahah Cabang Maesan Bondowoso di mulai tanggal 02 Maret 2021 – 10 Juni 2021.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bondowoso, 14 Juni 2021
Kepala Cabang BMT Maslahah Maesan


Lutfil Hakim S.Th.I
NIK. 197.0559

DOKUMENTASI



BIODATA PENULIS



Data Diri:

Nama : Sarifudin
Nim : E20171067
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Tempat/Tanggal Lahir : Bondowoso, 11 April 1998
Alamat : Jl. Tancak Kembar, Desa Gadingsari, Dusun Kebunan RT/RW 08/02 Kecamatan Pakem, Kabupaten Bondowoso
Agama : Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
No. Hp : 085211492386
Email : sy4r1fudd1n098@gmail.com

Riwayat Pendidikan:

1. SDN Ardisaeng 01, Pekem Bondowoso : (2006-2011)
2. SMPN 2 Pakem, Pakem Bondowoso : (2011-2014)
3. SMA Jauharul Ulum Locancang Situbondo : (2014-2017)
4. IAIN Jember : (2017-2021)

Pengalaman Organisasi:

1. Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII), IAIN Jember