

SKRIPSI

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL DAN PROFIT MARGIN
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT AS'ADIYAH
SENGKANG KABUPATEN WAJO**



2020



SKRIPSI

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL DAN PROFIT MARGIN
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT AS'ADIYAH
SENGKANG KABUPATEN WAJO**



2020

**EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL DAN PROFIT MARGIN
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT AS'ADIYAH
SENGKANG KABUPATEN WAJO**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Program Studi
Ekonomi Syariah

Disusun dan Diajukan Oleh

MUJAHIDAH HARDIN
NIM. 15.1224.002

PAREPARE

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

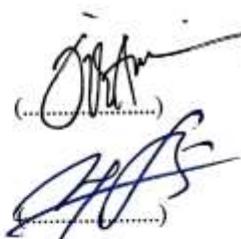
2020

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Mujahidah Hardin
Judul Skripsi : Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin
Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah
Sengkang Kabupaten Wajo
Nomor Induk Mahasiswa : 15.1224.002
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No. B.1548/In.39.8/PP.00.9/10/2019

Disetujui Oleh

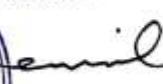
Pembimbing Utama : Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag.
NIP : 19760501 200003 2 002
Pembimbing Pendamping : Dr. Zainal Said, M.H.
NIP : 19761118 200501 1 002



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

SKRIPSI

EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL DAN PROFIT MARGIN
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT AS'ADIYAH
SENGKANG KABUPATEN WAJO

Disusun dan diajukan oleh

MUJAHIDAH HARDIN
NIM 15.1224.002

telah dipertahankan di depan sidang ujian munaqasyah
pada tanggal 12 Maret 2020
dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag.

(.....)

NIP : 19760501 200003 2 002

Pembimbing Pendamping : Dr. Zainal Said, M.H.

(.....)

NIP : 19761118 200501 1 002



Dekan,
Institut Agama Islam Negeri Parepare
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Sc.
NIP. 19640427 198703 1 002

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo

Nama Mahasiswa : Mujahidah Hardin

Nomor Induk Mahasiswa : 15.1224.002

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Ekonomi Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.1548/In.39.8/PP.00.9/10/2019

Tanggal Kelulusan : 16 Maret 2020

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag. (Ketua) (.....)

Dr. Zainal Said, M.H. (Sekretaris) (.....)

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. (Anggota) (.....)

Dr. Syahriyah Semaun, S.E., M.M. (Anggota) (.....)

Mengetahui:

Rektor,
Institut Agama Islam Negeri Parepare



Des. Ahmad Sultra Rustan, M.Si
NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbil Alamin, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT. berkat hidayah, rahmat, taufik dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar “Sarjana Ekonomi pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam” Institut Agama Islam Negeri Parepare. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada beliau Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya yang senang tiasa kita nanti-nanti syafaatnya di yaumul akhir.

Secara khusus penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua penulis ayahanda Hardin dan Ibunda Hj. Wahidah yang telah memberi semangat, doa dan nasihat-nasihat yang tiada hentinya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Selanjutnya, penulis juga mengucapkan dan menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelolah pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdian beliau sehingga tercipta suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.

3. Ibu Dr. Sitti Jamilah Amin, M.Ag. dan Bapak Dr. Zainal Said, M.H. selaku Pembimbing Utama dan pembimbing pendamping, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.
4. Ibu Rusnaena, M. Ag. sebagai Ketua Program Studi Ekonomi Syariah yang telah berjasa dan mendedikasikan hidup beliau untuk jurusan sehingga Jurusan Ekonomi Syariah saat ini dapat berkembang dengan baik.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu dan wawasannya sehingga penulis dapat menyelesaikan studinya.
6. Segenap Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Staf Rektorat, Staf Akademik, dan Staf Perpustakaan yang selalu siap melayani dan memberikan kemudahan administrasi kepada penulis selama masa perkuliahan dan proses penyelesaian skripsi.
7. Terima kasih kepada Bapak/Ibu Dosen IAIN Parepare yang telah menerima peneliti dengan sangat baik serta memberikan ilmu, data, dan informasinya, terkhusus dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, Fakultas Tarbiah, dan Fakultas Usuluddin Adab dan Dawah yang telah meluangkan waktunya dan berpartisipasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepala perpustakaan dan jajaran pegawai perpustakaan IAIN Parepare yang telah memberi pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare, terutama dalam penulisan skripsi ini.

9. Terima kasih kepada Manager Peembiayaan Dan Manager Operasional BMT As'adiyah Sengkang dan para karyawan yang telah memberikan izin dan datanya serta informasi kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
10. Teruntuk Widya Dharma Wuarlela, Muh. Yusran Yunus, dan Samiruddin Mahmud terima kasih telah meluangkan waktunya untuk menemani penulis dalam melaksanakan proses penelitian.
11. Terima kasih kepada sahabat dan teman-teman yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, terkhusus kepada Nur Handayani, Ridha Widyanti, Mirnawati, Helpiani dan seluruh teman-teman angkatan 2015 Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Parepare terima kasih telah kebersamai selama proses perkuliahan sampai penyelesaian skripsi.
12. Kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang dengan ikhlas telah memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Semoga Allah SWT memberikan balasan yang berlimpah baik itu didunia maupun diakhirat kelak, diberikan rejeki yang berlipat serta dibukakan jalan yang baik setiap langkahnya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penyusun dengan sangat terbuka dan dengan lapang dada mengharapkan adanya masukan dari berbagai pihak yang sifatnya membangun guna kesempurnaan skripsi ini.

Demikianlah, semoga karya sederhana berupa skripsi ini dapat menjadi tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan bagi pembaca. Penulis mengharapkan saran yang membangun bag penyempurnaan pembahasan dikemudian hari. Semoga bermanfaat.

Parepare, 24 Agustus 2020

Penulis



MUJAHIDAH HARDIN
NIM 15.1224.002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mujahidah Hardin
NIM : 15.1224.002
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin
Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah
Sengkang Kabupaten Wajo

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 24 Agustus 2020

Yang Menyatakan,



MUJAHIDAH HARDIN
NIM: 15.1224.002

ABSTRAK

Mujahidah Hardin “ *Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As’adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.* (dibimbing oleh Sitti Jamilah Amin dan Zainal Said).

Pembiayaan *Murabahah* merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli dimana penjual menyatakan harga beli dan keuntungan yang diinginkan kepada pembeli. Sedangkan harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa, profit margin merupakan indikator dari kemampuan sebuah perusahaan untuk menghasilkan keuntungan bersih. Penentuan Harga Jual dan profit margin atau pembiayaan sebagai bagian fungsi manajemen dalam usaha mikro untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan keuangan syariah yang lebih baik dan efisien dan efektif sebagai upaya pencegahan pembiayaan bermasalah.

Metode penelitian menggunakan metode penelitian lapangan (field research). Dengan melakukan pendekatan deskriptif kualitatif, yakni meneliti peristiwa-peristiwa yang ada di lapangan sebagaimana adanya. Namun tidak bisa terlepas juga dari penelitian kepustakaan (library research) karena dapat menjadi rujukan untuk mencari literatur-literatur dalam mengumpulkan data yang berbicara tentang penetapan harga hal-hal lain yang berkaitan dengannya

Hasil penelitian bahwa Dalam penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah di BMT As’adiyah Sengkang Kabupaten Wajo dimana pihak BMT menentukan harga dan keuntungan yang diperoleh. Dalam penerapan akad murabahah yang terjadi di BMT As’adiyah Sengkang menggunakan akad *wakalah* sebagai akad pelengkap. Metode yang dilakukan BMT As’adiyah dalam penentuan margin menggunakan metode *flat* dimana metode *flat* adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baik debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok. Faktor -faktor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin yang dilakukan di BMT As’adiyah adalah *pertama* terkait dengan jangka waktu, *kedua* terkait dengan penggunaan dana, dan yang *ketiga* terkait dengan kondisi nasabah.

Kata Kunci: Penentuan Harga, Profit Margin, Murabahah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING.....	v
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	xi
ABSTRAK.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	8
2.2 Tinjauan Teoritis.....	10
2.2.1 Evaluasi.....	10
2.2.2 Harga.....	13
2.2.3 Profit Margin.....	19

2.2.4 Pembiayaan Murabahah.....	20
2.3 Tinjauan Konseptual	24
2.4 Kerangka Pikir	27
2.5 Bagan Kerangka Pikir	28
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	30
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	31
3.3 Fokus Penelitian.....	31
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	31
3.5 Teknis Pengumpulan Data	32
3.6 Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.....	36
4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.....	45
4.3 Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo	51
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA	73
LAMPIRAN	76

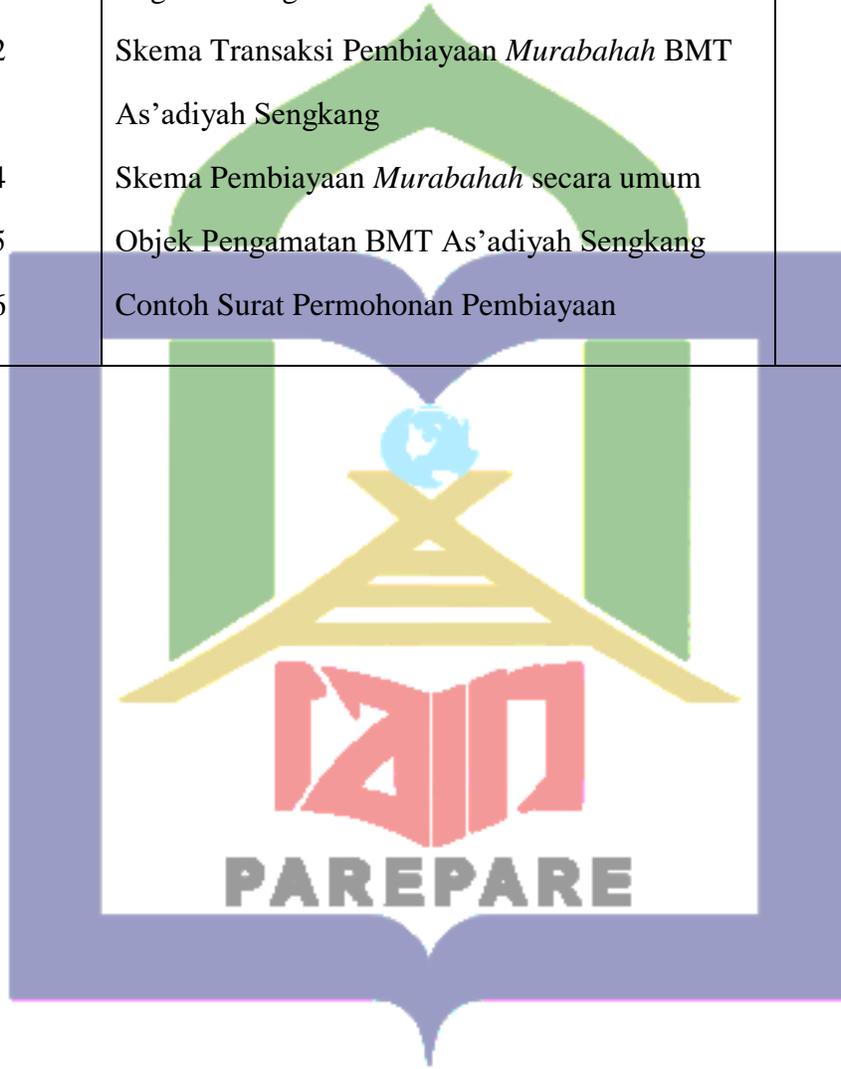
DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
4.1	Perbandingan Akad Antara Praktek <i>Klasik</i> dan <i>Kontemporer</i>	43
4.2	Misi, Tujuan BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo	53
4.3	Realisasi BMT As'adiyah Sengkang Tahun 2019	54
4.4	Jadwal Angsuran	64
4.5	Pendapatan BMT As'adiyah Sengkang Tahun 2015-2019	68



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
1	Bagan Kerangka Pikir	28
2	Skema Transaksi Pembiayaan <i>Murabahah</i> BMT As'adiyah Sengkang	39
4	Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i> secara umum	41
5	Objek Pengamatan BMT As'adiyah Sengkang	58
6	Contoh Surat Permohonan Pembiayaan	61



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
Lampiran 1	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari IAIN Parepare	77
Lampiran 2	Surat Rekomendasi Izin Melaksanakan Penelitian dari Dinas Penanaman Modal Kabupaten Wajo	78
Lampiran 3	Surat Keterangan Izin Penelitian dari BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo	79
Lampiran 4	Surat Keterangan Selesai Penelitian dari BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo	80
Lampiran 5	Daftar Wawancara	81
Lampiran 6	Transkrip Wawancara	83
Lampiran 7	Surat Keterangan Wawancara	91
Lampiran 8	Dokumentasi	96
Lampiran 9	Biografi Penulis	100
Lampiran 10		101

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah satu dalam menentukan harga akan berakibat fatal terdapat produk yang ditawarkan nantinya

Bagi perbankan terutama bank konvensional yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.

Perkembangan ekonomi Islam identik dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah. Seiring dengan hal tersebut, lembaga keuangan syariah yang ruang lingkupnya mikro yaitu *Baitul mal wattamwil* (BMT) juga semakin menunjukkan eksistensinya.

BMT lahir sebagai salah satu solusi alternative terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba. Dengan demikian, kerinduan umat Islam Indonesia yang ingin melepaskan diri dari persoalan riba telah mendapat jawaban dengan lahirnya bank maupun lembaga keuangan syariah. BMT adalah lembaga keuangan syariah informal yang didirikan sebagai pendukung dalam meningkatkan kualitas

usaha ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan sistem syariah.¹

Lembaga keuangan merupakan lembaga yang mempertemukan antara pihak yang mempunyai kelebihan dana (*surplus of fund*) dengan pihak yang mengalami kekurangan dana (*lack of fund*). Pentingnya peran lembaga keuangan sebagai salah satu pilar ekonomi dapat dilihat kebijakan pengucuran dana pinjaman dalam berbagai usaha. Lembaga keuangan suatu perekonomian ibarat seperti jantung dalam tubuh manusia, jika jantung manusia sehat dapat berfungsi mengatur *sirkulasi* darah keseluruhan tubuh akan dapat terjaga. Namun jika jantung mengalami gangguan dapat mempengaruhi tingkat kesehatan tubuh. Demikian juga dengan lembaga keuangan begitu penting dalam mempengaruhi *sirkulasi* uang dalam suatu perekonomian yang dapat berpengaruh terhadap kegiatan ekonomi secara keseluruhan. *Efisien* usaha lembaga perbankan akan berpengaruh terhadap *efisiensi* dan *efektifitas* kegiatan ekonomi dan dunia usaha.²

Kerjasama diantara sesama manusia adalah sebuah bentuk untuk memenuhi kebutuhan hidup dan mencapai kemajuan bersama dalam hidup. Kerjasama pada dasarnya adalah merealisasikan unsur tolong menolong sesama manusia yang dianjurkan dalam Islam, selama tolong menolong tersebut membawa kebaikan dan menghindarkan dari kemungkaran. Islam menekankan adanya kerjasama dan gotong royong yang dijelaskan Allah SWT dalam firmanNya surah Al-Maidah/5:2:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَنْتَعُونَ فَضلاً مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَاناً وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا

¹ Diyana Al Barra,.. *Evaluasi Akuntansi Praktik Penghimpunan Dana dan Pembiayaan di BMT Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta 2006: Fakultas Ekonomi UII, h. 24.

² Imamudin Yuliandi "*Ekonomi Islam*" , (Yogyakarta LPPI 2001), h. 117

يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ اَنْ صَدُّوْكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ اَنْ تَعْتَدُوْا وَتَعَاوَنُوْا عَلٰى الْبِرِّ
وَالْتَقْوٰى وَلَا تَعَاوَنُوْا عَلٰى الْاِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ - ٢

Artinya :

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu melanggar syiar-syiar kesucian Allah, dan jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan qalā-id (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitul Haram; mereka mencari karunia dan keridaan Tuhan-nya. Tetapi apabila kamu telah menyelesaikan ihram, maka bolehlah kamu berburu. Jangan sampai kebencian(mu) kepada suatu kaum karena mereka menghalang-halangi dari Masjidil Haram, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sungguh, Allah sangat berat siksa-Nya.³

Murabahah sebagai suatu jual beli dengan pembayaran tunda dapat terjadi baik pada harga tunai, dengan menghindari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditunda untuk pembayaran ataupun pada harga tunai plus *mark-up* untuk pengganti waktu penundaan pembayaran. Sedangkan para fuqaha tidak mempersoalkan keabsahan jual beli dengan pembayaran tunda jenis yang pertama yaitu pembayaran tunda pada harga tunai. Dalam perbedaan pendapat di kalangan ulama terjadi pada harga kredit yang lebih tinggi (sebagai lawan harga tunai) dalam jual beli dengan pembayaran tunda. Mazhab Maliki dan Syafi'i tidak menyetujui harga kredit yang lebih tinggi untuk jual beli dengan pembayaran tunai baik dalam pembahasan Maliki maupun dalam pembahasan tentang jual beli dengan pembayaran tunda dan dalam kitab *Al-Umm*, di jelaskan tidak di perbolehkan jual beli suatu barang berdasarkan *murabahah* dengan harga kredit yang lebih tinggi dari pada harga kontanya.

Meskipun para ulama di atas tidak menyetujui harga yang lebih tinggi pada jual beli dengan pembayaran tunda, para pengikut Mazhab Hanafi, Syafi'i dan beberapa

³Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahan (Jakarta Selatan: OASIS TERRACE RECIDENT, 2010), h. 106.

ulama lainnya menganut pandangan bahwa kenaikan harga pada jual beli dengan pembayaran tunda adalah boleh. Menurut Mazhab Hanbali, Ibn Qayyim yaitu *ketika seseorang menjual sesuatu dengan harga seratus rupiah bila dibayar tunai, maka tidak ada riba dalam hal tersebut.*⁴

Oleh karena itu tugas BMT tidak berhenti pada tahap pemberian pembiayaan saja tetapi BMT masih harus melakukan penentuan harga jual dan *profit margin* mulai dari pembiayaan itu diberikan sampai dengan pembiayaan dibayar lunas oleh nasabah. Apabila dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan harus memperhatikan aspek pembiayaan, maka segala permasalahan yang timbul baru dapat diketahui setelah masalah tersebut menjadi berat dan sulit untuk diatasi. Akibat dari keadaan tersebut dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pada kualitas pembiayaan yang diberikan menjadi buruk. Adanya metode penentuan harga jual dan *profit margin* pembiayaan *murabahah* tersebut untuk mencari keuntungan bersih akan membutuhkan banyak waktu, tenaga dan dana BMT untuk menyelamatkannya.

Penentuan harga jual merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pembiayaan. Harga jual menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga jual sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa yang ada dalam BMT. Salah dalam menentukan harga jual akan berakibat fatal terhadap produk yang akan ditawarkan nantinya. Bagi keuangan syariah terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya - biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah.

⁴ Abdullah Saeed, , “*Menyoal Bank Syariah*” Cet kedua. Jakart : Paramadina, 2004, h. 121-122

Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat tiga macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.⁵

Penentuan harga jual dan *profit margin* atau pembiayaan sebagai bagian fungsi manajemen dalam usaha mikro untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan keuangan syariah yang lebih baik dan efisien, guna menghindarkan terjadinya penyimpangan - penyimpangan dengan cara mengetahui faktor - faktor apa yang mempengaruhi dalam menentukan harga jual dan *profit margin* yang telah ditetapkan serta mengusahakan penyusunan administrasi pembiayaan yang benar.

Pembiayaan yang diterapkan pada BMT As'adiyah Sengkang salah satunya dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*, dimana nasabah memberikan keuntungan berupa *margin* yang telah disepakati. Dalam pelaksanaan pembayaran angsuran sangat fariatif, ada yang tepat waktu, ada juga yang lebih awal dari waktu yang ditentukan bahkan ada yang tidak tepat waktu. Walaupun dalam akad pembiayaan *murabahah* sudah disepakati batas waktu pembayaran pembiayaannya, akan tetapi terdapat nasabah yang membayar angsurannya tidak sesuai dengan waktu yang telah disepakati sehingga bisa dikatakan bahwa nasabah tersebut bermasalah. Sehubungan dengan adanya nasabah yang bermasalah

⁵ Kasmir, "*Pemasaran Bank*", (Edisi pertama ,Jakarta,2004), hlm. 151-152.

tersebut maka akan mempengaruhi pada waktu dan biaya yang dikeluarkan oleh pihak BMT As'adiyah Sengkang.

Terkait dengan fenomena diatas, maka peneliti akan meneliti tentang penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* menjelaskan bahwa bagaimana mekanisme penentuan harga jual dan *profit margin* serta faktor apa yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah*. Dan penelitian tentang penentuan harga jual dan *profit margin* yang efektif sebagai upaya pencegahan pembiayaan bermasalah.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa, dengan menentukan harga jual dan *profit margin* yang telah diberikan maka dapat diketahui apakah pembiayaan *murabahah* yang diberikan telah digunakan dengan benar atau tidak oleh nasabah sesuai dengan yang diajukan dalam pembiayaan *murabahah*. Apabila pembiayaan tersebut digunakan untuk kepentingan usaha maka apakah dengan pembiayaan tersebut nasabah berhasil atau tidak dalam mengembangkan skala usahanya.

Penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT, hingga kini bisa dikatakan sedikit sekali yang melakukan penelitian mengenai peran penentuan harga jual dan *profit* dalam pembiayaan *murabahah*, sehingga banyak orang bertanya - tanya mengenai apa itu *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Tidak banyak orang yang tau dan faham mengenai harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* itu sendiri, sehingga penulis skripsi ini mencoba menghadirkan nuansa baru dan sangat menarik untuk dikaji dan diteliti.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Bagaimana Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo?
- 1.2.2 Apa Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo?
- 1.2.3 Bagaimana Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin pada Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Wajo ?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk Menganalisis Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.
- 1.3.2 Untuk menganalisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.
- 1.3.3 Untuk menganalisis Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin pada Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Wajo ?

1.4 Kegunaan Penelitian

- 1.4.1 Kegunaan teoritis, bagi akademis penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pengembangan pemikiran dalam bidang Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.
- 1.4.2 Kegunaan Praktis, bagi masyarakat hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai informasi kepada masyarakat mengenai Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait harga dan profit bukan pertama kali diteliti, tetapi telah diteliti oleh banyak peneliti lainnya, diantaranya:

Peneliti pertama Fithria Aisyah Rahmawati Prodi Ekonomi Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus dalam penelitiannya “*Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah di BMT seKabupaten Jepara*”. Dalam penelitiannya adalah analisis data menunjukkan bahwa biaya operasional berpengaruh secara signifikan terhadap profit margin pembiayaan murabahah, hal ini sesuai dengan common sense dalam teori murabahah yang memperbolehkan adanya pembebanan biaya yang dikeluarkan dalam rangka menunjang kelancaran transaksi karena operasional lembaga keuangan mikro seperti BMT pada prinsipnya adalah mengumpulkan dan menyalurkan pembiayaan, maka semua biaya yang dikeluarkan untuk mendukung operasionalnya baik secara langsung maupun tidak langsung dapat digolongkan sebagai biaya overhead. Secara rata-rata biaya overhead perbulan dimasukkan kedalam profit margin pembiayaan murabahah yang dibebankan kepada nasabah debitur.⁶

Persamaan dari peneliti pertama dengan penelitiannya ini adalah dari segi margin pada pembiayaan murabahah di BMT. Sedangkan perbedaannya adalah dilihat dari segi metode penelitian dimana peneliti sebelumnya menggunakan metode

⁶Fithria Aisyah Rahmawati, “*Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah di BMT seKabupaten Jepara*”, Jurnal Equilibrium Vol. 3. No. 2, Desember 2015. H. 248

penelitian kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan pada penelitian sebelumnya berfokus pada factor-faktor yang mempengaruhi penentuan margin sedangkan penelitian ini berfokus pada evaluasi penentuan harga jual dan profit margin.

Peneliti kedua Arna Asna Annisa Prodi Ekonomi Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Salatiga, dalam penelitiannya “ *Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga*”. Dalam penelitiannya diketahui bahwa bagi nasabah yang baru, maka setiap ada yang disetujui pembiayaannya, mereka otomatis menjadi anggota BMT RAMA. Begitu dana turun, pengelolaannya akan diserahkan kepada nasabah. Asumsinya, BMT mempercayai nasabah bahwa penggunaan dananya akan dimanfaatkan sesuai dengan kebutuhan yang diajukan nasabah kepada BMT. Baru kemudian nasabah berkewajiban mengansur kepada BMT sesuai dengan nominal yang disepakati sampai kewajiban itu selesai, yang terdiri dari angsuran pokok, margin, dan simpanan wajib sebagai konsenkuensi menjadi anggota BMT. begitu selesai, nasabah memiliki alternative untuk meneruskan keanggotaannya di BMT atau menyelesaikannya, dengan catatan bahwa simpanan pokok dan simpanan wajibnya dapat diambil. Ini adalah salah satu strategi bagi BMT untuk memperbanyak anggota.⁷

Persamaan peneliti kedua dengan penelitian ini yaitu penentuan harga jual pembiayaan murabahah di BMT. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian terdahulu penetapan harga jual produk murabahah sedangkan penelitian ini membahas evaluasi penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah.

⁷Arna Asna Annisa, “ *Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga*”, h. 17.

Peneliti ketiga Achmad Fauzan prodi Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, dalam penelitiannya “*Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Murabahah Pada BMT Prima Syariah*”. Dalam penelitiannya menunjukkan bahwa penentuan harga jual pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT Prima Syariah memasukkan variable-variabel yang seharusnya secara syar’i tidak diperbolehkan, dan hal ini menyimpulkan efek tingginya harga jual pembiayaan *murabahah*.⁸

Persamaan penelitian ketiga dengan penelitian ini yaitu evaluasi dalam penentuan harga jual dalam pembiayaan *murabahah* di BMT. Sedangkan perbedaannya yaitu penelitian ketiga menggunakan penerapan metode penentuan harga jual sedangkan peneliti sekarang hanya berfokus pada evaluasi penentuan harga jual.

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Evaluasi

Evaluasi merupakan bagian dari sistem manajemen yaitu perencanaan, organisasi, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi. Tanpa evaluasi, maka tidak akan diketahui bagaimana kondisi objek evaluasi tersebut dalam rancangan, pelaksanaan serta hasilnya. Istilah evaluasi sudah menjadi kosa kata dalam bahasa Indonesia, akan tetapi kata ini adalah kata serapan dari bahasa Inggris yaitu *evaluation* yang berarti penilaian atau penaksiran.⁹ Sedangkan menurut pengertian istilah “evaluasi merupakan kegiatan yang terencana untuk mengetahui keadaan sesuatu obyek dengan

⁸Achmad Fauzan, “*Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Murabahah Pada BMT Prima Syariah*”, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011, h. 10.

⁹M. Echols John dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia An English Indonesia Dictionary*. (Jakarta : PT. Gramedia, 2000), h. 220.

menggunakan instrumen dan hasilnya dibandingkan dengan tolak ukur untuk memperoleh kesimpulan”.¹⁰

Definisi evaluasi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa evaluasi adalah penerapan prosedur ilmiah yang sistematis untuk menilai rancangan, selanjutnya menyajikan informasi dalam rangka pengambilan keputusan terhadap implementasi dan efektifitas suatu program. Evaluasi meliputi mengukur dan menilai yang digunakan dalam rangka pengambilan keputusan. Hubungan antara pengukuran dan penilaian saling berkaitan. Mengukur pada hakikatnya adalah membandingkan sesuatu dengan atau atas dasar ukuran atau kriteria tertentu (meter, kilogram, takaran dan sebagainya), pengukuran bersifat kuantitatif. Penilaian berarti menilai sesuatu. Sedangkan menilai itu mengandung arti, mengambil keputusan terhadap sesuatu yang berdasarkan pada ukuran baik atau buruk, sehat atau sakit, pandai atau bodoh dan sebagainya dan penilaian bersifat kualitatif.

Adapun tujuan dan fungsi evaluasi adalah:

1. Untuk mengetahui apakah tujuan-tujuan yang telah ditetapkan telah tercapai dalam kegiatan.
2. Untuk memberikan objektivitas pengamatan terhadap perilaku hasil.
3. Untuk mengetahui kemampuan dan menentukan kelayakan.
4. untuk memberikan umpan balik bagi kegiatan yang dilakukan.¹¹

Pada dasarnya tujuan akhir evaluasi adalah untuk memberikan bahan-bahan pertimbangan untuk menentukan/membuat kebijakan tertentu, yang diawali dengan suatu proses pengumpulan data yang sistematis.¹²

¹⁰ M. Yunanda, *Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta : Balai Puataka, 2009), h. 56.

¹¹ Crawford, *Marketing*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 84-87.

¹² S. Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Asdi Mahasatya, 2002), h. 13. .

Standar Evaluasi Standar yang dipakai untuk mengevaluasi suatu kegiatan tertentu dapat dilihat dari tiga aspek utama yaitu¹³; a. *Utility* (manfaat) Hasil evaluasi hendaknya bermanfaat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan atas program yang sedang berjalan. b. *Accuracy* (akurat) Informasi atas hasil evaluasi hendaklah memiliki tingkat ketepatan tinggi. c. *Feasibility*(layak) Hendaknya proses evaluasi yang dirancang dapat dilaksanakan secara layak.

Evaluasi juga menerapkan tahap-tahap yang harus dilaksanakan. Berikut tahapan evaluasi sebagai berikut:

1. **Perencanaan.** Evaluasi yang diterapkan pada tahap perencanaan dalam menetapkan prioritas dari berbagai alternative pilihan dan *possibility* akan suatu metode dalam pencapaian tujuan.
2. **Pelaksanaan.** Kegiatan evaluasi pada tahapan ini adalah menganalisa dan menentukan level perkembangan pada penerapan kegiatan dibandingkan perencanaan.
3. **Setelah Pelaksanaan.** Hampir serupa dengan tahap pelaksanaan namun evaluasi pada tahap ini pasca pelaksanaan memiliki objek yang berbeda untuk dianalisa. Tahapan ini membandingkan perencanaan dengan hasil pelaksanaan. Bagaimana dampak yang dihasilkan pada kegiatan yang telah dilaksanakan. Apakah sesuai dengan harapan atau tidak.

Penerapan dari tahap-tahap tersebut dapat kita ketahui bagaimana pelaksanaan evaluasi yang akan kita evaluasikan berjalan baik dan sesuai dengan yang diharapkan nantinya.

¹³Husein Umar, *Evaluasi Kinerja Perusahaan*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2002), h. 40.

2.2.2 Harga

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang dan jasa. Di dunia perbankan, ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.¹⁴

Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.¹⁵ Harga jual mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama harga, adalah sarana untuk memenangkan persaingan di pasar. Fungsi kedua, harga adalah sumber keuntungan perusahaan.¹⁶

Fiqh muamalah jual beli secara bahasa diucapkan bermakna memiliki dan membeli yaitu jual beli secara amanat (kepercayaan) dimana pembeli mempercayai perkataan penjual tentang khianat dan prasangka buruk. Sistem jual beli sendiri terdiri dari tiga bentuk yaitu *murabahah*, *tauliyah*, dan *wadhi'ah*. *Murabahah* adalah jual beli dengan harga pertama disertai tambahan keuntungan. *Tauliyah* adalah jual beli dengan harga pertama tanpa ada penambahan atau pengurangan. Sedangkan *wadhi'ah* adalah jual beli dengan harga jual lebih rendah dari harga pertama. Jual beli adalah menukar suatu barang dengan barang yang lain dengan cara yang tertentu (akad harus jelas).¹⁷

Harga merupakan suatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa dimana kesepakatan tersebut direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad.

¹⁴Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*. (Jakarta: Ikrar Mandiri Jaya, 2004), h. 57-58.

¹⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan*. Cet. Ke-4, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 196.

¹⁶Siswanto Sutojo, *Manajemen Terapan Bank*, Cet. Ke-1, (Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo), h. 132.

¹⁷Rasjid Sulaiman, *Fiqh Islam*, cet. 38 (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2005), h.278.

A. Tujuan Penentuan Harga

Tujuan penentuan harga berdasarkan pada tingkat keuntungan dan perolehan yang akan diterimanya.¹⁸

Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:

1) Untuk Bertahan Hidup

Artinya dalam kondisi tertentu terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini bank ini menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran, misalnya untuk bunga simpanan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga pesaing dan bunga pinjaman rendah, tetapi dalam kondisi menguntungkan.

2) Untuk Memaksimalkan Harga

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

3) Untuk Memperbesar Market Share

Penentuan harga ini dengan harga murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan. Contohnya seperti penentuan suku bunga simpanan yang lebih tinggi dari pesaing ditambah kelebihan lainnya seperti hadiah.

4) Mutu Produk

Tujuan dalam hal ini mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga

¹⁸Kasmir, *Majemen Perbankan*, Cet.ke-4, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 198.

jual ditentukan setinggi mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

5) Karena Pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing, tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing. Artinya bunga simpanan diatas pesaing dan bunga pinjaman, dibawah pesaing.

B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penepatan suku bunga secara garis besar sebagai berikut:

1) Kebutuhan Dana

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di bank. Dengan demikian kebutuhan dana dapat dipenuhi. Sebaliknya jika bank kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

2) Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, penentuan utama tingkat suku bunganya pihak perbankan harus memperhatikan perilaku pesaing. ¹⁹Dalam arti jika pesaing menetapkan untuk bunga simpanan rata-rata 16% per tahun, maka jika kita

¹⁹Gitisudarmo Indriyo, *Pengantar Bisnis, Edisi Ke-2*, (Yogyakarta: BPFE 2008).

hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan di atas bunga pesaing misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing.

3) Kebijakan Pemerintah

Dalam kondisi tertentu pemerintah dapat menentukan batas maksimal atau minimal suku bunga, baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman. Dengan ketentuan batas minimal atau maksimal bunga simpanan maupun bunga pinjaman bank tidak boleh melebihi batas yang sudah ditetapkan oleh pemerintah.

4) Target Laba yang diInginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank. Jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak bank harus serius dalam menentukan persentase laba atau keuntungan yang diinginkan.

5) Jangka Waktu

Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi bunganya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko dimasa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relative lebih rendah.

6) Kualitas Jaminan

Kualitas jaminan adalah suatu proses pengukuran mutu, menganalisis kekurangan yang telah ditemukan lalu membuat rencana atau kegiatan untuk meningkatkan mutu diikuti dengan penilaian apakah sudah mengalami peningkatan atau belum. Kualitas jaminan menggunakan standar pengukuran dalam melakukan setiap kegiatan²⁰. Semakin likuid jaminan yang diberikan, maka semakin rendah

²⁰V. Gaspersz, *Manajemen Kualitas Dalam Industri Jasa*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2002), h.15.

bunga kredit yang dibebankan dan sebaliknya. Sebagai contoh dengan jaminan sertifikat deposito bunga pinjaman akan lebih rendah jika dibandingkan dengan nasabah yang memiliki jaminan sertifikat tanah. Alasan utama perbedaan ini adalah hal pencairan jaminan apabila kredit yang diberikan bermasalah. Bagi bank jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito atau rekening giro yang dibekukan akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan sertifikat tanah.

7) Reputasi Perusahaan

Reputasi perusahaan atau bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko kredit macet dimasa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.²¹ Reputasi perusahaan merupakan indikator penting dari keberhasilan perusahaan, jika dikelola dengan baik akan membuat nama perusahaan berhasil.

8) Produk yang Kompetitif

Maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif, bunga kredit yang diberikan relative rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku dipasaran.

9) Hubungan Baik

Biasanya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama (*primer*) dan nasabah biasa (*sekunder*). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama

²¹Gitisudarmo Indriyo, *Pengantar Bisnis, Edisi Ke-2*, (Yogyakarta: BPFE 2008).

biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

10) Jaminan Pihak Ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafid, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik merupakan loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.²²

Pihak ketiga pemberi hak tanggungan adalah pihak ketiga (orang lain) yang menjamin utangnya debitur dengan persil miliknya.

C. Ketentuan Penetapan Harga Jual

Dalam transaksi jual beli, harga memegang peranan penting untuk sebuah produk. Harga adalah jumlah uang yang digunakan di dalam pertukaran suatu barang. Sehingga harga dapat didenisikan sebagai jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Berdasarkan definisi di atas dapat diketahui bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual.

Ekonomi Islam siapapun boleh berbisnis, namun demikian dia tidak boleh mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Konsep harga dalam Islam sedikit banyak merujuk pada penerapan harga yang lebih adil atau *thaman al-mithl/qimah al-adl*.

²²Kasmir, *Majemen Perbankan*, Cet.ke-4, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 199-201.

Qimah Al-Adl digunakan oleh Rasulullah SAW dalam mengomentari kompensasi bagi pembebasan budak, di mana budak ini akan menjadi orang yang merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang adil dan digunakan pula oleh Umar bin Khattab dan Ali bin Abi Thalib, ketika menetapkan nilai baru atas *diyah*, setelah nilai dirham turun sehingga harga-harga naik. Berdasarkan pandangan Ibnu Taimiyah, adil bagi para pedagang berarti barang-barang dagangan mereka tidak dipaksa untuk dijual pada tingkat harga yang dapat menghilangkan keuntungan normal mereka. Harga adil adalah harga yang terjadi secara bebas-kompetitif atau tidak terdistorsi-antara penawaran dan permintaan (*'an taradhin minkum*) dan selanjutnya akan mendorong para pelaku pasar untuk bersaing dengan sempurna. Harga yang adil adalah harga yang dapat mendorong seseorang memenuhi kebutuhan keluarganya secara layak. Ini berarti bahwa harga harus meliputi biaya dan keuntungan yang cukup memenuhi kebutuhan pedagang itu.

2.2.3 Teori Profit Margin

Profit margin adalah persentase yang ditetapkan pada kebijakan *pricing* pinjaman yang terutama ditujukan untuk memperoleh ROA (*return on assets*) yang ditargetkan.²³ Adapun penetapan profit margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim *Asset Liability Committee* (ALCO) Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

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

Direct Competitor's Market Rate (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok competitor langsung

²³Bambang Djinarto, *Banking Asset Liability Management Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 45.

atau tingkat margin bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung terdekat.

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

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

3) *Expected Competitive Return For Investors (ERCI)*

Expected Competitive Return For Investors (ERCI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat memberikan dana kepada pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

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

5) *Overhead Cost*

Overhead Cost adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.²⁴

Overhead cost adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh bank dalam menjalankan kegiatannya.

2.2.4 Teori Pembiayaan Murabahah

Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 menyebutkan bahwa, yang dimaksud pembiayaan adalah sebagai berikut: “Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau

²⁴Adirmawan A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Ed.3 (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2004), h.204.

kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.²⁵

Sementara itu, menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi Dan Usaha Kecil dan Menengah No. 91/Kep/M.KUKMI/IX/2004 tentang Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah menyatakan bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antar koperasi dengan anggota, calon anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai pembayaran sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.²⁶

Berdasarkan pengertian tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah pemberian fasilitas penyediaan dana untuk mendukung investasi yang telah direncanakan berdasarkan kesepakatan antara pihak yang membiayai dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan sering digunakan untuk menunjukkan aktivitas utama BMT, karena berhubungan dengan rencana pengelolaan dana untuk memperoleh pendapatan. Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, aktivitas pembiayaan BMT, juga menganut asas syariah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan (*margin*) maupun jasa manajemen. Upaya ini harus dikendalikan

²⁵Republik Indonesia, Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, h. 4.

²⁶Republik Indonesia, Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004, h. 3.

sedemikian rupa sehingga likuiditas dapat terjamin dan tidak banyak dana yang menganggur.

Salah satu *skim fiqih* yang sangat populer digunakan oleh Lembaga Keuangan Syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Secara bahasa *murabahah* bersal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. *Murabahah* juga berarti *al-Irbaah*, karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.

Murabahah adalah jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait dengan harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan yang diinginkan. *Murabahah* merupakan salah satu jual beli amanah (atas dasar kepercayaan), sehingga harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan harus diketahui secara jelas.

Murabahah adalah jual beli dengan harga pokok pembelian ditambah dengan tingkat keuntungan tertentu yang disepakati kedua belah pihak. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian), dan tambahan *profit* yang diinginkan yang tercermin dalam harga jual. *Murabahah* bukan merupakan transaksi dalam bentuk pemberian pinjaman kredit kepada orang lain dengan adanya tambahan interest (*bunga*), akan tetapi merupakan jual beli komoditas.²⁷

Murabahah menekankan adanya pembelian komoditas berdasarkan permintaan nasabah, dan adanya proses penjualan kepada nasabah dengan harga jual yang merupakan akumulasi dari biaya beli dan tambahan *profit* yang diinginkan. Dengan demikian, pihak bank diwajibkan untuk menjelaskan tentang harga beli dan tambahan

²⁷Moh. Rifai, *Konsep Perbankan Syariah*, (Semarang: Wicaksana Semarang, 2002), h.16-17.

keuntungan yang diinginkan kepada nasabah. Dalam konteks ini, bank tidak menyediakan uang kepada nasabah untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi seharusnya pihak bank yang berkewajiban untuk membelikan komoditas pesanan nasabah dari pihak ketiga (*supplier*), dan baru kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Sedangkan yang dimaksud dengan pembiayaan *murabahah* merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (*margin*) tertentu yang ditambahkan di atas biaya perolehan, dimana pelunasannya dapat dilakukan secara tunai maupun angsuran.²⁸

Pembiayaan *murabahah* merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual-beli dimana penjual menyatakan harga beli dan keuntungan yang diinginkan kepada pembeli. Dalam hal ini, bank bertindak sebagai penjual sedangkan nasabah bertindak sebagai pembeli.

A. Rukun *Murabahah*

Rukun *murabahah* harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu:

- 1) Pelaku *akad*, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek *akad*, yaitu mabi' (barang dagangan) dan tsaman (harga), dan
- 3) *Shighah*,²⁹ yaitu ijab dan Kabul dimana pernyataan dan ekspresi saling rida/rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis maupun dengan cara-cara modern.

²⁸Kautsar Riza Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*, (Jakarta: Akademia Permata, 2012), h. 142.

²⁹Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2007), h.82.

B. Syarat *Murabahah*

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani, antara lain sebagai berikut:

- 1) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lump sum atau persentase tertentu dari biaya.

C. Landasan Hukum *Murabahah*

Secara khusus transaksi *murabahah* tidak pernah secara langsung dibahas dalam Al-Qur'an maupun hadits Rasulullah saw. Namun dalam Al-Qur'an dan hadits terdapat penjelasan tentang jual beli secara umum, laba-rugi, perdagangan serta jual beli secara angsur yang lazim dilaksanakan oleh Nabi Muhammad saw dan para sahabatnya. Jual-beli *murabahah* ini hanya dibahas dalam kitab-kitab fiqh dan itupun sangat sedikit dan sepintas saja. Para ilmuan, ulama, dan praktisi perbankan syariah menggunakan rujukan/dasar hukum jual-beli sebagai rujuhkannya, karena mereka menganggap bahwa *murabahah* termasuk jual-beli. landasan hukum *murabahah* antara lain ayat 275 surah Al-Baqarah yang artinya: "... *padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*" (QS. Al-Baqarah:275).³⁰

Selain itu Allah SWT. juga berfirman yang artinya: "Haai 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, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu". (QS.An-Nisa':29).³¹

Selain itu, DSN MUI juga telah menetapkan beberapa fatwa tentang *murabahah*, diantaranya adalah Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000. tentang *Murabahah*.³²

2.3 Tinjauan Konseptual

Penelitian ini berjudul Penentuan Harga Jual dan Profit Marjin Pembiayaan *Murabahah* di BMT As'Adiyah Sengakang Kabupaten Wajo. Untuk lebih memahami

³⁰*Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, cet 10 (Jakarta Selatan: Oasis Terrace Recident, 2013), h.275

³¹*Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*, cet 10 (Jakarta Selatan: Oasis Terrace Recident, 2013), h.43

³²Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*, (Bandung: Rafika Aditama, 2009), h. 46-47).

maksud dari penelitian tersebut maka penulis akan memberikan definisi dari masing-masing kata yang terdapat dalam judul tersebut.

A. Harga Jual

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan boleh memperoleh laba yang maksimal.³³

Harga jual yaitu besarnya harga yang dibebankan dikeluarkan untuk diproduksi tambah non produksi dan jumlah laba yang diinginkan.

B. Profit Margin

Profit margin merupakan indikator dari kemampuan sebuah perusahaan untuk menghasilkan keuntungan bersih. Hasilnya bisa dibandingkan antara penjualan dan laba bersih. Perhitungan profit margin sangatlah penting karena menentukan langkah ke depan bagi sebuah perusahaan, terutama dalam menerapkan strategi penjualan dengan penetapan harga.³⁴

Profit margin yaitu pendapatan terhadap penjualan yang diperoleh selisih antara penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dibagi dengan penjualan bersih.

C. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktifitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada masyarakat berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada pengguna dana bahwa dana yang diberikan akan

³³Hansen dan Mowen, *Akuntansi Manajemen dan Biaya Jilid 2*, (Jakarta: Salemba Empat), h. 633.

³⁴ Sri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Majalah Ilmiah UNIKOM* Vol.9, No.2, h.190.

terbayarkan, dan pengguna dana memiliki kewajiban untuk mengembalikan dana yang telah diterima sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.³⁵ Pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

D. Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty ontracts* karena dalam *murabahah* ditentukan berapa keuntungan yang diperoleh.³⁶

Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dengan nasabah, dimana bank yang membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah dengan margin yang disepakati oleh kedua belah pihak.

E. Baitul Mal Wattamwil (BMT)

BMT merupakan kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal wattamwil, yaitu lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya dan biasanya beroperasi dalam skala mikro. Baitul al mall adalah menerima titipan dana zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan

³⁵Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 105.

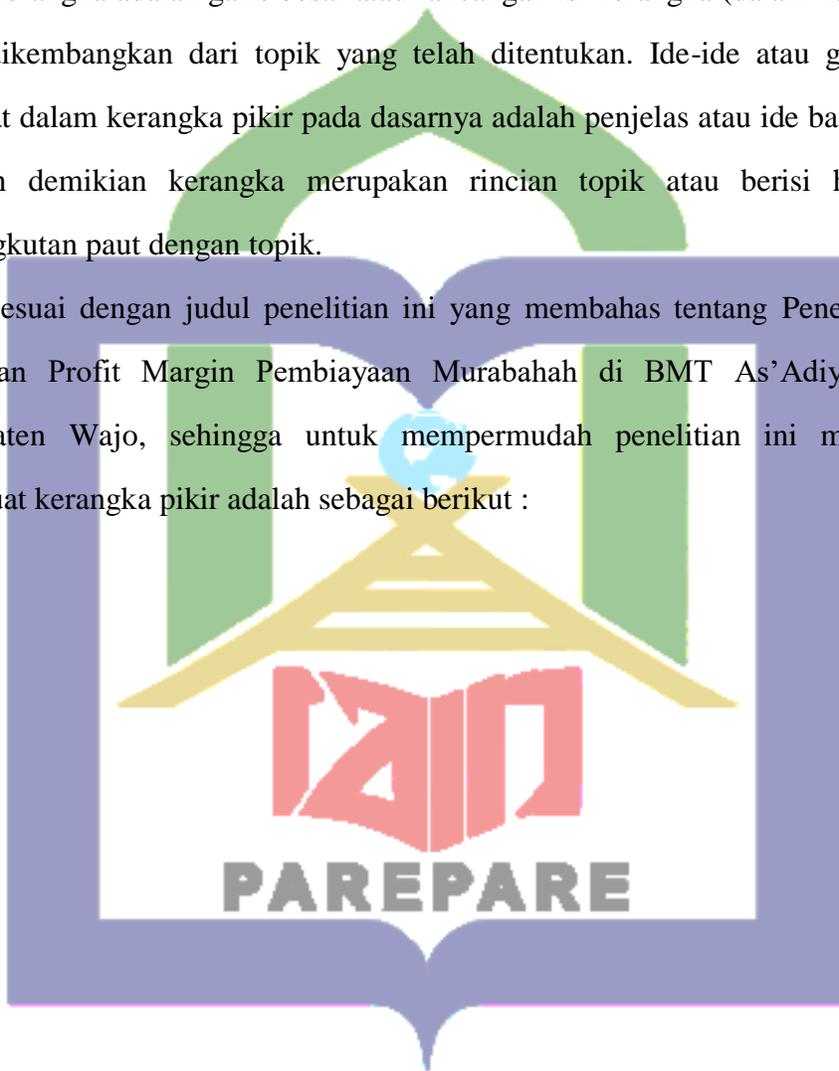
³⁶Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi Ke-3, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 113.

amanahnya.³⁷ BMT merupakan lembaga keuangan syariah nonperbankan yang didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat.

2.4 Kerangka Pikir

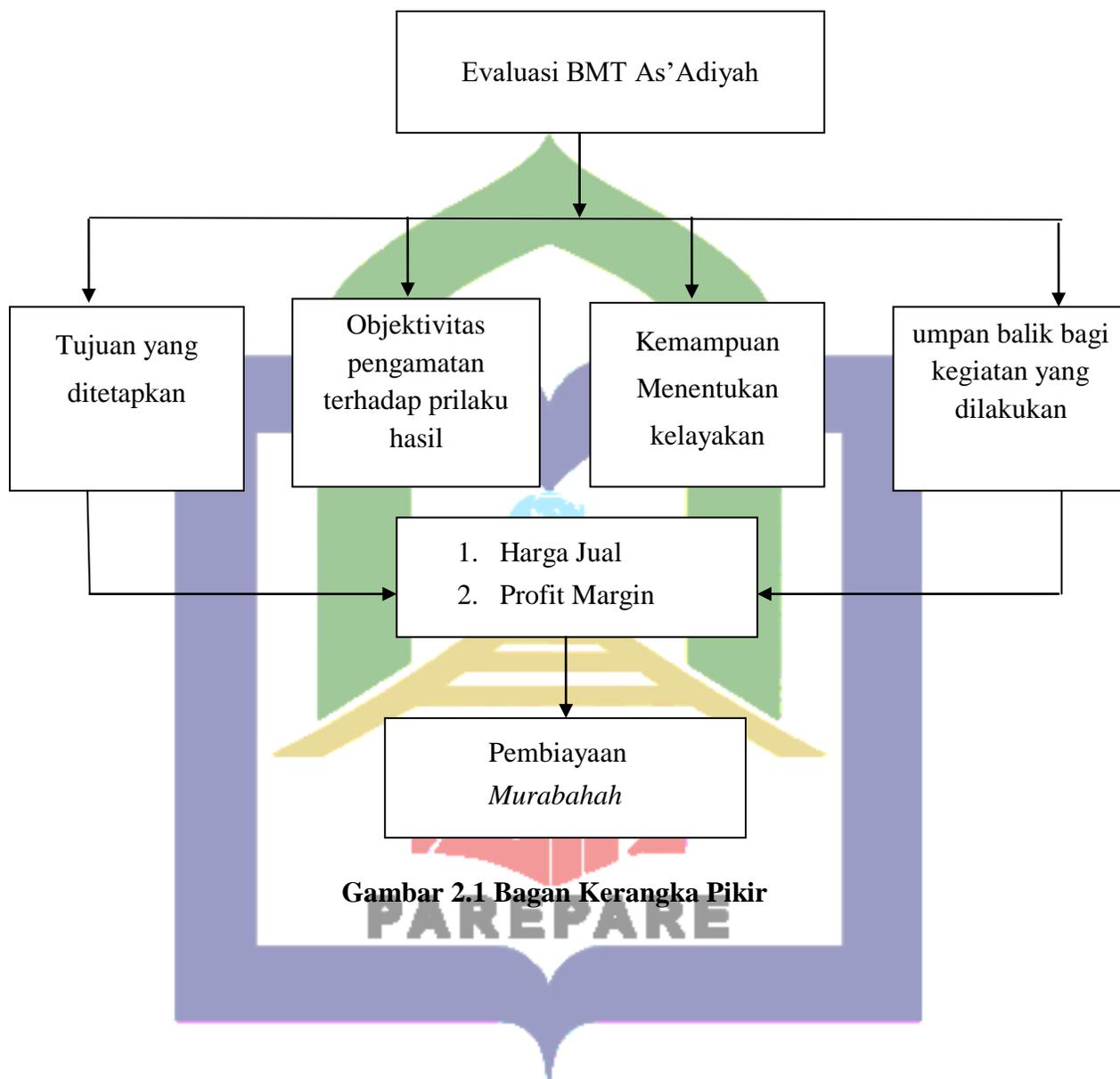
Kerangka adalah garis besar atau rancangan isi kerangka (dalam hal ini skripsi) yang dikembangkan dari topik yang telah ditentukan. Ide-ide atau gagasan yang terdapat dalam kerangka pikir pada dasarnya adalah penjelas atau ide bawahan topik. Dengan demikian kerangka merupakan rincian topik atau berisi hal-hal yang bersangkutan paut dengan topik.

Sesuai dengan judul penelitian ini yang membahas tentang Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengang Kabupaten Wajo, sehingga untuk mempermudah penelitian ini maka penulis membuat kerangka pikir adalah sebagai berikut :



³⁷Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wattamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), h.126.

2.5 Bagan Kerangka Pikir

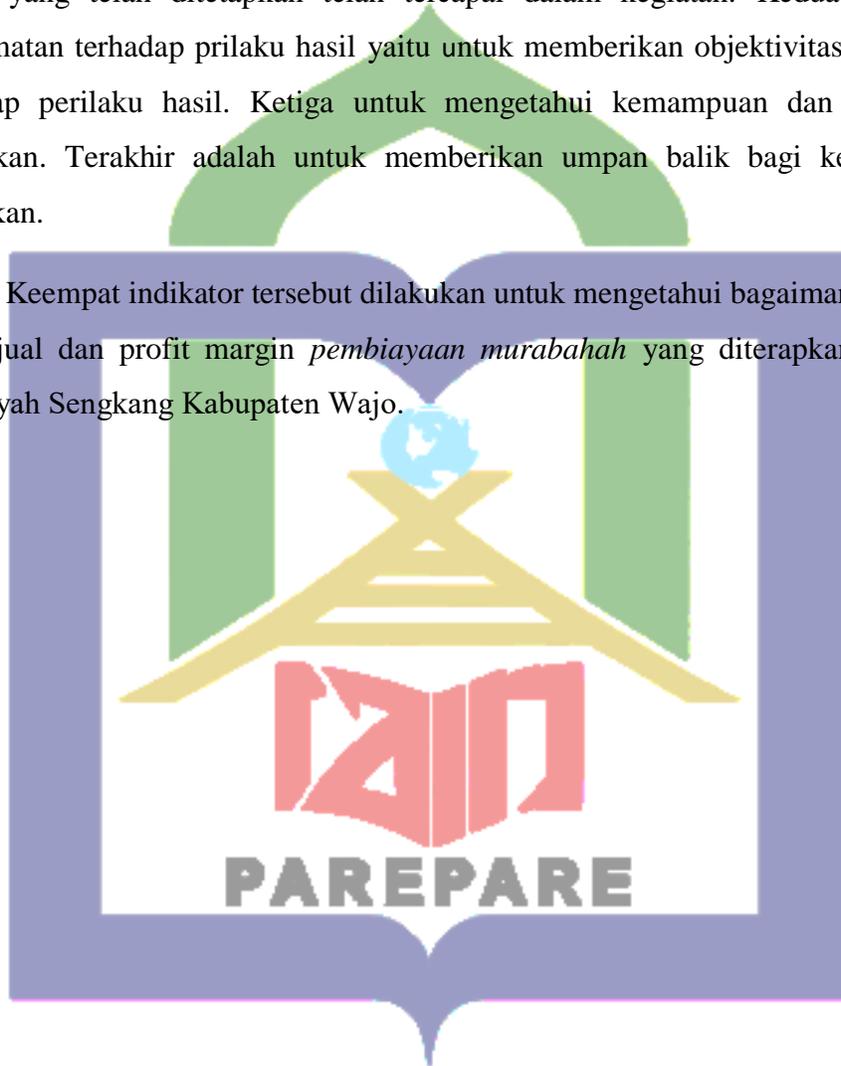


Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir

Penelitian ini adalah tentang Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo. Adapun dalam indikator untuk mengukur evaluasi yaitu:

Pertama tujuan yang ditetapkan adalah untuk mengetahui apakah tujuan-tujuan yang telah ditetapkan telah tercapai dalam kegiatan. Kedua objektivitas pengamatan terhadap perilaku hasil yaitu untuk memberikan objektivitas pengamatan terhadap perilaku hasil. Ketiga untuk mengetahui kemampuan dan menentukan kelayakan. Terakhir adalah untuk memberikan umpan balik bagi kegiatan yang dilakukan.

Keempat indikator tersebut dilakukan untuk mengetahui bagaimana penentuan harga jual dan profit margin *pembiayaan murabahah* yang diterapkan oleh BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode-metode penelitian yang digunakan dalam pembahasan ini meliputi beberapa hal yaitu jenis penelitian, lokasi, dan waktu penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data. Untuk lebih mengetahui metode penelitian dari penelitian ini, maka diuraikan sebagai berikut :

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (field research). Dengan melakukan pendekatan deskriptif kualitatif, yakni meneliti peristiwa-peristiwa yang ada di lapangan sebagaimana adanya. Namun tidak bisa terlepas juga dari penelitian kepustakaan (library research) karena dapat menjadi rujukan untuk mencari literatur-literatur dalam mengumpulkan data yang berbicara tentang penetapan harga hal-hal lain yang berkaitan dengannya.³⁸

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif, dimana peneliti akan meneliti peristiwa yang ada di lapangan. Alasan peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu karena sesuai dengan sifat dan tujuan penelitian yang ingin diperoleh dan bukan menguji sebuah hipotesis, akan tetapi berusaha untuk menemukan sebuah gambaran tentang pelaksanaan penentuan harga, profit margin dalam pembiayaan *Murabahah* di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.

³⁸Mardalis, *Metode Penelitian: Pendekatan Proposal* (Cet. 7; Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 26.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini akan dilaksanakan di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo, dan penelitian ini akan menggunakan waktu kurang lebih dua bulan.

3.3 Fokus Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis akan berfokus pada Penentuan Harga, Profit Margin, Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo, dimana studi ini membahas tentang pembiayaan murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo dalam menentukan harga jual dan profit margin.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan untuk menganalisis masalah terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.³⁹ Dalam penelitian kualitatif posisi narasumber sangat penting, bukan sekedar memberi respon, melainkan juga sebagai pemilik informasi, sebagai sumber informasi (*key informan*).⁴⁰ Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari lembaga atau institusi tertentu, seperti Manajer, Pengunjung, Karyawan, dan lain-lain.⁴¹ Harun Rasyid mengatakan bahwa data diartikan sebagai fakta atau informasi yang diperoleh dari yang didengar, diamati, dirasa, dan dipikirkan peneliti dari aktivitas dan tempat yang diteliti.⁴²

³⁹Sugioyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Cet. VI; Bandung: Alfabeta, 2010), h. 62.

⁴⁰Imam Suprayogo dan Tobroni, *Metode Penelitian Sosial Agama*(Bandung: Remaja Rosdakarya, 2011), h. 134.

⁴¹Suyanto dan Bagong, *Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan*(Ed.2, Cet.3; Jakarta: Kencana, 2007), h. 55.

⁴²Harun Rasyid, *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Sosial Agama*(Pontianak: STAIN Pontianak, 2000), h. 36.

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh dan segala sesuatu yang berkaitan dengan penelitian yaitu Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo. Berdasarkan kepada fokus dan tujuan serta kegunaan penelitian, maka sumber data dalam penelitian ini menggunakan dua sumber yaitu :

3.4.1 Data Primer

Data Primer ialah data yang diperoleh langsung dengan melakukan observasi dan wawancara terhadap bagian penentuan harga dan sistem pembayaran murabahah

Data yang diperoleh oleh peneliti dengan melakukan observasi dan wawancara dengan pihak BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.

3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder berupa dokumenter yang bersumber dari buku-buku, hasil-hasil penelitian, jurnal, majalah, media cetak, dan dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini yang diperoleh dengan cara penelusuran arsip dari berbagai perpustakaan.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam penyusunan skripsi ini antara lain :

3.5.1 Observasi langsung yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengamati serta mencatat semua fenomena yang terjadi. Pengamatan akan fenomena itu dikhususkan kepada masalah tentang bagaimana Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo.

3.5.2 Wawancara (interview) yaitu mendapatkan keterangan dengan cara bertemu langsung dan melakukan tanya jawab antara penanya dengan narasumber yang akan

memberi informasi guna mendapatkan keterangan-keterangan yang berguna untuk tujuan penelitian.

3.5.3 Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data berupa dokumen penting yang diperlukan untuk penelitian, seperti catatan, data laporan tahunan, iklan, websites, serta catatan lain yang berkaitan dengan objek penelitian di lapangan.⁴³

3.6 Teknik Analisis Data

Teknis analisis data adalah proses mensistematiskan apa yang sedang diteliti dan mengatur hasil wawancara seperti apa yang dilakukan dan dipahami, supaya peneliti bisa menyajikan apa yang didapatkan pada informan. Pekerjaan analisis data dalam hal ini mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode dan mengategorikan data yang terkumpul baik dari catatan lapangan gambar, foto atau dokumen berupa laporan.

Analisis data nantinya akan menarik kesimpulan yang bersifat khusus atau berangkat dari kebenaran yang bersifat umum mengenai suatu fenomena dan mengeneralisasikan kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data yang berisikan dengan fenomena yang bersangkutan.⁴⁴ Pengelolaan data dalam penelitian lapangan berlangsung sejak proses pengumpulan data yang dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi data.

3.6.1 Reduksi data

Dari data-data yang diperoleh dalam penelitian dipilih hal-hal pokok yang sesuai dengan fokus penelitian. Data-data yang telah direduksi memberikan gambaran

⁴³Masyhuri dan Zainuddin, *Metode Penelitian (Pendekatan Praktis dan Aplikatif)*, h. 30.

⁴⁴Sifuddin Azwar, *Metode Penelitian (Cet. 2; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000)*.

yang lebih tajam tentang hasil pengamatan dan mempermudah peneliti untuk mencari data-data tersebut jika sewaktu-waktu diperlukan.⁴⁵

Data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih spesifik dan mempermudah peneliti melakukan pengumpulan data selanjutnya serta mencari data tambahan jika diperlukan.

3.6.2 Penyajian data

Proses penyajian data dari keadaan sesuai dengan data yang telah direduksi menjadi informasi yang tersusun. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian naratif, bagan. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja penelitian sebelumnya.⁴⁶

Penyajian data diarahkan agar data hasil reduksi terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga semakin mudah untuk dipahami. Penyajian data yang baik merupakan satu langkah penting menuju tercapainya analisis kualitatif yang valid.

3.6.3 Kesimpulan atau verifikasi data

Dari data yang didapat oleh peneliti di lapangan peneliti mencoba mengambil kesimpulan. Pada awalnya kesimpulan itu kabur, akan tetapi lama-kelamaan semakin jelas karena data yang diperoleh semakin banyak dan mendukung. Verifikasi dapat dilakukan dengan singkat yaitu dengan cara mengumpulkan data baru.⁴⁷

⁴⁵Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial* (Cet. 6; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006), h. 86.

⁴⁶Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Cet. 13; Bandung: Alfabeta, 2011), h. 249.

⁴⁷Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, h. 87.

Tahapan ini merupakan tahap penarikan kesimpulan dari semua data yang telah diperoleh sebagai hasil penelitian. Kesimpulan atau verifikasi data yaitu usaha untuk mencari atau memahami makna, pola-pola, keteraturan, penjelasan, alur sebab akibat atau propositis. Setelah melakukan kesimpulan dan verifikasi data selanjutnya menarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk narasi.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo

Menurut Undang-undang perbankan Syariah no.21 tahun 2008 pasal 1 ayat 25 pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil, sewa menyewa, jual beli, pinjaman meminjam, dan kesepakatan antara bank Syariah/UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut. Setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Adapun produk pembiayaan BMT As'Adiyah sengkang yang ditawarkan kepada anggota atau nasabah yaitu :

1. Al-murabahah (MBA, yaitu pembiayaan akad jual beli dengan pembayaran kembali (harga pokok dan keuntungannya) sesuai kesepakatan antara anggota atau nasabah dengan BMT As'adiyah.
2. Al-musyarakah (MSA, adalah pembiayaan dengan akad kerja sama (Syirkah) dimana BMT As'Adiyah dan anggota atau nasabah membiayai usaha dengan penyertaan manajemen BMT As'Adiyah di dalamnya.
3. Al-qardu Hasan adalah pembiayaan yang tidak mengambil keuntungan dari anggota atau nasabah, yang hanya mengembalikan pokok pinjaman sehingga biasa disebut pinjaman kebajikan.

4. Al-Mudharabah (MDA adalah pembiayaan dengan akad kerja sama (Syirkah) dimana BMT As'Adiyah sengkang dan anggota atau nasabah membiayai usaha tanpa penyertaan manajemen BMT As'Adiyah.
5. Ar-Rahn (Gadai Syariah) adalah menahan sesuatu disebabkan adanya hak yang memungkinkan hak itu bisa dipenuhi dari sesuatu yang tersebut.⁴⁸ Atau menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya dan pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.
6. Al-Ijarah (Sewa) adalah pembiayaan dengan sistem menarik sewa dimana BMT As'Adiyah sengkang membayarkan sewa barang atau jasa pada pemilik dan nasabah membayar dalam bentuk cicilan atau cash tunda kepada lembaga di tambah keuntungan sesuai yang disepakati.

Menurut saifuddin dari ketujuh produk pembiayaan BMT As'Adiyah sengkang, sekitar 99% produk pembiayaan yang digunakan di BMT As'Adiyah sengkang adalah pembiayaan Murabahah.⁴⁹

Adapun alasan produk pembiayaan akad murabahah lebih diutamakan di BMT As'Adiyah sengkang karena salah satu keunggulan pembiayaan akad murabahah ialah jelasnya harga pokok dan margin yang disepakati oleh para pihak jika di bandingkan dengan pembiayaan lain seperti mudarabahah dan musyaraqah.

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian mensyaratkan atas laba atau keuntungan dalam

⁴⁸Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam wa Adillatuhu 6*, terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk, *Fiqih Islam wa Adillatuhu 6* (Jakarta: Gema Insani:2011, h. 107.

⁴⁹Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

jumlah tertentu. Definisi lain murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan keuntungan dengan disepakati⁵⁰. Untuk lebih jelas berikut bagan mengenai transaksi pembelian *murabahah*

Pada BMT As'adiyah, penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah. Hal ini sebagaimana hasil wawancara penulis dengan manager Pembiayaan BMT As'adiyah Sengkang, Bapak Saifuddin.

“Mekanisme penentuannya harga jual dan profit margin kan dilihat dulu dari barangnya, misalnya pembelian motor dengan harga 10 juta dan ada harga jual BMT biasanya 12 juta dengan sistem pembayaran angsuran misalnya 1 juta dalam jangka 1 tahun atau lebih”⁵¹.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah di BMT As'adiyah dilakukan dengan berpedoman pada barang yang akan di beli oleh nasabah. Penentuan harga jual dan profit margin yang diterapkan di BMT As'adiyah yaitu sesuai dengan prinsip murabahah dimana nasabah mengetahui harga pokok barang yang akan di belinya dan mengetahui keuntungan yang diperoleh dari pihak BMT. Pembiayaan ini dilakukan dengan nasabah memberikan jaminan kepada pihak BMT sebagai tanggungan atas pinjaman yang diterima.

“BMT As'adiyah Sengkang dalam menerapkan pembiayaan akad *murabahah* dalam memakai sistem wakalah menurut Saifuddin dikarenakan adanya kekhawatiran yang tinggi dari pihak BMT As'adiyah Sengkang terhadap hal-hal yang tidak diinginkan dikemudian hari misalnya, pemenuhan barang yang tidak sesuai dengan permintaan nasabah/anggota yang dapat mengakibatkan kepercayaan masyarakat berkurang terhadap BMT As'adiyah Sengkang, sehingga akan berdampak kembali kepada pihak BMT.”⁵²

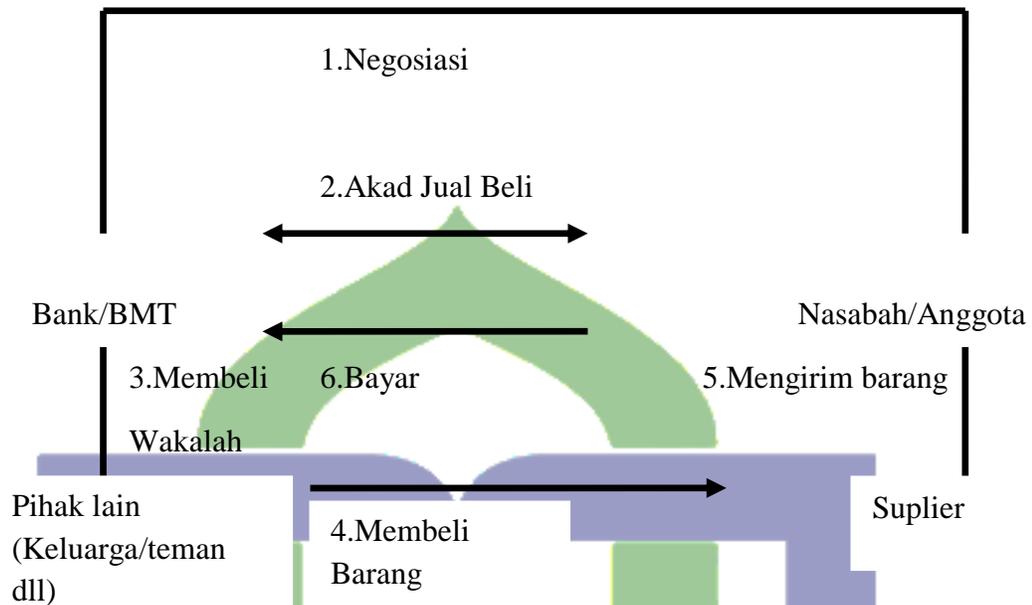
“Asrianti menambahkan bahwa jika nasabah yang membeli sendiri barang diinginkan maka, dapat meminimalisir resiko-resiko yang akan terjadi dikemudian hari bagi kedua pihak”⁵³.

⁵⁰Wiridyaningsih, dkk; *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h. 106.

⁵¹Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

⁵²Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

⁵³Asrianti, Manager Operasional BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang 27 Januari 2020.



Gambar 4.1 Skema Pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang

Dari skema di atas. Tahapan transaksi yang dilakukan BMT As'adiyah sengkang dalam *murabahah* adalah:

1. Negosisasi

Negosiasi yang dilakukan oleh BMT As'adiyah Sengkang disini nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi persyaratan dengan menyerahkan fotocopy KTP, KK, Buku Nikah, jaminan (BPKB motor, mobil, akta jual beli, dan sertifikat tanah), serta fotocopy rekening listrik, rekening PDAM untuk pengadaan barang dan pihak BMT yang melakukan observasi mengenai kelayakan nasabah. Pihak BMT melakukan kesepakatan dengan nasabah dengan menawarkan keuntungan yang hendak diambil BMT. Namun, juga meminta kesanggupan nasabah hingga terjadinya kesepakatan bersama.

2. Akad jual beli

Jika negosiasi antara nasabah dan pihak BMT As'adiyah selesai dan permohonan nasabah diterima, pihak BMT melakukan transaksi jual beli *murabahah* dimana pihak BMT menyebutkan keuntungan yang akan didapatkan dengan nasabah dengan memberikan kuasa (*muakil*) kepada pihak penerima *wakalah* untuk membeli kebutuhan yang diinginkan nasabah.

3. Memberi Wakalah

Jika negosiasi dan akad sudah dilakukan selanjutnya yaitu BMT As'adiyah memberikan akad *wakalah* pada awal pembiayaan dengan asumsi nasabah sudah mempunyai kriteria dan berhubungan dengan supplier barang yang diinginkan. Kemudian nasabah datang ke BMT dengan menjelaskan kebutuhan untuk pembelian atas barang melalui bantuan dari BMT, sehingga akad yang digunakan atas nasabah melalui akad *wakalah* berupa BMT memberikan kuasa (*muakil*) atas pihak penerima *wakalah* atau nasabah. dibeli sebagai pengganti kwitansi tanda pembelian barang.

4. Membeli Barang

Setelah memberi *wakalah* . Pihak penerima *wakalah* selanjutnya membeli barang secara tunai yang diinginkan sesuai dengan kebutuhan dengan syarat melampirkan surat pernyataan pembelian barang yang dibeli sebagai pengganti kwitansi tanda pembelian barang.

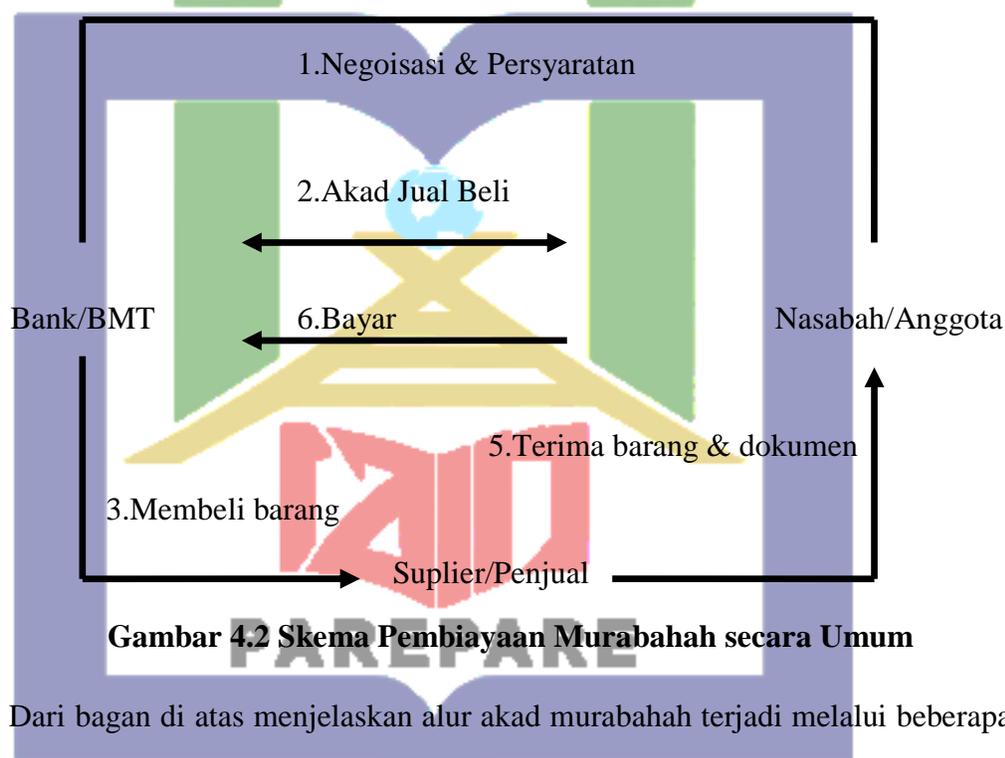
5. Mengirim Barang

Setelah barang yang diinginkan oleh nasabah sudah ada, kemudian pihak BMT mengirim barang tersebut kepada nasabah.

6. Bayar

Pembayaran yang dilakukan oleh pihak BMT As'adiyah dengan nasabah berdasarkan kesepakatan bersama dimana nasabah harus mengansur pembayaran kepada BMT yang ditambah dengan keuntungan yang didapatkan oleh pihak BMT.

Dari skema BMT As'adiyah di atas, berbeda dengan skema yang ditetapkan oleh Bank/BMT secara umum. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat tahapan akad murabahah secara umum:



Gambar 4.2 Skema Pembiayaan Murabahah secara Umum

Dari bagan di atas menjelaskan alur akad murabahah terjadi melalui beberapa tahapan yakni:

1. Bank/BMT melakukan negosiasi dengan nasabah/anggota.
2. Melakukan akad *murabahah*
3. Bank/BMT memesan dan membeli pada *supplier*/produsen.
4. Barang diserahkan kepada nasabah/anggota.

5. Pembayaran dilakukan oleh nasabah/anggota kepada bank/BMT.⁵⁴

Dapat dilihat bahwa akad *murabahah* yang sering terjadi seperti yang dijelaskan bagan di atas. Dalam *murabahah* penjual (Bank/BMT) harus memberikan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁵⁵

Namun, akad *murabahah* yang diterapkan di BMT As'adiyah Sengkang berbeda dengan yang terjadi pada bagan di atas, sebagaimana yang dijelaskan oleh Saifuddin bahwa pihak BMT As'adiyah Sengkang hanya melakukan akad kemudian menyerahkan uang untuk membeli barang yang diinginkan nasabah kepada pihak yang BMT wakalahkan, bukan pihak BMT yang membeli barang yang diinginkan nasabah, seperti yang ada pada bagan di atas. Pihak penerima wakalah yang dimaksud disini bukan hanya nasabah pembiayaan. Namun, bisa pihak lain seperti keluarga dan teman.

Dalam transaksi *murabahah* harus didasarkan pada penjualan dan tidak di gunakan untuk tujuan pendanaan. Dalam transaksi ini tidak dapat dipakai dalam kasus dimana nasabah ingin mendapatkan dana untuk tujuan selain pembelian produk, seperti modal kerja, pembayaran upah dan honor atau penyelesaian masalah pembayaran. Dalam perjanjian transaksi tersebut penjualan yang sah dalam syariah mengharuskan barang yang di jual benar-benar dibeli dari BMT yang mengambil kepemilikan dana penguasaanya.

BMT sebagai lembaga keuangan non bank tidak pernah terlepas dari masalah pembiayaan. Karena pembiayaan merupakan aktivitas kegiatan utamanya. Produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh BMT salah satunya produk

⁵⁴Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 177.

⁵⁵Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, h.174.

pembiayaan *murabahah* dalam menentukan harga jual dan *profit margin*. Dalam pembayaran piutang kepada BMT, nasabah membayarkannya sesuai dengan jangka waktu tertentu sebagaimana yang telah dijelaskan terdapat teori Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad *murabahah, salam, istishna'* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.⁵⁶

Di lihat dari Perbandingan antara praktek akad *murabahah* secara *klasik* dengan cara *kontemporer* disajikan seperti tabel berikut:⁵⁷

Tabel 4.1
Tabel Perbandingan Akad Antara Praktek *Klasik* dan *Kontemporer*

Karakteristik Pokok	Praktek <i>Klasik</i> (dalam transaksi umum dan ideal)	Praktek <i>Kontemporer</i>
Tujuan transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas/barang
Tahapan transaksi	Dua tahap.	Satu tahap
Proses transaksi	1. Penjual membeli barang dari produsen. 2. Penjual menjual barang kepada pembeli.	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dijual kembali kepada nasabah tsb.
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual saat akad penjual dengan pembeli dilakukan	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli dilakukan.

⁵⁶ Adiwarman Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi Ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007. hlm. 279-280.

⁵⁷ Ahmad Buchori, dkk. *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*. Kajian Perbankan Syariah, Bank Indonesia, 2004, hlm. 48.

Perhitungan tingkat margin	1. Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil (real transactionary cost). 2. Perhitungan laba merupakan lumpsum (sekaligus) dan wholesale.	a) Perhitungan menggunakan benchmark atas rate yang berlaku dalam pasar uang. b) Perhitungan laba menggunakan persentase per annum dan dihitung berdasarkan baki debit (outstanding) pembiayaan.
Sifat pemesanan barang oleh nasabah	1. Tidak tertulis. 2. Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat.	Tertulis dan mengikat
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan.	Harus transparan.
Tenor	Sangat pendek	Jangka panjang (1 – 5 tahun).
Cara pembayaran transaksi jual beli	Cash and Carry.	Dengan cicilan/angsuran (ta'jil).
Kolateral (jaminan)	Tanpa kolateral	Ada kolateral / jaminan Tambahan

Sumber dari BMT As'adiyah Sengkang

Pada BMT As'adiyah ketentuan yang diperlukan dalam pelaksanaan akad pembiayaan murabahah. Hal ini sebagaimana hasil wawancara penulis dengan manager pembiayaan BMT As'adiyah Sengkang, Bapak Saifuddin.

“Ketentuan persyaratan pembiayaan murabahah dari BMT itu harus ada fotocopy KTP, fotocopy KK, fotocopy buku nikah, fotocopy jaminan (BPKB kendaraan (motor) 2012 ke atas, BPKB kendaraan (mobil) pemakaian 5 tahun, akta jual beli, sertifikat tanah), rekening listrik, dan rekening PDAM”.⁵⁸

Dalam pelaksanaan pembiayaan sistem murabahah yang telah menjadi ketentuan dari BMT As'adiyah Sengkang yaitu seperti ketentuan pembiayaan pada lembaga keuangan lainnya yaitu dengan melakukan akad transaksi pembiayaan

⁵⁸Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

dengan nasabah melakukan kesepakatan harga jual yang tentunya tidak terlepas dari rukun jual beli yang ada dalam Islam dan memberikan jaminan sebagai tanggungan atas pinjaman yang berikan untuk nasabah. Selain itu nasabah harus melengkapi persyaratan dokumen-dokumn dalam mengajukan pembiayaan seperti fotocopy KTP, fotocopy Kartu Keluarga, BPKB motor/mobil, fotocopy buku nikah, akta jual beli, sertifikat tanah, rekening listrik, rekening PDAM.

4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang Kabupaten Wajo

Faktor-faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penepatan suku bunga secara garis besar sebagai berikut:

- 1) Kebutuhan Dana
- 2) Persaingan
- 3) Kebijakan Pemerintah
- 4) Target Laba yang diInginkan
- 5) Jangka Waktu
- 6) Kualitas Jaminan
- 7) Reputasi Perusahaan
- 8) Produk yang Kompetitif
- 9) Hubungan Baik
- 10) Jaminan Pihak Ketiga

Dalam kaitannya dengan faktor yang memperngaruhi penentuan harga jual dan profit margin dengan pembiayaan murabahah peneliti menggunakan teori yang ada di atas. Dan peneliti membandingkan yang ada di lapangan apakah ada kesamaan antara yang ada di dalam teori dengan yang ada di lapangan, kemudian peneliti

menggunakan wawancara dengan manager pembiayaan dari BMT As'adiyah Sengkang. Yang mempengaruhi dalam mengambil keputusan untuk menentukan harga jual dan menentukan profit margin.

Bapak Saifuddin menjelaskan. “ Ada tiga yang terkait faktor yang mempengaruhi margin. Pertama, terkait dengan jangka waktu. Kedua, terkait dengan target laba yang diinginkan. Ketiga, terkait dengan kondisi nasabah. Dalam hal ini tersebut kita bisa bertoleransi dalam bagi hasilnya. Untuk terkait dengan marginnya 2-2,3% normatifnya itu saja sering dilanggar atau tidak ditepati karena menyesuaikan kondisi nasabah kadang-kadang 1% bahkan nol koma berapa persen. Kemudian dalam menentukan nasabah layak atau tidak kita melakukan survei yaitu wawancara, survei lapangan (tempat usaha pemohon pembiayaan usaha)”⁵⁹.

Dalam perjalanan setiap lembaga akan menemukan berbagai factor yang mempengaruhi atas aktivitasnya yaitu factor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin pada pembiayaan murabahah ada tiga faktor adalah jangka waktu, penggunaan dana, kondisi nasabah.

Menurut teori faktor yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual yang dilakukan BMT As'adiyah Sengkang adalah menggunakan salah satu dari teori yang dikemukakan oleh Sutojo Siswanto yaitu derajat resiko dan jangka waktu tempo, target laba yang diinginkan, kebutuhan dana (kondisi nasabah) dan lain-lain.⁶⁰

Dari faktor tersebut yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual dan profit margin secara garis besar, sedangkan hasil wawancara dari Bapak Saifuddin yang ada di BMT bahwasanya yang mempengaruhi harga jual ada tiga sebagai berikut:

a. Jangka Waktu

Dalam waktu jatuh tempo atau sudah waktunya pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan profit margin yang diberikan. Menurut peneliti semakin tinggi resiko kredit yang akan diberikan oleh BMT As'adiyah, semakin

⁵⁹Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

⁶⁰Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

tinggi pula BMT akan memasang tarif margin dalam pembiayaan. Dalam kaitannya dengan jangka waktu biasanya BMT akan menetapkan profit margin yang lebih rendah pada pembiayaan yang didukung oleh jaminan yang cukup, dibandingkan dengan pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang menyakinkan. Hal yang sama akan dilakukan oleh BMT terhadap angsuran yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka pinjaman, maka akan semakin tinggi marginnya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka margin relative lebih rendah.

Adapun salah satu kesepakatan jumlah dan jangka waktu pembiayaan yang dilakukan BMT As'adiyah Sengkang dengan nasabah yaitu:

BMT meyetujui untuk menyediakan pembiayaan dengan harga pokok sebesar **Rp.7.000.000** (Tujuh Juta rupiah) dan Margin sebesar **Rp. 3.440.000**. sehingga kedua belah pihak menyepakati jumlah pembiayaan sebesar **Rp. 10.440.000**. Dengan pembayaran akan dilakukan untuk 24 kali angsuran. Angsuran pertama dimulai tanggal 11 Oktober 2019 dan angsuran berikutnya akan dilakukan setiap bulan sampai dengan jatuh tempo tanggal 11 September 2021 atau sesuai dengan kartu angsuran yang terlampir bersama akad pembiayaan ini. Dengan perincian sebagai berikut:

Angsuran Pokok	Rp. 291.667
Angsuran Margin	Rp. 143.333
Tabungan wajib	Rp. –
Ziswaf	Rp. –

Total angsuran **Rp. 435.000 (Empat Ratus Tiga Puluh Lima Ribu rupiah)**

b. Target laba yang diinginkan

Dalam penggunaan dana yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh BMT. Jika laba yang diinginkan besar, maka margin pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak BMT harus serius dalam menentukan persentase margin atau keuntungan yang diinginkan. Apabila nasabah tidak mampu membayarnya di BMT As'adiyah.

Akad Pembiayaan : MURABAHAH

Harga Pokok Jual : Rp 7.000.000

Jangka Waktu Pembayaran : 2 tahun (24 bulan)

Angsuran Pokok : Harga pokok Jual : Jumlah Bulan

$$\frac{7.000.000}{24} = 291.667$$

Kalau dirincikan :

- a. Angsuran Pokok :Rp. 291.667
- b. Angsuran Margin : Rp 143.333
- c. Tabungan Wajib : -
- d. Ziswaf : -

Jumlah : Rp 435.000

c. Kebutuhan dana (Kondisi nasabah)

Dalam BMT mengalami kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh BMT untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan profit margin dalam simpanan. Dengan meningkatnya profit margin dalam simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di BMT dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika BMT kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan pembiayaan sedikit, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan pembiayaan sedikit, maka BMT akan menurunkan margin simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan atau dengan cara menurunkan juga pembiayaan margin sehingga permohonan pembiayaan meningkat.

Terkait dengan tiga faktor yang ada di atas yaitu jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah tersebut peneliti mengutip dalam pembiayaan murabahah yang mempengaruhi penentuan profit margin yang ada di BMT tersebut.

Dalam proses penentuan harga jual dimana *Account officer* (AO) dari BMT As'adiyah akan menyampaikan tingkat margin yang diinginkan oleh BMT kepada nasabah pembiayaan murabahah. Nasabah dapat menawar hanya sampai nilai tertentu yang tidak dapat diturunkan lagi. Seandainya nasabah ingin diturunkan lagi, maka kemungkinannya adalah nasabah tersebut ditolak, atau permohonannya ditunda sampai diputuskan oleh rapat pimpinan BMT As'adiyah.

Menurut Muhammad dalam mengambil keputusan dan penerimaan nasabah yang akan ditetapkan berdasarkan pada penilaian dari hasil evaluasi 5C, yaitu *character, capacity, capital, collateral, dan condition*.⁶¹

⁶¹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, h. 160

a. **Character** (Watak dan Kepribadian Nasabah)

Dalam hal ini yang dilakukan BMT As'adiyah terhadap pribadi nasabah atau anggota, hal ini diperlukan untuk mengetahui bagaimana karakter si nasabah atau anggota tersebut yang nantinya untuk memastikan dari pribadi nasabah atau anggota tersebut dapat menuaikan kewajibannya. Untuk mengetahui karakter dari nasabah atau anggota dapat bertanya kepada tetangga yang ada dilingkungan rumah ataupun dari lingkungan tempat usahanya.

b. **Capacity** (Kemampuan Nasabah)

Terkait dengan kemampuan nasabah atau anggota dalam mengelola pembiayaan seperti, perkembangan usaha baik, tingkat keuntungan nasabah atau anggota, tempat usaha permanen dan milik sendiri, tempat tinggal permanen dan milik sendiri, dan lain-lain.

c. **Capital** (Modal dari Nasabah)

Modal terhadap nasabah atau anggota dalam mendukung pembiayaan, dimana nasabah atau anggota yang memiliki modal sendiri dapat mendukung pembiayaan tersebut, seperti: asset pribadi, asset usaha, simpanan di ARSA, simpanan di BMT, dan lain-lain.

d. **Collateral** (Jaminan Pembiayaan)

Nasabah atau anggota yang mengajukan pembiayaan diatas Rp.1.000.000,- harus memberikan jaminan (BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah, dan lain-lain). Barang yang dijadikan jaminan harus diteliti dahulu kebenaran kepemilikannya agar nasabah atau anggota melakukan lewajibannya dalam pembiayaan.

e. Condition of Economic (Kondisi Ekonomi)

Penilaian ini berhubungan dengan situasi kondisi perekonomian di suatu daerah yang mana dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon nasabah dan juga bisa melalui hambatan-hambatan yang akan bisa mengganggu nasabah dalam membayar pelunasan hutangnya kepada BMT. Kondisi ekonomi yang baik, mampu memberikan secerah harapan akan keberhasilan suatu usaha, begitupun sebaliknya.

4.3 Evaluasi Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Muraahah BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo

Evaluasi merupakan bagian dari sistem manajemen yaitu perencanaan, organisasi, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi. Tanpa evaluasi, maka tidak akan diketahui bagaimana kondisi objek evaluasi tersebut dalam rancangan, pelaksanaan serta hasilnya. Istilah evaluasi sudah menjadi kosa kata dalam bahasa Indonesia, akan tetapi kata ini adalah kata serapan dari bahasa Inggris yaitu *evaluation* yang berarti penilaian atau penaksiran.⁶² Sedangkan menurut pengertian istilah “evaluasi merupakan kegiatan yang terencana untuk mengetahui keadaan sesuatu obyek dengan menggunakan instrumen dan hasilnya dibandingkan dengan tolak ukur untuk memperoleh kesimpulan”.⁶³

Dari definisi evaluasi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa evaluasi adalah penerapan prosedur ilmiah yang sistematis untuk menilai rancangan, selanjutnya menyajikan informasi dalam rangka pengambilan keputusan terhadap implementasi dan efektifitas suatu program. Evaluasi meliputi mengukur dan menilai yang

⁶²M. Echols John dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia An English Indonesia Dictionary*. (Jakarta : PT. Gramedia, 2000), h. 220.

⁶³ M. Yunanda, *Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta : Balai Puataka, 2009), h. 56.

digunakan dalam rangka pengambilan keputusan. Hubungan antara pengukuran dan penilaian saling berkaitan. Mengukur pada hakikatnya adalah membandingkan sesuatu dengan atau atas dasar ukuran atau kriteria tertentu (meter, kilogram, takaran dan sebagainya), pengukuran bersifat kuantitatif. Penilaian berarti menilai sesuatu. Sedangkan menilai itu mengandung arti, mengambil keputusan terhadap sesuatu yang berdasarkan pada ukuran baik atau buruk, sehat atau sakit, pandai atau bodoh dan sebagainya dan penilaian bersifat kualitatif.

1. Tujuan Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah

Tujuan peneliti mengevaluasi BMT As'adiyah Sengkang dalam menentukan harga jual dan profit margin dalam pembiayaan murabahah yaitu apakah sudah efektif.

Sebagaimana hasil wawancara penulis dengan manager Pembiayaan BMT As'adiyah Sengkang, Bapak Saifuddin.

“Tujuan dari pembiayaan Murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo yaitu untuk membantu nasabah atau masyarakat menengah ke bawah dan membebaskan masyarakat dari praktek jual beli riba”.⁶⁴

Serupa dengan yang diungkapkan oleh Ibu Asrianti selaku Manajer Operasional BMT As'adiyah Sengkang.

“Dalam misi dan tujuan yang diterapkan di BMT As'adiyah dapat dilihat dari pencapaian realisasi pada tahun 2019”.⁶⁵

Dari hasil wawancara penulis diketahui bahwa tujuan diberikannya pembiayaan murabahah yaitu untuk membantu masyarakat atau nasabah menengah ke bawah untuk memenuhi kebutuhannya, serta membebaskan masyarakat atau nasabah terbebas dari praktek jual beli riba karena BMT menerapkan prinsip-prinsip syariah

⁶⁴Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

⁶⁵Asrianti, Manager Operasional BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang 27 Januari 2020.

dalam berekonomi dan mengorganisir keuangan masyarakat atau nasabah berdasarkan prinsip syariah, memberdayakan ekonomi umat. Dapat kita lihat misi dan tujuan dari BMT As'adiyah Sengkang sebagai berikut:

Tabel 4.2. Misi, Tujuan BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo

Misi	Tujuan
Menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam ekonomi.	Menyediakan pendanaan bagi umat Islam yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga kegiatan umat dapat terhindar dari praktek riba.
Memberdayakan ekonomi umat.	Menerapkan dan mensyariatkan syariat Islam dalam aktivitas ekonomi. Menjadi BMT yang produktif dan sesuai prinsip syariah sehingga bisa menjadi salah satu sumber pendanaan yang kuat dan prospektif bagi Pondok Pesantren As'adiyah. Mengarahkan potensi keuangan umat untuk digunakan kepada pengusaha muslim pada khususnya dan untuk kemajuan Islam pada umumnya.
Mengorganisir keuangan umat berdasarkan prinsip syariah.	Melakukan aktivitas ekonomi dengan jujur, komunikatif, dipercaya dan profesional untuk meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan kemajuan umat pada umumnya.

Sumber dari BMT As'adiyah Sengkang

Dari misi dan tujuan yang diterapkan oleh BMT As'adiyah dapat kita lihat bagaimana realisasi pencapaian dari BMT As'adiyah tahun 2019 sebagai berikut:

Tabel 4.3. Realisasi BMT As'adiyah Sengkang Tahun 2019

No.	Komponen	Kondisi Tahun 2018	Posisi Per 31 Desember 2019		Total Realisasi 2019	%
			Lembaga Keuangan	Sektor Rill		
1	Pengurus	4	4	-	4	0,00%
2	Pengawas	5	5	-	5	0,00%
3	Pengelola	40	24	20	44	10,00%
4	Jml. Anggota	10,683	11,623	-	11,623	8,80%
5	Ang.penabung	9,881	10,728	-	10,728	8,57%
6	Ang.pembiayaan	452	545	-	545	20,58%
7	Ang. Pesaham	365	350	50	400	9,59%
8	Pembeli kavling	67	-	134	134	100,00%
9	Penyewa gedung	75	-	45	45	-40,00%
10	Omset	609,343,956,751,00	691,450,348,044,00	-	691,450,348,044,00	13,47%
11	Asset	51,813,183,535,00	36,965,688,093,10	23,743,449,126,00	60,709,137,219,10	17,17%
12	O/S Pembiayaan	23,355,688,488,00	26,676,522,681,00	-	26,676,522,681,00	14,22%
13	Pemby. Lancar	22,391,268,973,00	26,009,238,887,00	-	26,009,238,887,00	16,16%
14	Pemby. Krg lancer	317,410,436,00	294,339,044,00	-	294,339,044,00	-7,27%
15	Pemby. Diragukan	111,284,887,00	33,038,334,00	-	33,038,334,00	-70,31%
16	Pemby. Macet	535,724,192,00	339,906,416,00	-	339,906,416,00	-36,55%
17	CPP	348,188,245,90	510,042,277,90	-	510,042,277,90	46,48%
18	Peny. Pembiayaan	33,873,749,325,00	39,252,144,325,00	-	39,252,144,325,00	15,88%
19	Piutang	6,242,481,726,00	-	7,632,138,666,00	7,632,138,666,00	22,26%

20	Persediaan	5,835,873,830,00	5,060,000,00	10,465,914,001,00	10,470,974,001,00	79,42%
21	Perlengkapan	373,413,855,00	103,844,750,00	302,512,850,00	406,357,600,00	8,82%
22	Penyt. sektor rill	2,499,120,000,00	2,431,450,000,00	-	2,431,450,000,00	-2,71%
23	AT dan Inventaris	2,100,083,182,00	1,730,519,974,00	537,618,493,17	2,268,138,467,17	8,00%
24	Dana Msy. Kewaj	38,675,043,529,47	32,360,948,427,77	15,348,982,761,00	47,709,931,188,77	23,36%
25	Kewaj. Segera/Ttpn	678,798,637,92	374,077,601,74	796,574,517,00	1,170,652,118,74	72,46%
26	Tabungan	29,397,317,916,00	32,105,409,094,42	-	32,105,409,094,42	9,21%
27	Modal Luar	5,406,000,000,00	-	11,074,286,200,00	11,074,286,200,00	104,85%
28	Modal	13,138,140,005,63	4,604,739,665,33	14,950,395,033,0	19,555,134,698,33	48,84%
29	Modal Sendiri	4,977,343,675,54	1,772,038,938,54	3,876,108,833,00	5,648,147,771,54	13,48%
30	Simpanan Pokok	95,220,000,00	102,980,000,00	-	102,980,000,00	8,15%
31	Simpanan Wajib	49,065,000,00	53,330,000,00	-	53,330,000,00	8,69%
32	Pyt. Pendiri Ulama	450,000,000,00	450,000,000,00	-	450,000,000,00	0,00%
33	Pyt. Angg. Pendiri	295,724,000,00	296,257,100,00	-	296,257,100,00	0,00%
34	Pyt. Angg Pesaham	3,919,348,525,00	893,167,500,00	2,015,851,890,00	2,909,019,390,00	-25,78%
35	Cadangan	227,095,266,33	153,358,279,33	1,490,060,911,00	1,643,419,190,33	623,67%
36	Pendapatan	5,243,001,101,42	3,373,369,290,27	2,253,295,455,00	5,626,664,745,27	7,32%
37	Biaya	4,040,989,523,00	2,590,951,442,81	1,825,127,422,00	4,416,078,864,81	9,28%
38	SHU	1,202,011,578,42	782,417,847,46	428,168,033,00	1,210,585,880,00	0,71%
39	SHU u/ Yayasan	409,528,700,00	317,255,152,60	96,318,847,40	413,574,000,00	0,99%
40	SHU u/ Pendiri	109,019,500,00	64,680,000,00	40,000,000,00	104,680,000,00	-3,98%
41	SHU u/ Pesaham	135,883,647,00	115,830,000,00	29,493,952,00	145,323,952,00	6,95%
42	SHU u/Pengurus/Pg	75,228,110,00	78,241,785,00	-	78,241,785,00	4,01%
43	SHU u/ Cad. Modal	514,072,202,80	195,604,462,00	326,001,927,80	521,606,389,80	1,47%

44	SHU u/ Cad. Pend.	112,842,165,00	117,362,677,00	-	117,362,677,00	4,01%
45	Penyaluran SIS	96,052,626,00	80,784,329,00	-	80,784,329,00	-15,90%

Sumber dari BMT As'adiyah Sengkang

Berdasarkan misi dan tujuan dari BMT As'adiyah yang telah ditetapkan, maka upaya pencapaiannya kemudian dijabarkan secara lebih sistematis melalui perumusan program-program.

Dalam proses persiapan pendanaan yang dilakukan oleh BMT As'adiyah tahun 2019 untuk menyalurkan dana pembiayaannya sebanyak **Rp. 39,252,144,325,00** digunakan untuk membantu nasabah dalam memberikan pembiayaan dengan tujuan untuk mensejahterahkan nasabah dengan prinsip-prinsip syariah.

Tujuan evaluasi penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah BMT As'adiyah yaitu Bapak Ambo Angka.

“ Saya mengajukan pembiayaan di BMT As'adiyah Sengkang karena BMT As'adiyah Sengkang menerapkan prinsip syariah dan ada kerabat yang bekerja di BMT As'adiyah Sengkang dan pada saat mengajukan pembiayaan pihak BMT memberi informasi tentang penentuan harga jual dan profit margin dan saya tidak keberatan dengan metode penentuannya karena menurut saya itu normal saja”.⁶⁶

Serupa dengan yang diungkapkan oleh nasabah BMT As'adiyah yaitu Bapak Rustam.

“Saya mengajukan pembiayaan di BMT As'adiyah Sengkang karena BMT As'adiyah Sengkang berada di dekat rumah saya dan pegawai dari BMT terlebih dahulu memberikan informasi kepada saya saat mengajukan pembiayaan murabahah dan sayan tidak keberatan dengan penentuan harga dan profit margin yang diterapkan di BMT”.⁶⁷

Dari hasil wawancara dengan kedua nasabah dapat disimpulkan bahwa nasabah mengajukan pembiayaan murabahah di BMT As'adiyah Sengkang karena menurut nasabah, BMT As'adiyah Sengkang menerapkan prinsip syariah dalam menentukan

⁶⁶ Ambo Angka, Nasabah BMT As'adiyah Sengkang, wawancara, Sengkang, 20 Maret 2020.

⁶⁷ Rusatam, Nasabah BMT As'adiyah Sengkang, wawancara, Sengkang, 20 Maret 2020.

harga dan profit margin dan menurut nasabah mereka tidak keberatan dengan penerapan tersebut karena itu normal.

Adapun jangka waktu pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT As'adiyah Sengkang kepada nasabah adalah dengan jangka waktu dua tahun dimana angsuran dilakukan setiap bulan dengan menggunakan metode flat. Adapun target laba yang diinginkan oleh BMT As'adiyah Sengkang sesuai dengan kesepakatan antara pihak BMT As'adiyah Sengkang dengan nasabah dan sesuai dengan jumlah pembiayaan yang diinginkan oleh nasabah dimana nasabah memiliki kemampuan membayar angsuran kepada BMT As'adiyah setiap bulan.

2. Objektivitas Prosedur Pembiayaan Murabahah di BMT As'Adiyah Sengkang

Objektivitas pembiayaan murabahah yang dilakukan pada BMT As'adiyah Sengkang yaitu dengan mengamati bagaimana pihak BMT As'adiyah Sengkang dalam menjalankan prosedur untuk menjalankan proses pembiayaan yang akan dilakukan dengan nasabah.

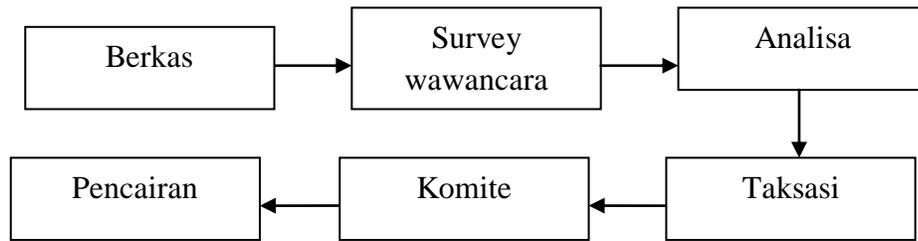
Sebagaimana peneliti melakukan wawancara dengan manager pembiayaan BMT As'adiyah Bapak Saifuddin.

“Dalam melakukan objek pengamatan itu dilakukan oleh bagian survey yang bisa dilakukan melalui lingkungan sekitar dan langsung ketempat usaha dan lain-lain. Dan kita juga harus tau apakah tempat tinggal nasabah milik sendiri atau kontrak”.⁶⁸

Dari hasil wawancara penulis diketahui bahwa dalam melakukan objek pengamatan terlebih dahulu BMT melakukan survey terlebih dahulu ke tempat nasabah di lingkungan sekitar atau langsung ke tempat usaha dan lain-lain.

Dalam melakukan objek pengamatan terhadap keadaan nasabah, BMT As'adiyah melakukan prosedur sebagai berikut:

⁶⁸Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.



Gambar 4.3 Prosedur Objek Pengamatan BMT As'adiyah Sengkang

1. Berkas

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Bapak Saifuddin selaku Manajer Pembiayaan BMT As'adiyah Sengkang.

“Dalam memberikan pembiayaan nasabah terlebih dahulu mengajukan berkas permohonan pembiayaan kepada BMT As'adiyah Sengkang dengan menyerahkan fotocopy KTP, KK, Akta Nikah, Rekening listrik, Rekening PDAM, fotocopy jaminan BPKB motor atau mobil.”⁶⁹

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber bahwa dalam memberikan pembiayaan, nasabah terlebih dahulu diminta untuk mengajukan surat permohonan pembiayaan dan memnerikan jaminan atau agunan ke BMT sebagai jaminan seperti fotocopy KTP, KK, BPKB dan sebagainya.

2. Survey Wawancara

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Bapak Saifuddin selaku Manajer Pembiayaan BMT As'adiyah Sengkang.

“Pihak BMT As'adiyah akan melakukan wawancara terlebih dahulu kepada nasabah untuk mengetahui apakah pembiayaan yang akan dibutuhkan untuk barang produktif atau konsumtif.”⁷⁰

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber bahwa sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah terlebih dahulu nasabah akan diwawanvarai oleh pihak BMT As'adiyah Sengkang untuk mengetahui pembiayaan apa yang dibutuhkan oleh nasabah.

⁶⁹Saifuddin, Manajer Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 25 Februari 2020.

⁷⁰Saifuddin, Manajer Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 25 Februari 2020

3. Analisa

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Saifuddin selaku Manajer Pembiayaan BMT As'adiyah Sengkang.

“Setelah BMT mengetahui kebutuhan yang diinginkan oleh nasabah, pihak BMT As'adiyah kemudian melakukan survey lapangan untuk memastikan keadaan sebenarnya nasabah, mengecek secara fisik agunan nasabah.”⁷¹

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber bahwa pihak BMT akan melakukan survey lapangan untuk melihat atau memastikan keadaan nasabah dan mengecek jaminan atau agunan yang diajukan oleh nasabah apakah layak untuk diberikan pembiayaan atau tidak.

4. Taksasi

Setelah menganalisa keadaan dari nasabah selanjutnya pihak BMT As'adiyah akan melakukan taksiran mengenai harga barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

Berdasarkan wawancara peneliti dengan Bapak Yayat Kasim selaku pegawai BMT As'adiyah Sengkang.

“Kalau kendaraan, perlu data BPKB, kalau surat tanah kita perlu data sertifikatnya. Sebagai contoh motor, kita input dulu data motor tersebut berdasarkan data BPKB termasuk nomor plat, nomor mesin, nomor rangka, tahun keluaran dan disesuaikan dengan data STNK dan untuk nilai taksasinya dengan cara harga beli motor tersebut, umur ekonomis dan kami ambil batas 60 bulan umur ekonomi roda dua, penyusutan perbulan, nilai penyusutannya, nilai ekonomisnya dan nilai taksasinya.”⁷²

Hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan bapak Yayat adalah proses taksasi yang dilakukan oleh BMT As'adiyah Sengkang memerlukan banyak pertimbangan terlebih dahulu untuk memastikan agunan atau jaminan yang akan diserahkan oleh nasabah. Pihak BMT As'adiyah lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.

⁷¹Saifuddin, Manajer Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 25 Februari 2020

⁷²Yayat Kasim, Pegawai BMT As'adiyah Sengkang, wawancara, Sengkang, 25 Februari 2020

5. Komite

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Yayat selaku pegawai BMT As'adiyah Sengkang.

“Setelah melakukan taksiran yang dibutuhkan nasabah selanjutnya pihak BMT As'adiyah akan menyerahkan laporan kepada komite serta melakukan rapat untuk menganalisa kelayakan nasabah dan jaminannya.”⁷³

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber bahwa setelah melakukan taksiran yang dibutuhkan oleh nasabah selanjutnya pihak BMT mengkoordinasikan kepada komite dan selanjutnya komite rapat dan menganalisa kelayakan permohonan dan agunan nasabah.

6. Pencairan

Berdasarkan wawancara peneliti dengan bapak Yayat pegawai BMT As'adiyah Sengkang.

“Setelah ada keputusan dari komite BMT As'adiyah Sengkang selanjutnya nasabah diminta untuk melengkapi dokumen perjanjian pembiayaan, surat pengikatan jaminan, persetujuan suami istri, yang kemudian dituangkan dalam surat perjanjian. Jika telah disepakati bersama selanjutnya pihak BMT As'adiyah akan melakukan pencairan dana untuk nasabah sehingga mulai aktifnya akad pembiayaan murabahah.”⁷⁴

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber bahwa setelah adanya keputusan dari komite BMT As'adiyah Sengkang, selanjutnya nasabah akan melengkapi dokumen perjanjian pembiayaan yang sudah disepakati sebelumnya dan setelah semuanya lengkap selanjutnya pihak BMT akan mencairkan dana yang dibutuhkan nasabah.

Adapun contoh surat permohonan Pembiayaan diantaranya:

⁷³Yayat Kasim, Pegawai BMT As'adiyah Sengkang, wawancara, Sengkang, 25 Februari 2020

⁷⁴Yayat Kasim, Pegawai BMT As'adiyah Sengkang, wawancara, Sengkang, 25 Februari 2020



PERMOHONAN
PEMBIAYAAN

Bismillahir Rahmaanir Rahiim

A. Identitas Pemohon

Nama :

Tempat & Tanggal Lahir : Usia:

Agama :

Alamat Rumah (Sekarang) : Telepon :

Pekerjaan/usaha :

Alamat Usaha :

**B. Status Rumah Tinggal
Hari/Minggu/Bulan*)**

1. Hak Milik Ya Tidak

2. Kontrakan Bulanan Tahunan
Rp.

3. Lain-lain tersebut:
Rp.
Nilai: Rp.
Rp.

E. Kondisi Keuangan Usaha (Per

1. Analisa Rugi Laba

a. Pendapatan Penjualan/omset :

b. Biaya Pokok Bahan/Pembelian :

c. Laba Kotor :

d. Biaya Operasional :

C. Status Tempat dan Peralatan

1. Hak Milik Ya Tidak
 Bulanan Tahunan

2. Sewa :

3. Lain-lain Tersebut:
Nilai : Rp.

Gaji Karyawan Rp.

Transportasi Rp.

Kebersihan Rp.

Keamanan Rp.

Sewa Tempat Rp.

Lain-lain Rp.

D. Profil Usaha

1. Modal Usaha

Total Biaya Operasional

<input type="checkbox"/> Sendiri	Rp.	Rp.
<input type="checkbox"/> Keluarga	Rp.	e. Laba Bersih (c-d)
<input type="checkbox"/> Pinjam Pihak Lain	Rp.	
	Rp.	
2. Tabungan/Deposito		2. Pendapatan Tambahan
.....		a.
a. BankNo. Rek. :	Rp.	b. Rp.
b. Koperasi.....A/O :		Total Pendapatan Tambahan
c. Lembaga Keuangan Lainnya:.....		3. Konsumsi Keluarga
.....		a. Makan Rp.
3. Pinjaman Pihak Lain		b. Kontrak Rp.
.....		c. Listrik Rp.
a. Sumber Pinjaman :		d. Biaya Sekolah Rp.
.....		e. Telepon Rp.
b. Sisa Pinjaman :		f. Air Minum Rp.
.....		g. Lain-lain Rp.
c. Bunga :		
d. Jatuh Tempo :		Total Biaya Konsumsi Keluarga
e. Angsuran: <input type="checkbox"/> Harian <input type="checkbox"/> Bulanan		
.....		
4. Jumlah Tanggungan		4. Pendapatan Bersih (1e+2-3)
Rp.		F. Permohonan Pembiayaan
a. Isteri :orang		1. Jumlah Pengajuan Pembiayaan
b. Anak :orang		2. Jangka Waktu ____ Hari ____
Lain-Lain :orang		Bulan
Rp.		3. Pembiayaan <input type="checkbox"/> Baru <input type="checkbox"/> Lama <input type="checkbox"/>
Jumlah :orang		4. Jumlah Pembiayaan Lama
Minggu		5. Jenis Pembiayaan :
Rp.		
MDA/MSA/MRA		

*Coret Yang Tidak Perlu

Sumber dari BMT As'adiyah Sengkang

Berdasarkan prosedur objektivitas pengamatan dan contoh surat permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh BMT As'adiyah Sengkang dapat dilihat bahwa BMT As'adiyah Sengkang dalam melakukan pembiayaan murabahah harus melalui prosedur-prosedur seperti yang di atas supaya berkas atau dokumen yang diberikan nasabah kepada BMT sesuai dengan yang ada di lapangan sehingga tidak adanya kesalahpahaman antara pihak BMT As'adiyah Sengkang dengan nasabah dan proses pembiayaan berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

3. Kemampuan Dan Kelayakan BMT As'adiyah Sengkang dalam Menentukan Harga dan Profit Margin

Sebagaimana peneliti juga melakukan wawancara dengan manager Pembiayaan BMT As'adiyah Bapak Saifuddin terkait dengan metode penentuan harga jual.

“Sebenarnya kita tergantung dengan sistem yaitu kita tawarkan kepada nasabah untuk mengangsurkannya menggunakan sistem atau metode apa. Hanya kebanyakan nasabah menggunakan sistem angsuran yang seperti sekarang berjalan saat ini setiap bulannya dengan angsuran tetap.⁷⁵”

Dari wawancara di atas dapat dikatakan secara tidak langsung penerapan metode dalam menentukan harga jual dan profit margin pada BMT As'adiyah Sengkang menggunakan metode *flat*.

Adapun contoh dari metode *flat* yang digunakan oleh BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo dalam melakukan penentuan harga jual dan profit marginnya dalam pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

⁷⁵ Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

Nama Nasabah : Ambo Angka Nomor Debitur :

Alamat : Jl. Sawerigading No. Rek. Tabungan :

Angsuran Pokok : Rp. 291.667 Jml. Pembiay. :Rp.7000.000

Angsuran Margin : Rp. 143.333 Jml. Margin : Rp. 2.439.992

Tabungan Wajib : - Jml. Angsur : Rp. 24 Bulan

Ziswaf : - Tgl. Pencairan : 11-09-2019

Total Angsuran : Rp. 435.000 Tgl. Jt. Tempo : 11-09-2021

Tabel 4.4. Jadwal Angsuran

No.	Tanggal Tagihan	Angsuran				Sisa Pembiayaan	Sisa Margin	Sisa Pembayaran
		Pokok	Margin	Zis	Tawab			
1	11/10/19	291.667	143.333	0	0	6.705.333	3.296.667	10.005.000
2	11/11/19	291.667	143.333	0	0	6.416.666	3.153.334	9.575.000
3	11/12/19	291.667	143.333	0	0	6.124.999	3.010.001	9.135.000
4	11/01/20	291.667	143.333	0	0	5.833.332	2.866.668	8.200.000
5	11/02/20	291.667	143.333	0	0	5.541.665	2.323.335	8.265.000
6	11/03/20	291.667	143.333	0	0	5.249.998	2.580.002	7830.000
7	11/04/20	291.667	143.333	0	0	4.938.331	2.436.869	7.395.000
8	11/05/20	291.667	143.333	0	0	4.666.664	2.293.336	6.960.000
9	11/06/20	291.667	143.333	0	0	4.374.997	2.150.003	6.425.000
10	11/07/20	291.667	143.333	0	0	4.083.330	2.006.670	6.090.000
11	11/08/20	291.667	143.333	0	0	3.791.663	1.863.337	5.655.000
12	11/09/20	291.667	143.333	0	0	3.489.996	1.720.004	5.220.000
13	11/10/20	291.667	143.333	0	0	3.208.329	1.376.671	4.985.000
14	11/11/20	291.667	143.333	0	0	2.916.662	1.423.335	4.350.000
15	11/12/20	291.667	143.333	0	0	2.674.998	1.290.005	3.915.000
16	11/01/21	291.667	143.333	0	0	2.333.320	1.146.672	3.480.000
17	11/02/21	291.667	143.333	0	0	2.041.661	1.003.339	3.045.000
18	11/03/21	291.667	143.333	0	0	1.249.994	860.008	2.610.000
19	11/04/21	291.667	143.333	0	0	1.458.327	718.673	2.175.000
20	11/05/21	291.667	143.333	0	0	1.166.609	573.340	1.340.000
21	11/06/21	291.667	143.333	0	0	874.993	430.007	1.305.000

22	11/07/21	291.667	143.333	0	0	583.326	286.674	870.000
23	11/08/21	291.667	143.333	0	0	291.659	143.341	435.000
24	11/09/21	291.667	143.333	0	0	0	0	0

Sumber : Data BMT As'adiyah Sengakang

Dalam menentukan harga jual dan profit margin BMT As'adiyah Sengakang tidak menentukan begitu saja, yaitu harus ada beberapa pertimbangan dalam metode yang diterapkan untuk menentukan kedua hal tersebut. Hal itu dilakukan karena selain mendapat keuntungan, lembaga ini juga memegang teguh prinsip ekonomi yang ada di dalam aturan syariah. Apalagi lembaga ini merupakan lembaga yang berbasis syari'ah sehingga tidak hanya keuntungan duniawi saja yang menjadi titik tekannya akan tetapi keuntungan *ukhrowi* juga digunakan.

Margin Keuntungan Flat adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu period eke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.⁷⁶

Dalam menentukan perhitungan harga jual dan *margin* pembiayaan murabahah menggunakan rumus perhitungan *margin* dalam persentase dan rumus harga jual. Adapun metode dalam penentuan *margin* yang dilakukan BMT As'adiyah adalah menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Irham Fahmi dan Yovi Laviana Hadi yaitu menggunakan metode *margin* keuntungan *flat rate*, yang dimana metode *margin flat rate* 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.⁷⁷

Dari hasil penelitian yang diperoleh penulis dengan informan yang ada. Sehingga dalam menentukan *margin* yang dilakukan BMT As'adiyah yaitu

⁷⁶Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Pengkreditan*, h. 67.

⁷⁷Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Pengkreditan*, h. 67.

situasional atau menggunakan negosiasi kepada nasabah dalam menentukan *margin* \pm 2% tetapi BMT member toleransi kepada nasabah dalam menentukan margin dan kemampuannya mengangsur dalam pembiayaan murabahah tersebut.

Dalam menentukan metode penentuan harga jual yang dilakukan oleh BMT dengan menggunakan secara kondisional hal ini terkait dengan tiga hal yaitu jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah yang mempengaruhi penentuan harga jual dan profit margin di dalam BMT As'adiyah adalah kemampuan nasabah untuk melakukan angsuran dalam pembiayaan murabahah.

Dengan demikian, pada dasarnya dalam menentukan harga jual dan profit margin yang dilakukan BMT As'adiyah menurut analisa penulis sudah baik sesuai dengan tuntunan syariah serta menerapkan sistem jual beli yaitu menggunakan negosiasi seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surah An-Nisa/4:29: sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”⁷⁸.

Dari ayat diatas dijelaskan bahwasanya sebelum terjadinya kesepakatan antara calon nasabah dengan BMT atas dasar negosiasi, dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dan dijelaskan kepada nasabah berapa harga belinya kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh

⁷⁸Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahan (Jakarta Selatan: OASIS TERRACE RESIDENT, 2010), h. 83

oleh BMT. Sehingga terjadi kesepakatan harga yang selanjutnya melakukan transaksi jual beli secara baik dan benar serta maslahat yang sesuai dengan ketentuan yang diberlakukan oleh BMT As'adiyah.

Dari penjelasan di atas dimana BMT As'adiyah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah menggunakan metode *flat* dimana dalam metode tersebut menjelaskan kemampuan dan kelayakan dari BMT As'adiyah Sengkang dalam melakukan penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah.

4. Umpan Balik Pembiayaan Murabahah BMT As'adiyah Sengkang Kepada Nasabah

Sebagaimana peneliti juga melakukan wawancara dengan manager Pembiayaan BMT As'adiyah Bapak Saifuddin terkait dengan metode penentuan harga jual.

“Dalam pembiayaan murabahah BMT As'adiyah insha Allah mampu mensejahterakan masyarakat karena rata-rata masyarakat yang dikasih modal disini kembali lagi menambah modal dan kebanyakan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah memang ada pembiayaan yang lainnya seperti mudharabah, gadai, ijarah tapi yang paling banyak itu murabahah”.⁷⁹

Dari hasil wawancara peneliti dengan informan yaitu pembiayaan yang ada di BMT As'adiyah itu mampu mensejahterakan masyarakat yang mengambil modal di BMT. Adapun konsep kesejahteraan yaitu menurut UU tentang kesejahteraan yakni suatu tata kehidupan dan penghidupan sosial materil maupun spiritual yang diliputi oleh rasa keselamatan, kesusilaan dan ketentramana lahir batin, yang memungkinkan bagi setiap warga Negara untuk mengadakan usaha pemenuhan kebutuhan-kebutuhan jasmaniah, rohaniah dan sosial yang sebaik-baiknya bagi diri, keluarga serta

⁷⁹Saifuddin, Manager Pembiayaan BMT As'adiyah, wawancara, Sengkang, 27 Januari 2020.

masyarakat dengan menjunjung tinggi hak-hak asasi serta kewajiban manusia sesuai dengan pancasila.⁸⁰

Pendapatan pembiayaan *murabahah* di BMT As'adiyah pada tahun 2019 sebesar Rp. 17.313.978.125 dimana pembiayaan *murabahah* mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya pada tahun 2018 hanya sebesar Rp. 15.825.621.325. Nasabah yang mengambil pembiayaan di BMT As'adiyah kebanyakan memakai pembiayaan *murabahah* karena sudah jelas harga pokok dan keuntungan yang dihasilkan.

Adapun pendapatan BMT As'adiyah setiap tahunnya sebagai berikut:

Tabel 4.5. Pendapatan BMT As'adiyah Sengkang Tahun 2015-2019

No.	Tahun	Jumlah Pendapatan
1.	2015	Rp. 4.507.223.253
2.	2016	Rp. 3.397.432.280
3.	2017	Rp. 2.666.258.162
4.	2018	Rp. 5.243.001.101
5.	2019	Rp. 5.626.664.745

Sumber BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo

Berdasarkan pada tabel di atas dapat kita lihat bahwa pendapatan yang dicapai oleh BMT As'adiyah Sengkang pada tahun 2017-2019 terus mengalami peningkatan sehingga dapat kita lihat bahwa tingkat kesejahteraan nasabah dapat diukur dari pendapatan BMT As'adiyah karena nasabah yang sudah mengambil dana datang kembali untuk melanjutkan kembali mengambil dana ke BMT. Dapat kita lihat bahwa nasabah sudah mempercayai BMT As'adiyah dalam pengambilan dana karena system yang diterapkan BMT menggunakan prinsip syariah.

⁸⁰Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1974 Pasal 2 ayat 1

Setelah mengevaluasi penentuan harga jual dan profit margin yang dilakukan oleh BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo dalam pembiayaan murabahah dapat kita lihat bahwa dalam menerapkan metode dan mekanisme yang dilakukan oleh BMT As'adiyah menggunakan prinsip-prinsip syariah dalam mensejahterahkan dan membebaskan umat dari lingkungan praktek riba.

Setelah peneliti menguraikan beberapa data yang peneliti dapat dari lapangan maupun perpustakaan yang berkaitan dengan skripsi ini, maka peneliti akan menganalisis evaluasi penentuan harga dan profit margin pembiayaan murabahah yang diterapkan BMT As'adiyah yaitu, bahwa lembaga keuangan yang memiliki fungsi untuk membantu masyarakat dalam meningkatkan taraf perekonomian masyarakat dalam operasionalnya menggunakan produk pembiayaannya berdasarkan prinsip syariah.

Dalam menentukan margin di BMT As' adiyah Sengkang diterapkan perhitungan margin flat karena perhitungan margin flat pembiayaan setiap bulannya secara tetap dari angsuran pembiayaan pertama ke pembiayaan selanjutnya. Perhitungan margin untuk pembiayaan murabahah dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya, jangka waktu, target yang diinginkan, dan kondisi nasabah.

Menurut peneliti penentuan harga dan margin pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT As' adiyah Sengkang sudah baik dan sesuai tuntutan syariah dimana sebelum terjadinya kesepakatan antara pihak BMT dan anggota, dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dijelaskan kepada anggota berapa harga belinya dan kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah margin yang akan diperoleh oleh BMT, sehingga terjadi kesepakatan untuk melakukan pembiayaan secara baik dan benar serta maslahat yang sesuai dengan ketentuan yang

diberlakukan di BMT As'adiyah Sengkang. Jika dilihat dalam teori lembaga keuangan syariah dan margin bahwa BMT As' adiyah Sengkang sudah sesuai dengan ciri lembaga keuangan syariah yakni salah satunya menetapkan produk murabahah dalam penetapan margin (dalam perhitungannya).



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

- 5.1.1. Dalam penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah di BMT As'adiyah Sengkang Kabupaten Wajo dimana pihak BMT menentukan harga dan keuntungan yang diperoleh. Dalam penerapan akad murabahah yang terjadi di BMT As'adiyah Sengkang menggunakan akad *wakalah* sebagai akad pelengkap. Metode yang dilakukan BMT As'adiyah dalam penentuan margin menggunakan metode *flat* dimana metode *flat* adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baik debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.
- 5.1.2. Faktor -faktor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin yang dilakukan di BMT As'adiyah adalah *pertama* terkait dengan jangka waktu, *kedua* terkait dengan penggunaan dana, dan yang *ketiga* terkait dengan kondisi nasabah.
- 5.1.3. Evaluasi penentuan harga dan profit margin pembiayaan murabahah yang diterapkan BMT As'adiyah yaitu, bahwa lembaga keuangan yang memiliki fungsi untuk membantu masyarakat dalam meningkatkan taraf perekonomian masyarakat dalam operasionalnya menggunakan produk pembiayaannya berdasarkan prinsip syariah. Dalam menentukan margin

di BMT As' adiyah Sengkang diterapkan perhitungan margin flat karena perhitungan margin flat pembiayaan setiap bulannya

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan, di atas peneliti member saran ke BMT As' adiyah Sengkang Kabupaten Wajo sebagai berikut:

5.2.1 Saran untuk lembaga BMT As' adiyah Sengkang yaitu agar pihak BMT As' adiyah lebih meningkatkan pembiayaan murabahahnya sehingga masyarakat yang membutuhkan dana untuk modal usaha terpenuhi keinginannya.

5.2.2 Saran untuk peneliti lain yang berminat untuk meneliti masalah yang sama, peneliti ini masih belum mencakup semua masalah yang ada di dalam lapangan masih banyak faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam menentukan harga jual untuk pembiayaan dan menabung di lembaga keuangan syariah yang belum terungkap dengan peneliti ini. Oleh karena itu, penulis menyarankan bagi peneliti lain pada bidang kajian yang sama untuk memperdalam dan memperluas dalam penelitian,



DAFTAR PUSTAKA

- Al Barra , Diyana. 2006. *Evaluasi Akuntansi Praktik Penghimpunan Dana dan Pembiayaan di BMT*. Yogyakarta.
- Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah*. 2010. cet 10 akarta Selatan: Oasis Terrace Recident.
- Anggadini, Sri Dewi. *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Majalah Ilmiah UNIKOM* Vol.9. No.2.
- Anshori, Abdul Ghofur. 2009. *Hukum Perbankan Syariah*. Bandung: Rafika Aditama.
- Arikunto, S. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Asdi Mahasatya.
- Ascarya, 2007, *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Azwar, Sifuddin. 2000. *Metode Peneliiian*. Cet. 2: Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Buchori, Ahmad dkk. 2004. *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*. Kajian Perbankan Syariah, Bank Indonesia.
- Crowford. 2009. *Marketing*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Djinaro, Bambang. *Banking Asset Liability Management Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana*. 2000. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hansen dan Mowen. *Akuntansi Manajemen dan Biaya Jilid 2*. Jakarta: Salemba Empat).
- Hisyam, Zaini.2008. *Srategi pembelajaran aktif*. Yogyakarta: Insan Mandiri.
- Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Pengkreditan*,
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011.
- John M. Echols dan Hassan Shadily. 2000. *Kamus Inggris Indonesia An English Indonesia Dictionary*. Jakarta : PT. Gramedia.
- Karim, Adirmawan A. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Ed.3. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan*. Cet. Ke-., Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- Kasmir. 2004 "*Pemasaran Bank*". Jakarta.
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Edisi Pertama. Jakarta: Fajar Interpratama Offset.
- M. Echols John dan Hassan Shadily, 2000, *Kamus Inggris Indonesia An English Indonesia Dictionary*. (Jakarta : PT. Gramedia,).
- M. Yunanda, 2009, *Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta : Balai Puataka),
- Mardalis. 2004. *Metode Penelitian: Pendekatan Proposal*. Cet. 7: Jakarta: Bumi Aksara.
- Masyhuri dan Zainuddin. *Metode Penelitian , Pendekatan Praktis dan Aplikatif*
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*..
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wattamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Press.
- Rifai, Moh. 2002. *Konsep Perbankan Syariah*. Semarang: Wicaksana Semarang.
- Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah*. 2017. edisi 1 cet. Ke-2. Jakarta: Rajawali Pers.
- Salman, Kautsar Riza. 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah*. Jakarta: Akademia Permata.
- Soedrajat, Setyo. 2004. *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*. Cet. Ke-1. Jakarta: Ikrar Mandiri Jaya.
- Nurhayati, Sri. 2014 *Akuntansi Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat).
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Cet. 13. Bandung: Alfabeta.
- Sugioyono. 2010. *Memahami Penelitian Kualitatif* .Cet. VI. Bandung: Alfabeta.
- Sulaiman, Rasjid. 2005. *Fiqih Islam*. cet. 38. Bandung: Sinar Baru Algensindo
- Suprayogo, Imam dan Tobroni. 2010. *Metode Penelitian Sosial Agama*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sutojo, Siswanto. *Manajemen Terapan Bank*. Cet. Ke-1. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Suyanto dan Bagong. 2007. *Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan*. Ed.2, Cet.3. Jakarta: Kencana.

- Syafei, Rachmat. 2015. *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Umar, Husein. 2002. *Evaluasi Kinerja Perusahaan*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Usman, Husain dan Purnomo Setiady Akbar. 2006. *Metodologi Penelitian Sosial*, Cet. 6: Jakarta: Bumi Aksara.
- Veithzal Rival dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*
- Wahbah Az-Zuhaili, 2011, *Fiqih Islam wa Adillatuhu 6*, terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk, *Fiqih Islam wa Adillatuhu 6* (Jakarta: Gema Insani.
- Wirdiyaningsih, dkk, 2006, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Bumi Aksara,).
- Yuliandi, Imamudin. 2001. "*Ekonomi Islam*". Yogyakarta LPPI.
- Yunanda, M. 2009. *Evaluasi Pendidikan*. Jakarta : Balai Puataka.

Refrensi Jurnal

- Achmad Fauzan, "*Evaluasi Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Murabahah Pada BMT Prima Syariah*", Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011, h. 10.
- Annisa, Arna Asna. "Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga.
- Pusat, As'Adiyah. *BMT As'Adiyah*. <http://asadiyahpusat.org/bmt-asadiyah>, (Diakses pada tanggal 18 Oktober 2019).
- Rahmawati, Fithria Aisyah. "Analisis Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Margin pada Pembiayaan Murabahah di BMT seKabupaten Jepara", *Jurnal Equilibrium* Vol. 3. No. 2, Desember 2015.
- Rasyid, Harun. 2003. *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Sosial Agama*. Pontianak: STAIN Pontianak.
- Republik Indonesia. 2004. Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/.
- Republik Indonesia. Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan.

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Mujahidah Hardin, lahir di Desa Limporilau tepatnya Dusun Menreli Kecamatan Belawa Kabupaten Wajo, pada tanggal 28 April 1997. Penulis anak kedua dari empat bersaudara dan lahir dari pasangan Hardin dengan Hj. Wahidah. Pendidikan formal penulis menamatkan Taman Kanak-kanak di TK As'adiyah No. 21 Menreli Dusun Menreli Desa Limporilau dan melanjutkan Sekolah Dasar pada Madrasah Ibtidayah 66 Timoreng Desa Limporilau dan lulus tahun 2009, kemudian penulis melanjutkan studi ke SMP Negeri 1 Belawa Kecamatan Belawa Kabupaten Wajo dan lulus pada tahun 2012. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan sekolah di Madrasah Aliyah Negeri Wajo dan lulus pada tahun 2015. Pada tahun yang sama penulis lalu melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare pada Program Sarjana Strata satu (S1) dengan mengambil jurusan FEBI, program studi Ekonomi Syariah.

Penulis melaksanakan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Bappeda Sidenreng Rappang dan melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Desa Aka Akae Kecamatan Watang Sidenreng, Kabupaten Sidenreng Rappang, Sulawesi Selatan.

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi penulis mengajukan skripsi dengan judul **“EVALUASI PENENTUAN HARGA JUAL DAN PROFIT MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT AS’ADIAH SENGKANG KABUPATEN WAJO”**.



CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE