

**MEKANISME PENETAPAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN *MURÂBAHAH*
PERSPEKTIF KEUANGAN SYARIAH
(Studi Kasus pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Saizu Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :
IQBAL MAULANA
NIM. 1917202163

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Iqbal Maulana
NIM : 1917202163
Jenjang : S1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa naskah skripsi berjudul "**Mekanisme Penetapan Margin pada Pembiayaan *Murâbahah* Perspektif Keuangan Syariah (Studi Kasus pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto)**" ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 14 Juni 2023
Yang menyatakan,



Iqbal Maulana
NIM.1917202163

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

MEKANISME PENETAPAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN *MURÂBAHAH* PERSPEKTIF KEUANGAN SYARIAH (Studi Kasus pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto)

Yang disusun oleh Saudara **Iqbal Maulana NIM 1917202163** Program Studi **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Kamis tanggal 06 Juli 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Atabik, M.Ag.
NIP. 19651205 199303 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Shofiyullon, M.H.I.
NIP. 19870703 201903 1 004

Pembimbing/Penguji

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

Purwokerto, 10 Juli 2023

Mengesahkan
Dekan

Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari:

Nama : IQBAL MAULANA
NIM : 1917202163
Judul : Mekanisme Penetapan Margin pada Pembiayaan *Murâbahah*
Perspektif Keuangan Syariah (Studi Kasus pada BMT Dana
Mentari Muhammadiyah Purwokerto)

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam ilmu Ekonomi Syariah (S.E).

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Purwokerto, 14 Juni 2023

Dosen Pembimbing,


Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag
NIP. 19730921 200212 1 004

MOTTO

“Siapa Yang Melewatkanmu Tak Akan Pernah Menjadi Takdirmu Dan Siapa Yang Menjadi Takdirmu Tak Akan Pernah Melewatkanmu”



**MEKANISME PENETAPAN MARGIN PADA PEMBIAYAAN *MURÂBAHAH*
PERSPEKTIF KEUANGAN SYARIAH
(Studi Kasus pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto)**

IQBAL MAULANA
NIM. 1917202163

Email: iqbalmaulana240400@gmail.com

Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Salah satu produk pembiayaan yang paling dominan adalah pembiayaan *Murâbahah*. Profit yang diperoleh dari pembiayaan *Murâbahah* adalah dari margin yang ditetapkan. BMT merupakan lembaga keuangan syariah non bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Namun, apakah penerapan pembiayaan *Murâbahah* dan prosedur penetapan margin sesuai dengan perspektif keuangan syariah. Sehingga dikhawatirkan dapat mengurangi nilai-nilai syariah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan pembiayaan *Murâbahah* apakah sudah sesuai dengan perspektif keuangan syariah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat dikemukakan bahwa pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto tidak ada pemberian uang tunai kepada nasabah tetapi pembelian barang yang diwakilkan BMT untuk diserahkan kepada nasabah, hal ini sudah sesuai dengan fatwa Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 yaitu Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. Prosedur dalam penetapan margin mempertimbangkan beberapa hal seperti proses pembiayaan, jumlah nominal (plafond), jangka waktu, metode perhitungan dan presentase margin *Murâbahah*. Dalam perspektif keuangan syariah penetapan margin dalam pembiayaan *Murâbahah* diperbolehkan, selama tidak bertentangan dengan syariah Islam. Fatwa-fatwa DSN-MUI menjelaskan bahwa penetapan margin diperbolehkan dan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 Ayat 6 dan menurut Al-Qur'an dan hadis menjelaskan jika dalam pembiayaan *Murâbahah* diperbolehkan adanya margin berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu nasabah dan bank.

Kata Kunci: Pembiayaan Murâbahah, Penetapan Margin, Perspektif Keuangan Syariah

**THE MECHANISM FOR SETTING MARGINS ON *MURÂBAHA* FINANCING
FROM AN ISLAMIC FINANCIAL PERSPECTIVE
(A Case Study On BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto)**

IQBAL MAULANA
NIM. 1917202163

Email: iqbalmaulana240400@gmail.com

Departement Of Islamic Banking Faculty Of Economics and Islamics Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACK

The one of most dominant financing products is *Murâbaha* financing. The profit of *Murâbaha* financing is according to the specified margin. BMT is a non-bank Islamic financial institution that operates according to Islamic principles. But, related to the *Murâbaha* application financing and the setting margins procedure in financing whether is it according to Islamic financial perspective. So that it is feared that it can reduce islamic values.

This study aims to determine whether the application of *Murâbaha* financing is in accordance with the perspective of islamic finance. The study methods is using qualitative research methods and data collection techniques is using observation, interviews and documentation. Data analysis techniques are using data reduction, data presentation and drawing conclusions.

Based on the study results, it can be stated that *Murâbaha* financing at BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto is not providing cash to customers but purchases goods represented by BMT to be submitted to customers, this is according to fatwa Number 04/DSN-MUI/IV/2000 that expaining about bank buys goods needed by the customer on behalf of the bank itself and this purchase must be legal and usury free. The margin setting procedure is determining considers several things such as financing process, nominal amount (ceiling), time period, the calculation method and the *Murâbaha* margin percentage. In Islamic financing perspective, setting margins in *Murâbaha* financing is permissible, as long as it does not conflict with Islamic sharia. The DSN-MUI fatwas explain that setting margins is permissible and according to the Compilation of Islamic Economic Law (KHES) Article 20 Paragraph 6 and according to the Qur'an and hadith it is explained that in *Murâbaha* financing a margin is allowed based on an agreement between the two parties, namely the customer and bank.

Keywords: *Murâbaha Financing, Setting Margins, Perspective of Islamic Finance*

PERSEMBAHAN

Puji syukur selalu saya panjatkan kepada Allah SWT atas terselesaikannya skripsi ini. Penulis persembahkan skripsi ini kepada:

1. Allah SWT dengan ridhoNya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir selama masa perkuliahan yaitu skripsi ini dengan diberikan kelancaran sehingga bisa selesai. Juga tidak lupa pula Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi umat manusia agar menjadi manusia yang ber-akhlak karimah.
2. Kedua orang tua saya, Bapak Fauzi dan Ibu Siti Maslikhah yang telah memberikan motivasi, kasih sayang, dan doa-doanya yang senantiasa dipanjatkan untuk menguatkan semangat dan keyakinan penulis. Terima kasih untuk nasihat-nasihat baik yang selalu diberikan.
3. Terimakasih kepada seseorang yang selalu memberikan dukungan serta doa dan terus memberi semangat buat penulis sehingga bisa sampai di titik sekarang ini.
4. Teman-teman Goes To Mandalika Group: Dedi Indrawan (*PSB'19*), Khoerul Alfian (*PSB'19*), Sofyan Hanafi (*PSA'19*), Dewi Aminah (*PSD'19*), Lailatus Syifa (*PSD'19*), Risda Amalia Toyibah (*PSD'19*) dan Syifana Chairunnisa (*PSC'19*) terimakasih yang sudah membantu dan memberi semangat secara tidak langsung dengan keceriaan dan lawakan kalian semua sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Teman-teman PS D angkatan 2019 dan juga teman-teman jurusan PERBANKAN SYARIAH FEBI UIN SAIZU yang bersama-sama menempuh pendidikan dan berjuang bersama.
6. Terakhir semua pihak yang sudah mau membantu penulis hingga sampai tahap ini yang. Terimakasih atas dukungan dan doa nya mohon maaf juga sudah mau direpotkan semoga apa yang sudah kita lakukan menjadi pahala buat semuanya.

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor 158/1987 dan Nomor 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba ‘	B	Be
ت	ta’	T	Te
ث	ša	Š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	J	Je
ح	ḥ	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha’	Kh	ka dan ha
د	dal	D	De
ذ	žal	Ž	ze (dengan titik di atas)
ر	ra’	R	Er
ز	zai	Z	Zet
س	sin	S	Es
ش	syin	Sy	es dan ye
ص	šad	<u>S</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	ḍ’ad	<u>D</u>	de (dengan garis di bawah)

ط	ṭa	<u>T</u>	te(dengan garis di bawah)
ظ	ẓa	<u>Z</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	gain	G	Ge
ف	fa’	F	Ef
ق	qaf	Q	Qi
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	‘el
م	mim	M	‘em
ن	nun	N	‘en
و	waw	W	W
ه	ha’	H	Ha
ء	hamzah	‘	Apostrof
ي	ya’	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis lengkap

عدة	Ditulis	‘iddah
-----	---------	--------

3. Ta’ Marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, shalat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengan kata sandang “*al*” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*.

كرامة الاوليا	Ditulis	<i>Karâmah al-auliya'</i>
---------------	---------	---------------------------

- b. Bila *ta*” *marbuthah* hidup atau dengan harakat, fathah atau kasroh atau dhammah ditulis dengan *t*

زكاة لاطر	Ditulis	<i>Zakat al-fitir</i>
-----------	---------	-----------------------

4. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

5. Vokal Panjang

1	Fathah + Alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	<i>Jâhiliyah</i>
2	Fathah + ya' mati	Ditulis	A
	تانس	Ditulis	<i>Tansa</i>
3	Kasrah + ya' mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karîm</i>
4	Dammah + wawu mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furûd</i>

6. Vokal Rangkap

1	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	يَيْكِي	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قَوْل	Ditulis	<i>Qaul</i>

7. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أَعْدَتُ	Ditulis	<i>u'idadat</i>

8. Kata Sandang Alif + Lam

a. Bila diikuti huruf *Qomariyyah*.

الْقِيَّاسُ	Ditulis	<i>al-Qiyas</i>
-------------	---------	-----------------

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkannya *l* (el)nya.

السَّمَاءُ	ditulis	<i>As-samâ</i>
------------	---------	----------------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذَوِّ الْفُرُوضِ	Ditulis	<i>Żawi al-furûd</i>
------------------	---------	----------------------

KATA PENGANTAR

Puji sukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufik dan hidayah nya sehingga dalam pengerjaan skripsi ini bisa berjalan dengan lancar hingga terselesaikan. Shalawat serta salam tak lupa penulis haturkan kepada junjungan kita nabi agung Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliyyah ke zaman penuh segala ilmu pengetahuan, semoga kita semuanya mendapatkan syafaatnya kelak di yaumul akhir, aamiin.

Bersama dengan selesainya skripsi ini, penulis memberikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Mohammad Roqib., M.Ag. Selaku Rektor UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Fauzi, M.Ag., Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M. Ag., Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, S.Ag., M M., Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. Jamal Abdul Aziz, M. Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto sekaligus Dosen Pembimbing, terimakasih kepada beliau telah membimbing, meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan kesabaran sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SAW memberikan perlindungan, diberikan kesehatan dan membalas semua kebaikan beliau beserta keluarga.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Dr. Atabik, M.Ag., Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

8. Iin Solikhin, M.Ag. Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
9. Yoiz Shofwa Shafrani, M.Si. selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak. Selaku Koordinator Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah mengajar dan memberikan ilmu pengetahuan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
12. Segenap staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu memudahkan dalam proses administrasi dan pelayanan yang diberikan.
13. Ibu Indiyani Nur Chasanah , M.H. Selaku Manajer Marketing BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang selalu meluangkan waktu untuk menjadi narasumber guna memperoleh informasi dan seluruh karyawan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto terimakasih atas bantuan dan kerjasamanya dalam menyelesaikan skripsi ini.
14. Orang tua penulis, Bapak Fauzi dan Ibu Siti Maslikhah yang telah memberikan motivasi, kasih sayang, dan doa-doanya yang senantiasa dipanjatkan untuk menguatkan semangat dan keyakinan penulis. Terima kasih untuk nasihat-nasihat baik yang selalu diberikan.
15. Seseorang yang selalu memberikan dukungan serta doa dan terus memberi semangat buat penulis sehingga bisa sampai di titik sekarang ini.
16. Teman-teman Goes To Mandalika Group: Dedi Indrawan (*PSB'19*), Khoerul Alfian (*PSB'19*), Sofyan Hanafi (*PSA'19*), Dewi Aminah (*PSD'19*), Lailatusy Syifa (*PSD'19*), Risda Amalia Toyibah (*PSD'19*) dan Syifana Chairunnisa (*PSC'19*) terimakasih yang sudah membantu dan menyemangati secara tidak langsung dengan keceriaan dan lawakan kalian semua sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

17. Kawan-kawan seperjuangan Perbankan Syariah D angkatan 2019 terimakasih atas kebersamaan dan kenanganya selama ini yang tidak bisa dilupakan untuk penulis.
18. Semua pihak yang telah membantu dalam proses menyelesaikan skripsi ini, yang tidak bisa disebutkan satu persatu oleh penulis. Semoga Allah SWT selalu memberikan keberkahan kepada kalian semua.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam penulisan skripsi ini baik dari teknik penelitian ataupun teori-teori yang digunakan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun selalu terbuka diberikan untuk penulis. Tiada kata yang dapat penulis ungkapkan untuk menyampaikan rasa terima kasih melainkan hanya ucapan doa, semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis kelak mendapat balasan dari Allah SWT. Semoga skripsi ini bisa berguna dan bermanfaat untuk semua pihak yang membaca dan membutuhkan. Semoga Allah memberikan keberkahan bagi kita semua, aamiin.

Purwokerto, 15 Juni 2023



Iqbal Maulana
NIM. 1917202163

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu	10
Tabel 4.1 Kantor Cabang	43



DAFTAR GAMBAR

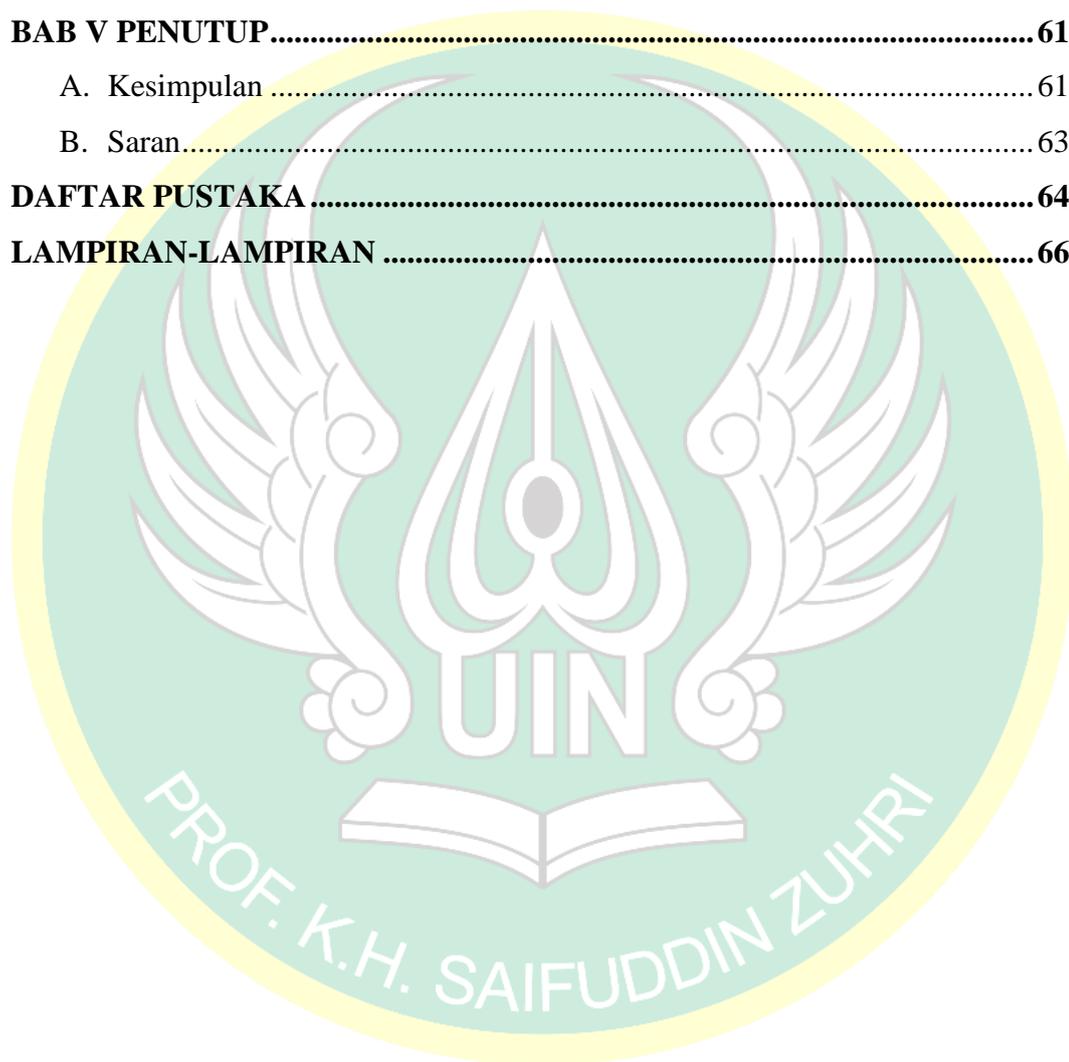
Gambar 2.1 Skema Jual Beli <i>Murâbahah</i>	20
Gambar 4.1 Kantor BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto	39
Gambar 4.2 Struktur Organisasi BMT	44



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
PERNYATAAN KEASLIAN PENULIS	i
PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iii
MOTTO	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR ISI.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
E. Kajian Pustaka.....	7
F. Sistematika Pembahasan	12
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Pembiayaan <i>Murâbahah</i> dan Teknik Penetapan Margin	13
B. Teori Penetapan Margin dalam Sistem Keuangan Syariah	27
BAB III METODE PENELITIAN	34
A. Jenis Penelitian.....	34
B. Lokasi Penelitian	34
C. Sumber Data	35
D. Teknik Pengumpulan Data	35
E. Teknik Analisis Data.....	36

F. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	39
A. Profil BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto	39
B. Mekanisme Penetapan Margin pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto	49
C. Analisis Perspektif Keuangan Syariah	55
BAB V PENUTUP	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN-LAMPIRAN	66



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) di Indonesia saat ini merupakan sebuah hal yang tidak asing lagi dikalangan masyarakat. Dibalik faktor utama yang melatarbelakangi berdirinya lembaga keuangan mikro syariah yaitu tidak diperbolehkannya riba yang secara tegas dilarang dalam Al-Quran. Riba merupakan kegiatan pengambilan tambahan pada transaksi pinjam meminjam ataupun jual beli yang dilakukan secara bathil atau bisa dikatakan bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam. Dan salah satu lembaga keuangan mikro syariah adalah Baitul Mal WatTamwil (BMT) (Arif, 2012: 187-188).

Baitul Mal WatTamwil (BMT) merupakan sebuah lembaga keuangan mikro syariah yang beroperasi dengan menggunakan konsep gabungan “Baitul Tamwil dan Baitul Mal” dengan sasaran operasional itu berfokus di sektor Usaha Kecil Menengah (UKM). Konsep Baitul Tamwil (rumah pembangunan aset), dengan melakukan kegiatan pengembangan usaha yang produktif dan juga investasi untuk meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan mendorong antara lain; kegiatan tabungan dan mendukung pembiayaan kegiatan ekonomi. Sedangkan konsep Baitul Mal (penyimpanan harta), menerima simpanan zakat, sedekah dan infaq serta juga mengoptimalkan penyalurannya sesuai dengan ketentuan dan amanahnya (Melina and Zulfa, 2020: 2).

Pembiayaan syariah dituangkan dalam suatu perjanjian atau akad yang mempunyai peranan dalam pembiayaan yang menjadi dasar dalam aktivitas pembiayaan tersebut. Akad pembiayaan syariah memfasilitasi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingannya yang tidak dapat dipenuhinya sendiri tanpa bantuan dari orang lain. Salah satunya terdapat pada pembiayaan *Murâbahah* yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Murâbahah*, penjual harus memberi harga

produk yang dibeli dan menentukan keuntungan sebagai tambahannya. *Murâbahah* dapat dilakukan dengan dua cara yaitu pembelian dengan pemesanan dan tanpa pemesanan (Hakim Lukmanul, 2017: 213).

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang didirikan pada tanggal 1 Oktober 1995 dengan kantor pusat di Jl. Kapten Patimura No. 392 Karanglewas, Purwokerto dengan mempunyai beberapa cabang di area Purwokerto dan sekitarnya. BMT yang berdiri pada tahun 1995 ini menawarkan pelayanan kepada nasabah baik peminjaman maupun penyimpanan dana. BMT yang bekerja atas dasar prinsip syariah Islam tanpa ada unsur bunga/sewa, dengan menggunakan sistem pembiayaan atau pinjaman berdasarkan atas prinsip persaudaraan dan kerjasama yang selalu mengarah pada rasa keadilan (Musobih and Mukarromah, 2019: 53).

Di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto ada beberapa produk pembiayaan yang ditawarkan, salah satu di antaranya adalah akad *Murâbahah*. Pembiayaan *Murâbahah* adalah kegiatan pembiayaan modal antara dua atau lebih pihak dengan menggunakan mekanisme bagi hasil. BMT bertindak sebagai penjual dan nasabah menjadi pembeli. Dengan BMT yang akan menjualnya kepada pembeli sesuai dengan harga yang telah disepakati yaitu harga beli dan harga keuntungan yang sudah sepakat antara kedua pihak. Pembiayaan *Murâbahah* adalah salah satu pembiayaan dengan konsep jual beli yang sifatnya amanah (Arif, 2012: 200).

Berdasarkan observasi awal BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sebelum memberlakukan pembiayaan *Murâbahah*, terlebih dahulu melakukan penggunaan prinsip jual beli atau sistem *Bai' Bitsaman Ajil* artinya pembiayaan dengan melakukan talangan dana yang sekiranya dibutuhkan oleh nasabah untuk mencari atau membeli barang ataupun jasa dengan kewajiban nasabah mengembalikan kembali dana tersebut dengan menambah margin yang dilakukan dengan cicilan dalam jangka waktu yang sudah disepakati. Kemudian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto merubah *Bai' Bitsaman Ajil*

tersebut dengan nama pembiayaan *Murâbahah* hingga saat ini (Indiyani Nurchasan, 2022).

Kisaran dalam penetapan margin ditentukan dari pihak BMT nya sendiri. Margin secara umum diartikan sebagai jumlah selisih dari harga jual (BMT menjual ke nasabah), kemudian dikurangi harga beli (BMT membeli ke distributor). BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menentukan besarnya margin dengan memperhitungkan dan memahami kemampuan keuangan yang ada pada diri nasabah pembiayaan *Murâbahah*. BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sendiri dalam menetapkan besaran margin pada pembiayaan akad *Murâbahah* tidak mengelompokkan dengan detail berdasarkan durasi angsuran pembiayaan tersebut. Penetapan besaran margin yang dibuat sebesar 1% hingga 2% setiap bulannya atau sekitar 12% hingga 24% setiap tahun dan itupun juga dari BMT sendiri melihat situasi finansial dari pihak nasabah (Indiyani Nurchasan, 2022).

Penetapan margin dilakukan dalam bentuk penetapan rasio khusus terhadap harga beli yang dilakukan oleh pihak BMT. Margin tersebut hanya ditetapkan satu kali selama transaksi pada saat pembelian barang yang dilakukan nasabah (Indiyani Nurchasan, 2022). Penetapan margin *Murâbahah* pada lembaga keuangan berbasis syariah masih sama halnya dengan lembaga konvensional, terutama adanya faktor *mark up* dengan menggunakan suku bunga sebagai patokan, sehingga dalam praktiknya lembaga berbasis syariah bisa bersaing dengan lembaga konvensional yang berbasis bunga (Satya, 2018: 152).

Mark up merupakan harga jual di mana pada umumnya ditentukan dari jumlah semua biaya ditambah dengan jumlah tertentu atau diartikan penambahan biaya pada produk agar menghasilkan harga jual nya (Hakim Lukmanul, 2017: 221). *Mark up* atau biasa disebut margin berbeda dengan bunga. *Mark up* tidak harus secara eksplisit dikaitkan dengan tempo pinjaman, tetapi dihitung berdasarkan transaksi untuk layanan yang diberikan dan juga bukan untuk pembayaran yang ditangguhkan. Sekilas jika dilihat bahwa *mark up* atau margin hanya istilah untuk bunga seperti pada lembaga konvensional,

tetapi dilihat secara principal sangat berbeda. Legalitas transaksi dalam *Murâbahah* tidak dipermasalahkan oleh mazhab syariah manapun (Ibrahim and Fitria, 2012: 181).

Pada dasarnya banyak faktor yang mempengaruhi dalam penetapan margin *Murâbahah* di antaranya: biaya operasional, suku bunga Bank Indonesia dan risiko pembiayaan (Satya, 2018: 153). Di mana jika suku bunga naik maka kemampuan masyarakat akan turun karena pada dasarnya tingginya permintaan pembiayaan *Murâbahah* karena adanya kenaikan suku bunga. Pada lembaga syariah dalam menawarkan margin sebenarnya lebih rendah dari suku bunga konvensional agar pembiayaan *Murâbahah* bisa lebih kompetitif. Tapi penetapan margin pada kenyataannya justru lebih besar dari suku bunga konvensional. Itu karena atas dasar antisipasi dari naiknya suku bunga atau inflasi, sehingga jika terjadi kenaikan lembaga syariah tidak mengalami kerugian secara riil. Namun jika suku bunga stabil ataupun turun maka margin *Murâbahah* akan besar (Arumdhani Septiani, 2012: 25).

Dalam transaksi pembiayaan *Murâbahah* parameter untuk menilai suatu produk apakah telah memenuhi prinsip syariah atau tidak dengan memperhatikan akad-akad dan berbagai ketentuannya yang digunakan dalam pembiayaan tersebut. Sehingga prosedur margin menggunakan pilihan harga sesuai dengan berapa lama nasabah ingin kredit barang tersebut dan juga dengan menerapkan jual beli menggunakan sistem tawar-menawar atau negosiasi, seperti yang dijelaskan didalam Q.S An-Nisa ayat 29 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ

اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan perniagaan yang dilakukan untuk suka sama suka diantara kamu. Dan jangan bunuh dirimu; Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu (Q.S An-Nisa:29)”.

Praktik penetapan margin keuntungan di atas apakah sudah sesuai dengan perspektif keuangan syariah atau tidak sehingga tidak terjadi seperti

bank-bank konvensional. Pada saat ini praktik di lembaga keuangan basis syariah dalam menentukan margin keuntungan pembiayaan *Murâbahah* masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan selama ini terutama pada jual beli *Murâbahah* yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional.

Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan lembaga keuangan syariah dalam menentukan margin keuntungan pembiayaan *Murâbahah*, karena penentuan margin yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah apakah sudah benar-benar menurut perspektif syariah, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan antara kedua belah pihak.

B. Definisi Operasional

Definisi operasional dibuat untuk memperjelas maksud dari istilah-istilah yang digunakan untuk menghindari kekeliruan ataupun kesalahpahaman dalam penelitian karena itu penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Penetapan Margin

Margin menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan laba berdasarkan tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual pasar. Dengan kata lain, margin sebagai keuntungan yang disepakati dari pembiayaan *Murâbahah*, dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang sudah disepakati antara penjual dan pembeli. Penetapan keuntungan dari harga jual dengan jumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang akan ditanggung termasuk juga antisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu dalam pengembalian (A. Rachman, 2017: 18).

2. Pembiayaan *Murâbahah*

Murâbahah merupakan jual beli barang dengan tambahan keuntungan (margin) yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Dalam *Murâbahah*, penjual harus memperhitungkan jika harga produk yang di beli dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya.

Murâbahah dilakukan untuk pembelian yang secara pemesanan dan juga biasa disebut sebagai *Murâbahah* kepada pemesan pembelian (KPP). Harga jual kepada pemesanan merupakan harga pokok ditambah margin (perbedaan antara harga jual dan harga beli suatu produk untuk menyelamatkan perantara dari kerugian) keuntungan yang telah disepakati. Kesepakatan dari harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan tidak bisa berubah menjadi lebih tinggi lagi harga tersebut selama masih berlakunya akad (A. Rachman, 2017: 19).

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto melakukan mekanisme penetapan margin pada pembiayaan *Murâbahah*?
2. Bagaimana BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto melakukan penetapan margin pada pembiayaan *Murâbahah* dalam perspektif keuangan syariah?

D. Tujuan dan manfaat penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

 - a. Mengetahui mekanisme penetapan margin pada pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.
 - b. Mengetahui penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dalam perspektif keuangan syariah
2. Manfaat Penelitian
 - a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi landasan dalam meningkatkan kegiatan-kegiatan dalam pembiayaan *Murâbahah* sesuai dengan pandangan syariah secara lebih lanjut.
 - b. Manfaat Praktis
 - 1) Bagi penulis

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan wawasan dan pengetahuan dalam implementasi pembiayaan *Murâbahah* dalam perspektif keuangan syariah.

2) Bagi peneliti lain

Diharapkan bagi penelitian kedepan penelitian ini bisa dijadikan pengetahuan dan wawasan serta dapat menjadi tambahan referensi dalam penyusunan penelitiannya.

3) Bagi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

Penelitian ini diharapkan bisa meingkatkan konsep implementasi pembiayaan *Murâbahah* dalam segi perspektif syariah.

E. Kajian Pustaka

Kenda Satya (2018) dengan penelitian yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin *Murâbahah* Pembiayaan Konsumtif di Bank Kaltim Syariah”, menggunakan metode kuantitatif dengan alat analisis *regresi linear berganda, koefisien korelasi, koefisien determinasi dan uji asumsi klasik*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* pada Bank Kaltim Syariah. Margin *Murâbahah* dipengaruhi oleh empat faktor, yaitu Finance to Deposit Rate (FDR), BOPO, Inflasi dan BI Rate. Keempat faktor tersebut berpengaruh terhadap menurunnya daya beli masyarakat sehingga mengalami penurunan permintaan pembiayaan *Murâbahah*, yang menyebabkan akan diikuti dengan penurunan margin *Murâbahah* (Satya, 2018)

Penelitian Sri Dewi Anggadini (2018) berjudul “Penerapan Margin Pembiayaan *Murâbahah* Pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur”. Metode dalam menentukan besarnya margin yang dilakukan BMT As-Salam adalah metode *mark-up pricing*. *Mark-up pricing* merupakan metode penentuan tingkat harga dengan me-*mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan. Pada BMT As-Salam mitra tidak membayar uang muka untuk pembiayaan yang disalurkan. Hal ini berbeda dengan LKS yang lain di mana pada umumnya mereka meminta uang muka dari mitra. Dengan demikian pembiayaan pada

BMT As-Salam telah dilakukan dengan baik karena menerapkan sistem pembiayaan yang lebih sesuai dengan tuntunan syariah (Anggadini, 2018).

Penelitian Fithria Aisyah Rahmawati dan Wahibur Rokhman (2019) dengan judul “Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan *Murâbahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara” menunjukkan bahwa faktor biaya operasional, *risk of cost*, dan rata-rata margin pasar berpengaruh terhadap penetapan profit margin pada pembiayaan *Murâbahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara. Sedangkan faktor *cost of fund* dan *profit target* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profit margin pada pembiayaan *Murâbahah* di BMT Se-Kabupaten Jepara (Rokhman and Rahmawati, 2019).

Penelitian Nur Fitriana Hamsyi (2017) yang berjudul “Analisis Penentuan Margin Pembiayaan *Murâbahah* Pada PT. Bank Syariah X Cabang Pontianak” menemukan penentuan margin pembiayaan *Murâbahah* di Bank Syariah X Cabang Pontianak menggunakan pendekatan base lending rate (BLR) yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Komponen-komponen utama yang terkandung pada BLR dalam penentuan margin *Murâbahah* di Bank Syariah X Cabang Pontianak adalah *cost of fund*, *overhead cost*, dan keuntungan yang diharapkan (*expected return*). Untuk menghasilkan margin, nilai BLR ini akan ditambah dengan premi resiko yang sudah ditentukan nilainya. Margin *Murâbahah* ini ditentukan berdasarkan keputusan dari hasil rapat tim ALCO (Assets and Liability Committe) bank syariah, sehingga menjadi rate margin minimal yang diterapkan oleh Bank Syariah X di seluruh Indonesia (Hamsyi, 2017).

Abdul Rahman dan Erik Pratama (2016) dengan penelitian yang berjudul “Penetapan Margin dalam Pembiayaan *Murâbahah* pada PT. BPRS Berkah Ramadhan-Tangerang”, objeknya yaitu PT. BPRS Berkah Ramadhan-Tangerang. Dalam penelitian ini ditemukan penentuan margin akad *Murâbahah* harus sesuai dengan ketentuan dalam BPRS yang berlaku. Dengan tidak melanggar nilai-nilai keadilan dan tidak eksploitatif. Penentuan margin akad *Murâbahah* PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Berkah Ramadhan - Tangerang menggunakan metode *mark-up pricing* yaitu penambahan harga

dari sebuah produk agar mendapatkan keuntungan dengan rata-rata besaran margin 1,5% - 2% / bulan. Dalam penentuan margin ini dilandasi oleh beberapa pertimbangan yaitu beban operasional, kewajiban pada pihak kreditor (bank syari'ah), dana sosial, dan pencadangan utang macet (A. Rachman, 2016).

Melalui penjelasan di atas mengenai jurnal-jurnal yang relevan dengan penelitian ini terdapat perbandingan antara penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini. Dapat diketahui jika dalam penelitian ini tidak memiliki kajian yang sama dengan penelitian terdahulu. Penelitian ini mengambil pada mekanisme dalam penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* dan melihat kesesuaian pembiayaan *Murâbahah* apakah sudah sesuai dengan ketentuan dalam pandangan keuangan syariah di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

Tabel 1.1
Perbandingan Dengan Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Kenda Satya	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin <i>Murâbahah</i> Pembiayaan Konsumtif di Bank Kaltim Syariah.	Persamaannya penelitian terdahulu dan penelitian sekarang terletak pada variabel penetapan margin dalam pembiayaan <i>Murâbahah</i> .	Penelitian terdahulu fokus pada perilaku daya beli masyarakat yang mempengaruhi margin pembiayaan <i>Murâbahah</i> . Sedangkan, penelitian sekarang lebih pada prosedur penetapan margin apakah sudah

				sesuai dengan ketentuan dalam keuangan syariah.
2.	Sri Dewi Anggadini	Penerapan Margin Pembiayaan <i>Murâbahah</i> pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur.	Persamaan Persamaannya penelitian terdahulu dan penelitian sekarang mengenai bagaimana prosedur penerapan margin dalam pembiayaan <i>Murâbahah</i> .	Penelitian terdahulu lebih fokus pada prosedur penilaian dalam penentuan margin. Sedangkan penelitian sekarang lebih mengkaitkan prosedur penetapan margin dengan dilihat dari segi keuangan syariah.
3.	Fithria Aisyah Rahmawati dan Wahibur Rokhman	Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan <i>Murâbahah</i> di BMT Se-Kabupaten Jepara.	Adanya persamaan Persamaannya penelitian terdahulu dan penelitian sekarang mengenai besar atau kecilnya tingkat margin pada pembiayaan <i>Murâbahah</i> yang mempengaruhi	Penelitian terdahulu hanya meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan margin nya saja. Sedangkan, penelitian sekarang lebih pada prosedur

			pada harga jual yang diberikan.	dalam penetapan margin dan mengkaitkannya dengan dari segi keuangan syariah.
4.	Nur Fitriana Hamsyi	Analisis Penentuan Margin Pembiayaan <i>Murâbahah</i> pada PT. Bank Syariah X Cabang Pontianak.	Persamaan Persamaannya penelitian terdahulu dan penelitian sekarang meneliti bagaimana prosedur penentuan margin dalam pembiayaan <i>Murâbahah</i> .	Penelitian terdahulu fokus pada profit (keuntungan) yang didapatkan. Sedangkan, penelitian sekarang lebih pada prosedur dalam penetapan margin dan mengkaitkannya dengan dari segi keuangan syariah.
5.	Abdul Rahman dan Erik Pratama	Penetapan Margin dalam Pembiayaan <i>Murâbahah</i> pada PT. BPRS Berkah Ramadhan-Tangerang.	Persamaan Persamaannya penelitian terdahulu dan penelitian sekarang pada variabelnya yaitu penetapan margin dalam pembiayaan <i>Murâbahah</i> .	Penelitian terdahulu meneliti tentang profit (keuntungan) yang didapatkan oleh pembiayaan <i>Murâbahah</i> . Sedangkan, penelitian sekarang lebih

				pada prosedur dalam penetapan margin dan mengkaitkannya dengan dari segi keuangan syariah
--	--	--	--	---

F. Sistematika Pembahasan

BAB I Pendahuluan, berisi tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka, Metode Penelitian dan Sistematika Pembahasan.

BAB II Landasan Teori, berisi tentang teori-teori yang memuat tentang pembiayaan *Murâbahah*, mekanisme penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* dan dilihat dari perspektif keuangan syariah.

BAB III Metodologi Penelitian, berisi tentang jenis penelitian, tempat, sumber data, teknik pengumpulan data, Metode Analisis Data dan Teknik pemeriksaan keabsahan data

BAB IV Pembahasan, pada bab ini berisi tentang pembahasan yang dijelaskan mengenai permasalahan yang dibahas sehingga akan menemukan hasil dari permasalahan tersebut.

BAB V Penutup, berisi kesimpulan dan saran dari keseluruhan permasalahan yang diteliti dan dari kata penutup tersebut sebagai akhir dari pembahasan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan *Murâbahah* dan Teknik Penetapan Margin

1. Pembiayaan *Murâbahah*

a. Akad *Murâbahah* dalam Fikih

Jika membahas tentang *Murâbahah*, tidak bisa dipisahkan dengan sistem jual beli yang biasa disebut dengan *al-bai'* didalam fiqh. Menurut dari segi harga, *al-bai'* dapat diklasifikasikan menjadi beberapa bagian, di antaranya adalah *Murâbahah*. Jual beli dalam terminologi fiqh disebut dengan *al-bai'* yang secara etimologis diartikan sebagai (tukar menukar) atau (menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain) atau (mengambil objek milik pengganti). Jadi kata *al-bai'* berarti jual, sekaligus juga berarti beli.

Pada dasarnya rukun jual beli ada tiga, yakni: sighat, para pihak yang terlibat, dan obyek jual beli. Maksudnya masing-masing rukun tersebut terdiri dua bagian, yakni pihak penjual dan pembeli. Sighat terdiri atas ijab dan kabul, para pihak merupakan penjual dan pembeli, dan obyek jual belinya adalah uang dan barang. Setiap rukun memiliki syarat-syarat tertentu yang harus dilaksanakan, sebagai berikut:

1) Pihak yang terlibat (penjual dan pembeli).

Syarat bagi pihak yang berakad (penjual dan pembeli) sebagai berikut:

- a) *Mumayyiz* (dapat membedakan baik dan buruk, untung dan rugi), maka dilarang (tidak sah) jual beli dilakukan kepada anak yang belum *mumayyiz* dan orang gila.
- b) *Rasyid* merupakan syarat agar akad jual beli dapat direalisasikan. Akad anak yang sudah *mumayyiz*, orang gila kambuhan (*ma'tûh*), dan pemboros (*safih*) belum dapat diluluskan jika belum mendapatkan izin dari wali mereka. Tidak dibedakan di sini, baik mereka itu dapat melihat ataupun buta.

- c) Memiliki kehendak bebas (bukan paksaan), karena jual beli hanya sah jika dilakukan atas persetujuan kedua belah pihak (Aziz 2020:45-47).

2) Obyek jual beli

Syarat-syarat jual beli, baik barang maupun harganya sebagai berikut:

- a) Suci, benda najis yang dijadikan sebagai obyek jual beli maka tidak sah. Selain itu juga obyek jual beli harus halal. Oleh karena itu, jual beli barang haram tidak diperbolehkan (haram).
- b) Memiliki manfaat yang dibenarkan syarak. Oleh karena itu perdagangan serangga yang tidak berguna tidak diperbolehkan.
- c) Milik penjual selama pelaksanaan akad. Kecuali, dalam hal akad salam karena dalam akad ini obyek memang baru akan dimiliki oleh penjual.
- d) Dapat dilakukan serahterima, kecuali jika pembeli mampu (bersedia) mengambilnya sendiri.
- e) Barang dan uangnya jelas, kualitas dan kuantitasnya, agar tidak ada perselisihan di kemudian hari.

3) Akad (ijab-kabul)

Akad adalah ikatan antara penjual dan pembeli. Akad (ijab dan kabul) merupakan simbol kesediaan untuk membeli dan menjual. syarat sah ijab-kabul sebagai berikut:

- a) Bersambung antara kedua belah pihak tanpa ada sepele kata pun yang dapat merusak akad.
- b) Tercapai kesepakatan antara ijab dan kabul mengenai barang dan harganya.
- c) Akad diucapkan dengan menggunakan *fi'l mâdî* (kata kerja lampau), misalnya pihak penjual menggunakan ungkapan *bi'tu* (saya menjual) dan pihak pembeli menggunakan ungkapan *qabiltu* (saya menerima) (Aziz 2020:49-52).

Dalam proses pembayaran juga terdapat ketentuan penundaan pembayaran pada *Murâbahah*, seperti:

- a) Nasabah yang kompeten tidak diperbolehkan untuk menunda pembayaran hutang mereka.
- b) Jika nasabah dengan sengaja menunda pembayaran atau jika pihak lain tidak memenuhi kewajibannya, maka cara untuk menyelesaikannya akan dilakukan melalui negosiasi dengan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah (Mulya E. Siregar Ahmad Buchori, 2016:52-53).

b. Implementasi Akad *Murâbahah* di LKS

Akad *Murâbahah* merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam proses jual beli ini penjual harus membeli harga barang yang dibeli dan menentukan tingkat keuntungan tambahan. Syarat *Murâbahah*:

- 1) Penjual menginformasikan biaya modal (harga awal kepada nasabah).
- 2) Akad pertama harus sah sesuai dengan syarat dan rukunnya.
- 3) Akad harus bebas bunga (riba).
- 4) Penjual wajib menjelaskan kepada pembeli jika terjadi kesalahan setelah pembelian.
- 5) Penjual harus menjelaskan segala sesuatu yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Jika syarat tidak terpenuhi pembeli berhak melanjutkan atau membatalkan kontrak.

Praktik *Murâbahah* di LKS biasanya dikonstruksi atas dua unsur utama, yakni harga beli barang (beli dan jual kembali) dan kesepakatan harga tambahan yang dibuat untuk keuntungan penjual. Dalam hal ini pembeli harus mengetahui harga beli barang yang dijual ditambah biaya-biaya lain yang terkait serta harga tambahan, yang penentuannya berdasarkan presentase dari harga total yang ditambahkan biaya-biaya tersebut. Obyek transaksinya harus berupa barang dan uang. Barang

tersebut harus menjadi milik penjual dan kemudian dialihkan kepada pembeli. Sedangkan pembayarannya dengan tangguh.

Aplikasi *Murâbahah* digunakan LKS dalam dua bentuk. Pertama, bank dan nasabah menyepakati pembelian barang, baik bergerak maupun tetap dan setelah itu nasabah sepakat untuk membelinya. Bank juga harus menjual barang tersebut kepada nasabah, baik secara cash ataupun kredit, dengan tambahan harga dari harga beli semula. Misalnya nasabah mengatakan kepada pihak bank: "jika anda membeli barang dengan harga 100 maka saya akan membelinya dari kamu dengan harga 120 secara tunai atau tangguh sampai setahun atau secara angsur bulanan." Kedua, tahap pertama tidak ada akad antara nasabah dengan LKS untuk membeli barang dari LKS, yang ada hanya janji dari LKS bahwa jika membeli barang maka akan menjualnya kepada nasabah dan nasabah berjanji untuk membeli barang tersebut. Tentu saja dengan tambahan harga yang disepakati.

Mekanisme *Murâbahah* pada LKS di Indonesia tercermin pada peraturan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, yang bertindak sebagai regulator perbankan di Indonesia. Pedoman produk perbankan yang diterbitkan pada tahun 2008 menyatakan bahwa LKS berperan sebagai penyedia pembiayaan dalam transaksi *Murâbahah*. LKS dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati. Dalam hal ini LKS wajib menyediakan dana untuk pembelian barang yang dipesan nasabah. LKS hanyadapat menawarkan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa persetujuan terlebih dahulu. Dari mekanisme *Murâbahah* tersebut jelas bahwa LKS pada hakikatnya hanya menyediakan sumber dana. Dengan kata lain LKS tidak membeli produk yang diinginkan nasabah. Bahkan, beberapa LKS telah mempraktikkan produk *Murâbahah* ini "secara bertahap" sehingga mirip dengan skema kredit perbankan konvensional yang berbasis bunga.

Di samping itu karakter akad *Murâbahah* yang dipraktikkan di LKS adalah adanya tambahan harga (jatuh tempo) sesuai dengan tambahan jangka waktu pembayaran. Para ahli teori perbankan Islam berpendapat bahwa tidak ada ayat dalam Qur'an maupun Sunnah Nabi yang secara khusus melarang penambahan harga (hutang) karena keterlambatan pembayaran. Dalam pandangan mereka riba hanya terjadi dalam konteks transaksi keuangan, yakni hutang piutang, di mana pihak yang berkewajiban membayar lebih dari nilai nominal hutangnya. Oleh karena akad *Murâbahah* bukan merupakan transaksi keuangan murni, sebab yang diterima nasabah bukanlah uang tetapi barang, maka di dalam akad *Murâbahah* (yang berbasis jual beli) tidak akan terjadi riba (Aziz 2020:61-65).

c. Transformasi Akad *Murâbahah* dari Fikih ke Produk LKS

Transformasi akad *Muamalah* di sini maksudnya pergeseran atau perubahan dari bentuk aslinya yang dikenal dalam kitab-kitab fikih klasik sebagaimana yang dipraktikkan oleh masyarakat Islam awal hingga terformulasikan dalam kitab-kitab fikih. Transformasi akad tidak dapat dihindari karena realitas sosial beserta asumsi-asumsi faktualnya telah berubah bahkan terdapat perbedaan yang besar antara kondisi masyarakat Arab Islam pada sekitar abad I-III H dengan kondisi saat ini, yakni abad XV H.

Pada dasarnya tidak ada nas syarak yang secara khusus mengatur tentang transformasi ataupun modifikasi akad, baik yang dibolehkan ataupun yang dilarang karena tidak ada aturan dari syarak semacam ini (*sukut al-syari'*) maka menurut teori dikembalikan kepada hukum asal dalam muamalah, yakni *ibahah* atau boleh.

Berikut penjelasan bentuk transformasi akad jual beli *Murâbahah* di dua LKS, yakni Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah Kantor Cabang Purwokerto berdasarkan penelitian tahun 2014.

1) Konstruksi akad

Jika dilihat dari segi konstruksi akad, praktik *Murâbahah* di Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah Cabang Purwokerto, menunjukkan adanya perubahan dari konsep fikihnya. Jika di dalam fikih akad *Murâbahah* terdapat tiga pihak yang terlibat, yakni penjual (A), pembeli (B), dan penyedia barang (C) di mana B membeli barang dari A dan kemudian A membelikan barang tersebut kepada C untuk kemudian dijual kembali kepada A dengan tambahan harga. Sementara itu hanya dua pihak yang ikut dalam praktik dua LKS, yakni LKS sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam praktiknya pembeli sendiri yang justru membeli barangnya, bukannya penjual yang membeli barang ke pihak ketiga. Di sini LKS hanya menyediakan dana dan nasabah harus menggunakan dana tersebut untuk membeli barang yang diinginkannya.

2) Motif yang mendasari akad

Bentuk jual beli ini biasanya digunakan oleh orang yang tidak mau repot membeli sendiri barang yang diinginkannya di tempat yang biasanya (grosiran), meskipun harganya bisa lebih murah. Tetapi karena jaraknya jauh, maka ia lebih memilih untuk membeli di tempat pedagang eceran yang lebih dekat, meskipun harganya tentu menjadi lebih mahal.

Berdasarkan gambaran *Murâbahah* tersebut berarti praktik *bay' al- Murâbahah* di kedua LKS ini, Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah Cabang Purwokerto, telah mengalami pergeseran dari sisi motif penggunaannya. Jika dalam fikih penggunaannya lebih karena keengganan untuk membeli sendiri disebabkan tidak mau repot, sementara dalam praktik di LKS lebih dimotivasi karena keinginan untuk hutang. Ingin membeli barang tetapi tidak punya uang, jalan satu-satunya adalah dengan berhutang. Dalam konteks ini adalah hutang yang diwadahi dengan akad jual beli, jual beli tidak secara tunai, alias

kredit. Sehingga timbul kesan bahwa *Murâbahah* identik dengan jual beli secara kredit. Padahal dalam literatur fikih jual beli *Murâbahah* tidak terkait dengan jual beli kredit semacam ini.

3) Pelibatan akad wakalah

Keterlibatan akad wakalah dalam praktik *Murâbahah* di Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah Cabang Purwokerto jelas tidak dikenal dalam fikih. Hal inilah yang melatarbelakangi praktik *Murâbahah* di kedua LKS tersebut di mana hanya melibatkan dua pihak saja, tanpa adanya pihak ketiga (penyedia barang). Dalam akad wakalah, LKS cukup menyediakan dana, sementara pembelian barang diserahkan kepada nasabah. Dengan konstruk akad semacam ini menimbulkan kesan kuat bahwa pembiayaan *Murâbahah* di kedua LKS tersebut substansinya adalah hutang piutang. Nasabah menerima pinjaman dana untuk diangsur dalam jangka waktu tertentu di mana jumlah yang harus dikembalikan adalah jumlah pinjaman ditambah margin keuntungan bagi pihak LKS. Semakin lama jangka waktu pembayaran, makin besar pula nominal margin yang harus dibayar.

4) Persyaratan jaminan

Di dalam konsep fikih hampir tidak dikenal adanya jaminan pada akad *Murâbahah*, karena dianggap *Murâbahah* bukanlah jual beli tidak tunai atau kredit. Sebagaimana disebutkan di atas, di dalam fikih *Murâbahah* tidak termasuk dengan jual beli yang dilakukan oleh orang yang tidak memiliki uang. Berbeda dengan saat ini di mana jual beli *Murâbahah* justru identik dengan jual beli kredit. Karena diasumsikan seperti itu maka kesan yang kuat adalah bahwa dalam jual beli ini pasti ada unsur hutang piutang. Oleh karena itu timbulah pemikiran tentang jaminan/agunan dalam akad *Murâbahah*. Jadi jelas dalam hal ini mengalami pergeseran akad yang mungkin tidak terpikirkan oleh ulama jaman dulu. Persyaratan jaminan pada *Murâbahah* di LKS jelas tidak dikenal dalam fikih.

5) Penentuan harga dan margin

Di antara syarat-syarat *Murâbahah* yang disebutkan dalam kitab-kitab fikih adalah pembeli mengetahui harga awal dan pembeli juga mengetahui besarnya keuntungan. Menurut para ulama dipersyaratkan juga untuk pembeli bisa menawar (negosiasi) harganya. Dalam praktiknya, pembeli di Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah Cabang Purwokerto harus mengetahui harga asli produk karena membeli sendiri. Besarnya keuntungan LKS pun juga diketahui oleh pembeli (nasabah). Terkadang yang kurang adalah kesempatan untuk menawar margin tersebut yang belum cukup diberikan oleh pihak LKS kepada nasabah.

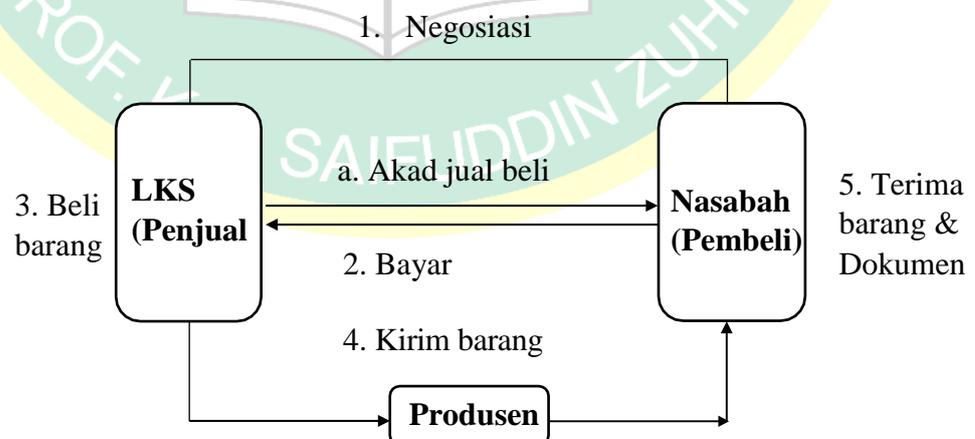
6) Denda terhadap angsuran yang bermasalah

Dalam fikih *Murâbahah* tidak terkait dengan jual beli kredit dan hutang, sehingga tidak pernah ada ketentuan mengenai denda angsuran dalam fikih. Meskipun bisa dikaitkan adalah pada akad hutang piutang, bukan akad jual beli *Murâbahah*. Sehingga ketentuan denda atas angsuran bermasalah mengubah bentuk dari transformasi akad *Murâbahah* di LKS (Aziz 2020:75-82).

d. Alur Transaksi *Murâbahah*

Skema jual beli dengan akad *Murâbahah*

Gambar 2.1 Skema Jual Beli *Murâbahah*



Keterangan:

Pertama, dari mulai pengajuan pembelian oleh nasabah hingga membeli barang. Nasabah melakukan negosiasi harga barang, margin, syarat pembayaran dan jumlah angsuran bulanan.

Kedua, bank sebagai penjual, kemudian memverifikasi kesanggupan nasabah untuk membayar piutang murābahah. Jika kedua belah pihak telah menyepakati rencana pembelian barang, maka selanjutnya melakukan kontrak (akad) *Murābahah*. Isi akad *Murābahah* meliputi berbagai hal agar rukun *Murābahah* terwujud dalam transaksi jual beli yang telah selesai.

Ketiga, setelah akad *Murābahah* selesai dan disepakati, kemudian bank membeli barang dari pemasok.

Keempat, pemasok mengirimkan barang yang diminta oleh pembeli kepada nasabah pembeli.

Kelima, nasabah pembeli membayar kepada bank setelah menerima barang. Pembayaran ke bank biasanya dilakukan dengan mengangsur sejumlah tertentu selama jangka waktu yang telah disepakati (Nasution, 2021:142).

2. Teknik Penetapan Margin dalam *Murābahah*

a. Metode dalam penetapan keuntungan margin

Dalam transaksi pembiayaan *Murābahah* ada 4 (empat) metode dalam menentukan penetapan profit/keuntungan margin yang dijalankan pada lembaga keuangan antara lain:

1) *Mark-up Pricing*

Merupakan penetapan dalam menentukan tingkat harga dengan melakukan *mark-up* biaya produksi komoditas tersebut.

Contoh:

Bapak A mengajukan pembiayaan untuk membeli mobil seharga Rp. 150.000.000. Bapak A akan membayar mobil secara tangguh kepada LKS selama 15 bulan, dengan cicilan pokok sebesar Rp.

10.000.000 per bulan. Dikarenakan Bapak A membayar secara tangguh, maka terdapat kewajiban lain yang harus dibayar yaitu membayar keuntungan tambahan kepada pihak LKS. Disepakati selama 15 bulan masa tangguh pembayaran, Bapak A harus membayar keuntungan sebesar Rp. 21.000.000. Sehingga dalam 15 bulan Bapak A membayar harga barang total menjadi Rp. 171.000.000. Perubahan harga mobil dari Rp. 150.000.000 menjadi Rp. 171.000.000 disebut mark-up price atau harga yang dinaikan atas dasar pertimbangan banyak aspek yang ditawarkan pihak LKS sebagai penjual dan disepakati oleh nasabah sebagai pihak pembeli. Semuanya disepakati pada saat negoisasi.

2) *Target Return Pricing*

Merupakan penetapan harga jual pada produk yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan dari modal yang ditanamkan (diinvestasikan).

Contoh:

Perusahaan yang telah memproduksi barang A tersebut telah menginvestasikan dananya sebesar Rp. 1.000.000, dengan menghasilkan tingkat return sebesar 20%. Dengan demikian target return pricing dapat dicari sebagai berikut:

$$\text{Target return-price} = \text{unit cost} + (\text{return yg diharapkan} \times \text{modal investasi}) / \text{unit sale}$$

$$= \text{Rp. } 20 + (0,20 \times \text{Rp. } 1.000.000) / 10.000$$

$$= \text{Rp. } 40$$

Harga sebesar Rp. 40 merupakan harga yang telah ditargetkan dari banyaknya modal yang telah diinvestasikan, dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah.

3) *Perceived value Pricing*

Merupakan menetapkan harga agar variabel harga tidak diambil sebagai dasar untuk harga jual. Harga jual berdasarkan pada harga pokok kompetitor sendiri, di mana perusahaan menambah atau memperbaiki unit/agregat sehingga meningkatkan kepuasan pada pembeli.

Contoh:

Seseorang lebih suka menabung di Bank Syariah Berkah dari pada Bank Syariah Permai, walaupun tingkat bagi hasil di Bank Syariah Permai lebih tinggi dibanding Bank Syariah Berkah. Nasabah merasa lebih puas karena di Bank Syariah Berkah pelayanannya lebih baik dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan Bank Syariah Permai.

4) *Value Pricing*

Merupakan kebijakan penetapan harga kompetitif untuk produk dengan kualitas baik. Dengan kata yang di ungkapkan: “ana rego ana rupo”, maksudnya barang yang bagus akan mahal harganya. Tetapi, perusahaan yang dikatakan sukses jika perusahaan tersebut bisa menciptakan sebuah barang yang mempunyai kualitas dengan efisiensi biaya yang rendah sehingga bisa membuat perusahaan tersebut menentukan besaran harga yang jauh di bawah para pesaingnya (Andrianto, 2019:133-134).

Selanjutnya untuk persyaratan dalam menghitung margin bisa dihitung ketika sudah memenuhi komponen-komponen dibawah ini:

a) Jenis perhitungan margin

Dalam LKS biasanya terdapat beberapa metode perhitungan yang digunakan terutama dalam pembiayaan *Murâbahah*;

(1) Margin keuntungan menurun

Merupakan perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan atau angsuran harga pokok, jumlah

angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

(2) Margin keuntungan rata-rata

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

(3) Margin keuntungan flat

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

(4) Margin keuntungan annuitas

Merupakan 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.

b) Jumlah nominal (Plafond)

Merupakan pilihan nominal yang bisa dipilih oleh nasabah berdasarkan kebutuhan dari nasabah.

c) Jangka waktu pembiayaan

Merupakan waktu jatuh tempo yang diberikan kepada nasabah untuk melunasi angsuran yang sudah ditentukan diawal pembiayaan.

d) Tingkat presentase margin keuntungan dalam pembiayaan

Biasanya dalam presentase margin ini sudah ditetapkan oleh Lembaga Keuangan Syariah berdasarkan jangka waktu pembiayaan (Rachmawati, Darmaya 2018:83).

b. Kebijakan dalam Penentuan Profit Margin

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin antara lain:

1) Komposisi Pendanaan

Bagi LKS yang pendanaannya sebagian besar dari dana giro dan tabungan, yang notabene nisbah nasabah tidak setinggi pada depositan, maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi LKS) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu LKS yang pendanaannya porsi terbesar berasal dari deposito.

2) Tingkat Persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan LKS tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar LKS dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.

3) Risiko Pembiayaan

Untuk pembiayaan pada sektor yang beresiko tinggi, LKS dapat mengambil keuntungan lebih tinggi daripada yang beresiko sedang apalagi kecil.

4) Jenis Nasabah

Maksudnya adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, misal usahanya besar dan kuat LKS cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan pada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi.

5) Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: revival, boom/peak-puncak, resesi dan depresi. Jika perekonomian berada pada dua kondisi pertama, di mana usaha berjalan lancar, maka LKS dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) LKS tidak merugi pun sudah bagus, keuntungan sangat tipis.

6) Tingkat Keuntungan yang Diharapkan LKS

Secara kondisional, hal ini terkait dengan masalah keadaan

perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, LKS dalam operasionalnya, setiap tahun tentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk LKS.

Menurut ahli Wiroso (2005), dalam penetapan margin *Murâbahah* bisa dilakukan dengan menggunakan 2 (dua) pendekatan. Pertama, pendekatan tukang sayur yaitu obyek yang digunakan dalam transaksi jual beli *Murâbahah* adalah komoditi. LKS yang sebagai penjual harus menawarkan harga jual nya sesuai berdasarkan harga pokok yang sudah dikonfirmasi secara terbuka dan jujur ditambah lagi dengan menyebutkan keuntungan yang didapatkan kepada nasabah selaku pembeli. Setelah itu, pembeli melakukan tahap tawar menawar atau negosiasi sesuai dengan harga pokok barang tersebut ditambah keuntungan sesuai keinginannya. Sebagai contoh ilustrasi tawar menawar dilakukan oleh tukang sayur, nasabah yang bertindak sebagai pembeli dan LKS sebagai penjual keduanya terlebih dahulu melakukan kesepakatan bersama dari harga jual dan keuntungan dengan dasar keterbukaan sehingga diantara keduanya tidak ada pihak yang dirugikan. Kedua, pendekatan *Lending Rate* bank konvensional (dengan presentase). Dalam pendekatan ini digunakan oleh LKS untuk menetapkan margin, tetapi unsur atau data-data yang dipergunakan untuk mendapatkan hasil presentase keuntungan berbeda dengan yang ada di bank konvensional. Data-data yang dimaksud antara lain:

- 1) Ekspektasi bagi hasil, dengan memakai data rata-rata bagi hasil sebelumnya yang diberikan oleh LKS kepada pemilik dana dengan ditambah keuntungan yang diinginkan dan juga lebih akurat jika data tersebut adalah gabungan rata-rata bagi hasil dari beberapa LKS.

- 2) *Overhead Cost*, adalah rata-rata beban *overhead riil* sebelumnya yang meliputi: beban administrasi, beban promosi, beban personalia dan beban tersebut tidak termasuk dalam bagi hasil yang harus dibayarkan kepada nasabah.
- 3) Keuntungan, adalah keuntungan atau kelebihan normal dan juga diharapkan LKS dan keuntungan tersebut buka spread seperti yang diterapkan oleh bank konvensional.
- 4) Premi resiko, jika pada *risk cost* ini untuk menutupi kegagalan dari nasabah yang tidak melakukan pembayaran, sehingga jika ada nasabah yang lacer dalam melakukan pembayaran akan dikembalikan (bukan untuk pendapatan LKS) (Hamsyi, 2017:178-179).

Jika dianalisis lebih detail, dalam penetapan angka presentase tersebut dilakukan sesuai ketentuan yang ada dan tidak sembarang. Presentase margin keuntungan yang diputuskan oleh LKS pun masih mempertimbangkan referensi yang ada, di mana LKS juga melihat kebijakan margin yang dilakukan oleh bank konvensional diluar sana. Selain itu, pihak LKS juga terus memperhatikan persaingan dengan tingkat suku bunga bank konvensional yang dianggap sebagai pesaing secara tidak langsung (Djuwita and Purnamasari, 2017:101).

B. Teori Penetapan Margin dalam Sistem Keuangan Syariah

1. Konsep Penetapan Margin

Karakteristik murābahah adalah si penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Margin adalah jumlah keuntungan yang diperhitungkan oleh pihak bank yang melakukan transaksi jual beli dengan nasabah. Menurut Karim, secara teknis yang dimaksud dengan margin adalah presentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 30 hari, perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulanan.

Margin merupakan salah satu bentuk dari manajemen risiko suatu perusahaan. Penetapan Margin Lembaga Keuangan Syariah (LKS) menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing).

a. Referensi Margin

Maksud dari referensi margin adalah margin yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Penetapan margin pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah yaitu:

1) *Direct Competitor's Market Rate*

Mimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate* adalah tingkat margin rata-rata perbankan syariah atau tingkat margin rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

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

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

3) *Expected Competitive return for investors (ECRI)*

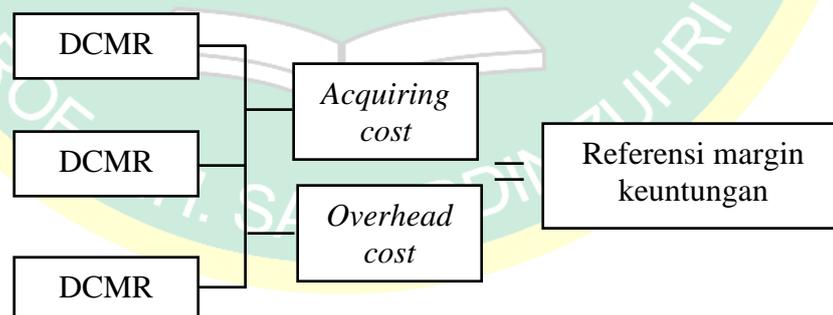
Maksud dengan *Expected Competitive return for investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

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

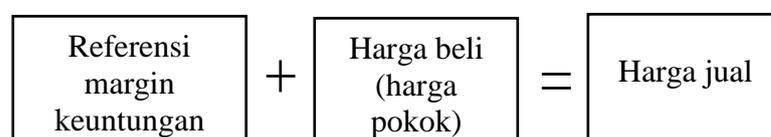
5) *Overhead Cost*

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



b. Penetapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/harga perolehan bank dan margin keuntungan.



2. Fatwa DSN-MUI No, 04/DSN-MUI/IV/2000

Ketentuan Tentang Murābahah (Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000).

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murābahah yang bebas riba
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

Ketentuan Murābahah Kepada Nasabah:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

3. Fatwa DSN-MUI No: 84/DSN-MUIXII/2012

Ketentuan Umum

- a. Metode Proporsional adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, tsaman) yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih.
- b. Metode Anuitas adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan

mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih.

- c. *Murâbahah* adalah akad jual-beli dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan.
- d. At-Tamwil bi al- *Murâbahah* (Pembiayaan *Murâbahah*) adalah *Murâbahah* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan cara LKS membelikan barang sesuai dengan pesanan nasabah, kemudian LKS menjualnya kepada nasabah setelah barang menjadi milik LKS-- dengan pembayaran secara angsuran.
- e. Harga Jual (tsaman) adalah harga pokok ditambah keuntungan.
- f. Al-Mashlahah (ashlah) adalah suatu keadaan yang dianggap paling banyak mendatangkan manfaat bagi pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah yang sehat.

Ketentuan Hukum

Metode pengakuan keuntungan *Murâbahah* dan Pembiayaan *Murâbahah* boleh dilakukan secara proporsional dan secara anuitas dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini.

Ketentuan Khusus

- a. Pengakuan keuntungan *Murâbahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh para pedagang (*al-tujjar*), yaitu secara proporsional boleh dilakukan selama sesuai dengan 'urf (kebiasaan) yang berlaku di kalangan para pedagang.
- b. Pengakuan keuntungan al-Tamwil bi al- *Murâbahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh dilakukan secara Proporsional dan secara Anuitas selama sesuai dengan 'urf(kebiasaan) yang berlaku di kalangan LKS.
- c. Pemilihan metode pengakuan keuntungan al-Tamwil bi *Murâbahah* pada LKS harus memperhatikan mashlahah LKS bagi pertumbuhan LKS yang sehat.
- d. Metode pengakuan keuntungan at-Tamwil bi al- *Murâbahah* yang ashlah dalam masa pertumbuhan LKS adalah metode Anuitas.

- e. Dalam hal LKS menggunakan metode pengakuan keuntungan at-Tamwil bi al- *Murâbahah* secara anuitas, porsi keuntungan harus ada selama jangka waktu angsuran; keuntungan at-tamwil bi al- *Murâbahah* (pembiayaan *Murâbahah*) tidak boleh diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan *Murâbahah* berakhir/lunas dibayar.

4. Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 Ayat 6

KHES membolehkan adanya penetapan margin keuntungan pembiayaan *Murâbahah* yang ada pada pasal 20 ayat 6:

“*Murâbahah* adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahib al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahib al-mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsur”.

5. Dalil Tentang Margin Pembiayaan *Murâbahah*

Menurut ulama Hanafi, Maliki, Syafi'iah dan Hambali berpendapat jika selisih lebih dari margin (keuntungan) yang dipengaruhi jangka waktu adalah sah. Alasan yang digunakan para ulama menghalalkan tambahan harga karena pembayaran tangguh atau jangka waktu, antara lain:

- a. QS. Al-Baqarah (2):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 ۗ

Artinya: “orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.

Pada ayat ini bahwa hukum memperoleh keuntungan dalam jual beli adalah boleh. Baik keuntungan tersebut dalam jual beli tunai ataupun tangguh (angsur).

b. QS. An-Nisa (4):29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ ؕ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan perniagaan yang dilakukan untuk suka sama suka diantara kamu. Dan jangan bunuh dirimu; Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu”.

Pada ayat ini bahwa penambahan harga karena pembayaran secara tangguh (angsur) termasuk keuntungan yang dibolehkan, karena jual beli yang dilakukan bukan karena tekanan atau paksaan, melainkan atas dasar suka sama suka diantara keduanya.

c. QS.Al-Baqarah (2):282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ؕ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ؕ وَلَا يَأْب
 كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ؕ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا ؕ
 فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيُّهُ

Artinya: “wahai orang-orang yang beriman. Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar”.

Dalam ayat ini terdapat perintah untuk membukukan (mencatat piutang/utang) keuntungan karena jual beli dengan pembayaran harganya tangguh termasuk dibolehkan karena keumuman makna utang yang terdapat dalam ayat tersebut.

- d. Atsar shahabat riwayat Ibn Abi Syaibah dari Ibn Abbas r.a. mengatakan:
 “Tidaklah mengapa (boleh) seseorang menawarkan barang dagangannya dengan dua harga, harga tunai sekian dan harga tangguh sekian tetapi harus jelas mana yang dipilih sehingga jelas saling ridho nya”.
- e. Ulama kontemporer, Syekh Muhammad Ibn Shahih al-Utsaimin (Kerajaan Arab Saudi), dalam menjawab pertanyaan dari publik, apakah tambahan harga karena pembayaran tangguh atau angsur (taqsith) termasuk riba? Ia menjawab bahwa jual beli tangguh dibolehkan

berdasarkan Al-Qur'an, sunnah dan ijma' umat Islam. Maka pasti ada tambahan harga karena pembayarannya tidak tunai. Misalnya, seorang menawarkan harga tunai 10, sedangkan harga tidak tunai 25. Kemudian calon pembeli menyatakan persetujuannya untuk membeli barang tersebut secara tidak tunai dengan harga 25. Maka tambahan harga tersebut termasuk yang dibolehkan karena tidak ada larangan mengenai hal ini. Tambahan harga tidak termasuk riba juga tidak termasuk gharar.



BAB III

METODE PENELITIAN

Penelitian merupakan kegiatan secara ilmiah yang bertujuan untuk memperoleh informasi yang benar tentang sebuah masalah. Metode penelitian adalah metode ilmiah untuk memperoleh informasi untuk tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2016:2).

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, di mana metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati. Dalam penelitian kualitatif berusaha untuk bisa mendapatkan dan menggambarkan secara naratif kegiatan yang dilakukan (Rahmadi, 2011:14).

Penulis mengumpulkan data dengan cara studi mendalam pada tempat penelitian secara teliti untuk memperoleh gambaran tempat penelitian yang lengkap dan tertata yaitu BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Dalam penelitian kualitatif, peneliti bertindak sebagai *human instrument* dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi partisipan dan wawancara mendalam (Sugiyono, 2016:11). Sehingga dalam penelitian ini penulis harus melakukan interaksi dengan narasumber yaitu Ibu Indiyani Nurchasanah selaku Manager Marketing dan nasabah di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebuah BMT (Baitul Maal Waat Tamwil) Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, karena jika dilihat dari posisi tempatnya sangat strategis yang berada di jalan besar sehingga memudahkan dalam berbagai akses untuk melakukan pelayanan di BMT tersebut ditambah lagi produk pembiayaan yang paling sering digunakan adalah pembiayaan *Murâbahah*.

C. Sumber Data

Untuk memperoleh sebuah informasi ataupun data dalam penelitian ini, penulis menggunakan:

1. Sumber Data Primer

Data primer yaitu sumber yang berisikan hasil penelitian atau tulisan yang merupakan karya asli dari peneliti (Rahmadi, 2011:41). Untuk mengumpulkan data primer bisa dilakukan dengan wawancara baik langsung tatap muka ataupun menggunakan bantuan media social (whatsapp, email dan lainnya). Pada penelitian kali ini data yang akan didapatkan bersumber dari pihak-pihak yang bersangkutan seperti manajer marketing dan nasabah di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

2. Sumber Data sekunder

Data sekunder yaitu sumber yang berisikan hasil penelitian atau tulisan yang di publish oleh penulis yang tidak secara langsung melakukan penelitian tersebut (Rahmadi, 2011:41). Dalam sumber data sekunder ini data yang bisa menjadi sumber yang nantinya bisa menjadi bahan untuk mendukung tentang penelitian yang sedang di bahas bisa kita dapatkan lewat buku, jurnal ataupun internet.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan sebuah pengamatan dan juga pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang terlihat tampak pada suatu permasalahan pada objek penelitian. Dengan demikian observasi bisa dibidang sebuah kegiatan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti untuk menyempurnakan penelitiannya agar mendapatkan hasil yang maksimal (Sugiyono, 2012:310).

Peneliti melakukan observasi guna melihat suasana yang ada di dalam BMT, juga kegiatan sehari-hari yang dilakukan BMT tersebut dan bisa melihat secara langsung transaksi pembiayaan *Murâbahah* terutama dalam menetapkan margin pada transaksi *Murâbahah* antara pihak BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dan nasabah.

2. Wawancara

Wawancara merupakan metode yang digunakan sebagai teknik dalam mengumpulkan data jika peneliti ingin melakukan penelitian agar menemukan jawaban dari permasalahan yang diteliti dan juga peneliti tersebut ingin tahu tentang hal-hal yang lebih mendalam lagi (Sugiyono, 2012:319).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur bisa dibilang dapat digunakan sebagai teknik dalam pengumpulan data jika penulis dalam mengumpulkan telah menyiapkan bahan ataupun pertanyaan-pertanyaan yang akan disampaikan kepada responden yang bersangkutan. Dalam metode ini penulis menggunakannya sebagai data primer, di mana berbagai data mengenai mekanisme pembiayaan dan penetapan margin pada pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Peneliti akan melakukan wawancara dengan manajer marketing dan nasabah selaku orang yang memegang informasi terkait pembiayaan, prosedur, penetapan margin dan laporan keuangan yang ada di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto.

3. Dokumentasi

Dokumentasi bisa berbentuk gambar, tulisan ataupun karya-karya dari seseorang. Dokumentasi adalah mencari data tentang hal-hal berupa catatan, transkrip, surat, buku, jurnal, notulen dan lain sebagainya. Berdasarkan kedua pendapat dari para ahli bisa dibilang bahwa pengumpulan data dengan teknik dokumentasi adalah suatu kegiatan pengumpulan data oleh peneliti untuk mengumpulkan data-data yang dibutuhkan di mana data tersebut mengenai sumber yang akan diteliti (Sugiyono, 2012:329). Data yang akan dikumpulkan dengan teknik ini adalah data di antaranya yang berkaitan dengan profil BMT hingga sejarah dari BMT Dana Mentari Purwokerto.

E. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis yang bersifat deskriptif kualitatif. Yang mana dalam metode ini yang bersifat kualitatif data yang akan dikumpulkan berhubungan dengan tujuan atau fokus dari penelitian ini. Data tersebut terdiri dari 2 jenis. *Pertama*, dari manusia didapat dari orang yang menjadi narasumber atau disebut informan. *Kedua*, non manusia yang bersumber dari dokumen, catatan dan juga hasil observasi yang berkaitan dengan fokus penelitian.

Analisis ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui mekanisme penetapan margin dalam pembiayaan *Murâbahah*. Dengan tujuan sesuai dengan sudut pandang perspektif keuangan syariah yaitu untuk bisa memberi bantuan pengetahuan dan juga pemahaman tentang penetapan margin yang dilakukan dalam pembiayaan *Murâbahah*. Dengan menggunakan metode ini, dalam penelitian ini dapat menganalisis dan mendapatkan gambaran rinci, faktual mengenai mekanisme pembiayaan dan penetapan margin pada pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Selanjutnya langkah-langkah yang dilakukan penulis dalam menganalisis data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Sebuah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data dasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan. Pada proses ini berlangsung dilakukan secara terus-menerus selama penelitian berlangsung dan bahkan sebelum data terkumpul (Sugiyono, 2012:338). Dengan begitu data yang telah direduksi menghasilkan gambaran yang jelas untuk memudahkan peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya jika perlu.

2. Penyajian Data

Penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif yang berbentuk catatan, grafik ataupun bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam sebuah bentuk padu dan mudah dicapai sehingga akan memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi (Sugiyono, 2012:341).

3. Penarikan Kesimpulan

Dalam upaya penarikan kesimpulan dilakukan secara terus-menerus selama berada dilapangan. Dari awal pengumpulan data, peneliti mulai mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan dan juga sebab akibat (Sugiyono, 2012:345). Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah sebuah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada, temuan yang dimaksud bisa berupa deskriptif atau gambaran dari objek yang sebelumnya masih belum jelas.

F. Teknik pemeriksaan keabsahan data

Dalam penelitian kualitatif, setelah tahap pengumpulan data adalah melakukan analisis kebenaran (kredibilitas). Tahap pendekatan analisis data triangulasi digunakan peneliti untuk menentukan kebenaran dari data yang diperoleh. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber apakah data yang dikumpulkan sesuai atau malah bertentangan. Terdapat 4 metode triangulasi yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, triangulasi waktu dan triangulasi teori.

Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Dalam penelitian kualitatif, triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek, membandingkan dan memverifikasi data atau informasi yang diperoleh melalui beberapa sumber, setelah itu data yang sudah dianalisis oleh peneliti menghasilkan sebuah kesimpulan (Sugiyono, 2012:372-373).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

1. Sejarah dan Profil

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto didirikan pada tahun 1995 untuk memberikan pelayanan kepada anggota baik peminjam maupun penyimpanan aset (dana). BMT Dana Mentari Purwokerto adalah BMT yang beroperasi dengan berdasarkan prinsip syariah tanpa unsur bunga/sewa. Sistem pembiayaan/pinjaman berlandaskan pada kerjasama dan prinsip kerjasama dan persaudaraan yang selalu membawa pada rasa keadilan.

Gambar 4.1

Kantor BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto



Tahun 1995 merupakan tahun kelahiran BMT-BMT di Indonesia. Salah satu BMT yang dibentuk adalah BMT yang didirikan oleh kelompok pemuda Muhammadiyah yang melakukan kerjasama dengan Yayasan Baitul Maal Muhammadiyah (YBMM). Nama-nama muda itu antara lain: Achmad Sobirin, M. Sutopo Aji, Waryoto, Khomsah Tun, Sudiro Husodo and Nanang Yulianto. Dari keenam pemuda tersebut terlibat dalam proses pendirian BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. M. Sutopo Aji, Nanang Yulianto dan Sudiro Husodo mengadakan pembicaraan dengan Pimpinan Cabang Muhammadiyah Purwokerto Barat selaku tuan rumah kantor BMT dan

prosedur atau aturan YBMM bahwa BMT harus selalu berada di bawah naungan PCM. Khomsahtun dan Sobirin menyelesaikan magang di BMT Khairu Ummah Leuwiliang Bogor atas rekomendasi dari YBMM Pusat (BMT Dana Mentari, 2023).

Setelah melakukan pelatihan dan menerima SK (Surat Keputusan) YBMM yang menyetujui dan mengesahkan BMT Dana Mentari di bawah naungan YBMM, enam orang pemuda tersebut menyepakati rencana peresmian dan disepakati akan dilakukan pada hari Minggu, tanggal 1 Oktober 1995. Berbagai persiapan administrasi dilakukan oleh M. Sutopo Aji termasuk unsur PCM, unsur PDM dalam acara pembukaan BMT Dana Mentari PCM Purwokerto Barat yang diresmikan secara simbolis oleh Pimpinan PDM Banyumas saat itu (BMT Dana Mentari, 2023).

Hasil keputusan YBMM tertulis dalam Surat Persetujuan dan Lampiran berupa susunan pengurus dan disajikan sebagai berikut:

- a. Pembina :
Yayasan *Baitul Māl* Muhammadiyah Jakarta
- b. Penanggungjawab :
PCM Purwokerto Barat
- c. Badan Pengawas
Ketua : H. Gunawan
Anggota : Saechun Saeradji
- d. Badan Pengurus
 - 1) Ketua : Achmad Sobirin
 - 2) Wakil Ketua : Sutopo Aji
 - 3) Sekretaris : Maryoto, SE
 - 4) Bendahara : Khomsahtun
 - 5) Pemasaran :
 - a). Nanang Yullianto
 - b). Sudiro Husodo

Setelah peresmian, semua pengurus menyepakati pembukaan kantor operasional, yang sekaligus menyewa ruang tamu dari KH. Syamsuri Ridwan yang menjabat sebagai Ketua MUI Kabupaten Banyumas. Hambatan muncul saat pembukaan kantor operasional yang menyebabkan Achmad Sobirin dan Waryoto harus meninggalkan BMT Dana Mentar dalam waktu seminggu. Setelah Achmad Sobirin dan Waryoto mengundurkan diri, 4 pengurus setuju mengangkat Sutopo Aji sebagai ketua karena beliau saat itu menjabat sebagai wakil mereka. Kantor operasional tetap beroperasi dan terbuka di bagian tugas, Sutopo Aji, Sudiro Husodo dan Nanang bertugas di luar sedangkan Khomsahtun mengelola BMT di dalam.

Seiring dengan berjalannya waktu, Sudiro Husodo dan Nanang Dana Mentari mengundurkan diri dari BMT Dana Mentari ketika BMT di usia muda. Setelah kepergian Sudiro Husodo dan Nanang, Sutopo Aji dan Khomsahtun BMT menambah manajemen atau pekerja, dan Rachmat Sofyan bergabung pada November 1995, Indiyani Nur Chasanah pada Desember 1995 dan Suyatman pada Maret 1996. Setelah penambahan pekerja tersebut, kegiatan BMT tetap berjalan dengan keuangan dan keterampilan yang seadanya. Namun, didorong oleh semangat juang dan rasa tanggung jawab, seluruh pengurus terus berupaya untuk mengemban amanah tersebut (BMT Dana Mentari, 2023).

Pada Mei 1997, karyawan lain bergabung yaitu Pak Paryanto. Karena dukungan dan pimpinan Dompot Dhuafa Republika yang pada saat itu menerima ajakan BMT Dana Mentar untuk bekerjasama dalam penyaluran hewan kurban serta pelatihan bagi manajer dan karyawan. Setelah hampir 2 tahun beroperasi pengurus berfikir untuk memiliki badan hukum/legalitas usaha ketika terdapat beberapa pilihan yaitu PT, CV atau koperasi. Dari ketiga bentuk tersebut, koperasi merupakan pilihan yang paling mudah. Oleh karena itu, pengurus bergerak untuk menjamin legalitas melalui dinas koperasi dan koperasi resmi didirikan dengan nama KSU (Koperasi Serba Usaha Dana Mentari) dengan surat keputusan (SK) Kementerian Koperasi sebagai berikut:

No. : 13246/BH/KWK.11/IX/1997

Tanggal : 15 September 1997

Pengurus di Anggaran Dasar sebagai berikut:

- a. Ketua : M.Sutopo Aji
- b. Wakil Ketua : Drs. Zaenuri Ahmad
- c. Sekretaris : Indiyani NC
- d. Bendahara : Khomsahtun
- e. Bendahara II : Eko Suprpto

Dengan adanya SK dari Dinas Koperasi, para pengurus mendapat binaan-binaan manajemen dan keuangan diantaranya adanya proyek P2 KER yang waktu itu diberi Dana sebesar Rp 5.000.000,00 (Lima Juta Rupiah), kemudian pada tahun 1998 mendapat Proyek P3 T yang pada waktu itu karyawan diikutsertakan dalam proyek tersebut dan dibayar oleh proyek tersebut selama 7 bulan sebesar Rp 300.000,00 (Tiga Ratus Ribu Rupiah). Diantara karyawan yang mengikuti proyek tersebut antara lain Khomsahtun, Indiyani NC dan Paryanto. Proyek yang ketiga adalah adanya DO dari Dinas Koperasi di mana para pengurus diberikan hak untuk menjual beras waktu itu dan memperoleh keuntungan. Dengan bantuan Dinas Koperasi dan Dukungan dari para Anggota KSU BMT Dana Mentari Purwokerto dapat menembus ke angka BEP tahun 1998 dan pada tahun 1999 para pengurus sudah dapat membagikan laba kepada Anggotanya tahap demi tahap sampai saat ini.

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yang beralamat di Jl. Kapt. Patimura No. 392 Karanglewas Tlp. 0281 6840001 pada saat ini memiliki beberapa kantor cabang disekitar wilayah Purwokerto, diantaranya:

Tabel 4.1
Kantor Cabang

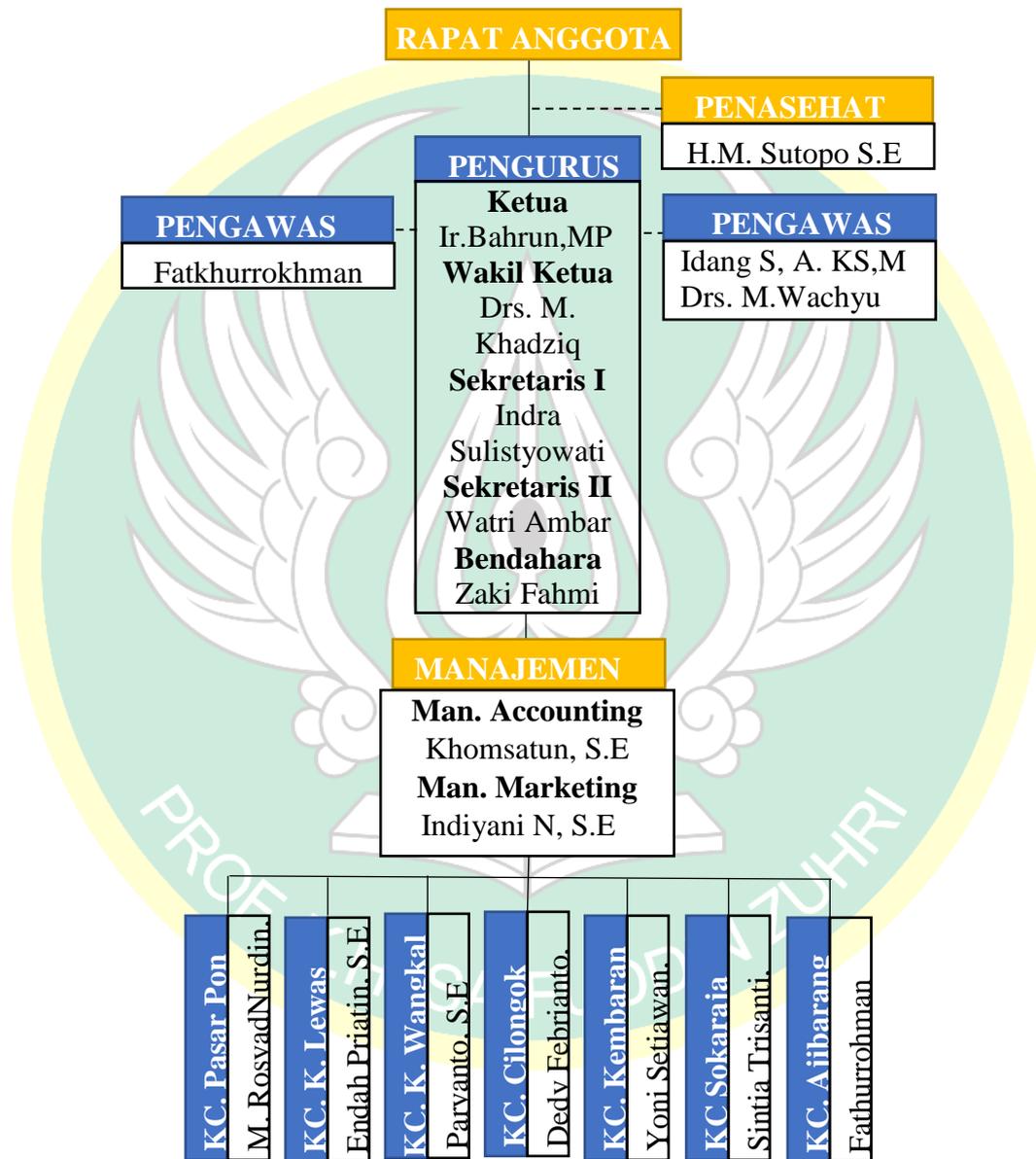
No.	Kantor Cabang	Alamat
1.	Karang Lewas	Jl. Kapt. Patimura No. 392 Karanglewas Tlp. (0281)6480001
2.	Pasar Pon	Kios Pasar Pon No. 11-12 Banatrsoka Purwokerto Barat Tlp. (0281) 625604
3.	Karang Wangkal	Jl. Dr. Soeparno No. 90 Karangwengkal Purwokerto Utara Tlp.(0281) 6576859
4.	Cilongok	Jl. Raya Cilongok Kios Sentra Komoditi 6A Pernasidi Tlp. (0281)655157
5.	Kembaran	Jl. Larangan- Kembaran (Utara Pasar Larangan) Tlp. (0281) 6511660
6.	Sokaraja	Jl. Menteri Supeno RT 03 Sokaraja Tengah – Sokaraja Tlp. (0281) 6541468
7.	Ajibarang	Jl. Pandansari No. 834, Kauman, Ajibarang Wetan Tlp. (0281)571899

2. Struktur Organisasi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

Kemampuan suatu perusahaan merupakan perwujudan dari organisasi itu sendiri yang didukung oleh para pegawai dan pimpinan perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi yang tepat, maka masing-masing bagian mengetahui dengan jelas wewenang dan tanggung jawabnya. Dengan adanya struktur organisasi, maka setiap bagian dapat mengetahui dengan jelas wewenang dan tanggung jawabnya. Dengan demikian, maka setiap pekerjaan dapat dilakukan

dengan efektif dan efisien. Adapun struktur Organisasi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto adalah sebagai berikut:

Gambar 4.2
Struktur Organisasi KSU Dana Mentari Muhammadiyah
Purwokerto Periode 2021-2023



Adapun job deskripsi dari masing-masing setiap struktur organisasi tersebut sebagai berikut:

- a. Musyawarah Rapat Anggota, mempunyai kewenangan atau kekuasaan tertinggi didalam BMT. Musyawarah Rapat Anggota memiliki tugas sebagai berikut :
 - 1) Menetapkan AD (anggaran dasar) /ART BMT termasuk bila ada perubahan.
 - 2) Kebijakan umum dibidang organisasi, manajemen dan usaha BMT.
 - 3) Mengangkat pengurus dan dewan syari'ah BMT setiap periode. Juga dapat memberhentikan pengurus bila melanggar ketentuan-ketentuan BMT.
 - 4) Menetapkan rencan kerja, anggaran pendapatan dan belanja BMT serta pengesahan laporan keuangan.
 - 5) Melakukan pembagian sisa hasil usaha.
 - 6) Penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran BMT.
- b. Penasehat, mempunyai wewenang memberikan nasehat kepada pengurus dan pengelola dalam menjalankan ugas atau kegiatan oprasionalnya.
- c. Dewan Pengurus, dipilih dari dan oleh anggota dalam rapat anggota. Pengurus BMT dipilih dan diangkat sekurang-kurangnya berjumlah 5 orang, terdiri dari ketua, wakil, sekretaris 1 ,2 dan bendahara. Kewajiban dan tugas pengurus :
 - 1) Menentukan arah kegiatan dan mengelola keseluruhan proses BMT dalam rangka pengembangan visi dan misi.
 - 2) Menyelenggarakan musyawarah rapat anggota.
 - 3) Mengajukan rencana kerja dan anggaran BMT.
 - 4) Menyelenggarakan dan memelihara buku daftar anggota, buku daftar pengurus dan buku lainnya yang diperlukan.
 - 5) Mengatur mekanisme pembinaan terhadap sistem organisasi keanggotaan secara menyeluruh.
- d. Dewan Pengawas, mempunyai wewenang emberikan fatwa, penjelasan, informasi dan pandangan-pandangan yang dianggap perlu dalam hal ketepatan

pola, akad, dan transaksi-transaksi lainnya di BMT dengan syariah Islam sebagai dasar pedoman operasional BMT. Tugas:

- 1) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebijakan dan pengelolaan usaha sekurang-kurangnya satu kali setahun.
 - 2) Membuat laporan tertulis tentang hasil pengawasan dan disampaikan kepada pengurus dan anggota.
 - 3) Menerima laporan keuangan yang dapat dipertanggung jawabkan pelaksanaan tugas yang dijalankan Direksi setiap bulan.
- e. Manager Marketing, mempunyai wewenang merencanakan, mengarahkan, serta mengevaluasi, target penghimpunan dana dan pembiayaan BMT serta memastikan strategi yang digunakan tepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.
- f. Manager Accounting
- 1) Mengelola administrasi keuangan hingga ke pelaporan keuangan.
 - 2) Pengarsipan laporan keuangan dan berkas-berkas yang berkaitan secara langsung dengan keuangan.
 - 3) Menyiapkan laporan-laporan untuk keperluan analisis keuangan lembaga.
3. Visi dan Misi BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
- a. Visi Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
“Menjadi Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah Yang Handal”.
 - b. Misi Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
 - 1) Pemberdayaan Ekonomi Syariah
 - 2) Peningkatan Sumber Daya Manusia
 - 3) Penggunaan Informasi Teknologi Berbasis Syariah
4. Produk-Produk BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto
- a. Pelayanan Pembiayaan
 - 1) *Murābahah*
Murābahah adalah jual beli barang dengan harga asal (harga perolehan) ditambah dengan keuntungan (margin) yang disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Karakteristiknya adalah

penjual harus memberi tahu berapa harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

2) *Ijārah*

Ijārah adalah kepemilikan hak atas manfaat dari penggunaan sebuah aset sebagai ganti pembayaran. Pengertian sewa (*Ijārah*) adalah sewa atas manfaat dari sebuah aset, sedangkan sewa beli (*Ijārah wa Iqtina*) atau disebut juga *Ijārah Muntahiya bi Tamlik* adalah sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan.

3) *Mudhārabah*

Mudhārabah adalah akad kerjasama usaha/ perniagaan antarapihak pemilik dana (*shahibul māl*) sebagai pihak yang menyediakan modal dana sebesar 100% dengan pihak pengelola modal (*mudharib*), untuk usaha dengan porsi keuntungan akan dibagi bersama (nisbah) sesuai dengan kesepakatan dimuka dari kedua belah pihak.

4) *Musyārahah*

Pembiayaan *Musyārahah* adalah suatu bentuk akad kerjasama perniagaan antara beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya dalam suatu usaha, di mana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta dalam pelaksanaan manajemen usaha tersebut.

5) *Qardh*

Pinjaman kebajikan (*Qardh*) adalah jenis pembiayaan melalui meminjamkan harta kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan.

6) *Ar Rahn*

Harta (*mahrūm*) dari nasabah (*rahin*) kepada bank (*murtahin*) sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang.

b. Pelayanan Simpanan

1) Simpanan dengan Bagi Hasil

a) Simpanan Ummat

Merupakan simpanan dana pihak ketiga yang dapat dipergunakan oleh BMT di mana nasabah akan mendapatkan bagi hasil dari dana tersebut. dana tersebut bisa diambil sewaktu-waktu.

b) Simpanan Pendidikan

Merupakan simpanan yang diperuntukan bagi para pelajar yang akan mempersiapkan dana untuk melanjutkan ke pendidikan yang lebih tinggi.

c) Simpanan Persiapan Qurban

Simpanan Qurban merupakan simpanan yang ditujukan untuk ibadah penyembelihan qurban. Bisa perorangan maupun kelompok majelis ta'lim. Simpanan ini hanya dapat diambil pada saat menjelang hari raya Idul Adha.

d) Simpanan Walimah

Merupakan simpanan yang disediakan untuk persiapan pernikahan calon suami ataupun istri dan nasabah akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan. Dana tersebut dapat diambil menjelang hari pernikahan.

e) Simpanan Hari Tua

Simpanan ini ditujukan untuk kepentingan pada hari tua mendatang/ masa pensiun. Pada simpanan ini bagi hasil diperhitungkan setiap bulan.

f) Simpanan Haji/ Umrah

Simpanan Haji / Umroh merupakan simpanan yang ditujukan untuk ibadah Haji/ Umroh.

g) Simpanan Ibu Bersalin

Simpanan Ibu Bersalin ini dikhususkan untuk ibu-ibu yang akan menjalani persalinan buah hatinya.

h) Simpanan berjangka

Merupakan simpanan dana pihak ketiga baik perorangan, yayasan, lembaga pendidikan, masjid, dan sebagainya yang besar dan jangka waktu ditentukan. Penarikan hanya boleh dilakukan pada tanggal jatuh tempo, apabila diluar ketentuan maka akan dikenakan biaya pinalti sebesar 25% dari bagi hasil yang dibagikan pada bulan terakhir. Jangka waktu simpanan ini yaitu 1, 3, 6, 12 bulan.

2) Simpanan *Wadiah* dan ZIS

a) Simpanan *Wadiah Yadh Dhammanah*

Perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si pemilik menghendaki. Pemilik dana tidak berhak menuntut hasil apapun dari BMT. BMT hanya memberikan bonus kepada pemilik dana.

b) ZIS

Simpanan amanah dari hari akhir merupakan simpanan amanah yang merupakan zakat, infak, sedekah, dan wakaf. Di mana BMT akan menyalurkan kepada orang yang berhak menerimanya (*mustahik*).

3) Pelayanan Lain-Lain

a) Pembayaran rekening listrik, ledeng, telepon. Dengan system online serta dengan pembeyaran yang cepat dan mudah.

b) Penjualan/ agen gas LPG yang berlokasi di Pasar Manis.

c) Toko Mentari

Melayani anggota dan karyawan dari BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Di mana anggota dan karyawan diwajibkan belanja di toko mentari. Toko tersebut diresmikan padatangal 7 Desember 2019.

B. Mekanisme Penetapan Margin pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto

Penetapan margin pada pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, berdasarkan pada kesepakatan yang dibuat antara BMT dan nasabah. Pernyataan atas keputusan margin keuntungan yang akan diterima oleh LKS dinyatakan pada pokok perjanjian di mana pihak BMT menyampaikan secara jujur tentang harga pokok barang, berapa BMT membeli barang tersebut, berapa margin keuntungan BMT dan berapa total jualnya juga disebutkan bahwa margin bersifat tetap tidak berubah dalam kondisi apapun.

Dari hasil kesepakatan antara BMT dan nasabah melakukan penentuan harga yang harus dibayar, kemudian menentukan berapa kisaran nominal margin

yang didapatkan BMT dan harus diangsur oleh nasabah setiap bulannya. Penetapan margin yang sesuai akan membawa keuntungan dan juga kerelaan bagi kedua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli. Oleh karena itu, BMT tidak membatasi jenis barang pada pembiayaan *Murâbahah* selama tidak melanggar dari syariat Islam. Salah satu cara untuk menarik minat nasabah dengan menetapkan tingkat margin pembiayaan *Murâbahah* yang tepat, tidak terlalu tinggi maupun terlalu rendah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Indiyani (Manajer Marketing) tentang penerapan pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menyatakan bahwa:

“Penerapannya pada koperasi syariah tidak sama dengan koperasi konvensional karena tidak membebankan bunga kepada nasabah melainkan menerapkan margin keuntungan dari pembelian barang dan BMT berperan sebagai penjual barang yang diinginkan oleh nasabah” (Wawancara, 3 Februari 2023).

Penetapan margin pada pembiayaan *Murâbahah* sangat penting karena akan mempengaruhi pendapatan dari BMT. Jika margin terlalu tinggi hal ini juga akan memberatkan nasabah sehingga berakibat pada minat nasabah yang menurun. Jika margin terlalu rendah maka akan mempengaruhi biaya yang akan dikeluarkan oleh BMT.

Adapun pertimbangan dalam penentuan margin sebagai berikut:

1. Proses Pembiayaan

Adapun proses pembiayaan dalam mengajukan pembiayaan pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto bagi nasabah sebagai berikut :

- a. Calon nasabah mengajukan pembiayaan yang diperlukan kepada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan membawa persyaratan yang dibutuhkan dan memberikan spesifikasi barang yang diinginkan, misalnya calon nasabah membutuhkan kendaraan kemudian pihak BMT dan nasabah membuat kesepakatan mengenai spesifikasi kendaraan yang disebutkan.
 - 1) Fotocopy KTP Suami/Istri/Orang Tua
 - 2) Fotocopy Kartu Keluarga

- 3) Fotocopy Surat Jaminan
 - 4) Pas foto berwarna (3x4 sebanyak 1 lembar)
- b. Jika nasabah sudah menyebutkan dengan pasti terkait spesifikasi kendaraan tersebut, kemudian pihak BMT melakukan survei ke dealer. Barang yang dibeli harus sesuai dengan keinginan nasabah dan sesuai spesifikasi yang disebutkan oleh nasabah. Misalnya motor jenis apa dan type apa yang dibutuhkan oleh nasabah.
 - c. Pihak BMT menyebutkan harga pokok kendaraan secara jujur kepada nasabah.
 - d. Setelah nasabah mengetahui secara pasti harga pokok kendaraan tersebut, kemudian BMT melakukan pendaftaran pada list pembiayaan BMT.
 - e. Pihak BMT dan nasabah mengadakan kesepakatan mengenai margin, metode perhitungan margin dan jangka waktu untuk membayar angsuran.
 - f. BMT membayar kepada dealer.
 - g. Jika barang sudah dibayar kepada dealer, kemudian diadakan akad antara pihak BMT dengan nasabah (tetap mengedepankan musyawarah).
 - h. Anggota membayar angsuran.
2. Jenis Metode Perhitungan Margin

Berdasarkan hasil wawancara dengan Indiyani Nurchasanah (Manajer Marketing) mengenai metode perhitungan margin keuntungan pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menyatakan bahwa:

“Metode yang digunakan dalam pembiayaan Murâbahah yang dilakukan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto adalah dengan menggunakan metode flat (tetap) dan anuitas. Jadi untuk pembiayaan dibawah 5 juta itu cenderung menggunakan flat, sedangkan untuk pembiayaan di atas 5 juta menggunakan anuitas” (Wawancara, 3 Februari 2023).

3. Jumlah Nominal (plafond)

Berdasarkan hasil wawancara dengan Indiyani Nurchasanah (Manajer Marketing) tentang Plafond di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menyatakan bahwa:

“Jumlah nominal yang diberikan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto tidak memiliki batas. Asalkan nasabah memiliki pendapatan yang bisa untuk mengangsur pembiayaan yang dilakukan” (Wawancara, 3 Februari 2023).

4. Jangka Waktu

Sebagaimana hasil wawancara dengan Indiyani Nurchasanah (Manajer Marketing):

“Jangka waktu maksimal yang ditetapkan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yaitu 15 tahun dan minimalnya yaitu 1 bulan. Pengaruh jangka waktu pembiayaan terhadap penentuan margin atas pembiayaan Murâbahah adalah semakin panjang jangka waktu pembiayaan semakin tinggi tingkat resiko pembiayaan. Hal ini menyebabkan semakin tinggi pula margin untuk pihak BMT dan begitu juga sebaliknya” (Wawancara, 3 Februari 2023).

Sehingga pihak BMT sendiri memberi kelonggaran dalam mengangsur yaitu kemampuan dari nasabah seberapa dalam satu bulan bisa membayar, kemudian setelah itu pihak nasabah dan BMT akan melakukan kesepakatan terkait dengan jangka waktu yang akan diinginkan nasabah.

5. Persentase Margin Murâbahah

Dalam perhitungan dan penetapan margin *Murâbahah* diperlukan adanya persentase kepada kedua belah pihak. Presentase margin disesuaikan dengan lamanya jangka waktu pembiayaan. Pada pembiayaan *Murâbahah* persentase margin telah ditetapkan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto yaitu ditetapkan sebesar 1% sampai dengan 2% setiap bulan atau 12% sampai dengan 24% setiap tahunnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Indiyani Nurchasanah (Manajer Marketing) penetapan margin di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sebagai berikut:

“Margin yang ditetapkan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sebesar 1% sampai dengan 2% setiap bulan atau 12% sampai dengan 24% setiap tahunnya, dan boleh ada negosiasi (tawar menawar). Jadi besaran presentase sudah ditetapkan pihak BMT yang nantinya akan dilakukan negosiasi kepada nasabah untuk besarnya, biasanya nasabah juga langsung menyetujui tentang besaran margin yang ditawarkan pihak BMT. Contohnya:

nasabah membeli motor dengan harga RP. 20.000.000 diangsur selama 12 bulan dengan margin 1% sehingga jumlah pokok: Rp. 1.666.666, margin: Rp. 200.000, angsuran: Rp. 1.866.666. Total keseluruhan harga pokok+margin: Rp. 22.400.000. biasanya juga nasabah langsung setuju dengan margin tersebut”(Wawancara, 3 Februari 2023).

Rumus menghitung margin:

$$\text{Margin} = \text{plafon} \times \text{prosentase margi}$$

Keterangan:

Plafon : Jumlah nominal pembiayaan yang diajukan oleh Anggota/nasabah

Prosentase Margin : Persen margin yang ditetapkan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan kisaran antara 1% sampai dengan 2% setiap Bulannya

Rumus Harga Jual :

$$\text{Harga Jual Murabahah} = \text{harga pokok} + \text{besaran margin}$$

Rumus Harga Angsuran Perbulan :

$$\text{Harga Angsuran Per Bulan} = \frac{\text{Harga Pokok} + \text{Margin}}{\text{Lama Angsuran}}$$

Penetapan margin dalam pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sudah atas kesepakatan awal dari dua belah pihak, BMT menentukan nominal angsuran sesuai dengan harga barang yang di inginkan, berapa yang dibutuhkan dan sesuai jangka waktu

pelunasan. Menurut keterangan dari Siti Roisah selaku nasabah BMT:

“Saya datang ke BMT kemudian diberi tahu syarat-syarat untuk pengajuan pembiayaan, kemarin disuruh bawa fotocopy KTP, fotocopy KK, foto berwarna, sertifikat rumah (jaminan) dan menyampaikan keinginan barang yang dikehendaki beserta kesepakatan besaran margin, setelah semua lengkap saya ke BMT lagi kemudian disuruh mengisi formulir setelah itu disuruh menunggu beberapa hari. Kemarin itu setelah 3 hari saya dihubungi untuk datang ke BMT”(Wawancara, 7 Februari 2023).

Selain itu juga Siti Roisah menambahkan lagi:

“Kemarin saya melakukan pembiayaan Murâbahah, kemarin margin nya 1%, kalau saya yang penting angsurannya ringan karena angsurannya lebih rendah jika dibandingkan yang lain jadi saya menyetujuinya”(Wawancara, 7 Februari 2023)..

Setelah semua proses selesai dan tercapainya kesepakatan antara BMT dan nasabah, kemudian BMT membelikan barang yang diinginkan nasabah sesuai dengan klasifikasi yang sudah disampaikan. Selama akad pembiayaan tersebut BMT berhak meminta jaminan atau agunan agar nasabah dapat membayar angsuran tepat waktu. Perhitungan margin pada pembiayaan *Murâbahah* berdasarkan dari kesepakatan pihak BMT dengan nasabah dan nasabah menyanggupi nominal pelunasan pembiayaan pada BMT. Ketentuan margin pembiayaan *Murâbahah* atas perhitungan harga beli barang dan harga jual dari BMT kepada nasabah sesuai dengan margin keuntungan beserta jatuh tempo waktu yang telah di sepakati.

Misalnya Ibu Rahma yang mengajukan pembiayaan atas pembelian 2 unit sepeda motor seharga Rp 42.000.000, dengan harga per unit Rp 21.000.000, dan dari harga tersebut dihitung dengan tempo waktu yang disepakati sehingga total pembayaran angsuran margin pokoknya dibayar setiap bulan Rp 3.150.000,., Sistem pembayaran dalam pembiayaan *Murâbahah* di BMT secara cicilan dalam kurun waktu yang disepakati antara BMT dan nasabah. Ketentuan margin dalam pembiayaan *Murâbahah* ditentukan atas dasar kesepakatan awal kedua belah pihak, dengan menyesuaikan porsi keuntungan BMT dengan besar kecilnya harga pokok pembelian yang kemudian dijual kembali pada nasabah.

Teknik perhitungan margin menggunakan metode flat dan anuitas. Perhitungan anuitas adalah sebuah cara pengembalian pembiayaan dengan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin besar dan margin semakin menurun. Sedangkan metode flat adalah pengembalian pembiayaan dengan nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun karena akibat adanya angsuran harga pokok. Perhitungan tersebut porsi keuntungan harus ada selama jangka waktu angsuran dan keuntungan ini tidak boleh diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan *Murâbahah* berakhir atau lunas. Jika nasabah dalam transaksi *Murâbahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati BMT boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut.

C. Analisis Perspektif Keuangan Syariah

Murâbahah sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Dalam pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto tingkat keuntungan disepakati terlebih dahulu di awal akad. Dengan kata lain, penjual harus memberi tahu kepada pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Dalam penetapan margin keuntungan harus ada kejelasan sesuai kesepakatan bersama dengan nasabah sehingga terjadi kerelaan baik dari pihak nasabah ataupun BMT. Kegiatan tersebut sudah sesuai dengan dalil Q.S. an-Nisa:29 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اِلٰهَكُمْ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (Q.S An-Nisa:29)”.

Dari firman Allah SWT di atas bisa diartikan jika dalam jual beli diperbolehkannya melakukan tawar menawar agar tidak ada salah satu yang merasa dirugikan (baik penjual ataupun pembeli) karena telah menjual dan membeli atas dasar suka sama suka. Syafi'i mengatakan semua jenis jual beli yang dilakukan secara suka sama suka dari kedua belah pihak hukumnya boleh, selain jual beli yang diharamkan Rasulullah SAW. Dengan demikian, apa yang dilarang oleh Rasulullah secara otomatis diharamkan dan masuk dalam makna yang dilarang. Diperkuat dengan sabda Nabi Muhammad SAW berikut:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان

Artinya: *Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka."* (HR. al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

Hadis di atas menjelaskan bahwa dalam melaksanakan jual beli keridhaan selalu dituntut (diutamakan). Dari dalil Al-Quran dan Hadits ini dapat kita tarik kesimpulan bahwa jual beli hukumnya adalah boleh dengan ketentuan harus suka sama suka yang muncul dari kesepakatan dan tidak saling menzalimi kedua pihak. Selain itu, juga dipertegas dengan adanya fatwa DSN MUI yang menjelaskan bahwa penetapan margin dalam pembiayaan *Murâbahah* di perbolehkan dan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pada pasal 20 ayat 6, menjelaskan:

"Murâbahah adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh shahibul al-mal dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi shahibul al-mal dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau tangguh (angsur)".

Makna dari penjelasan di atas bahwa diperbolehkan adanya margin keuntungan berdasarkan kesepakatan antara kedua pihak dalam kasus ini yaitu antara BMT dan nasabah.

Berdasarkan hasil temuan peneliti, dalam skema pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menyampaikan semua hal

yang berkaitan dengan pembelian barang tentang harga pokok kepada nasabah berikut dengan biaya yang di perlukan. Jadi margin keuntungan yang akan diterima oleh BMT harus dinyatakan dalam bentuk perjanjian. Kemudian BMT menjualnya kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli di tambah margin keuntungan. Dalam kaitannya ini, BMT harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya-biaya yang diperlukan dan margin keuntungan yang akan didapatkan BMT selama periode tertentu sesuai waktu yang diinginkan nasabah. Kemudian, nasabah membayar harga yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Ketentuan ini sesuai dengan Fatwa DSN NO: 04/ DSN-MUI/IV/2000 bahwa lembaga keuangan harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Transaksi *Murâbahah* yang sah secara Islam menurut kitab-kitab fiqh adalah karena lembaga keuangan lebih dulu memperbolehkan barang untuk dijual kembali dengan mendapatkan keuntungan, sehingga suatu komoditi dijual untuk mendapatkan uang dan operasinya tidak sekedar merupakan pertukaran uang dengan uang. Berdasarkan hal ini, pembiayaan yang dijalankan pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sudah sesuai dengan ketentuan yang ada didalam Fatwa DSN NO: 04/ DSN-MUI/IV/2000 bahwa lembaga keuangan harus membeli terlebih dahulu aset (barang) yang dipesan nasabah. Hal tersebut sudah sesuai dengan apa yang disampaikan Siti Roisah (nasabah), menurutnya:

“Saat saya mengajukan pembiayaan Murâbahah di BMT berupa sebuah motor, pihak BMT sendiri yang membelikan motor tersebut dan setelah itu diserahkan pada saya, selanjutnya saya mulai meng-angsur” (Nasabah, 7 Februari 2023).

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada Indiyani Nurchasanah mengatakan:

“Untuk metode dalam perhitungan margin yang digunakan di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto menggunakan 2 (dua) jenis yaitu secara proporsional dan annuitas” (Wawancara, 3 Februari 2023).

Hal tersebut sesuai dengan yang ada didalam fatwa DSN NO: 84/DSN-MUI/XII/2012 yang berbunyi:

“Pengakuan keuntungan pembiayaan Murâbahah dalam bisnis yang dilakukan

oleh lembaga keuangan syariah boleh dilakukan secara proporsional dan secara annuitas selama sesuai dengan *urf* (kebiasaan) yang berlaku dikalangan lembaga keuangan syariah”.

Mengenai metode perhitungan margin adalah *Urf* (kebiasaan) bahwa dalam menetapkan dan menghitung besarnya margin sendiri tidak diatur secara spesifik dalam al-Quran dan sunnah. Dalam *kaidah fiqih*, menegaskan bahwa:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya: “Pada dasarnya segala bentuk muamalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

Dalam kaitannya tersebut metode pengakuan keuntungan dalam *Murâbahah* tidak diatur dalam dalil berupa ayat al-Quran ataupun sunnah, sehingga dalilnya dikembalikan pada prinsip sebagai hukum aslah dalam muamalat yaitu boleh sepanjang dalil syar’i yang melarang serta sejalan dengan maslahat dan kebiasaan yang sah. Dapat dikatakan jika penjual (BMT) boleh menetapkan berapapun tingkat margin asalkan tidak terlalu berlebihan dengan yang biasa ditetapkan lembaga keuangan syariah pada umumnya. Dengan kata lain tidak ada batasan dalam mengambil margin penjualan.

Seperti yang sudah dijelaskan di atas dalam penetapan margin di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sudah sesuai dengan menetapkan margin sebesar 1% sampai dengan 2% setiap bulan atau 12% sampai dengan 24% setiap tahunnya dengan kesepakatan dari jajaran pengurus BMT, seperti Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan lain sebagainya juga setiap tahunnya presentase margin tersebut bisa saja berubah sesuai dengan pertimbangan pengurus.

Disamping berdasarkan *urf* (kebiasaan), penetapan tingkat margin juga berdasarkan pada hadits Rasulullah yang menunjukkan bolehnya mengambil keuntungan hingga 100% dari modal. Hadits yang diriwayatkan oleh al-Bukhari yang menceritakan Zubeir bin Awwam salah seorang dari sepuluh sahabat nabi SAW yang dijamin masuk surga. Ia pernah membeli sebidang tanah di daerah Madinah dengan harga 170.000 kemudian dijualnya dengan harga 1.600.000,

bisa dikatakan sembilan kali lipat dari harga belinya. Jadi tidak ada ukuran khusus dalam menetapkan margin, selama tingkat margin sesuai *urf* dan juga tidak menzalimi salah satu pihak atau tidak menimbulkan *mudharat* (kerusakan) maka masih bisa dianggap sah.

Dalam pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah, jangka waktu merupakan durasi angsuran untuk pengembalian dana LKS beserta keuntungannya dalam jual beli *Murâbahah*. Perbedaan penetapan margin dengan pembayaran secara tunai ataupun tidak tunai (diangsur) dengan keuntungan margin yang didapat, misalnya pembelian rumah secara tangguh (angsur) dengan jangka waktu 1 tahun margin yang ditetapkan 10% dan waktu 2 tahun margin nya 20%, praktik semacam itu diperbolehkan. Menurut ulama Hanafi, Maliki, Syafi'iah dan Hambali berpendapat jika selisih lebih dari margin (keuntungan) yang dipengaruhi jangka waktu adalah sah. Alasan yang digunakan para ulama menghalalkan tambahan harga karena pembayaran tangguh atau jangka waktu, antara lain:

1. QS. Al-Baqarah (2):275, menafsirkan ayat ini bahwa hukum memperoleh keuntungan dalam jual beli adalah boleh. Baik keuntungan tersebut dalam jual beli tunai ataupun tangguh (angsur).
2. QS. An-Nisa (4):29, menafsirkan ayat ini bahwa penambahan harga karena pembayaran secara tangguh (angsur) termasuk keuntungan yang dibolehkan, karena jual beli yang dilakukan bukan karena tekanan atau paksaan, melainkan atas dasar suka sama suka diantara keduanya.
3. QS. Al-Baqarah (2):282, dalam ayat ini terdapat perintah untuk membukukan (mencatat piutang/utang) keuntungan karena jual beli dengan pembayaran harganya tangguh termasuk dibolehkan karena keumuman makna utang yang terdapat dalam ayat tersebut.
4. Atsar shahabat riwayat Ibn Abi Syaibah dari Ibn Abbas r.a. mengatakan:
 “Tidaklah mengapa (boleh) seseorang menawarkan barang dagangannya dengan dua harga, harga tunai sekian dan harga tangguh sekian tetapi harus jelas mana yang dipilih sehingga jelas saling ridho nya”.

Dari yang sudah disampaikan di atas penerapan yang dilakukan di BMT Dana

Mentari Muhammadiyah Purwokerto di mana jangka waktu mempengaruhi margin (keuntungan) yang didapatkan, sehingga jangka waktu yang pendek akan lebih kecil margin (keuntungannya), dibandingkan dengan jangka waktu panjang. Seperti yang disampaikan Indiyani Nurchasanah (Manajer Marketing):

“Ya ketika anggota (nasabah) melakukan pembiayaan dan nantinya akan dihadapkan dengan beberapa pilihan jangka waktu yang diinginkan si nasabah, dengan risiko yang diambil pada setiap jangka waktu yang dipilih” (Wawancara, 3 Februari 2023).

Bisa di bilang risiko ketika mengambil jangka waktu pendek adalah nasabah harus menerima pola angsuran perbulan yang lumayan besar dibandingkan jangka waktu panjang, sebaliknya risiko ketika mengambil jangka waktu panjang adalah nasabah harus menerima harga jual yang lebih besar dibandingkan jangka waktu pendek.

Menurut penulis bahwa margin keuntungan merupakan nilai (presentase) yang sudah ditetapkan oleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. *Pertama*, berdasarkan kesepakatan oleh jajaran pengurus BMT, seperti Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan lain sebagainya sehingga tidak ada perbedaan yang signifikan antar LKS. *Kedua*, berdasarkan biaya yang dikeluarkan selama dalam proses produksi. Penetapan margin merupakan salah satu manajemen risiko dari BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto agar penjualannya tidak mengalami kerugian. Berdasarkan hasil metode penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* menetapkan harga jual belinya kepada nasabah dengan pihak nasabah membayar lebih sebagai keuntungan yang akan didapatkan oleh pihak BMT. Dapat dikatakan jika penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* adalah bebas dari unsur riba dan cara pelunasan atau pembayarannya di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto berapapun periode pembayaran yang disepakati marginnya tetap sama.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto mempertimbangkan beberapa hal seperti proses pembiayaan, jumlah nominal (plafond), jangka waktu, metode perhitungan dan presentase margin *Murâbahah*. Pertimbangan lainnya yaitu melihat presentase margin dari beberapa lembaga keuangan lain agar menjadi acuan untuk memperkirakan kisaran margin yang nantinya akan ditetapkan. Di mana penetapan margin keuntungan *Murâbahah* di BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dengan ketentuan margin yang ditetapkan sebesar 1% sampai dengan 2% setiap bulan atau 12% sampai 24% setiap tahunnya yang kemudian ditentukan atas kesepakatan bersama kedua belah pihak antara BMT dan nasabah. Dengan bentuk ketentuan harga berapa BMT membeli barang yang diinginkan nasabah, jangka waktunya dan nominal margin keuntungan BMT yang disesuaikan dengan besar kecilnya pembiayaan. Serta menggunakan metode flat dan anuitas dalam perhitungan keuntungan margin. Dalam pembiayaan *Murâbahah* juga BMT harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang, harga jual kepada nasabah yang mempengaruhi margin yang akan diterima oleh BMT dan jangka waktu yang disepakati.
2. Mekanisme penetapan margin pembiayaan *Murâbahah* seperti proses pembiayaan, jumlah nominal (plafond), jangka waktu, metode dan presentase margin *Murâbahah* diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan syariat Islam. Fatwa-fatwa DSN-MUI menjelaskan bahwa penetapan margin diperbolehkan dan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pada pasal 20 ayat 6, serta menurut Al-Qur'an dan hadis menjelaskan bahwa dalam pembiayaan *Murâbahah* diperbolehkan adanya

margin berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak dan berapapun tingkat margin diperbolehkan asalkan tidak terlalu berlebihan dengan yang biasa ditetapkan lembaga keuangan syariah pada umumnya.

B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat penyusun berikan, sebagai berikut:

1. Bagi Lembag

Diharapkan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto dapat mempertahankan nasabah yang masih ada dan dapat menambah jumlah nasabah sebanyak mungkin dengan senantiasa memberikan pelayanan yang terbaik, sehingga secara tidak langsung bisa menambah kepercayaan nasabah dan juga menunjukan kepada nasabah bahwa BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sudah menerapkan operasional secara syariah.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Tentunya dalam penelitian ini masih banyak kekurangan yang dilakukan peneliti, namun peneliti terus berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik kedepannya. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan lebih mengembagkan penelitian dengan menambah sampel untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, F. (2019). “Manajemen Bank Syariah”, Surabaya: Muhammadiyah University Surabaya.
- Anggadini, S. (2018). “Penerapan Margin Pembiayaan *Murâbahah* pada BMT As-Salam Pacet – Cianjur”, *Jurnal Majalah Ilmiah Unikom*, Vol. 9 No. 2 page. 188-189
- Anugrah, Yuli Dwi Yusrani. (2020). “Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan *Murâbahah* pada Perbankan Syariah”, *Jurnal Akuntansi dan keuangan islam*. Vol. 2 No. 1.
- Arif, M. dan Nur Rianto. (2012). “Buku Lembaga Keuangan Syariah”, Bandung:CV Pustaka Setia.
- Arumdhani, A. dan Septiani, R. (2012). “Pengaruh Pembiayaan *Murâbahah* dan Tingkat Suku Bunga BI Terhadap Pendapatan Margin *Murâbahah* pada PT Bank Syariah Mandiri”, *Jurnal Riset Akuntansi UNIKOM*, Vol. IV No.1, page. 22–47.
- Damayanti, E. (2017). “Aplikasi *Murâbahah* pada Lembaga Keuangan Syariah”, *Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. 5 No. 2.
- Dewan Standar Akuntansi Syariah – IAI. (2007). “Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Akuntansi *Murâbahah*”, Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan.
- Eka Rahmawati dan W. Darmaya. (2018). “Analisis Penetapan Margin pada Pembiayaan *Murâbahah* dan Nisbah Bagi Hasil pada Pembiayaan Mudharabah di BMT Al-Ittihad Pekanbaru”, *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*. Vol. 1 No. 2.
- Eny Latifah. (2018). “Implementasi Prinsip Syariah pada Manajemen Sumber Daya Manusia di Microfinance (Studi Kasus Pada Kspps BMT Buna Ummat Sejahtera Paciran)”, *Jurnal Mebis (Manajemen dan Bisnis)*. Vol. 3 No. 2.
- Faisal, M. (2015). “Metode Anuitas dan Proporsional *Murâbahah* Sebagai Bentuk Transparansi dan Publikasi Laporan Bank”, *Mimbar Hukum-Fakultas Hukum Universitas Gadjah Mada*. Vol. 26 No. 3.
- Hakim. (2017). “Pembiayaan *Murâbahah* pada Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum di Indonesia”, Al-Urban: *Jurnal Ekonomi Syariah dan Filantropi Islam*, Vol. 1, No, 2. 213–223.
- Hamsyi, N. (2017). “Analisis Penentuan Margin Pembiayaan *Murâbahah* pada PT. Bank Syariah X Cabang Pontianak”, *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, Vol. 6 No. 3.
- Harahap, S dan M, Ghozali. (2020). “Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) dalam Pengembangan Ekonomi Umat”, *Human Falah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*. Vol. 7 No. 1.
- Ibrahim, A. (2021). “Pengantar Ekonomi Islam”, Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah.
- Ibrahim, A. dan Fitria. (2012). “Implikasi Penetapan Margin Keuntungan pada Pembiayaan *Murâbahah* (Suatu Studi dari Perspektif Islam pada Baitul Qiradh Amanah)”, *Jurnal Islamic Banking* Vol. 1 No. 2, page. 168–184.
- Ilhamy M. (2018). “Manajemen Pembiayaan Bank Syariah”, Univesitas Islam Negeri Sumatera Utara: FEBI UIN-SU Press.

- Ismanto, K. (2015). “Pengelolaan Baitul Maal pada Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) di Kota Pekanbaru”, *Jurnal jurusan syariah*. Vol. 12 No. 1.
- Juwita, dan Purnamasari. (2017). “Analisis Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan *Murâbahah* di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Al-Falah Sumber”, *Al-Amwal : Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah*. Vol. 9 No.1.
- Melina, F. dan Zulfa, M. (2020). “Implementasi Pembiayaan *Murâbahah* pada Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Kota Pekanbaru”, *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, Vol. 3 No. 2, page. 356–364.
- Muhammad, I. (2015). “Pembiayaan *Murâbahah* Dalam Perspektif Islam”, *Jurnal Pendidikan dan Pranata Islam*. Vo. 10 No. 2.
- Mulya, E dan Buchori A. (2016). “Standar Produk Perbankan Syariah *Murâbahah*”, Jakarta: Pengembangan Produk dan Edukas.
- Mursid, F. (2018). “Kebijakan Regulasi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Di Indonesia”, *Jurnal Kajian Syari'ah dan Masyarakat*. Vol. 18 No. 2.
- Musobih, F. dan Mukarromah, S. (2019). “Tinjauan Syariah Terhadap Strategi Pemasaran Produk Akad Mudharabah di BMT Dana Mentari Karanglewas Purwokerto”, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 2 No. 1, page 51-64.
- Rachman, A. Dan Pratama, E. (2016). “Penetapan Margin dalam Pembiayaan *Murâbahah* pada PT. BPRS Berkah Ramadhan-Tangerang”, *Jurnal Islamonomic*, Vol. 7 No. 2.
- Rahmadi. (2011). “Pengantar Metodologi Penelitian”, Banjarmasin: Antasari Press.
- Rahmawati, F. dan Rochman. (2019). “Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan *Murâbahah* di BMT se-Kabupaten Jepara”, *Jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 3 No. 2.
- Satya, K. (2018). “Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin *Murâbahah* Pembiayaan Konsumtif di Bank Kaltim Syariah”, *Jurnal Ekonomika Bisnis* Vol. 4 No. 2.
- Sugiyono. (2012). “Metode Penelitian Pendidikan”, Bandung: Alfabeta.
- Tanjung dan A, Novizas. (2021). “Eksistensi Baitul Mal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Perekonomian Islam”, *Jurnal Magister Ilmu Hukum*. Vol. 3 No. 1