

**STUDI KOMPARATIF PENENTUAN MARGIN *MURABAHAH*  
PADA BMT AMANAH KUDUS DAN BMT AL-HIKMAH  
CABANG NALUMSARI JEPARA**



**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)  
Dalam Ilmu Ekonomi Syariah**

***Oleh :***

**M. SYAIFUL ARIF  
NIM: 211191**

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI KUDUS  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

**2015**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**KUDUS**

**NOTA PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Kepada

Yth. **Ketua STAIN Kudus**

cq. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

di -

**Kudus**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Diberitahukan dengan hormat, bahwa skripsi saudara: **M. Syaiful Arif NIM: 211191** dengan judul “**Studi Komparatif Penentuan Margin Murabahah Pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**” pada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Syariah. Setelah dikoreksi dan diteliti sesuai aturan proses pembimbingan, maka skripsi dimaksud dapat disetujui untuk dimunaqosahkan.

Oleh karena itu, mohon dengan hormat agar naskah skripsi tersebut diterima dan diajukan dalam program munaqosah sesuai jadwal yang direncanakan.

Demikian, kami sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Kudus, 22 Mei 2015

Hormat Kami,

Dosen Pembimbing

**Dr. Hj. Anita Rahmawaty, M. Ag.**

**NIP. 19750112 1999 03 2003**



**KEMENTERIAN AGAMA**

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**

**KUDUS**

**PENGESAHAN SKRIPSI**

**Nama** : M. Syaiful Arif  
**NIM** :211191  
**Jurusan/Prodi** :Syariah danEkonomi Islam/ Ekonomi Syariah  
**Judul Skripsi** :“Studi Komparatif Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara”

Telah dimunaqosahkan oleh Tim Penguji Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus pada tanggal :

**26 Juni 2015**

Selanjutnya dapat diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

Kudus, 02 Juni 2015

Penguji I/ Ketua Sidang

Penguji II

**Shobirin, M.Ag.**  
**NIP. 19720309 200003 1 003**

**Irsad Andriyanto, SE, M.Si**  
**NIP. 19800101 200801 1 031**

Pembimbing

Penguji III/ Sekretaris Sidang

**Dr. Hj. Anita Rahmawaty, M.Ag.**  
**NIP.19750112 199903 2003**

**Junaidi Abdullah, S.Ag, M.Hum**  
**NIP. 19780130 200604 1 002**

**PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : M. Syaiful Arif

Nim : 211191

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam/ Ekonomi Syariah.

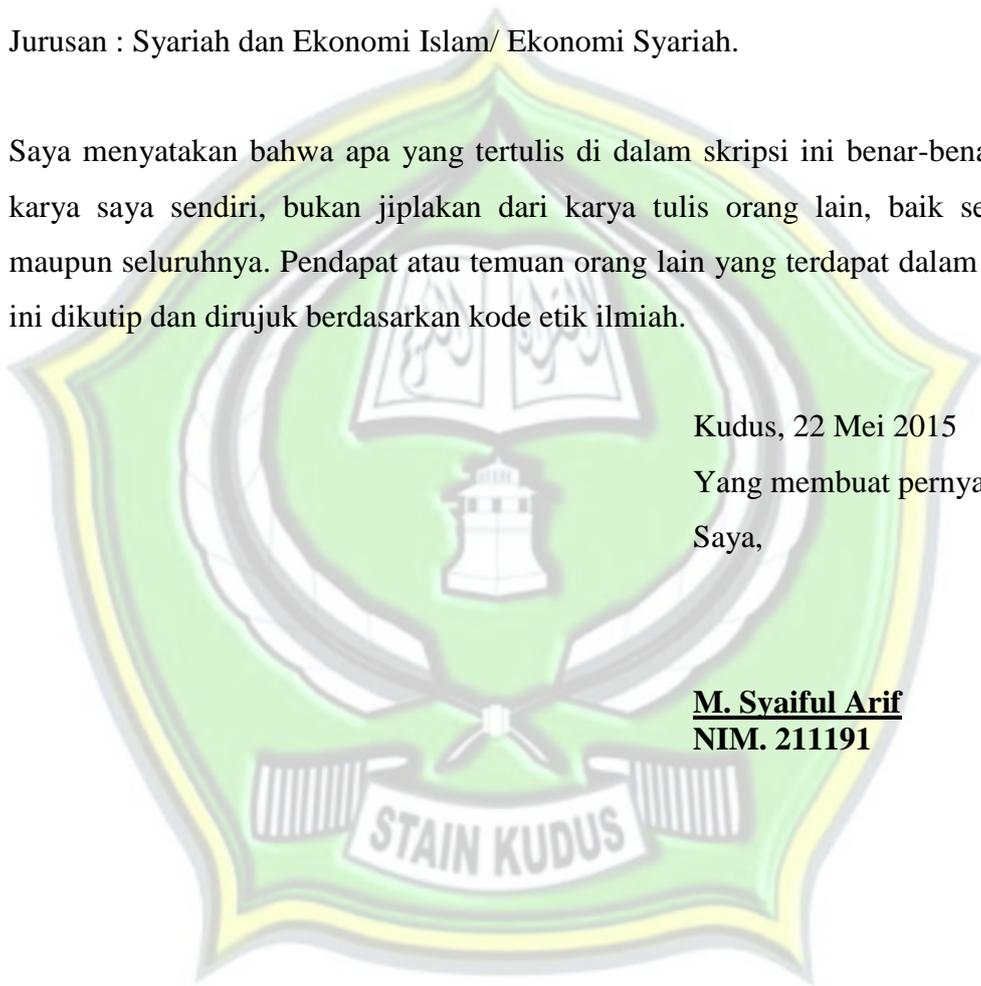
Saya menyatakan bahwa apa yang tertulis di dalam skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian maupun seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Kudus, 22 Mei 2015

Yang membuat pernyataan

Saya,

**M. Syaiful Arif**  
**NIM. 211191**



## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ .....<sup>قَدْ</sup>

*“Sesungguhnya Allah tidak merubah Keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri...” (Al-Qur’an Surah Ar-Ra’d: 11)*



# PERSEMBAHAN

*“Alhamdulillah puji syukur kehadiranmu ya Allah, yang telah memberikan kekuatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, karya kecil penulis persembahkan untuk mereka yang besar.”*

- ❖ *Kedua orang tuaku, Ayahanda (Turikan) dan Ibunda (Siti Rohmatun) yang senantiasa mendoakan, mendidik, dan membesarkanmu dengan penuh kasih sayang dan kesabaran.*
- ❖ *Adikku tersayang (Nita Lutfiana) yang selama ini telah menemaniku dengan kegembiraan dan keceriaan yang tak terlupakan.*
- ❖ *Adindaku tersayang ( Ana Maratus Solihah) yang selalu menemani hari-hariku dikala susah maupun senang, memberi motivasi, inspirasi, dan tak henti-hentinya memberiku semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.*
- ❖ *Sahabatku Kang Afif yang selalau ada buat ku dikala perlu bantuan untuk menyelesaikan skripsi ini.*
- ❖ *Sahabat-sahabatku (Semprul Naimah, Bunda Nopi, Cah cilik Ulya, Citong, nyinyin, Kay, Puah, gedhok, Gimbal, Kak Sam, Kakak Yan, Panda Amak, Gimbal, Kisri, Akang Ari, Zend, zack, Pikri, Ayin Thekthu dan semua kelas EIE yang tak bisa saya sebutkan satu per satu.*
- ❖ *Teman-temanku seperjuangan Prodi Ekonomi Syariah angkatan 2011.*
- ❖ *Keluarga baruku KKN kelompok 45 Desa Manggarwetan Kecamatan Godong Kabupaten Grobogan, yang memberi warna baru dalam hidupku.*

## KATAPENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Alhamdulillah*, puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini. Skripsi yang berjudul “**Studi Komparatif Penentuan Margin Murabahah Pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata 1 (satu) pada Ilmu Ekonomi Syariah di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Kudus.

Penyusunan skripsi ini peneliti banyak mendapatkan bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak, sehingga penyusunan skripsi ini dapat terealisasi. Untuk itu peneliti menyampaikan terimakasih kepada:

1. Dr. H. Fathul Mufid, M.Si., selaku Ketua STAIN Kudus yang telah merestui pembahasan skripsi ini.
2. Shobirin, M.Ag., selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus yang telah memberikan arahan tentang penulisan skripsi ini.
3. Karebet Gunawan, SE,MM, selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah STAIN Kudus.
4. Dr. Hj. Anita Rahmawaty, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Mas’udi, M.Fil., selaku Kepala Perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus yang telah memberikan izin dan layanan perpustakaan yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Para Dosen atau Staf Pengajar dilingkungan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus yang membekali berbagai pengetahuan sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

7. Bapak, ibu dan adikku tercinta serta keluargaku, yang selama ini selalu memberikan yang terbaik bagiku serta memberikan semangat belajar dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-temanku seperjuangan yang sama-sama memberikan motivasi dan semangat kebersamaan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya, peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh mencapai kesempurnaan dalam arti sebenarnya. Karena itu, kritik konstruktif dari siapapun diharapkan menjadi semacam suara yang dapat menyaputulisani ini sebagai bahan pertimbangan dalam proses kreatif berikutnya. Namun demikian, sekecil apapun makna yang terjelma dalam tulisan ini punjuga diharapkan ada manfaatnya bagi penulis sendiri dan pembaca pada umumnya.

Kudus, 22 Mei2015

Penulis

**M. Syaiful Arif**  
**NIM:211191**

## ABSTRAK

**M. Syaiful Arif (NIM. 211191).** Studi komparatif penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara. Skripsi, Kudus : Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Kudus, 2015.

Pada penelitian ini tujuannya adalah membandingkan metode penentuan margin *murabahah* dengan menggunakan metode *Mark-up Pricing* yang digunakan BMT Amanah Kudus dengan metode *Flate* yang digunakan oleh BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Metode wawancara, observasi, dan dokumentasi digunakan untuk memperoleh gambaran dan untuk mengetahui penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara. Data dikumpulkan melalui metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dari data yang sudah dikumpulkan selanjutnya diuji keabsahannya dengan analisis dengan menggunakan reduksi data (*data reduksi*), penyajian data (*data display*), dan kesimpulan (*verivication*).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada BMT Amanah Kudus dalam menentukan margin *murabahah* metode yang digunakan adalah *Mark-up Pricing* dengan keuntungan yang diharapkan adalah 18%-30%. Pada BMT Amanah Kudus margin *murabahah* yang ditawarkan kepada anggotanya besarnya adalah 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan, margin atau keuntungan *murabahah* adalah hasil dari kesepakatan antara BMT dengan anggota. Sedangkan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara metode yang digunakan adalah *Flate* dengan margin yang ditentukan adalah jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka margin yang ditentukan 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka margin yang ditentukan 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

**Kata kunci :** *Murabahah dan Margin Murabahah.*

## DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Pembimbing.....	ii
Halaman Pengesahan.....	Iii
Halaman Motto.....	Iv
Halaman Persembahan.....	V
Kata Pengantar.....	vii
Asbtrak.....	ix
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel.....	xiii
Daftar Gambar.....	xiv
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	6
F. Sistematika Penulisan Skripsi.....	7
<b>BAB II      KAJIAN PUSTAKA</b>	
A. <i>Murabahah</i> .....	9
1. Pengertian <i>Murabahah</i> .....	9
2. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i> .....	11
3. Jenis <i>Murabahah</i> .....	12
4. Landasan Hukum <i>Murabahah</i> .....	13
5. Aplikasi <i>Murabahah</i> Dalam Perbankan.....	15
B. Margin <i>Murabahah</i> .....	18
1. Pengertian Margin.....	18
2. Metode Penentuan Margin <i>Murabahah</i> .....	18
C. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) .....	24

	1. Pengertian BMT .....	24
	2. Prinsip Dasar BMT .....	27
	3. Fungsi BMT .....	28
	4. Ciri-ciri BMT .....	29
D.	Penelitian Terdahulu .....	30
E.	Kerangka Pemikiran .....	34
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	
A.	Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	36
B.	Waktu dan Lokasi Penelitian.....	36
C.	Objek dan Subjek Penelitian .....	36
D.	Instrumen Penelitian.....	37
E.	Sumber Data.....	37
F.	Teknik Pengumpulan Data.....	38
G.	Uji Keabsahan Data.....	39
H.	Metode Analisis Data.....	40
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian.....	42
	1. BMT Amanah Kudus .....	42
	2. BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara .....	50
B.	Deskripsi Data Penelitian.....	55
	1. Data Penentuan Margin <i>Murabahah</i> Pada BMT Amanah Kudus .....	55
	2. Data Penentuan Margin <i>Murabahah</i> Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.....	58
	3. Data Perbandingan Penentuan Margin <i>Murabahah</i> pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.....	62

C.	Analisis dan Pembahasan.....	65
1.	Anilisis Penentuan Margin <i>Murabahah</i> Pada BMT Amanah Kudus.....	65
2.	Analisis Penentuan Margin <i>Murabahah</i> Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.....	68
3.	Analisis Perbandingan Penentuan Margin <i>Murabahah</i> Pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.....	73
<b>BAB V</b>	<b>PENUTUP</b>	
A.	Kesimpulan.....	76
B.	Keterbatasan Penelitian.....	77
C.	Saran-saran.....	77
D.	Penutup.....	78
	Daftar Pustaka	
	Daftar Riwayat Hidup	
	Lampiran-lampiran	

## DAFTAR TABEL

			Halaman
Tabel	4.1	Simulasi Simpanan Qurban .....	47
Tabel	4.2	Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	61
Tabel	4.3	Perbandingan Perhitungan Margin <i>Murabahah</i> Pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.....	64
Tabel	4.4	Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	71
Tabel	4.5	Perbandingan Penentuan Margin <i>Murabahah</i> Pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.....	74



## DAFTAR BAGAN

		Halaman
Gambar	2.1 Skema <i>Murabahah</i> .....	17
Gambar	4.1 Struktur Organisasi BMT Amanah Kudus .....	50
Gambar	4.2 Struktur Organisasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara .....	55



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) timbul peluang untuk mendirikan lembaga keuangan syariah non bank yang berprinsip Islam, hal tersebut dikarenakan operasional BMI kurang menjangkau usaha masyarakat kecil dan menengah, maka muncul usaha untuk mendirikan lembaga keuangan mikro, seperti BPR Syariah dan BMT untuk mengatasi hambatan operasional daerah.<sup>1</sup>

Perkembangan lembaga keuangan Syariah di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang pesat, hal tersebut bisa kita lihat dengan banyaknya lembaga-lembaga keuangan yang berdiri baik lembaga bank maupun non bank misalnya seperti Baitul Mal Wat Tamwil (BMT).

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) bila diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia berarti rumah uang dan rumah pembiayaan, namun yang dimaksud disini lembaga keuangan yang berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infaq dan shodaqah (ZIS) berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Al-Quran dan Sunah Rasul. BMT juga berperan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan maupun simpanan berjangka dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah, BMT selaku Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang sedang berkembang merupakan lembaga keuangan Mikro Syariah yang beroperasi dengan sistem *profit sharing*.

Berdirinya Lembaga Keuangan Syariah sejenis *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) di Indonesia merupakan jawaban terhadap tuntutan dan kebutuhan kalangan umat muslim. Kehadiran BMT muncul pada saat umat Islam

---

<sup>1</sup> Veithzal Rivai, *et al*, *Financial Institution Manajement (Manajemen Kelembagaan Keuangan): Disajikan Secara Lengkap Dari Teori Hingga Aplikasi*, Rajawali Pers, Jakarta, 2013, Hlm. 603.

mengharapkan adanya lembaga keuangan syariah dan bebas dari unsur riba yang diasumsikan haram.<sup>2</sup>

Dalam diskursus ekonomi Islam *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) dapat dikategorikan dengan koperasi syariah, yaitu lembaga ekonomi yang berfungsi untuk menarik dana dari, oleh, dan untuk masyarakat. Oleh sebab itu dapat disebut sebagai lembaga swadaya ekonomi umat yang dibentuk dari, oleh, dan untuk masyarakat.<sup>3</sup> Selama beberapa tahun BMT juga dianggap telah berhasil memainkan peran penting dalam membangkitkan kembali infrastruktur ekonomi nasional yang tepuruk selama krisis ekonomi dan moneter. Tingkat ketahanan BMT sebenarnya terletak pada segi fundamental ekonomi dan aspek manajemen keuangan berbasis syariah.<sup>4</sup>

Pada umumnya, produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah diantaranya produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpun dana (*funding*), dan produk jasa (*service*). Produk penyaluran dana atau pembiayaan dapat dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yakni pembiayaan dengan prinsip jual-beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap.<sup>5</sup> Untuk produk penghimpun dana hanya menggunakan dua prinsip, yakni dengan prinsip *wadi'ah* dan prinsip *mudhrabah*.<sup>6</sup>

Meskipun banyak produk pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah dalam keyataannya pada saat ini pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*) paling banyak diterapkan dalam perbankan syariah atau memiliki porsi terbesar dibandingkan pembiayaan dengan prinsip lain. Menurut Adullah Saed menuturkan bahwa dari ternyata perbankan syariah pada umumnya dan khususnya BMT menggunakan pembiayaan dengan prinsip *murabahah* sebagai metode pembiayaan utama, meliputi hampir tujuh lima

---

<sup>2</sup> Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 49.

<sup>3</sup> *Ibid*, hlm. 26.

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm. 50.

<sup>5</sup> Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2004, hlm. 87.

<sup>6</sup> *Ibid*, hlm. 97-98.

persen (75%) dari total kekayaan bank syariah. Padahal sebenarnya perbankan syariah juga memiliki produk unggulan lain, yakni pembiayaan berbasis *profit loss sharing* (PLS) seperti *mudharabah* dan *musyarakah*.

sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas *murabahah* dalam investasi, *muarabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek dibandingkan dengan sistem *Profit and Loss Sharing* (LPS), cukup memudahkan, yaitu dengan *mark-up* dalam *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan keuntungannya *murabahah* tidak memungkinkan bank islam atau BMT untuk mencampuri manajemen bisnis, karena BMT bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungannya mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara kreditur dan debitur.<sup>7</sup>

Terkait dengan besarnya minat nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* maka Lembaga Keuangan Syariah (LKS) khususnya BMT dalam menentukan harga jual dan tingkat margin *murabahah* merupakan hal penting karena untuk menghindari adanya ketidakadilan pada satu pihak, yaitu pembeli, padahal ketidakadilan kegiatan ekonomi merupakan salah satu aspek yang dilarang dalam Islam. Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya si fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika menawarkan untanya mengatakan, “saya menjual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.”<sup>8</sup>

Menurut PSAK 102, harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad *murabahah* maka potongan itu merupakan hak pembeli. Sedangkan diskon sebelum akad *murabahah* maka potongan itu merupakan hak pembeli, sedangkan diskon yang diterima setelah akad

---

<sup>7</sup>Abdullah Saed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik Atas Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo-Revivalis*, Paramadina, Jakarta, 2004, hlm. 121.

<sup>8</sup>Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, IIT Indonesia, Jakarta, 2003, hlm, 161.

*murabahah* disepakati maka sesuai dengan yang diatur dalam akad, dan jika tidak diatur dalam akad maka potongan tersebut adalah hak penjual.<sup>9</sup>

Dalam praktiknya, tenaga pelaksana di lapangan khususnya BMT biasanya enggan menerangkan seluk-beluk dan landasan fiqih *murabahah* atau bisa jadi menganggap calon nasabah telah paham. Karena itu, *murabahah* diimplikasikan dalam satu rangkaian kalimat pendek, “margin kami 20% per tahun,” tentu saja banyak masyarakat yang mengira bank syariah sekedar mengganti istilah bunga dengan margin. belum lagi keteledoran pemenuhan rukun dan syarat fiqihnya, antara lain harus ada barang yang diperjualbelikan. Bukannya BMT tidak dapat memenuhi kebutuhan selain untuk membeli barang, tetapi skimnya bukan *murabahah*.<sup>10</sup>

Dari data yang ditemukan oleh peneliti pembiayaan yang paling banyak digunakan pada BMT amanah kudus adalah pembiayaan *murabahah*, jumlah anggota 112 anggota dengan jumlah pembiayaan Rp. 368.035.900 juta, dengan prosentase 50,23% dari total semua pembiayaan. Sedangkan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara pembiayaan yang paling banyak digunakan adalah pembiayaan *murabahah*, jumlah anggota 135 anggota dengan jumlah pembiayaan Rp. 606.652.117 juta, dengan prosentase 48,12% dari total semua pembiayaan.

Pada BMT Amanah Kudus dalam penentuan margin *murabahah* adalah dengan metode *Mark-up Pricing* dengan keuntungan yang diharapkan 18%-30% per tahun. Metode *Mark-up Pricing* yaitu penentuan harga dengan *mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan, harga jual *murabahah* yaitu (tingkat harga pokok barang + margin yang di inginkan). Pada BMT Amanah Kudus margin yang di tawarkan kepada anggota besarannya adalah 30 % per tahun atau setara dengan 2,5 % per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai 18 % per tahun atau setara dengan 1,5 % per bulan, margin atau

---

<sup>9</sup> Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 102 Akuntansi Murabahah, ED PSAK 102 (Revisi 2006), 102.1 - ED.

<sup>10</sup> Adiwarmarman Karim, *Op Cit*, hlm. 162.

keuntungan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus adalah hasil dari kesepakatan antara BMT dengan anggota.<sup>11</sup>

Sedangkan dalam menentukan margin *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara adalah dengan metode *flate*, yaitu perhitungan dengan mengalikan persen (%) margin per periode di kali dengan pembiayaan. Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara margin yang diterapkan jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.<sup>12</sup>

Berdasarkan *Gap Research* di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Studi Komparatif Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Untuk menghindari pembahasan yang lebih luas dan tanpa mengurangi tujuan penelitian, maka batasan penelitian ini adalah perbandingan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara yang meliputi:

1. Penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus.
2. Penentuan margin *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.
3. Perbandingan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

---

<sup>11</sup> Hasil Wawancara Pra Penelitian Dengan Manager BMT Amanah Kudus Pada Tanggal 10 November 2014.

<sup>12</sup> Hasil Wawancara Pra Penelitian Dengan Manager BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara Pada Tanggal 10 November 2014.

### C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat diidentifikasi rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus ?
2. Bagaimana penentuan margin *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?
3. Bagaimana perbandingan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

### D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus.
2. Untuk menganalisis penentuan margin *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.
3. Untuk menganalisis perbandingan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

### E. Manfaat Penelitian

Penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Berkontribusi dalam pengembangan wawasan keilmuan Ekonomi Syariah dan dapat bermanfaat bagi ilmu ekonomi Islam dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS) khususnya BMT.
  - b. Sebagai bahan dasar untuk penelitian selanjutnya dalam bidang operasional BMT khususnya dalam penentuan margin pembiayaan *murabahah*.
2. Manfaat Praktis
  - a. Hasil penelitian ini, penulis berharap agar dapat digunakan sebagai bahan

pertimbangan bagi pengelola Lembaga Keuangan Syariah (LKS) khususnya pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara agar lebih meningkatkan kepuasan anggota.

- b. Dalam penelitian ini, diharapkan agar dapat memberikan bahan referensi skripsi bagi mahasiswa selanjutnya, khususnya bagi mahasiswa jurusan syariah dan ekonomi islam progam studi ekonomi syariaiah.
- c. Bagi penulis, penelitian ini berguna untuk menambah serta memperluas wawasan keilmuan dan pemahaman penulis mengenai penentuan margin pada Lembaga Keuangan Syariaiah (LKS) khususnya BMT.

## **F. Sistematika Penulisan**

Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **1. Bagian Isi**

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini menggambarkan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan

#### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini berisi kajian pustaka yang dibutuhkan dalam menunjang penelitian seperti pengertian murabahah, rukun dan syarat murabahah, jenis murabahah, landasan hukum murabahah, aplikasi murabahah, pengertian margin, metode Penentuan margin murabahah, pengartian BMT, prinsip dasar BMT, fungsi BMT, ciri-ciri BMT dan tinjauan atas penelitian terdahulu.

#### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang terdiri dari waktu dan lokasi penelitian, subjek dan obyek penelitian, jenis penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisisnya.

#### BAB IV : HASIL DAN ANALISIS

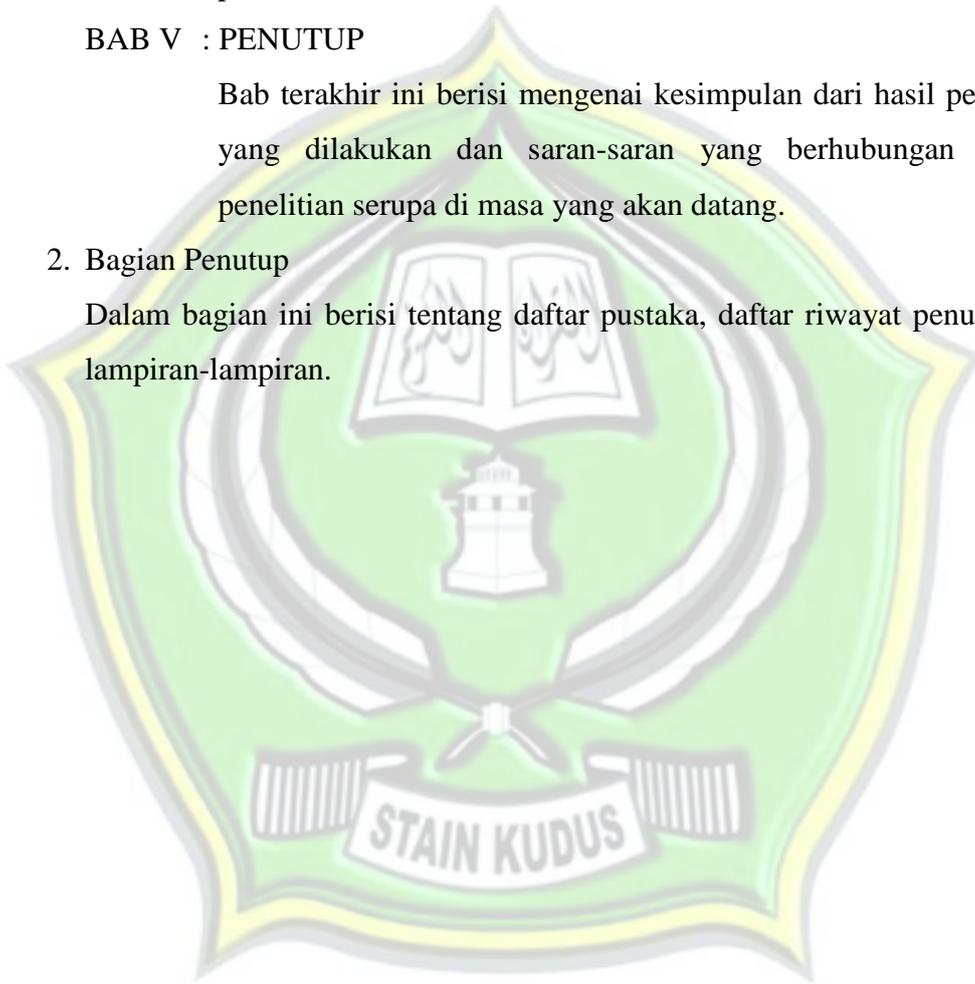
Bab ini menjelaskan mengenai berupa hasil pengamatan dan pembahasan yang terdiri dari gambaran umum obyek penelitian, deskripsi data penelitian, analisis data, pembahasan dan implikasi penelitian.

#### BAB V : PENUTUP

Bab terakhir ini berisi mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan dan saran-saran yang berhubungan dengan penelitian serupa di masa yang akan datang.

#### 2. Bagian Penutup

Dalam bagian ini berisi tentang daftar pustaka, daftar riwayat penulis, dan lampiran-lampiran.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. *Murabahah*

##### 1. Pengertian *Murabahah*

*Murabahah* secara bahasa berasal dari lafazh *ribh* yang berarti *ziyadah* (tambahan).<sup>1</sup> Menurut Sayyid Sabiq *murabahah* adalah pembelian barang berikut untung yang diketahui.<sup>2</sup>

Abu Tsaur berpendapat, “jual beli *murabahah* tidak boleh, kecuali dengan harga yang dipakai untuk membeli barang, dan kecuali jika ia merincikannya”. Menurut pendapatnya, jika jual beli tersebut terjadi, maka harus difasakh (dibatalkan), karena ia berdusta dan karena ia berkata, “Harga barang daganganku begini dan begini”, padahal sebenarnya tidak demikian. Dan menurut pendapatnya, jual beli tersebut termasuk penipuan.<sup>3</sup>

Imam Malik dan Abu Hanafiah berselisih pendapat tentang orang yang membeli barang dengan uang dinar, kemudian dengan dinar-dinar itu penjual mengambil barang atau dirham-dirham: bolehkah ia menjualnya secara *murabahah*, tanpa mengetahui apa yang dibayarnya secara tunai, ataukah tidak boleh.

Imam Malik berpendapat bahwa hal tersebut tidak boleh, kecuali jika ia mengetahui apa yang dibayarnya secara tunai.

Sedangkan menurut Abu Hanafiah, boleh menjualnya secara *murabahah* berdasarkan dinar-dinar yang diepakati untuk membeli barang, bukan berdasarkan barang-barang yang diberikan oleh sebab dinar-dinar, atau berdasarkan dirham-dirham.

---

<sup>1</sup> Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Menejemen Pemesaran Bank Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 97.

<sup>2</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, Terj. Kamaluddin A, *et al*, Jilid 12, Cet. 8, Al-Ma’rif Bandung, Bandung, 1996, hlm. 83.

<sup>3</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatu’l Mujtahid*, Terj. M.A. Abdurrahman dan A. Haris A. Ridha, Asy-Syifa’ Semarang, Semarang, 1990, hlm. 182.

Sedangkan menurut imam syafi'i jika jual beli itu terjadi, maka pembeli mempunyai tenggang waktu yang sama.<sup>4</sup>

Jumhur ulama sepakat bahwa jual beli *murabahah* ialah, jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia menyertakan atasnya laba dalam jumlah tertentu, dinar atau dirham.<sup>5</sup>

Fuqaha' berselisih pendapat tentang orang yang membeli barang secara *murabahah* berdasarkan harga yang diberitahukan kepadanya, namun kemudian ternyata bahwa harga yang sebenarnya lebih sedikit, baik menurut pengakuannya (penjual) ataupun saksi-saksi, sedang barang tersebut masih ada.<sup>6</sup>

Diriwayatkan dari Hakim bin Hizam r.a dari Nabi Saw: Beliau bersabda, "penjual dan pembeli mempunyai hak khiyar selama keduanya belum berpisah. Kalau keduanya jujur dan berterus terang, jual beli mereka akan diberi keberkahan. Kalau keduanya berdusta dan menyembunyikan cacat barangnya, dihapuslah berkah jual beli keduanya."<sup>7</sup>

Imam Malik dan sekelompok fuqaha' berpendapat bahwa pembeli boleh khiyar. Yakni apakah ia akan mengambil harga yang sah atau membiarkannya, jika penjual tidak mengharuskan pembeli mengambil harga yang sama, dan jika mengharuskannya, maka ia harus mengambilnya.

Sedangkan menurut Abu Hanafiah dan Zufar berpendapat bahwa pembeli mempunyai hak khiyar mutlak, dan tidak ada keharusan baginya untuk mengambil harga yang apabila penjual mengharuskannya, maka menjadi keharusan pula baginya untuk mengambilnya.<sup>8</sup>

Sedangkan pendapat para praktisi perbankan mendefinisikan *murabahah* (*al-bai' bi tsaman ajil*) lebih dikenal dengan sebagai *murabahah* saja. *Murabahah* adalah transaksi jual-beli di mana bank menyebut jumlah

---

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm. 183.

<sup>5</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Wa Nihayatul Muqtasid*, Dar el Fikri, Beirut, 2008, hlm. 172.

<sup>6</sup> *Ibid*, hlm. 173.

<sup>7</sup> Al-Hafizh Zaki Al-Din 'Abd Al-Azhim Al-Mundziri, *Ringkasan Shahih Muslim*, Terj. Syinqithy Djamaluddin dan H. M. Mochtar Zoemi, Cet. 2, PT Mizan Pustaka, Bandung, 2009, hlm. 511.

<sup>8</sup> Ibnu Rusyd, *Op Cit*, hlm. 173.

keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin).<sup>9</sup>

*Bai' al-murabahah* pada dasarnya adalah transaksi jual beli barang dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Untuk memenuhi kebutuhan barang oleh nasabahnya, bank atau BMT membeli barang dari supplier sesuai dengan spesifikasi barang yang dipesan atau dibutuhkan nasabah, kemudian bank atau BMT menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan memperoleh margin keuntungan yang disepakati. Anggota sebagai pembeli dalam hal ini dapat memilih jenis transaksi tunai, cicilan, atau tangguhan. Umumnya, nasabah memilih metode pembayaran secara cicilan.<sup>10</sup>

Pembiayaan *murabahah* bukan pinjaman yang diberikan dengan bunga. Pembiayaan *murabahah* adalah jual beli komoditas dengan harga tangguh yang termasuk margin keuntungan di atas biaya perolehan yang disetujui bersama.<sup>11</sup> Menurut Muhammad mendefinisikan *murabahah* adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang diepakati.<sup>12</sup>

## 2. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun jual beli adalah:

- a. Penjualan (*ba'i*)
- b. Pembeli (*musyatari*)
- c. Objek jual beli (*mabi'*)
- d. Harga (*tsaman*)
- e. Ijab qabul.<sup>13</sup>

Syarat murabahah adalah:

- a. Mengetahui harga pertama (harga pembelian)

---

<sup>9</sup> Adiwirman Azwar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, IIIT Indonesia, Jakarta, 2003, hlm. 86.

<sup>10</sup> Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan; Kebijakan Moneter dan Perbankan*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 2005, hlm. 423.

<sup>11</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Rajawali Pers, Jakarta, 2013, hlm. 85.

<sup>12</sup> Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2000, hlm. 23.

<sup>13</sup> Heri Susanto dan Khaerul Umam, *Op Cit*, hlm. 188.

- b. Mengetahui besarnya keuntungan.
- c. Modal hendaknya berupa komoditas yang memiliki kesamaan dan sejenis, seperti benda-benda yang ditakar, ditimbang dan dihitung.
- d. Sistem murabahah dalam harta riba hendaknya tidak menisbatkan riba tersebut terhadap harga pertama.
- e. Transaksi pertama haruslah sah secara syara'.<sup>14</sup>

### 3. Jenis *Murabahah*

*Murabahah* dapat dibedakan menjadi dua (2) macam, yaitu (1) *Murabahah* tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah atau BMT menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *Murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli. (2) *Murabahah* berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah atau BMT baru akan melakukan transaksi *murabahah* atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Pada *murabahah* ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.

*Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dibedakan menjadi (a) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat mengikat, maksudnya apabila telah memesan harus dibeli, dan (b) *Murabahah* berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

Sedangkan jika dilihat dari cara pembayarannya, maka murabahah dapat dilakukan dengan cara tunai atau dengan pembayaran tagguh. Yang banyak dijalankan oleh bank syariah atau BMT saat ini adalah murabahah berdasarkan pesanan dengan sifatnya mengikat dan cara pembayaran tagguh.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Press, Yogyakarta, 2005, hlm. 17-18.

<sup>15</sup> *Ibid*, hlm. 37-38.

#### 4. Landasan Hukum *Murabahah*

a. Firman Allah QS. Al-Nisa' ayat 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ....

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, keciali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu,,,*”.

b. Firman Allah QS. Al-Baqarah ayat 275.

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا....

Artinya : “*....Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....*”

c. Firman Allah QS. Al-Maidah ayat 1

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ....

Artinya: “*Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu....*”

d. Firman Allah QS, Al-Baqarah ayat : 280

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ....

Artinya : “*Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan....*”

e. Hadis Nabi SAW :

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

Artinya: Dari Abu Said Al-Khundri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “*Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.*” (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

f. Hadis Nabi riwayat jama’ah:

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ...

Artinya : “*Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman...*”

g. Hadis Nabi riwayat Nasa’i, Abu Dawud, Ibnu Majah, dan Ahmad:

لِيُّ الْوَأَجِدِ يُحِلُّ عِرْضَهُ وَ عَقُوبَتَهُ.

Artinya: “*Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu menhalalkan harga diri dan pemberian sanksi kepadanya*”.

h. Hadis Nabi riwayat ‘Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

أَنَّهُ سَأَلَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ الْعُرْبَانِ فِي الْبَيْعِ  
فَأَحَلَّهُ

Artinya: “*Rasulullah SAW. Ditanya tentang ‘urban (uang muka) dalam jual beli, maka beliau memnhalalkannya*”.

i. Ijma’ Mayoritas ulama tentang kebolehan jual beli dengan cara *Murabahah* (Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid*, juz 2, hal. 161).

j. Kaidah fiqh:

أَلَا صَلُّ فِي الْمَعَامَلَةِ بَاحَةٌ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

Artinya: “*Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya*”.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000.

## 5. Aplikasi *Murabahah* Dalam Perbankan

*Murabahah* Kepada Pemesan Pembelian (KPP) umumnya dapat diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang-barang investasi, baik domestik maupun luar negeri, seperti melalui *letter of kredit* (L/C). Skema ini paling banyak digunakan karena sederhana dan tidak terlalu asing bagi yang sudah biasa bertransaksi dengan dunia perbankan pada umumnya.

Kalangan perbankan syariah di Indonesia banyak menggunakan *al-murabahah* secara berkelanjutan (*rool over/evergreen*) seperti untuk modal kerja, padahal sebenarnya, *al-murabahah* adalah kontrak jangka jangka pendek dengan sekali akad (*one short deal*). *Al-murabahah* tidak tepat diterapkan untuk skema modal kerja. Akad *mudharabah* lebih sesuai untuk skema tersebut. Hal ini mengingat prinsip *mudharabah* memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi.

*Bai' al-murabahah* memberi banyak keuntungan kepada bank syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjualan dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem *bai' al murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.<sup>17</sup>

Menurut Muhammad implementasi bank syariah dengan menggunakan fasilitas *murabahah* dapat membiayai nasabahnya untuk keperluan modal kerja atau pembiayaan perdagangan.

a. Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli:

- 1) Bahan mentah
- 2) Bahan setengah jadi
- 3) Barang jadi
- 4) Stok dan persediaan

---

<sup>17</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, 2001, hlm. 106-107.

5) Suku cadang dan penggantian

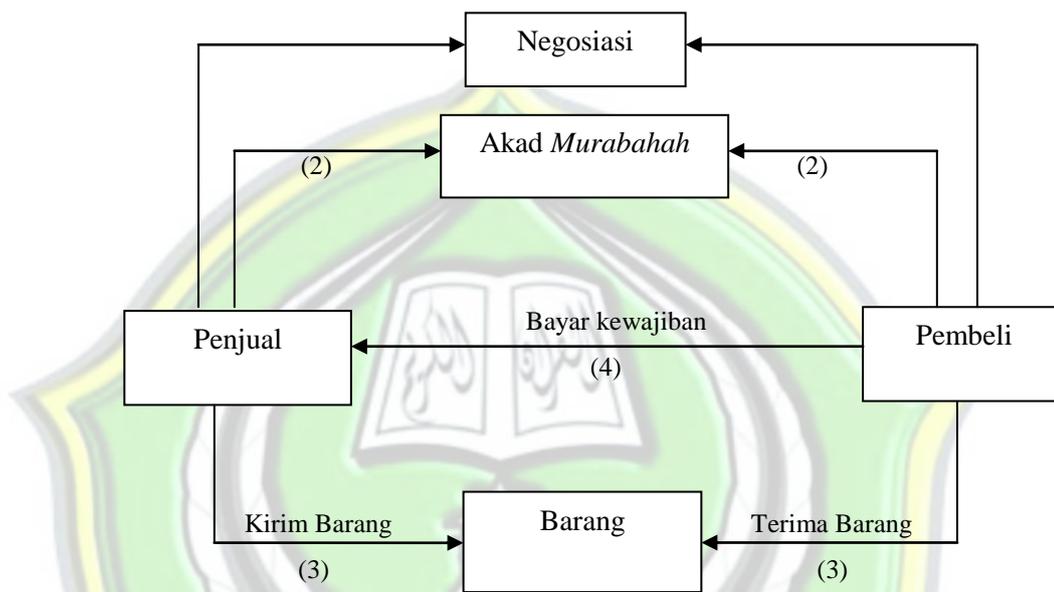
- b. Bank dapat pula membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh nasabahnya. Termasuk di dalamnya biaya produksi barang baik domestik maupun di ekspor. Pembiayaan akan meliputi:
- a. Biaya bahan mentah
  - b. Tenaga kerja
  - c. Overhead cost
  - d. Margin keuntungan
- c. Nasabah juga dapat pula meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka ditentukan pada besarnya stok dan persediaannya (*re-ordering level*). Pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah, tenaga kerja, dan *overhead*.
- d. Dalam hal dimana nasabah perlu untuk mengimpor bahan mentah, barang setengah jadi, suku cadang, dan penggantian dari luar negeri menggunakan *letter of credit*, Bank dapat membiayai permintaan akan *letter of credit* tersebut dengan menggunakan prinsip murabahah.
- e. Nasabah yang telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip murabahah dan itu bank dapat meminta surat perintah kerja (SPK) dari nasabah yang bersangkutan.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Muhammad, *Op Cit*, hlm. 25.

Menurut Veithzal Rivai skema *Murabahah* dalam perbankan dapat digambarkan sebagai berikut ini.<sup>19</sup>

**Bagan 2.1**  
**Skema *Murabahah***



Sedangkan *murabahah* dalam teknis perbankan yaitu :

- a. *Murabahah* adalah akad jual-beli antara lembaga keuangan dan nasabah atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. Lembaga keuangan akan mengadakan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah keuangan yang disepakati.
- b. Guna memastikan keseriisannya untuk membeli, bank dapat mensyaratkan nasabah agar terlebih dahulu membayar uang muka.
- c. Nasabah membayar kepada bank atas harga barang tersebut (setelah dikurangi uang muka) secara angsuran selama jangka waktu yang disepakati.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Veithzal Rifa'i, *Op Cit*,

<sup>20</sup> Veithzal Rifa'i, *Ibid*.

## B. Margin *Murabahah*

### 1. Pengertian Margin

Pengertian margin berdasarkan Kamus Bahasa Indonesia untuk pendidikan dasar adalah sebagai berikut:

Margin adalah laba bruto, tingkat selisish antara biaya produksi dan harga jual di pasar.<sup>21</sup>

Sedangkan margin keuntungan menurut karim adalah presentase tertentu yang diterapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.<sup>22</sup>

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa margin adalah tingkat selisish atau kenaikan nilai dari aset yang mangalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.<sup>23</sup>

### 2. Metode Penentuan Margin *Murabahah*

Penetapan marjin keuntungan pembiayaan menurut karim keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul, dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah. Dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

#### a. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat marjin keuntungan rata-rata bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat marjin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor terdekat.

#### b. *Inderect Competitor's Market Rate (IMCR)*

yang dimaksud dengan *Inderect Competitor's Market Rate (IMCR)* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat

---

<sup>21</sup> Qonita Alya, *Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pendidikan Dasar*, PT Indahjaya Adipratama, 2009, hlm. 455.

<sup>22</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RajaGrafindo, Jakarta, 2004, hlm. 254.

<sup>23</sup> Sri Dewi Anggadini, "Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam, Pacet-Cianjur," *Majalah Ilmiah UNIKOM Bidang Ekonomi*, Vol. 9. No. 2, hlm. 190.

rata-rata suku bunga bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung terdekat.

c. *Expected Competitive Return For Investors (ECRI)*

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

d. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan

e. *Overhead Cost*

Yang dimaksud dengan *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga.<sup>24</sup>

Sedangkan Menurut Anita Rahmawati kontrak dalam pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk *Natural Certainty Contract*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit-nya*. *Natural Certainty Contract* merupakan kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayarannya, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun (*timing*)-nya.<sup>25</sup>

Penentuan harga pada sebuah kontrak atau transaksi yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), pada kebanyakan perusahaan atau bank, biasanya menggunakan salah satu dari metode:

a. *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga *mark-up* biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan atau bank akan menjual produknya pada

---

<sup>24</sup> Adiwarmar Karim, *OP Cit*, hlm. 254-255.

<sup>25</sup> Anita Rahmawati, "Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah Di Indonesia," *Jurnal Ekonomi Islam La\_Riba*, Vol. I, No. 2, Desember 2007, hlm. 199.

tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau margin yang diinginkan.<sup>26</sup>

*b. Target-Return Pricing*

*Target-Return Pricing* merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah *return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan atau bank menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.<sup>27</sup>

*c. Period-Value Pricing*

Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan variable harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan atau bank melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan *customer*.

*d. Value Pricing*

Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Sebagaimana disebutkan dalam pepatah Jawa “*Ono rego rupo*”. Hal ini sudah menjadi pemahaman umum bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga *competitor*.<sup>28</sup>

Penentuan harga dalam pembiayaan *murabahah* di bank syariah dapat menggunakan salah satu di antar empat model diatas, Namun, penentuan harga jual produk-produk bank syariah harus tetap memperhatikan keuntungan-keuntungan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu,

---

<sup>26</sup> Adiwarmman Azwar Karim, *Op Cit*, hlm 347.

<sup>27</sup> Anita Rahmawati, *Op Cit*, hlm. 199.

<sup>28</sup> Adiwarmman Azwar Karim, *Op Cit*, hlm. 350.

bank syariah perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar kemasan produk *murabahah* dapat memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syariah dengan nasabah pembiayaan *murabahah*.

Jika bank syariah hendak menerapkan metode *mark-up pricing*, maka metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang bersumber dananya dari *Restricted Investment Account* (RIA) atau *mudharabah muqayadah*. Oleh karena itu, metode *mark-up pricing* tidak tepat untuk digunakan dalam pembiayaan *murabahah*. Oleh karena itu bank syariah dapat menerapkan metode *target-return pricing* untuk pembiayaan *murabahah*. Karena pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan akad natural *certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate* (*rpr*). Dalam hal ini tinggi rendahnya *rpr* dipengaruhi oleh tingkat keuntungan per-satu kali transaksi dan besarnya jumlah transaksi dalam suatu periode. Namun perlu dicatat, bahwa dua variabel tersebut, yakni tingkat keuntungan yang sesungguhnya seringkali dipengaruhi oleh faktor lain, seperti tingkat harga pasar (biasanya bank juga menjadikan suku bunga sebagai *benckmark* (rujukan) dalam penentuan tingkat keuntungan dengan menggunakan pemdekatan sebagai berikut:

$$rpr = n \cdot v$$

Dimana  $n$  = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

$v$  = jumlah transaksi dalam satu periode.

Para praktisi perbankan syariah perlu berhati-hati dalam peneparan metode *rpr* di bank syariah. Karena lazimnya, bank syariah juga menggunakan tingkat suku bunga sebagai *benchmark*. Bank syariah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin) produk *murabahah*. Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada tingkat suku bunga sebagai *benchmark* merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syariah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya *profit margin* yang diambil oleh bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar (*inflasi*). Sehingga kalau terjadi kenaikan suku

bunga yang besar, maka bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil. Namun demikian, apabila suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, maka margin *murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional. Dengan penetapan *profit margin murabahah* yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan menyebabkan inflasi lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format yang tepat agar nilai penjualan dengan *murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran angsuran. Karena, mengaikan *profit margin murabahah* dengan bunga bank konvensional, tetaplh bukan cara yang baik.<sup>29</sup>

Penetapan harga jual *murabahah*, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah atau BMT dalam menentukan harga jual *murabahah*. Cara Rasulullah dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost plus mark-up*. Secara sistematis, harga jual *murabahah* dengan metode *cost plus mark-up* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:<sup>30</sup>

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{Harga Beli} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \\ \text{Cost Recovery} &= \frac{\text{Estimasi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}} \\ \text{Margin} &= \frac{\text{Cost Recofery}}{\text{Harga Beli}} \end{aligned}$$

Menurut Slamet Wiyono *Cost Recovery* adalah bagian dari estimasi biaya bank syariah atau BMT yang dibebankan kepada harga pokok aktiva *murabahah*/pembiayaan.

<sup>29</sup> Anita Rahmawati, *Op Cit*, hlm. 199-200.

<sup>30</sup> *Ibid*, hlm. 200-201.

**Rumus perhitungan *cost recovery*:**

$$\text{Cost recovery} = (\text{harga pokok aktiva } \textit{murabahah} \text{ atau pembiayaan/estimasi total pembiayaan}) \times \text{estimasi biaya operasi 1 tahun}$$

Mark-up/laba ditentukan sekian persen dari harga pokok aktiva *murabahah*/pembiayaan, misalnya 10%. Untuk menghitung margin *murabahah* maka kita dapat menghitung dengan rumus:<sup>31</sup>

$$\text{Margin } \textit{murabahah} = (\textit{cost recovery} + \textit{mark-up}) / \text{harga pokok aktiva } \textit{murabahah} \text{ (pembiayaan)}$$

Sedangkan menurut karim perhitungan margin *murabahah* juga dapat dapat di hitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:

a. Metode Margin Keuntungan Menurun (*Sliding*)

Margin Keuntungan Menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan munurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran, (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

b. Margin Keuntungan Rata-Rata

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

c. Margin Keuntungan Flat

Margin Keuntungan Flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode

<sup>31</sup> Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Bardasar PSAK dan PAPSI*, PT. Grasindo, Jakarta, 2005, hlm. 89.

lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

d. Margin Keuntungan Anuitas

Margin Keuntungan Anuitas adalah margin keuntungan yang di peroleh dari perhitungan dari perhitungan secara anuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara penegembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan mengahilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.<sup>32</sup>

Sedangkan menurut para ulama dalam menentukan keuntungan *murabahah* adalah penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.

Karena dalam definisinya disebut adanya “kesepakatan yang disepakati”, karakteristik *murabahah* adalah si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misalnya, si fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika manwarkan untanya mengatakan, “Saya jual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar.”<sup>33</sup>

## C. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

### 1. Pengertian BMT

Kata *bait* secara etimologi, berarti “Tempat bermukim atau tempat tinggal, apakah terbuat dari kulit binatang (kemah; tenda) atau dari susunan tanah liyat (batu bata)”. Ia berasal dari akar kata *bata* yang berarti suatu tempat yang dijadikan sebagai tempat bermalam.

---

<sup>32</sup> Adiwarman Karim, *Op Cit*, hlm. 255-256.

<sup>33</sup> Adiwarman Azwar Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001, hlm. 86-87.

Dari pandangan para fenomolog, rumah (*home*) merupakan dan seharusnya menjadi habitat manusia, artinya menjadi tempat ia berakar, dengan perlindungan dan keamanan sebagai unsur utama. Tujuan utama manusia dalam membuat rumah adalah untuk melindungi diri dari iklim (hujan, salju, angin, matahari), menciptakan keamanan dan intimitas.

Dalam Al-Quran, kata bait merujuk pada tempat tinggal (rumah), baik manusia atau binatang tanpa kekhususan, kecuali dalam bentuk ma'rifahnya; yang berdiri sendiri (tidak dalam kalimat idhofah) ditunjukkan khusus buat Ka'bah, dan yang menjadi mudhaf ilaih dari ahl ditunjukkan buat keluarga Rasul.

Kata *al-maal* sendiri, dengan bentuk jamak al-amwal, merupakan "Nama bagi segala sesuatu yang menjadi objek kecendrungan (disenangi) manusia". Menurut Ibn al-Atsir yang di kutip oleh Veithzal Rivai, et. al dalam bukunya *Financial Institution Manajemen* mengungkapkan bahwa pada awalnya kata al-mal itu digunakan untuk sesuatu yang dimiliki, seperti emas dan perak, namun kemudian digunakan untuk segala sesuatu yang dikumpulkan dan dimiliki manusia secara materi.

Kendatipun dalam Al-Quran kata mall muncul dengan bentuk beragam, namun tetap merujuk pada kekayaan material, muncul sebanyak 47 kali; dalam bentuk mufrad muncul sebanyak 13 {6 kali berbentuk mal: dan satu kali berbentuk mali, berbentuk ma'rifah, muncul sebanyak 4 kali, berbentuk jamak sebanyak 27 kali {5 kali berbentuk amwal, 20 kali berbentuk amwal (u/a/i)-hu/im, dan 2 kali berbentuk amwal, dan berbentuk al-amwal muncul sebanyak 3 kali.<sup>34</sup>

Dari beberapa pengertian dan penjelasan yang telah dikemukakan di atas, dapat disimpulkan bahwa Baitul Maal adalah lembaga keuangan yang mengelola, menampung, memelihara dan mendistribusikan seluruh kekayaan negara, sehingga berbeda dengan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) yang dibahas bab ini.

---

<sup>34</sup> Veithzal Rivai, et. al, *Financial Institution Manajemen (Manajemen Kelembagaan Keuangan) Disajikan Secara Lengkap Dari Teori Hingga Aplikasi*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2013, hlm. 603-605.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul maal dan baitul tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infak dan sedekah.

Baitul maal juga merupakan lembaga penerima zakat, infak, sedekah dan sekaligus menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan Baitul Tamwil adalah lembaga keuangan yang berorientasi bisnis dengan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kehidupan ekonomi masyarakat terutama masyarakat dengan usaha skala kecil. Dalam perkembangannya BMT juga diartikan sebagai Balai-usaha Mandiri Terpadu yang singkatannya juga BMT.

Baitul Maal Wat Tamwil sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Islam. BMT sesuai dengan namanya terdiri dari dua fungsi utama, yaitu: Baitul Maal (Bait = Rumah, Maal = Harta) dimaksudkan sebagai Lembaga Amil Zakat (LAZ) sebagaimana kemudian muncul UU No.38/1999, yaitu menerima titipan dana Zakat, Infaq dan Sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Baitul Tamwil (Bait = Rumah, at, Tamwil = Pengembangan Harta) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.<sup>35</sup>

Menurut Hosen dan Hasan Ali yang di kutip oleh Buchari Alma dan Donni Juni Priansa BMT (Baitul Mal wat Tamwil) merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan

---

<sup>35</sup> *Ibid*, hlm. 609.

berlandaskan pada sistem ekonomi yang salam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.<sup>36</sup>

Sedangkan pendapat lain mengungkapkan Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-mal wa at-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga dapat menerima titipan zakat, infak, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. BMT merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah non perbankan yang bersifat informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM).<sup>37</sup>

## 2. Prinsip Dasar BMT

Pentingnya bagi pengelola BMT yang berbadan hukum koperasi senantiasa memperhatikan prinsip-prinsip dasar koperasi, yakni:

### a. Keanggotaan bersifat terbuka dan sukarela

Keanggotaan tidak berdasarkan oleh fanatisme atau diskriminasi tertentu yang membuat tidak siap beradaptasi menghadapi perubahan atau rendahnya peran serta karena tidak didasari kesadaran untuk bergabung.

### b. Rapat anggota merupakan kekuasaan tertinggi

Lembaga koperasi memang disengaja untuk menghindari tirani mayoritas atau posisi kepengelolaan. Rancang bangun disusun sesuai prinsip musyawarah dan mufakat yang merupakan nilai-nilai masyarakat Indonesia.

### c. Pembagian SHU diatur atas dasar jasa anggota

Setiap insan yang terlibat memberikan kontribusinya mendapat pembagian jasa sesuai kontribusi. Keaktifan anggota dan masyarakat menjadi unsur pendorong bagi berkembang usahanya koperasi.

---

<sup>36</sup> Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Alfabeta, Bandung, 2009, hlm. 18.

<sup>37</sup> Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013, hlm. 23.

d. Operasional harus berbasis syariah

Koperasi ini harus memegang prinsip ekonomi Islam yang mengharamkan unsur-unsur aktivitas atau transaksi yang mengandung maysir (judi), gharar (tidak jelas), riswah (suap), dan riba (bunga) atau yang baisa disingkat MAGRIB. Untuk mengawal gerakan KJKS/UJKS agar berjalan sesuai syariah, maka pengurus dan pengelola didampingi dewan pengawas syariah.

e. Bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat

Visi dan Misinya harus berorientasi melakukan pemberdayaan ekonomi. Jadi tidak semata-mata mengejar keuntungan (*profit oriented*).

f. Pengelolaan usaha bersifat terbuka

Mengedepankan praktik pengelolaan usaha yang mengacu pada *good corporate governance* yang salah satunya menekankan transparansi (*transparency*).

g. Swadaya, dswakerta, dan swasembada

Koperasi harus dapat menjadi wadah yang menampung peran serta, minat, dan kepentingan demi kemandirian dan martabat anggota dan masyarakat.<sup>38</sup>

### 3. Fungsi BMT

Secara konseptual BMT memiliki 2 fungsi, yaitu :

a. *bait at-tamwil* (*bait* artinya rumah, *at-tamwil* artinya pengembangan harat) melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan kecil terutama dengan mendorong kegiatan manabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.

b. *bait-al-mal* (*bait* artinya rumah, *maal* artinya harta) menerima titipan dan zakat, infak, dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Veithzal Rivai, *et. al, Op Cit*, hlm. 612.

<sup>39</sup> Ahmad Hasan Ridwan, *Op Cit*, hlm. 23.

sedangkan pendapat lain mengungkapkan ada 4 fungsi BMT yaitu :

- a. Penghimpun dan penyalur dana, dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat di tingkatkan utilitasnya, sehingga timbul unit surplus (pihak yang memiliki dana berlebih) dan unit defisit (pihak yang kekurangan dana).
- b. Pencipta dan pemberi likuiditas, dapat menciptakan alat pembayaran yang sah dan mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/perorangan.
- c. Sumber pendapatan, BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
- d. Pemberi informasi, memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.<sup>40</sup>

#### 4. Ciri-Ciri BMT

Dengan mengetahui nama dan membaca pengertian di atas sudah sedikit tergambar apa itu BMT, namun akan lebih jelas lagi bila kita lihat lebih jauh beberapa ciri BMT. Adapun ciri dari BMT adalah:

- a. Berorientasi bisnis dan mencari laba bersama.
- b. Bukan lembaga sosial tapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak dan sadaqoh.
- c. Ditumbuhkan dari bawah dan berlandaskan pada peran serta masyarakat.
- d. Milik masyarakat secara bersama, bukan milik perorangan.
- e. Dalam melakukan kegiatannya para pengelola BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan proaktif.
- f. Melakukan upaya peningkatan wawasan dan pengamalan nilai-nilai Islam kepada semua personel dan nasabah BMT. Biasanya dilakukan dengan pengajian-pengajian atau diskusi-diskusi dengan topik-topik yang terencana.
- g. Manajemen BMT dikelola secara profesional dan Islami.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Veithzal Rivai, *et. al, Op Cit*, hlm. 611.

<sup>41</sup> *Ibid*, hlm. 612.

Sedangkan menurut Ahmad Hasan Ridwan BMT sebagai lembaga usaha yang mandiri, BMT memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Berorientasi bisnis, yaitu memiliki tujuan untuk mencari laba bersama dan meningkatkan pemanfaatan segala potensi ekonomi yang sebanyak-banyaknya bagi para anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan merupakan lembaga sosial, tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengelola dana sosial umat, seperti zakat, infak, sedekah, hibah, dan wakaf.
- c. Lembaga ekonomi umat yang dibangun dari bawah secara swadaya yang melibatkan peran serta masyarakat sekitarnya.
- d. Lembaga ekonomi milik bersama antara kalangan masyarakat bawah dan kecil serta bukan milik perorangan atau kelompok tertentu di luar masyarakat sekitar BMT.<sup>42</sup>

#### **D. Penelitian Terdahulu**

1. Angga Pramudya Ramadhani, yang meneliti tentang Analisis Penetapan Profit Margin Pada Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan), hasil penelitian tersebut menerangkan bahwa di BMT-MMU mitra tidak membayar uang muka BMT-MMU masih memberikan pembiayaan murabahah kepada mitra tersebut. Dengan demikian prosedur pembiayaan murabahah pada BMT-MMU telah dilakukan dengan baik karena menerapkan sistem pembiayaan yang sesuai dengan tuntunan syariah, efektif, efisien, berjalan sesuai dengan program kerja organisasi serta terciptanya pencapaian hasil yang diharapkan BMT dengan tetap mempertahankan kaidah untuk saling menguntungkan kedua belah pihak antara mitra dengan BMT.<sup>43</sup>

Relevansinya dengan penelitian ini adalah meneliti tentang prosedur pembiayaan murabahah dan penetapan profit margin sesuai dengan sistem

---

<sup>42</sup> Ahmad Hasan Ridwan, *Op Cit*, hlm. 24.

<sup>43</sup> Angga Pramudya Ramadhani, "Analisis Penetapan Profit Margin Pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan)," *Jurnal Akuntansi UNESA* 2013, e-jurnal.unesa.ac.id. di Akses Pada Tanggal 09/10/2014.

dagang yang dilakukan oleh Rasulullah SAW. Perbedaannya adalah penelitian ini meneliti tentang prosedur pembiayaan murabahah dan penetapan profit margin murabahah. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah fokus pada metode penentuan margin murabahah pada 2 BMT.

2. Sri Dewi Anggadini, yang meneliti tentang Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet – Cianjur, hasil penelitian tersebut menerangkan bahwa dalam menentukan perhitungan margin *murabahah* disesuaikan dengan tuntunan syariah dengan menerpakan pola yang dicontohkan oleh Rasulullah dalam sistem berdagang, dimana apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi mitra atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh BMT. Sedangkan metode dalam penentuan margin yang dilakukan BMT As-salam hanya menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan Muhammad yaitu metode *Mark-up Pricing*, yang dimana metode *Mark-up Pricing* adalah menentukan tingkat harga dengan *mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.<sup>44</sup>

Relevansinya dengan penelitian ini adalah meneliti metode tentang penerapan margin murabahah. Perbedaannya adalah penelitian ini meneliti tentang penerapan margin murabahah di satu BMT yaitu dengan metode *Mark-up Pricing*. Sedangkan penelitian yang dilakukan penulis adalah meneliti tentang penentuan margin murabahah pada 2 BMT yang menggunakan metode *Mark-up Pricing* dan metode *flat*.

3. Baskoro Perdana Putra, yang meneliti tentang Analisis Tentang Penetapan Tingkat Margin Akad Pembiayaan Murabahah: Studi Kasus pada Baitul Maal Wa Tamwil Ahmad Yani Malang, hasil penelitian tersebut di dapat kesimpulan bahwa tidak adanya penggunaan rujukan suku bunga untuk menetapkan tingkat margin pada akad murabahah. Tingkat margin akad pembiayaan murabahah pada BMT Ahmad Yani Malang ditentukan

---

<sup>44</sup> Sri Dewi Anggadini, "Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur," *Majalah Ilmiah UNIKOM Bidang Ekonomi*, Vol. 9, No. 2.

berdasarkan beberapa komponen, yakni tingkat nisbah bagi hasil dengan BTN Syariah Malang, tingkat rata-rata margin pasar, tingkat laba yang diinginkan, dan biaya perolehan serta biaya lainnya.<sup>45</sup>

Relevansinya dengan penelitian ini adalah meneliti tentang penetapan tingkat margin akad pembiayaan murabahah. Perbedaannya adalah penelitian ini yaitu ada beberapa komponen penentu margin murabahah yakni tingkat nisbah bagi hasil dengan BTN Syariah Malang, tingkat rata-rata margin pasar, tingkat laba yang diinginkan, dan biaya perolehan serta biaya lainnya. Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti adalah fokus meneliti tentang metode penentuan margin murabahah pada 2 BMT.

4. Nurul Qomariah, yang meneliti tentang Penentuan Margin Akad Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang, hasil penelitian didapatkan kesimpulan bahwa komponen-komponen penentu margin murabahah pada bank muamalat ini adalah COF, *overhead cost*, cadangan resiko kredit macet serta *spread margin*. Hasil penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa Bank Muamalat Indonesia menetapkan margin murabahah sama dengan suku bunga kredit (*flate rate*) yang berlaku di bank konvensional.<sup>46</sup>

Relevansinya dengan penelitian ini adalah meneliti tentang penentuan margin akad murabahah. Perbedaan penelitian ini yaitu adanya komponen-komponen penentu murabahah yakni COF, *overhead cost*, cadangan resiko credit macet serta *spread margin*, dan dalam penentuan margin murabahah merujuk atau sama dengan suku bunga kredit (*flate rate*) yang berlaku pada bank konvensional. Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti adalah fokus meneliti tentang metode penentuan margin murabahah pada 2 BMT.

5. Anita Rahmawati, yang mengkaji tentang Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah Dalam Perbankan Syariah Di Indonesia.

---

<sup>45</sup> Baskoro Perdana Putra, "Analisis Penetapan Tingkat Marjin Akad Pembiayaan Murabahah: Studi Kasus Pada Baitul Maal Wa Tamwil Ahmad Yani Malang, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Brawijaya Malang," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 2013, jimfeb.ub.ac.id. di Akses Pada Tanggal 09/ 10/2014.

<sup>46</sup> Nurul Qamariyah, "Penentuan Akad Murabahah Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 2014 jimfeb.ub.ac.id. di Akses Pada Tanggal 09/10/2014.

Dari hasil penelitian di dapat kesimpulan bahwa dalam perbankan, barangkali label 'syariah' saja, tidaklah cukup untuk menjadi suatu bank syariah, pertama dan terutama, sebuah institusi perbankan, entah itu dinamai 'syariah' atau tidak, perlu menjadi institusi yang lebih manusiawi mampu membuat orang memiliki akses kepada dana berdasarkan syarat-syarat yang manusiawi, dan dengan biaya yang pantas. Tawaran konsep *pricing* dalam kontrak murabahah diharapkan dapat mencerminkan nilai syariah dalam perbankan. Oleh karena hadirnya bank syariah mencerminkan nilai syariah di tengah-tengah kita diharapkan mampu memecahkan segala problem ekonomi umat dengan payung syariah. Perlu adanya perbaikan dalam pelaksanaan murabahah, sehingga dapat mengangkat institusi bank syariah menjadi lebih menarik masyarakat yang masih ragu-ragu.<sup>47</sup>

Relevansinya dengan penelitian ini adalah meneliti tentang tinjauan kritis tentang produk murabahah pada perbankan. Perbedaannya dengan penelitian ini adalah perbankan yang menggunakan label syariah tidak cukup untuk menjadi bank syariah, tawaran konsep *pricing* dalam kontrak murabahah diharapkan dapat mencerminkan nilai syariah dalam perbankan. Perlu adanya perbaikan dalam pelaksanaan murabahah, sehingga dapat mengangkat institusi bank syariah menjadi lebih menarik masyarakat yang masih ragu-ragu. Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti adalah fokus meneliti tentang metode penentuan margin murabahah pada 2 BMT.

---

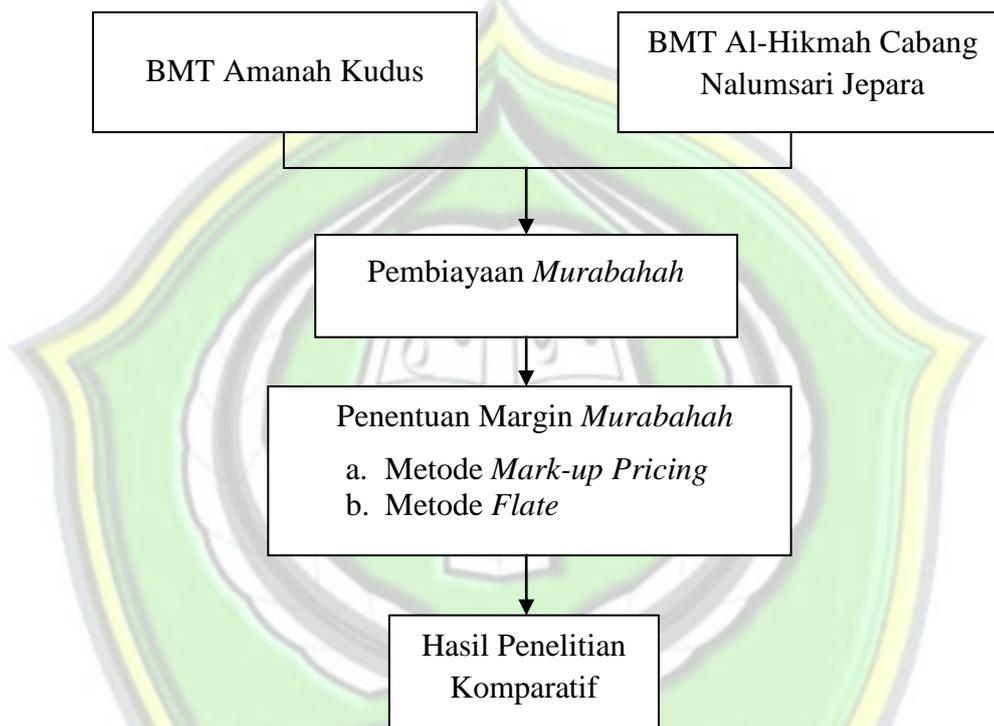
<sup>47</sup> Anita Rahmawaty, Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah Dalam Perbankan Syariah di Indonesia, *Jurnal Ekonomi Islam La-Riba*, Vol. I, No. 2, Desember 2007.

### E. Kerangka Pemikiran

Dari latar belakang dan landasan teori yang sudah di paparkan di atas, maka dapat di buat kerangka pemikiran sebagai berikut:

**Bagan 2.1**

**Kerangka Pemikiran**



Dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu penelitian komparatif antara BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara yang keduanya memiliki produk pembiayaan *murabahah*.

Pembiayaan *murabahah* antara BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara perbedaan dalam metode dalam penentuan margin *murabahah*, pada BMT Amanah Kudus dalam penentuan margin *murabahah* menggunakan metode *Mark-up Pricing*, yaitu penentuan harga dengan me-*mark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan, harga jual *murabahah* yaitu ( tingkat harga barang + margin yang diinginkan), sedangkan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara dalam penentuan margin *murabahah* menggunakan metode *flate*, yaitu

dengan mengalikan persen (%) margin per periode di kali dengan pembiayaan.

Dari hasil penelitian tentang perbandingan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara diharapkan peneliti dapat membandingkan dan menganalisis penentuan margin *murabahah* dengan metode *Mark-Up Pricing* dan metode *flate*.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian *field research*, yaitu penelitian yang data dan informasinya diperoleh dari kegiatan di kancah (lapangan) kerja panelitian.<sup>1</sup> Dalam penelitian ini penulis melakukan study langsung ke lapangan untuk memperoleh data yang sebenarnya tentang penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

Sedangkan pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif lapangan yang pada dasarnya mengamati orang dalam hidupnya berinteraksi dengan mereka berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sebenarnya.<sup>2</sup> Dalam penelitian ini yang akan diamati adalah perbandingan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

#### B. Waktu dan Lokasi Penelitian

Untuk mendapatkan data yang lengkap valid membutuhkan waktu yang cukup lama, penelitian ini mulai dari bulan januari sampai dengan selesai.

Sedangkan lokasi penelitian studi komparatif penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, sehingga mampu memberikan informasi yang lengkap terhadap lembaga tersebut sebagai bahan evaluasi kedepannya.

#### C. Objek dan Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara. Sedangkan yang

---

<sup>1</sup> Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, UII Press Yogyakarta, Yogyakarta, 2005, hlm. 34.

<sup>2</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung, 2005, hlm. 30.

menjadi subjek penelitiannya adalah para karyawan yang ada di BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara dan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini.

#### **D. Instrumen Penelitian**

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitiannya adalah peneliti itu sendiri, peneliti kualitatif sebagai *human instrumen* berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informasi sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, menilai kualitas data, analisa data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya.<sup>3</sup> Jadi instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Secara spesifik semua fenomena ini disebut *variable penelitian*.<sup>4</sup>

#### **E. Sumber Data**

Untuk mendapat data yang bersifat akurat, mula-mula dilakukan dalam penelitian terhadap data sekunder, yang kemudian dilanjutkan dengan penelitian lapangan untuk memperoleh data primer.<sup>5</sup>

##### **1. Data primer**

Data primer atau data-data yang pertama adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukur atau pengambilan data langsung pada sumber obyek sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>6</sup> Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data kualitatif dalam penelitian ini adalah informan yang secara langsung memberikan data kepada peneliti ini adalah manajer dan staf karyawan dari BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah cabang Nalumsari Jepara.

---

<sup>3</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D)*, Alfabeta, Bandung, 2013, hlm. 306.

<sup>4</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis, Op Cit*, hlm. 97.

<sup>5</sup> Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2001, hlm. 91.

<sup>6</sup> *Loc Cit.*

## 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang atau instansi luar dari penelitian sendiri, walaupun yang dikumpulkan itu sesungguhnya adalah data yang asli.<sup>7</sup>

Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti perusahaan swasta, perusahaan pemerintah, perguruan-perguruan tinggi swasta dan pemerintah, lembaga-lembaga penelitian swasta dan pemerintah maupun instansi-instansi pemerintah, baik yang berada di tingkat yang paling bawah yaitu desa maupun berada di tingkat pusat.<sup>8</sup>

## F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik atau metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.<sup>9</sup>

Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Metode observasi (pengamatan)

Pengamatan adalah alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.<sup>10</sup> Metode yang digunakan oleh peneliti dalam pengamatan dan pengumpulan data dalam penelitian ini adalah karyawan BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara sebagai obyek penelitian. Pengamatan dalam penelitian ini adalah dilakukan dengan melihat serta mengamati penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

---

<sup>7</sup> Moh Pandu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2006, hlm. 58.

<sup>8</sup> Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Bisnis: Teori dan Aplikasi*, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2005, hlm. 121.

<sup>9</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, CV Alfabeta, Bandung, 2004 hlm. 308.

<sup>10</sup> Cholid Narbuko dan Abu Achmad, *Metodologi Penelitian*, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2009, hlm. 70.

## 2. Metode interview (wawancara)

Wawancara adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung kepada responden untuk memperoleh informasi verbal dari responden.<sup>11</sup> Adapun wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini sebagai metode pengumpulan data adalah manajer, staf karyawan dan pihak-pihak yang terkait dengan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

## 3. Metode dokumen

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*file historis*), kriteria, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar, hidup, sketsa dan lain-lain.

Hasil dari penelitian dari observasi atau wawancara, akan lebih kredibel/ dapat dipercaya kalau didukung oleh sejarah pribadi kehidupan di masa kecil, di sekolah, di tempat kerja, di masyarakat, dan autobiografi.<sup>12</sup>

## G. Uji Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data yang dikumpulkan, maka peneliti akan melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Trianggulasi yaitu pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu.
2. Menggunakan bahan referensi yaitu adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti.
3. Mengadakan member check yaitu proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan member check adalah untuk

---

<sup>11</sup> Toni Wijaya, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis: Teori dan Praktik*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2013, hlm. 21.

<sup>12</sup> Sugiono, *Op Cit*, hlm. 329.

mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang akan diberikan oleh pemberi data.

4. Analisis kasus negatif yaitu peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditentukan.
5. Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali kelapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru.

Jika melalui pemeriksaan-pemeriksaan tersebut ternyata ada perbedaan data atau informasi yang ditemukan maka keabsahan data diragukan kebenarannya, dalam keadaan seperti itu peneliti harus melakukan pemeriksaan lebih lanjut, sehingga diketahui informasi yang mana yang benar/absah.<sup>13</sup>

## H. Metode Analisa Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang mudah dibaca dan diinterpretasikan.<sup>14</sup> Analisa data merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh dengan mengorganisir data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa. Menyusun ke dalam pola memilih mana yang lebih penting dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami. Analisa data kualitatif bersifat induktif.<sup>15</sup>

Adapun analisa data yaitu data *reduction*, data *display*, *cross sectional* dan *conclusion drawing* atau *verivication*.

1. Data *reduction* (reduksi data) merupakan proses berfikir sentitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi dengan merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang didapatkan dari data lapangan.

---

<sup>13</sup> Hamidi, *Metode Penelitian Kualitatif*, UMM Press, Malang, 2004, hlm. 82-83.

<sup>14</sup> Masri Sangrimbun dan Sofyan Effendi, *Metode Penelitian Survey*, LP3ES, Jakarta, 1989 hlm. 263.

<sup>15</sup> Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 35.

2. Data *display* (penyajian data). Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data yaitu menyajikan data dalam bentuk uraian singkat bagian hubungan antara kategori dan sejenisnya. *Cross sectional* merupakan penelitian yang sifatnya berkelanjutan untuk jangka waktu relatif panjang mengikuti proses interaktif beragam variabel dan studi yang sifatnya mengambil sampel waktu, sampel pelaku, sampel kejadian pada suatu saat tertentu saja.<sup>16</sup>
3. *Verivication* (kesimpulan). Dalam penelitian kualitatif kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah-masalah yang dirumuskan sejak awal, jika didapat bukti-bukti yang valid dan konsisten maka akan didapatkan kesimpulan yang kredibel.
4. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada, temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya belum jelas dan setelah diteliti bisa menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausalitas atau interaktif, hipotesis atau teori.<sup>17</sup>

---

35. <sup>16</sup> Noeng Muhajir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rake Surasih, Yogyakarta, 2000, hlm.

<sup>17</sup> Nasution, *Metode Research Penelitian Ilmiah*, Bumi Aksara, Jakarta, 2003, hlm. 129.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. BMT Amanah Kudus

###### a. Sejarah perkembangan BMT Amanah Kudus

BMT Amanah Kudus ini merupakan Unit Jasa Keuangan Syariah Koperasi Pondok Pesantren Amanah merupakan lembaga keuangan yang berbadan hukum sebagai satu bidang ekonomi yang bernaung di bawah yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah. Latar belakang pendirian BMT Amanah adalah: a) Kondisi dhuafa yang sering dimanfaatkan oleh tengkulak dan pemodal dengan tidak wajar, b) Sulitnya akses permodalan ke lembaga keuangan, c) Masih sulit dakwah menyentuh kalangan mikro/masyarakat kecil, d) Upaya nyata dalam mewujudkan program ekonomi Yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah Kudus.

Sejarah berdirinya BMT Amanah berawal rekomendasi dari beberapa donatur rutin yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah Kudus untuk mendirikan BMT, setelah itu ada musyawarah dari beberapa pengurus yayasan Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah untuk mendirikan BMT maka disepakati pada bulan desember 2009 Bapak Saiful Anwar di kirim ke BMT Al-Amin Kudus untuk belajar atau magang selama 1 bulan.

Selanjutnya pada awal 2010 mulai persiapan untuk membuka kantor seperti cetak brosur, persiapan tempat dan operasional lain yang diperlukan, dan pada tanggal 13 mei 2010 BMT Amanah resmi di buka.

Pada awal berdirinya BMT Amanah adalah BMT Aqshol Madinah dengan rencana badan hukum KJKS, namun ketika mau mengurus perizinan kedinas PERINKOP dan UMKM kota kudus, pihak dinas tersebut merekomendasikan tidak usah membuat izin baru tetapi menghidupkan kembali koperasi yang ada di bawah naungan Yayasan

Al-Aqsho Pesantren Hidayatullah yaitu Kompotren Amanah, dan sejak itulah nama BMT Aqshol Madinah resmi berganti nama menjadi BMT Amanah.<sup>1</sup>

Legalitas kopontren Amanah adalah sebagai berikut:

- a. Notaris : Liyanti Achwas
  - b. Tanggal : 25 Juli 2013
  - c. Nomor : 43,-
  - d. Badan Hukum : KOPERASI
  - e. No. Badan Hukum : 13308/BH/KWK.11/IX/1997
  - f. Akta perubahan : 518.2.1.2/03/BH/PAD/10/2012
  - g. SIUP : 510/032/11.25/PM/25.23/2012
  - h. TDP : 11.25.2.65.00210
  - i. NPWP : 1.641.888.1-506
  - j. Ket Domisili : 89/VI/2013.<sup>2</sup>
- b. Visi, Misi dan Tujuan BMT Amanah Kudus

BMT Amanah merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang bergerak simpan pinjam dengan berbasis syariah dan dengan prinsip bagi hasil, yang sesuai dengan hukum Islam, baik dalam kegiatan simpanan harian, simpanan untuk persiapan anak untuk sekolah, simpanan berjangka (deposito) dan dalam kegiatan pembiayaan atau pemberian kredit. Dalam pelaksanaan usahanya BMT Amanah berpedoman pada visi, misi, tujuan.

a) Visi

Mewujudkan kesejahteraan umat Islam khususnya anggota dengan penguatan pelaksanaan prinsip-prinsip ekonomi berdasar syariah.

---

<sup>1</sup> Dokumentasi BMT Amanah Kudus, tanggal 2 januari 2015.

<sup>2</sup> Dokumentasi BMT Amanah Kudus, tanggal 2 januari 2015.

b) Misi

Mengelola BMT dengan :

- 1) Penguatan modal
- 2) Penguatan lembaga (standar SDM, Operasi, Software & Aplikasi Syariah)
- 3) Penguatan pendampingan (Manajemen, Ruhiah dan kemitraan)
- 4) Penguatan produk,
- 5) Penguatan service (HOME BANKING, SALUT (Sederhana, Aman, Lancar, Utuh dan Transparan),
- 6) ATM (Adil, Transparan, Menentramkan).

c) Tujuan

- 1) Meningkatkan pendapatan anggota dan masyarakat umumnya,
- 2) Mengatasi ketimpangan ekonomi dan sosial,
- 3) Mempunyai posisi tawar/daya saing anggota dan mitra binaan melalui kegiatan pendukung lainnya,
- 4) Peningkatan produktivitas usaha yang maksimal,
- 5) Pendapatan yang mampu mendorong pertumbuhan perkembangan usaha.<sup>3</sup>

c. Produk dan Jasa BMT Amanah Kudus

BMT Amanah terdapat beberapa produk simpanan, pembiayaan dan layanan jasa keuangan yang semuanya menerapkan system bagi hasil dan menghindari system bunga (*riba*). Adapun produk-produknya antara lain :

1) Produk-Produk Simpanan BMT Amanah Kudus

a) Simpanan Anak Sholeh

Simpanan Anak Sholeh ini di peruntukan bagi anggota dalam mempersiapkan biaya pendidikan atau sekolah bagi putra-putrinya di masa depan dengan lebih baik sekaligus mendidik anak menabung sejak dini. Simpan Anak Sholeh di persembahkan untuk buah hati anda dengan nama anak sendiri yang kami kelola

---

<sup>3</sup> Dokumentasi BMT Amanah Kudus, tanggal 2 januari 2015.

dengan akad *mudharabah* untuk perencanaan kegiatan anak seperti pendaftaran sekolah, rihlah, wisuda dan lain-lain.

(1) Manfaat dan Kelebihan

1. Buku tabungan atas nama anak
2. Menata keuangan masa depan anak
3. Jangka waktu sesuai dengan kebutuhan
4. Perubahan jangka waktu tidak dikenakan biaya
5. Setoran dapat disesuaikan dengan kemampuan
6. Fasilitas Autodebet dari rekening ayah/bunda
7. Tanpa potongan biaya administrasi dan pajak bulanan
8. Mendapat bagi hasil bulanan.

(2) Simulasi Simpanan Anak Sholeh

Jika usia anak anda sekarang 2 tahun dan biaya masuk sekolah adalah Rp. 5.000.000,- dengan asumsi kenaikan biaya pendidikan 20% per tahun maka estimasi biaya sekolah ketika anak anda usia 6 tahun adalah  $Rp. 9.000.000 : 48 \text{ bln} = Rp. 187.000,-$  (per bulan).

b) Simpanan Sakinah

Produk simpanan ini kami persembakan untuk keluarga anda keluarga sakinah baik untuk kebutuhan perencanaan keuangan masa depan, kebutuhan harian, investasi maupun transaksi bisnis. Dana kami kelola dengan akad *mudhorobah* dengan bagi hasil yang kompetitif.

(1) Manfaat Dan Kelebihan

1. Buku tabungan
2. Tanpa potongan biaya administrasi dan pajak bulanan
3. Mendapat bagi hasil bulanan
4. Fasilitas kemudahan antar dan jemput dana
5. Fasilitas autodebet pembayaran tagihan (PLN, Telkom, Spedy, Asuransi, Angsuran, dll).

### c) Simpanan Mawadah

Kalo menabung bisa dapat hadiah, kenapa memilih tabungan biasa? Produk simpanan MAWADAH Memfasilitasi anda yan memiliki dana idle/mengendap dengan penempatan dana dalam jumlah dan jangka waktu tertentu berdasar akad *Wadiah Yad Dhomamah*. Anda berhak mendapatkan kesempatan mrngikuti undian hadiah yang kami sediakan.

#### Persyaratan

1. Mengisi formulir pembukaan rekening
2. Menyerahkan copy identitas diri
3. Melakukan setoran minimal Rp. 5.000.000,-
4. Menandatangani persyaratan kesiapan mengendapkan dana selama jangka waktu tertentu.

\* produk ini tidak berlaku bagi seluruh pegawai BMT Amanah.

### d) Simpanan Qurban

Produk simpanan ini dipersembahkan khusus bagi anda yang ingin menunaikan ibadah qurban agar berqurban terasa lebih ringan dengan berbagai pilihan jangka dan jumlah setoran bulanan yang dapat disesuaikan dengan keuangan anda.

#### (1) Manfaat dan kelebihan

1. Setoran awal ringan
2. Tersedia jangka waktu dan setoran bulanan
3. Pencairan dapat dipercepat atau ditunda (sesuai dengan Hari Raya Idul Adha)
4. Bebas pajak dan potongan bulanan
5. Fasilitas autodebet setoran bulanan
6. Dapat ditarik tanpa ada pengendapan dana
7. Dapat souvenir menarik
8. Fasilitas pengadaan, perawatan, pengiriman dan pendistribusian hewan qurban

9. Bekerjasama dengan lembaga zakat nasional BMH (bagi calon anggota berkenan untuk dibantu dalam pendistribusian).

**Tabel 4.1**

**Simulasi Simpanan Qurban**

Tahun 2013		Tahun 2014	
Perk. Harga	Setoran/bln	Perk. Harga	Setoran/bln
2.500.000	208.000	3.175.000	132.000
2.222.500	186.000	2.822.500	118.000
1.905.000	159.000	2.420.000	101.000

e) Koin Dinar dan Dirham

Dalam waktu yang tidak lama lagi, transaksi dengan uang emas maupun perak akan segera dapat dilakukan kembali. Teruji puluhan abad uang ini tidak tergerus inflasi. Daya belinya sangat stabil karena memiliki nilai intrinsik yang sangat jelas. BMT Amanah memfasilitasi anda untuk memiliki uang emas dan perak tersebut dalam bentuk Dinar emas dan Dirham perak.

*Dinar* adalah koin uang emas 22 K (91,7%) seberat 4,25 g,

*Dirham* adalah koin uang perak (99,95%) berat 2,975 g,

(1) Manfaat dan kelebihan

1. Diterbitkan oleh Word Islamic Mint (WIM)
2. Mengikuti sunnah transaksi nabi
3. Daya beli stabil, tidak terdampak inflasi
4. Sangat tepat untuk alat lindung nilai jangka panjang
5. Sertifikat ke aslian setiap keping.

(2) Data Pertumbuhan Dinar dan Dirham

Harga Dinar oktober 2003 Rp. 450.000, 2004 Rp. 540.000, 2005 Rp. 625.000, 2006 Rp. 785.000, 2007 Rp. 947.000, 2008 Rp. 1.200.000, 2009, Rp. 1.350.000, 2010 Rp. 1.600.000, 2011 Rp. 2.200.000, 2012 Rp. 2.340.000.

Harga Dirham oktober 2000 Rp. 11.000, 2009 Rp. 33.500, 2010 Rp. 39.500, 2012 Rp. 67.500.

Dalam sejarah, 1 Dinar selalu dapat diturunkan dengan satu sampai dua ekor kambing sedangkan Dirham setara dengan satu ekor ayam.

## 2) Produk-Produk pembiayaan BMT Amanah Kudus

### a) Pembiayaan Modal usaha

Penyaluran pembiayaan modal usaha dengan skema bagi hasil (*mudharabah*) antara BMT sebagai pemodal dengan calon anggota/anggota sebagai pelaksana usaha dengan nisbah/porsi bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.

### b) Pembiayaan Multi Barang

Fasilitas pembiayaan dengan skema jual beli (*Murabahah*) dimana BMT selaku penjual dan calon anggota/anggota selaku pembeli. Harga dasar dan margin keuntungan BMT disepakati oleh kedua belah pihak diawal proses pembiayaan. Produk ini dapat diakses untuk memenuhi kebutuhan pembelian berbagai jenis barang investasi dan kebutuhan konsumsi.

### c) Pembiayaan Sewa

Fasilitas pembiayaan ini yang dapat diakses oleh calon anggota/anggota dengan akad sewa dimana BMT mengalihkan hak guna manfaat atas barang atau pekerjaan tertentu dalam jangka waktu tertentu dengan imbal jasa berupa ujroh atau upah yang disepakati oleh kedua belah pihak. Selain ijaroh juga tersedia akad *Ijaroh Muntahiyah Bit Tamlik*, dengan skema pengalihan hak kepemilikan kepada calon anggota/anggota setelah masa ijaroh/sewa selesai.<sup>4</sup>

## 3) Layanan Jasa dan Keuangan

### a) Tagihan layanan umum seperti: PLN, PAM Palyja, PAM, Bintoro, PAM, BSD, dan AETRA

---

<sup>4</sup> Dokumentasi BMT Amanah, tanggal 10 Januari 2015.

- b) Isi ulang pulsa handphone seperti: Simpati, Kartu AS, XL, Prabayar, Mentari, StarONE, IM3, IM2, Fren, Esia, Flexi, Trendy, Smart, HEPI, 3, dan Axis.
- c) Tagihan telepon pasca bayar seperti: Telkom, Matrix, Kartu HALO, Xplor, Flexi, Fren, Esia, Smart, dan StarOne.
- d) Cicilan seperti: FIF, ACC, Toyota Astra Finance, Pratama Finance, Trihamas Finance, dan KITA Finance.
- e) Pembayaran zakat seperti: Wakaf Al-Qur'an. Baitul Maal Hidayatullah, Dompot Dhuafa, Rumah Zakat, UPS BMT AMANAH Syariah.
- f) Personal Loan seperti: KTA SCB, KTA HSBC, Pinjaman HSBC, KTA RBS/ABN AMRO, dan Personal Loan Citibank.
- g) Transfer Online dan Realtime seperti :
- h) Transfer antar rekening BMT AMANAH
- i) Transfer online real time ke bank lain anggota jaringan ALTO, ATM Bersama dan Prima.
- j) Tagihan kartu kredit seperti: Amanah kartu kredit, semua kartu kredit Visa, Mastercard, Amex, dan JCB yang terbit di Indonesia.
- k) Tiket pesawat terbang seperti: Garuda Indonesia, Citilink-Garuda Indonesia, Air Asia, Mandala, Lion Air dan Voltras.
- l) Biaya pendidikan seperti: Universitas Indonesia, Al Azhar Syifa Budi, Al-Azhar, BPK Penabur, PAHOA, Kairos Gracia, Santa Angela Bandung, UKSW, UNS, UNAKI, Universitas Parahyangan.
- m) Tagihan internet dan TV berlangganan seperti: Telkom Speedy, CBN, I-PAY dan Indovision.
- n) Asuransi seperti: Prudential, Allianz, SIGNA, Manulife, Sequislife, Commonwealth, Equity life, Asuransi Astra Buana, Takaful Keluarga, ACE life Assurance.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Observasi BMT Amanah, tanggal 10 Januari 2015.

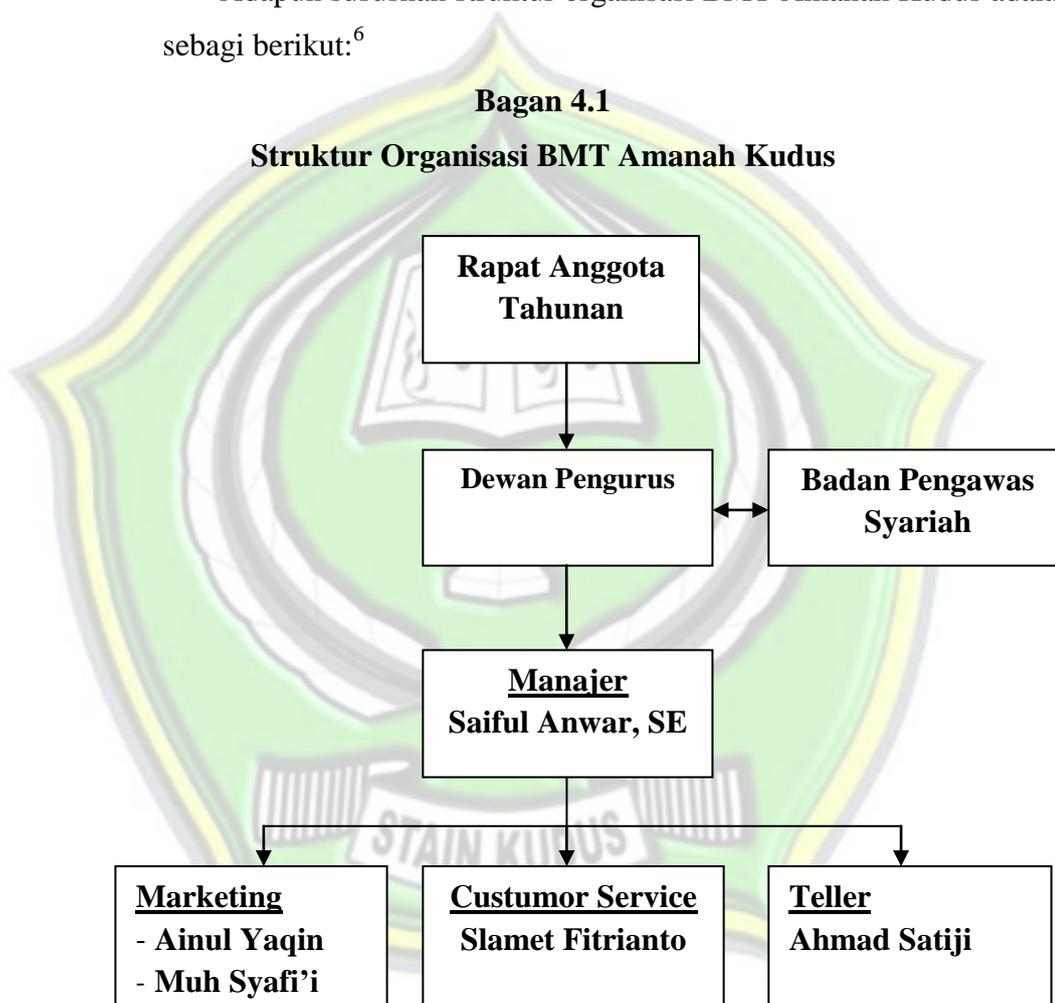
d. Struktur pengurus BMT Amanah Kudus

Sebuah organisasi tidak akan lepas dengan yang namanya struktur organisasi. Karena struktur organisasi adalah cara suatu aktivitas organisasi dibagi, diorganisir, dan dikoordinasikan.

Adapun susunan struktur organisasi BMT Amanah Kudus adalah sebagai berikut:<sup>6</sup>

**Bagan 4.1**

**Struktur Organisasi BMT Amanah Kudus**



**2. BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**

a. Sejarah perkembangan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

KJKS BMT Al-Hikmah berdiri pada bulan april tahun 1997, pada saat awal berupa Lembaga Swadaya Masyarakat, BMT Al-Hikmah di

<sup>6</sup> Dokumentasi BMT Amanah Kudus, tanggal 2 januari 2015.

dirikan oleh tokoh-tokoh masyarakat di Bangsri dengan 23 anggota pendiri. Hasil kesepakatan masing-masing anggota membayar simpanan pokok Rp. 500.000 (lima ratus ribu rupiah) pada saat itu terkumpul dana sebesar 4.500.000 (empat juta setengah) pada bulan agustus mendapat izin usaha dari dinas koperasi UMKM kabupaten Jepara sebagai koperasi serba usaha (KSU).

Adapun identitas umum Baitul Maal Wat Tamwil ( BMT ) AL-Hikmah yang lebih jelas dibawah ini :

Nama Lembaga : Koperasi Serba Usaha ( KSU ) BMT  
AL -Hikmah  
Berdiri Pada Tahun : 1996  
Badan Hukum : Koperasi Serba Usaha ( KSU )  
No Badan Hukum : 08/BH/KDK.11-12/VIII/1998  
Nomor Perubahan Anggaran Dasar : 518/06/8/BH/PAD/XIV.10/XI/2011  
Nomor Perubahan Anggaran Dasar : No. 12/PAD/XIV/XI/2014  
Alamat Kantor Pusat : Jl. Raya Bangsri Jepara KM 13  
Mlonggo Jepara Telp (0291)  
4270344

Untuk membantu permodalan para pedagang kecil secara lebih luas, ada peluang usaha dan tersedianya sumber daya manusia yang mampu dan berasal dari Kecamatan Nalumsari, sehingga akan mempermudah untuk menarik masyarakat agar mau memenuhi permodalannya yang terbebas dari unsur ribawi, maka pada tanggal 24 Mei 2010 resmi di buka BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari yang berlamatkan di Komplek Pasar Daren Nalumsari Jepara Telp (0291) 5708127.

b. Visi, Misi dan Tujuan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

a) Visi

Menjadi lembaga keuangan Islami, Profesional, terbaik, dan mensejahterakan anggota

b) Misi

- 1) Menjadikan seluruh crew BMT Al-Hikmah menjadi muslimin yang baik dan berkomitmen terhadap Islam
- 2) Membangun budaya perusahaan Islami
- 3) Menerapkan konsep syariah secara benar dalam bermuamalah
- 4) Meningkatkan mutu pelayanan kepada anggota
- 5) Mengembangkan manajemen perusahaan dan SDM pengelola
- 6) Melakukan proses pemberdayaan anggota

c) Tujuan

- 1) Terwujudnya budaya kerja yang Islami
- 2) Terwujudnya Lembaga Keuangan yang bebas dari ribawi
- 3) Mengangkat kesejahteraan anggota
- 4) Meningkatkan pertumbuhan usaha mikro.<sup>7</sup>

c. Produk dan Jasa BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

1) Produk-Produk simpanan BMT Al-Hikmah

a) SIRELA (Simpanan Sukarela)

Syarat-Syarat dan Ketentuan

1. Menjadi anggota BMT Al-Hikmah dengan menyerahkan foto kopi KTP/ identitas lainnya
2. Setoran awal min. Rp. 20.000, selanjutnya tidak dibatasi
3. Tidak terbebani biaya administrasi
4. Penarikan dapat dilakukan setiap hari, kadar keuntungan : ± 20% (penabung) : 80% (BMT) berdasarkan saldo yang mengendap selama 1 bulan.

b) SISUKA (Simpanan Berjangka)

Ketentuan

1. Jangka waktu SISUKA adalah minimal 3 bulan
2. Bagi hasil
3. 55% : 45% (3 bulan) / ± 0,7% - 0,9% (SBI)
4. 65% : 35% (6 bulan) / ± 0,9% - 1,1% (SBI)

---

<sup>7</sup> Dokumentasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, tanggal 10 januari 2015.

5. 75% : 25% (12 bulan) /  $\pm$  1,1% - 1,4% (SBI)
6. Jumlah minimal setoran SISUKA Rp. 1.000.000;
7. Tidak terbebani biaya administrasi

c) SIUMMA (Simpanan Terencana Al-Hikmah)

Ketentuan

1. Setoran awal 1.000.000, selanjutnya sesuai keinginan penyimpan
2. Berhadiah umroh diundi sekali 1 tahun

d) SITERA (Simpanan Terencana Al-Hikmah)

ketentuan

1. Diperuntukan bagi
    - a. Progam Pensiun
    - b. Progam Pendidikan
    - c. Persiapan Haji
    - d. Perumahan, dll
  2. Porsi bagi hasil lebih menguntungkan karena diperhitungkan secara akumulatif
  3. Jumlah setoran Rp. 50.000,- s/d Rp. 200.000,-/ bulan
  4. Bagi hasil 48% : 52%
  5. Tidak terbebani biaya administrasi.
- 2) Produk Pembiayaan BMT Al-Hikmah
- a. *Musyarakah*

penyertaan modal dari Pihak BMT ke anggota, dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

b. *Murabahah*

BMT membiayai pembelian barang yang dilakukan oleh anggota, dengan menyebutkan harga beli dan harga jualnya.

c. *Mudharabah*

Akad kerjasama antara pihak BMT dan Anggota dalam menjalankan usaha, perdagangan, dan lain-lain

*d. Qardhul Hasan*

Pihak BMT memberikan pembiayaan kepada anggota dengan ketentuan anggota hanya mengembalikan sejumlah yang dipinjam tanpa tambahan.

*e. Ijarah*

Pihak BMT membiayai keperluan sewa yang dilakukan anggota, dengan ketentuan setelahnya anggota membayar ke BMT.

*f. Rahn*

pembiayaan yang dilakukan BMT kepada anggota dengan ketentuan Anggota menggadaikan barangnya ke pihak BMT.<sup>8</sup>

3) Produk Jasa BMT Al-Hikmah

- a) Transfer antar bank, dan Mini ATM
- b) Pelayanan Ambulan gratis
- c) Pembayaran listrik, Tiket pesawat, PDAM, dll
- d) Gadai Emas
- e) Kiriman uang dari luar negeri (Western Union).<sup>9</sup>

d. Struktur Organisasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

Struktur organisasi dalam sebuah perusahaan sangatlah penting, karena dengan organisasi maka tugas dan wewenang seseorang dalam organisasi tersebut akan lebih jelas, dengan harapan perusahaan tersebut akan terorganisir dengan baik.

---

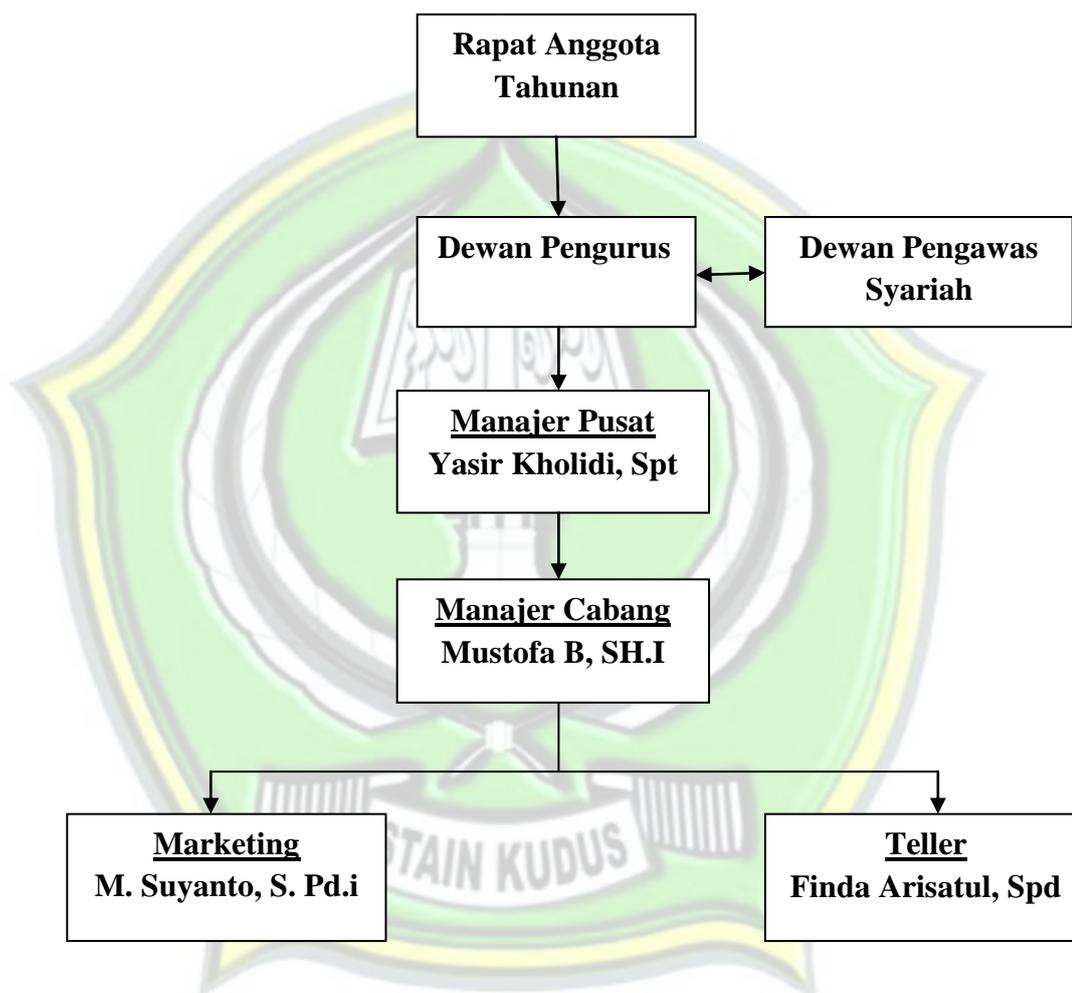
<sup>8</sup> Dokumentasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, tanggal 10 januari 2015

<sup>9</sup> Observasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, tanggal 10 januari 2015.

Adapun susunan struktur organisasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara adalah sebagai berikut:<sup>10</sup>

**Bagan 4.2**

**Struktur Organisasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**



**B. Deskripsi Data Penelitian**

**1. Data Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Amanah Kudus**

BMT Amanah Kudus memiliki produk penghimpun dana (*funding*) dan produk penyaluran dana (*financing*) dan produk jasa (*service*), produk penyaluran dana (*financing*) pada BMT Amanah Kudus di lihat dari jenisnya ada 3 pembiayaan, yaitu pembiayaan untuk modal usaha, multi barang, dan multi jasa, sedangkan sesuai dengan akad ada 5 pembiayaan,

<sup>10</sup> Dokumentasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, tanggal 10 Januari 2015

yaitu pembiayaan Jual Beli, Bagi Hasil, Sewa, Ijarah Muntahiya Bit Tamlik (IMBT), dan pembiayaan Qard. Pada BMT Amanah Kudus pembiayaan yang paling sering digunakan adalah pembiayaan Ijarah Muntahiya Bit Tamlik (IMBT), setelah itu pembiayaan *murabahah*.

Pada BMT Amanah Kudus dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* memiliki cara atau metode yang sesuai dengan syariah yaitu *Mark-up Pricing*, yaitu menambahkan keuntungan BMT dengan harga pokok pembelian barang.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Saiful Anwar selaku manajer BMT Amanah Kudus mengatakan bahwa sebelum menentukan margin *murabahah* maka anggota maupun calon anggota mengajukan pembiayaan *murabahah* harus melalui beberapa prosedur yang telah ditentukan dalam pembiayaan. Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* adalah: 1) Anggota atau calon anggota datang ke Customer Service untuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, 2) selanjutnya anggota menjelaskan kepada customer service spesifikasi barang apa yang dibutuhkan, 3) melengkapi berkas pengajuan serta melengkapi persyaratan : seperti mengisi form pengajuan, foto copy KTP suami atau istri, foto copy KK, foto copy rekening listrik, foto copy anggunan, 4) selanjutnya dilakukan survei oleh petugas, 5) keputusan komite pembiayaan menerima atau menolak pembiayaan, 6) jika disetujui maka pihak BMT menyediakan barang yang di butuhkan anggota, 7) transaksi atau akad *murabahah*, 8) pembayaran.<sup>11</sup>

Wawancara selanjutnya dengan Bapak Saiful Anwar selaku manajer BMT Amanah Kudus mengatakan bahwa dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* metode yang di gunakan adalah metode *mark-up pricing*, yaitu menambahkan keuntungan BMT dengan harga pokok pembelian barang, metode ini adalah metode yang tepat sebagai alat penentuan harga jual *murabahah*, selain sebagai alat untuk transaksi yang

---

<sup>11</sup> Wawancara Dengan Bapak Saiful Anwar Selaku Manajer BMT Amanah Kudus, Tanggal 2 Februari 2015.

transparan antara penjual dan pembeli di dalamnya juga terkandung fungsi negosiasi sehingga transaksi jual beli dapat dilakukan dengan sukarela.<sup>12</sup>

Bapak Saiful Anwar selaku manajer BMT Amanah Kudus mengatakan dalam menentukan margin murabahah adalah dengan penawaran margin pembiayaan murabahah sebesar 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan dalam setiap jenis pembiayaan murabahah. Dalam pembiayaan murabahah yang dilakukan BMT Amanah Kudus tidak membedakan antara anggota lama maupun anggota baru, jangka waktu pembiayaan juga tidak mempengaruhi besaran margin pembiayaan murabahah tetap sama sebesar 30% per tahun dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun, penentuan margin pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus merupakan hasil negosiasi antara anggota dengan BMT.<sup>13</sup>

Wawancara selanjutnya dengan Bapak Ainul Yaqin selaku staf marketing BMT Amanah Kudus mengatakan bahwa margin pembiayaan murabahah yang ditawarkan kepada anggota adalah 30% per tahun atau setara 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan. Dalam penentuan besaran margin pembiayaan murabahah adalah hasil negosiasi dan kesempatan antara pihak anggota dengan BMT.<sup>14</sup>

Wawancara selanjutnya yaitu dengan Bapak Kiswanto selaku anggota pembiayaan murabahah BMT Amanah Kudus menguatkan keterangan sebelumnya, beliau menjelaskan bahwa margin pembiayaan murabahah yang ditawarkan kepada anggota adalah 30% per tahun atau setara 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan. Dalam penentuan besaran margin

---

<sup>12</sup> Wawancara Dengan Bapak Saiful Anwar Selaku Manajer BMT Amanah Kudus, Tanggal 2 Febuari 2015.

<sup>13</sup> Wawancara Dengan Bapak Saiful Anwar Selaku Manajer BMT Amanah Kudus, Tanggal 2 Febuari 2015.

<sup>14</sup> Wawancara Dengan Bapak Ainul Yaqin Selaku Staf Marketing BMT Amanah Kudus, Tanggal 9 Febuari 2015.

pembiayaan murabahah adalah hasil negosiasi dan kesempatan antara pihak anggota dengan BMT.<sup>15</sup>

Berikut adalah perhitungan pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus :

Bapak X mengambil pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus guna pembelian motor Supra second seharga Rp. 10.000.000,- dengan jangka waktu 2 tahun.<sup>16</sup>

$$\begin{aligned}
 \text{Harga pokok barang} &= \text{Rp. 10.000.000,} \\
 \text{Margin pembiayaan 30\%} &= \text{Rp. 10.000.000.} \times 30\% = \text{Rp. 3.000.000} \\
 \text{Harga jual barang} &= \text{Rp. 10.000.000.} + \text{Rp. 3.000.000.} \\
 &= \text{Rp. 13.000.000} \\
 \text{Pembayaran / bulan} &= \frac{\text{Rp. 13.000.000}}{24} \\
 &= \text{Rp. 541. 666.}
 \end{aligned}$$

## 2. Data Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara memiliki produk-produk yang ditawarkan yaitu penghimpun dana (*funding*) dan produk penyaluran dana (*financing*) dan produk jasa (*service*), produk penyaluran dana (*financing*) pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ada 7 pembiayaan, yaitu pembiayaan Musyarakaah, Mudharabah, Murabahah, Ijarah, Rahn, Tashjily, Qardhul Hasan, Pada BMT Al-Hikamah Cabang Nalumsari Jepara pembiayaan yang paling sering digunakan adalah pembiayaan setelah itu pembiayaan *murabahah*.

Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* memiliki cara atau metode yang berbeda dengan BMT lain, metode yang digunakan adalah metode *Flate*, yaitu

<sup>15</sup> Wawancara Dengan Bapak Kiswanto Selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Amanah Kudus, Tanggal 10 Febuari 2015.

<sup>16</sup> Wawancara Dengan Bapak Saiful Anwar Selaku Manajer BMT Amanah Kudus, Tanggal 2 Febuari 2015.

perhitungan dengan mengalikan persen (%) margin per periode di kali dengan pembiayaan.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Mustofa selaku manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara mengatakan bahwa sebelum menentukan margin *murabahah* maka anggota maupun calon anggota mengajukan pembiayaan *murabahah* harus melalui beberapa prosedur yang telah ditentukan dalam pembiayaan. Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* adalah: 1) anggota maupun calon anggota datang ke tempat tempat marketing (*custumor service*) untuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, 2) anggota mengajukan permohonan pembelian pembelian suatu barang sesuai dengan kebutuhannya kepada BMT dan mengisi aplikasi permohonan pembiayaan *murabahah*, 3) selanjutnya anggota melengkapi persyaratan seperti: foto copy KTP suami istri, foto copy KK, Foto Copy angggunan atau jaminan, 4) pengecekan dokumen dan dilakukan survei, 5) kemudian di analisa kelayakan pembiayaan, 5) setelah di analisa dan dinyatakan layak maka langkah selanjutnya adalah realisasi.<sup>17</sup>

Wawancara selanjutnya dengan Bapak Mustofa selaku manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara mengatakan bahwa dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* metode yang di gunakan adalah metode *flat*, yaitu perhitungan dengan mengalikan persen (%) margin per periode di kali dengan pembiayaan, metode ini adalah metode yang tepat sebagai untuk menentukan margin *murabahah*, karena *murabahah* sifatnya adalah jual beli.<sup>18</sup>

Bapak Mustofa selaku manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara mengatakan bahwa penentuan margin *murabahah* yang diterapkan adalah jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika

---

<sup>17</sup> Wawancara Dengan Bapak Mustofa B Selaku Manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Tanggal 11 Febuari 2015.

<sup>18</sup> Wawancara Dengan Bapak Mustofa B Selaku Manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Tanggal 11 Febuari 2015.

jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran. dalam setiap jenis pembiayaan *murabahah*. Dalam pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara tidak membedakan antara anggota lama maupun anggota baru, tetapi jangka waktu angsuran mempengaruhi margin yang ditentukan, margin pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara anggota ataupun calon anggota diberi pilihan jangka waktu dan margin yang sudah ditentukan.<sup>19</sup>

Wawancara selanjutnya dengan Bapak M. Suyanto selaku staf marketing BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara mengatakan bahwa margin pembiayaan *murabahah* yang diterapkan adalah jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran. Dalam menentukan besar margin anggota diarahkan untuk memilih jangka waktu dan margin yang telah ditentukan oleh pihak BMT.<sup>20</sup>

Wawancara selanjutnya yaitu dengan Bapak Turikan selaku anggota pembiayaan *murabahah* BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara menguatkan keterangan sebelumnya, beliau menjelaskan bahwa pihak BMT memberi pilihan bahwa margin pembiayaan *murabahah* yang diterapkan adalah jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup> Wawancara Dengan Bapak Mustofa B Selaku Manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Tanggal 11 Febuari 2015.

<sup>20</sup> Wawancara Dengan Bapak M. Suyanto Selaku Staf Marketing BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Tanggal 12 Febuari 2015.

<sup>21</sup> Wawancara Dengan Bapak Turikan Selaku Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Tanggal 12 Febuari 2015.

Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara yang sering melakukan pembiayaan *murabahah* dengan sistem jatuh tempo adalah petani, karena terdesak kebutuhan tetapi baru memiliki uanga ketika penen tiba.

Berikut adalah perhitungan pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara :

- a. Bapak X mengambil pembiayaan Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian Televisi LG seharga Rp. 2.000.000, dengan jangka waktu pembiayaan 4 bulan dengan sistem jatuh tempo, pada saat angsuran hanya berkewajiban membayar marginnya saja, dan pada saat jatuh tempo anggota membayar uang pokok beserta marginnya, perhitungannya adalah:<sup>22</sup>

Besar pembiayaan x margin

$$\text{Rp. 2.000.000,} \times 2,5\% = \text{Rp. 50.000,-}$$

**Tabel 4. 2**  
**Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan <i>Murabahah</i> Rp. 2.000.000.				
Jangka waktu	1	2	3	4
Angsuran	Rp. 50.000,	Rp. 50.000,	Rp. 50. 000,	Rp. 2.050.000,

- b. Bapak X mengambil pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian 1 Lemari ES LG dengan seharga Rp. 3.300.000,- dengan jangka waktu 10 bulan , perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pokok Pembiayaan} &= \frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jumlah Angsuran}} \\ &= \frac{\text{Rp. 3.300.000,-}}{10} \end{aligned}$$

<sup>22</sup> Wawancara Dengan Bapak Mustofa B Selaku Manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Tanggal 11 Febuari 2015.

$$= \text{Rp. } 330.000,-$$

$$\text{Keuntungan/ margin} = \frac{\% \times \text{Pembiayaan}}{\text{Jumlah Bulan}}$$

$$= \frac{20\% \times \text{Rp. } 3.300.000}{10}$$

$$= \text{Rp. } 66.000,-$$

Pokok = Rp. 330.000,-

Margin = Rp. 66.000,-

Angsuran per bulan = Rp. 396.000,-

- c. Bapak X mengambil pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian 2 Laptop Deel seharga Rp. 10.000.000,- dengan jangka waktu 24 bulan, perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Pokok Pembiayaan} = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jumlah Angsuran}}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 10.000.000}{24}$$

$$= \text{Rp. } 277.777,-$$

$$\text{Keuntungan/ margin} = \frac{\% \times \text{Pembiayaan}}{\text{Jumlah Bulan}}$$

$$= \frac{43,2\% \times \text{Rp. } 10.000.000}{24}$$

$$= \text{Rp. } 180.000,-$$

Pokok = Rp. 416.666,67,-

Margin = Rp. 180.000,-

Angsuran per bulan = Rp. 596.666,67,-

### 3. Data Perbandingan Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Amanah Kudus Dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

Pembiayaan *murabahah* di setiap Lembaga Keuangan Syariah tentu berbeda-beda, seperti halnya pada BMT yang diteliti penulis yaitu BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara yang

memiliki cara atau metode yang berbeda dalam penentuan margin *murabahah*. Pada BMT Amanah Kudus dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* menggunakan metode *Mark-up Pricing*, yaitu menambahkan keuntungan BMT dengan harga pokok pembelian barang, sedangkan Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* memiliki cara atau metode yang berbeda dengan BMT lain, metode yang digunakan adalah metode *Flate*, yaitu perhitungan dengan mengalikan persen (%) margin per periode di kali dengan pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti tentang penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, maka peneliti dapat menjabarkan perbandingan penentuan margin *murabahah* pada BMT Amanah Kudus dan Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

Prosedur pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara tidak jauh berbeda. Dan terlihat bahwa pelaksanaan pembiayaan *murabahah* telah sesuai dengan prinsip syariah.

Penentuan margin pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus adalah metode *mark-up pricing*, sedangkan penentuan margin *murabahah* yang dilakukan BMT Amanah Kudus penawaran margin pembiayaan *murabahah* sebesar 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan, dalam setiap jenis pembiayaan *murabahah*. Dalam pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT Amanah Kudus tidak membedakan antara anggota lama maupun anggota baru, jangka waktu pembiayaan juga tidak mempengaruhi besaran margin pembiayaan *murabahah* tetap sama sebesar 30% per tahun dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun, penentuan margin pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus merupakan hasil negosiasi antara anggota dengan BMT.



Harga jual Barang	= Rp. 10.000.000 + Rp. 3.000.000	Keuntungan/margin = $\frac{\% \times \text{pembiayaan}}{\text{jumlah bulan}}$
	= Rp. 13.000.000	= $\frac{43,2\% \times \text{Rp. } 10.000.000}{24}$
Pembayaran / bulan	= $\frac{\text{Rp. } 13.000.000}{24}$	= Rp. 1800.000,-
	= Rp. 541.666	Pokok = Rp. 416.666,67,-
		Margin = Rp. 180.000,-
		Angsuran per bulan = Rp. 596.666,67,-

### C. Analisis dan Pembahasan

#### 1. Analisis Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Amanah Kudus

Melihat dari data di atas dapat peneliti analisis bahwa setiap pembiayaan tanpa terkecuali pembiayaan *murabahah* di BMT Amanah Kudus tetap melakukan penentuan margin, karena dengan adanya margin akan memberikan keuntungan dari kedua belah pihak antara anggota dan BMT. Margin adalah presentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.<sup>23</sup>

Kontrak dalam pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk *Natural Certainty Contact*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit-nya*. *Natural Certainty Contact* merupakan kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayarannya, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun (*timing*)-nya.<sup>24</sup>

Penentuan harga pada sebuah kontrak atau transaksi yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contact*), pada

<sup>23</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RajaGrafindo, Jakarta, 2004, hlm. 254.

<sup>24</sup> Anita Rahmawati, Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk *Murabahah* dalam Perbankan Syariah Di Indonesia, *Jurnal Ekonmi Islam La\_Riba*, Vol. I, No. 2, Desember 2007, hlm. 199.

kebanyakan perusahaan atau bank, biasanya menggunakan salah satu dari metode:

a. *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga me-*mark-up* biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan atau bank akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah *mark-up* atau margin yang diinginkan.<sup>25</sup>

b. *Target-Return Pricing*

*Target-Return Pricing* merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah *return on Investment* (ROI). Dalam hal ini, perusahaan atau bank menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.<sup>26</sup>

c. *Period-Value Pricing*

Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan variable harga sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan atau bank melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan *customer*.

d. *Value Pricing*

Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Sebagaimana disebutkan dalam pepatah Jawa “*Ono rego rupo*”. Hal ini sudah menjadi pemahaman umum bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan

---

<sup>25</sup> Adiwarman Azwar Karim, *Op Cit*, hlm 347.

<sup>26</sup> Anita Rahmawati, *Op Cit*, hlm. 199.

biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga kompetitor.<sup>27</sup>

Penentuan harga dalam pembiayaan *murabahah* di lembaga keuangan syariah dapat menggunakan salah satu di antar empat model diatas, Namun, penentuan harga jual produk-produk lembaga syariah harus tetap memperhatikan keuntungan-keuntungan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar kemas produk *murabahah* dapat memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syariah dengan nasabah pembiayaan *murabahah*.

Dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* BMT Amanah Kudus menentukan margin pembiayaan *murabahah* metode yang di gunakan adalah metode *mark-up pricing*, yaitu menambahkan keuntungan BMT dengan harga pokok pembelian barang, metode ini adalah metode yang tepat sebagai alat penentuan harga jual *murabahah*, selain sebagai alat untuk transaksi yang transparan antara penjual dan pembeli di dalamnya juga terkandung fungsi negosiasi sehingga transaksi jual beli dapat dilakukan dengan sukarela.

Sebagaimana yang dilakukan oleh BMT Amanah Kudus dalam menentukan margin pada pembiayaan *murabahah* menggunakan metode *mark-up pricing*, ini terlihat adanya metode *mark-up pricing* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT Amanah Kudus adalah penawaran margin pembiayaan *murabahah* sebesar 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan.

Berikut adalah perhitungan pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus :

Bapak X mengambil pembiayaan pada BMT Amanah Kudus guna pembelian motor Supra second seharga Rp. 10.000.000,- dengan jangka waktu 2 tahun.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Adiwarmarman Azwar Karim, *Op Cit*, hlm. 350.

$$\begin{aligned}
 \text{Harga pokok barang} &= \text{Rp. } 10.000.000, \\
 \text{Margin pembiayaan } 30\% &= \text{Rp. } 10.000.000. \times 30\% = \text{Rp. } 3.000.000 \\
 \text{Harga jual barang} &= \text{Rp. } 10.000.000. + \text{Rp. } 3.000.000. \\
 &= \text{Rp. } 13.000.000 \\
 \text{Pembayaran / bulan} &= \frac{\text{Rp. } 13.000.000}{24} \\
 &= \text{Rp. } 541.666.
 \end{aligned}$$

## 2. Analisis Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

Penetapan marjin keuntungan pembiayaan menurut karim keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul, dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah. Dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

### a. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat marjin keuntungan rata-rata bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat marjin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor terdekat.

### b. *Indirect Competitor's Market Rate* (IMCR)

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

---

<sup>28</sup> Wawancara Dengan Bapak Saiful Anwar Selaku Manajer BMT Amanah Kudus, Tanggal 2 Februari 2015.

c. *Expected Competitive Return For Investors* (ECRI)

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

d. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud dengan *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan

e. *Overhead Cost*

Yang dimaksud dengan *Ovehead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ketiga.<sup>29</sup>

Sedangkan menurut karim perhitungan margin *murabahah* juga dapat dapat di hitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:

a. Metode Margin Keuntungan Menurun (*Sliding*)

Margin Keuntungan Menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan munurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran, (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

b. Margin Keuntungan Rata-Rata

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

c. Margin Keuntungan Flat

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

---

<sup>29</sup> *Ibid*, hlm. 254-255.

#### d. Margin Keuntungan Anuitas

Margin Keuntungan Anuitas adalah margin keuntungan yang di peroleh dari perhitungan dari perhitungan secara anuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara penegembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan mengahilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun.<sup>30</sup>

Dalam menentukan margin *murabahah* di BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara menggunakan metode *flat*. Metode *flat* adalah perhitungan suku bunga yang tetap setiap periode, sehingga jumlah angsuran (cicilan) setiap periode pun tetap sampai pinjaman tersebut lunas. Perhitungan suku bunga model ini adalah dengan mengalikan % bunga perperiode dikali dengan pinjaman.<sup>31</sup>

Sedangkan menurut Adiwarman karim margin keuntungan *flat* adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.<sup>32</sup>

Dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* metode yang di gunakan adalah metode *flat*, yaitu perhitungan dengan mengalikan % margin per periode di kali dengan pembiayaan, metode ini adalah metode yang tepat sebagai untuk menentukan margin *murabahah*, karena *murabahah* sifatnya adalah jual beli.

Sebagaimana yang dilakukan oleh BMT Al-Hikamah Cabang Nalumsari Jepara dalam menentukan margin pada pembiayaan *murabahah* menggunakan metode *flat*, ini terlihat adanya metode *flat* pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara adalah memberi pilihan kepada anggota untuk memilih margin dan jangka waktu yang sudah ditetapkan oleh pihak BMT, yaitu jika jangka waktu

---

<sup>30</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RajaGrafindo, Jakarta, 2004, hlm. 255-256.

<sup>31</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002, hlm. 82.

<sup>32</sup> Adiwarman Azwar Karim, *Op Cit*, hlm. 256.

pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara yang sering melakukan pembiayaan Murabahah dengan sistem jatuh tempo adalah petani, karena terdesak kebutuhan tetapi baru memiliki uang ketika panen tiba.

Berikut adalah perhitungan pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara :

- a. Bapak X mengambil pembiayaan Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian Televisi LG seharga Rp. 2.000.000, dengan jangka waktu pembiayaan 4 bulan dengan sistem jatuh tempo, pada saat angsuran hanya berkewajiban membayar marginnya saja, dan pada saat jatuh tempo anggota membayar uang pokok beserta marginnya, perhitungannya adalah:<sup>33</sup>

Besar pembiayaan x margin

$$\text{Rp. 2.000.000,} \times 2,5\% = \text{Rp. 50.000,-}$$

**Tabel 4. 4**  
**Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan <i>Murabahah</i> Rp. 2.000.000.				
Jangka waktu	1	2	3	4
Angsuran	Rp. 50.000,	Rp. 50.000,	Rp. 50. 000,	Rp. 2.050.000,

- b. Bapak X mengambil pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian 1 lemari ES LG dengan

<sup>33</sup> Wawancara Dengan Bapak Mustofa B Selaku Manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Tanggal 11 Febuari 2015.

seharga Rp. 3.300.000,- dengan jangka waktu 10 bulan , perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pokok Pembiayaan} &= \frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jumlah Angsuran}} \\ &= \frac{\text{Rp. 3.300.000}}{10} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 330.000,-}$$

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan/ margin} &= \frac{\% \times \text{Pembiayaan}}{\text{Jumlah Bulan}} \\ &= \frac{24\% \times \text{Rp. 3.300.000}}{10} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 66.000,-}$$

$$\text{Pokok} = \text{Rp. 330.000,-}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. 66.000,-}$$

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Rp. 396.000,-}$$

c. Bapak X mengambil pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian 2 Laptop Deel seharga Rp. 10.000.000,- dengan jangka waktu 24 bulan , perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pokok Pembiayaan} &= \frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jumlah Angsuran}} \\ &= \frac{\text{Rp. 10.000.000}}{24} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 416.666.67,-}$$

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan/ margin} &= \frac{\% \times \text{Pembiayaan}}{\text{Jumlah Bulan}} \\ &= \frac{43,2\% \times \text{Rp. 10.000.000}}{24} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 180.000,-}$$

$$\text{Pokok} = \text{Rp. 416.666.67,-}$$

$$\text{Margin} = \text{Rp. 180.000,-}$$

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Rp. 596.666,67,-}$$

### 3. Analisis Perbandingan Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Amanah Kudus Dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

Pembiayaan *murabahah* pada setiap lembaga keuangan syariah tentu tidak sama, bahkan cenderung berbeda seperti halnya pada BMT Amanah Kudus dalam halnya yang ada BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

Pada BMT Amanah BMT Amanah Kudus dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* yaitu dengan metode *mark-up pricing*, yaitu menambahkan keuntungan BMT dengan harga pokok pembelian barang. Sedangkan margin yang ditentukan adalah penawaran margin pembiayaan *murabahah* sebesar 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan.

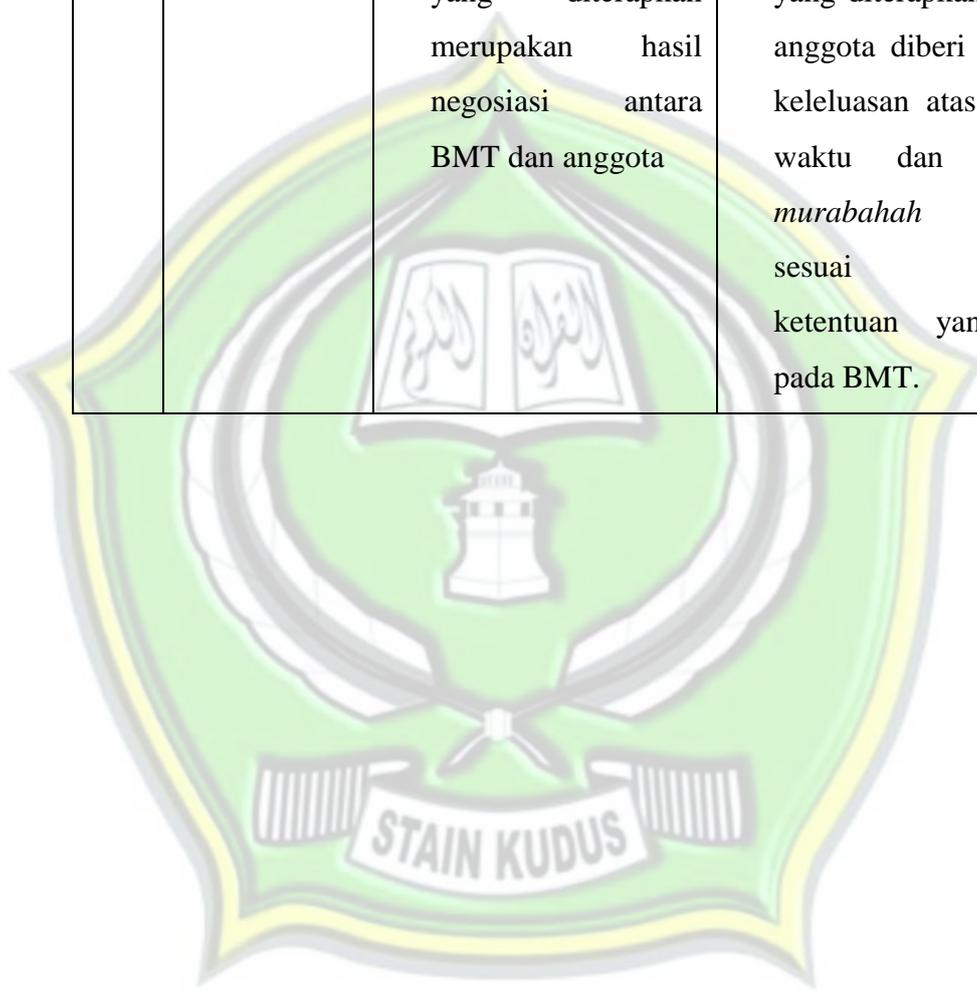
Sedangkan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* metode yang di gunakan adalah metode *flat*, yaitu perhitungan dengan mengalikan % margin per periode di kali dengan pembiayaan. Sedangkan margin yang ditentukan yaitu dengan memberi pilihan kepada anggota untuk memilih margin dan jangka waktu yang sudah ditetapkan oleh pihak BMT, yaitu jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

Melihat dari data penelitian di atas maka dapat dipahami pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4. 5**  
**Perbandingan Penentuan Margin *Murabahah* Pada BMT Amanah**  
**Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**

No	Pembiayaan <i>Murabahah</i>	BMT Amanah Kudus	BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara
1	Prosedur pengajuan pembiayaan <i>Murabahah</i>	Pengajuan pembiayaan dapat dilakukan anggota maupun calon anggota	Pengajuan pembiayaan dapat dilakukan anggota maupun calon anggota
2	Metode penentuan margin <i>Murabahah</i>	Metode yang digunakan adalah metode <i>mark-up pricing</i>	Metode yang digunakan adalah metode <i>flat</i>
3	Penentuan besarnya margin <i>Murabahah</i>	a. penawaran margin pembiayaan <i>murabahah</i> sebesar 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan.  b. Jangka waktu	a. yaitu jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.  b. Jangka waktu

		<p>pembiayaan tidak mempengaruhi margin <i>murabahah</i></p> <p>c. Margin <i>murabahah</i> yang diterapkan merupakan hasil negosiasi antara BMT dan anggota</p>	<p>pembiayaan mempengaruhi margin <i>murabahah</i></p> <p>c. Margin <i>murabahah</i> yang diterapkan adalah anggota diberi pilihan/keleluasan atas jangka waktu dan margin <i>murabahah</i> yang sesuai dengan ketentuan yang ada pada BMT.</p>
--	--	---	---



## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan pemaparan analisis bab sebelumnya, peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penentuan margin yang dilakukan Pada BMT Amanah Kudus dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* yaitu dengan metode *mark-up pricing*, yaitu menambahkan keuntungan BMT dengan harga pokok pembelian barang. Sedangkan margin yang ditentukan adalah penawaran margin pembiayaan *murabahah* sebesar 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan.
2. Penentuan margin yang dilakukan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* metode yang di gunakan adalah metode *flat*, yaitu perhitungan dengan mengalikan % margin per periode di kali dengan pembiayaan. Sedangkan margin yang ditentukan yaitu dengan memberi pilihan kepada anggota untuk memilih margin dan jangka waktu yang sudah ditetapkan oleh pihak BMT, yaitu jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sitem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.
3. Persamaan antara BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari jepara adalah dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* yaitu dapat dilakukan oleh anggota maupun calon anggota, sedangkan perbedaannya terlihat dari metode dalam penentuan margin *murabahah* dimana BMT Amanah Kudus menggunakan metode *mark-up pricing* dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari menggunakan metode *flat*. Dalam penentuan besaran margin juga ada perbedaan dimana besar margin

murabahah yang ditetapkan oleh BMT Amanah Kudus yaitu 30% per tahun atau setara dengan 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan, sedangkan penentuan margin *murabahah* yang diterapkan oleh BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

## B. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat dalam penelitian ini, yang meliputi:

1. Cakupan penelitian ini masih banyak kekurangan yang terdapat pihak Manajemen BMT dan Anggota.
2. Penelitian ini masih terbatas seputar penentuan margin murabahah.
3. Keterbatasan peneliti dalam membandingkan BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara secara seimbang, dikarenakan banyak faktor.

## C. Saran-Saran

Berkaitan dengan hasil penelitian yang penulis sampaikan diatas, maka penulis menyampaikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi lembaga
  - a. Dengan adanya progam pembiayaan *murabahah* dapat dipertahankan dengan dengan baik, lebih ditingkatkan lagi dari segi pelayanan kepada anggota agar dapat membantu para masyarakat khususnya yang mempunyai usaha kecil untuk meningkatkan usaha. Sehingga diharapkan pembiayaan yang dilakukan jangan sampai membebani masyarakat, tetapi diharapkan bisa membantu masyakat dalam segi permodalan untuk mengembangkan usahanya.

b. Maka saran yang kedua yaitu pihak BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara dalam menentukan kebijakan penentuan margin pembiayaan *murabahah* lebih sangat diperhatikan terutama kepada hal-hal yang mengarah syubhat, apalagi pada hal-hal yang diharamkan oleh agama. Agar masyarakat khususnya anggota merasa nyaman untuk berinteraksi, karena tidak ada unsur keraguan yang dari masyarakat ketika menjadi anggota BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

## 2. Bagi anggota

Diharapkan dengan adanya penentuan margin pembiayaan murabahah kepada anggota BMT Amanah Kudus dan BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara lebih bisa memahami mekanisme penetapan marginnya.

## D. Penutup

Akhir dari skripsi ini, peneliti mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT, yang telah memberikan taufik, hidayah, serta inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari keterbatasan sebagai manusia biasa yang tidak luput dari kedhoi'fan dan keniscayaan, oleh karenanya peneliti menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan.

Segala kritik dan saran yang membangun akan selalu peneliti nantikan guna perbaikan skripsi ini, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi diri peneliti khususnya dan bagi para pembaca umumnya, *amin ya robbal alamin*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Azwar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, IIT Indonesia, Jakarta, 2003.
- *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT RajaGrafindo, Jakarta, 2004.
- *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001.
- Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil*, CV Pustaka Setia, Bandung, 2013.
- Al-Hafizh Zaki Al-Din ‘Abd Al-Azhim Al-Mundziri, *Ringkasan Shahih Muslim*, Terj. Syinqithy Djamaluddin dan H. M. Mochtar Zoemi, Cet. 2, PT Mizan Pustaka, Bandung, 2009.
- Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, Erlangga, 2010.
- Angga Pramudya Ramadhani, “Analisis Penetapan Profit Margin Pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan),” *Jurnal Akuntansi UNESA* 2013, e-jurnal.unesa.ac.id. di Akses Pada Tanggal 09/10/2014.
- Anita Rahmawati, “Ekonomi Syariah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syariah Di Indonesia,” *Jurnal Ekonmi Islam La\_Riba*, Vol. I, No. 2, Desember 2007.
- Arna Asna Annisa, “Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Studi Kasus di BMT Rama Salatiga, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Salatiga,” *MUQTASID* 2013, e-jurnal.stainsalatiga.ac.id. di akses Pada Tanggal 09/10/2014.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Rajawali Pers, Jakarta, 2013.
- Baskoro Perdana Putra, “Analisis Penetapan Tingkat Marjin Akad Pembiayaan Murabahah: Studi Kasus Pada Baitul Maal Wa Tamwil Ahmad Yani Malang, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Brawijaya Malang,” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 2013, jimfeb.ub.ac.id. di Akses Pada Tanggal 09/ 10/2014.
- Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Alfabeta, Bandung, 2009.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmad, *Metodologi Penelitian*, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2009.
- Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan; Kebijakan Moneter dan Perbankan*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 2005.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000.
- Fitri Nurhatati dan Ika Saniyati Rahmanyah, *Koperasi Syariah*, PT Era Intermedia, Surakarta, 2008.
- Hamidi, *Metode Penelitian Kualitatif*, UMM Press, Malang, 2004.
- Herry Sutanto dan Khaerul Umam, *Menejemen Pemasaran Bank Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2013.

- Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid Wa Nihayatul Muqtasid*, Dar el Fikri, Beirut, 2008.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatu'l Mujtahid*, Terj, M.A. Abdurrahman dan A. Haris A. Ridha, Asy-Syifa' Semarang, Semarang, 1990.
- Masri Sangrimbun dan Sofyan Effendi, *Metode Penelitian Survey*, LP3ES, Jakarta, 1989.
- Moh Pandu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2006.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, 2001.
- Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Bisnis: Teori dan Aplikasi*, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2005.
- Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, UII Press, Yogyakarta, 2000.
- Nasution, *Metode Research Penelitian Ilmiah*, Bumi Aksara, Jakarta, 2003.
- Noeng Muhajir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Rake Surasih, Yogyakarta, 2000.
- Nurul Qamariyah, "Penentuan Margin Akad Murabahah Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB 2014* jimfeb.ub.ac.id. di Akses Pada Tanggal 09/10/2014.
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 102 Akuntansi Murabahah, ED PSAK 102 (Revisi 2006), 102.1 - ED.
- Qonita Alya, *Kamus Bahasa Indonesia Untuk Pendidikan Dasar*, PT Indahjaya Adipratama, 2009.
- Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, Terj. Kamaluddin A, et al, Jilid 12, Cet. 8, Al-Ma'rif Bandung, Bandung, 1996.
- Slamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan PSAK dan PAPS*, PT. Grasindo, Jakarta, 2005
- Sri Dewi Anggadini, "Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam," *Majalah Ilmiah UNIKOM*, Vol. 9. No. 2 .
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung, 2005.
- *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D)*, Alfabeta, Bandung, 2013.
- Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, UII Press Yogyakarta, Yogyakarta, 2005.
- Syaifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2001
- Toni Wijaya, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis: Teori dan Praktik*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2013.
- Veithzal Rivai, et. al, *Financial Institution Manajemen (Manajemen Kelembagaan Keuangan) Disajikan Secara Lengkap Dari Teori Hingga Aplikasi*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2013.
- Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2009.
- Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Press, Yogyakarta, 2005.

**DAFTAR RIWAYAT PENDIDIKAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Syaiful Arif  
Tempat & Tanggal Lahir : Jepara, 01 Januari 1993  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Agama : Islam  
Bangsa/Suku : Indonesia/Jawa  
Alamat : Ds. Raguklampitan Rt 17/04 Kec.  
Batealit Kab. Jepara  
Jenjang pendidikan :

1. SDN O4 Raguklampitan Batealit Jepara Lulus Tahun 2005
2. SMP N 02 Kalinyamatan Jepara Lulus Tahun 2008
3. SMA Nahdlatul Ulama (NU) Kedung Jepara Lulus Tahun 2011
4. Mahasiswa STAIN Kudus Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Angkatan 2011

Demikian daftar riwayat pendidikan yang dibuat dengan data yang sebenarnya dan semoga menjadi keterangan yang lebih jelas.

Kudus, 25 Mei 2015

Penulis

M. Syaiful Arif

NIM. 211191

The logo of STAIN Kudus is a green shield-shaped emblem with a yellow border. Inside the shield, there is a white building with a dome and a banner at the bottom that reads "STAIN KUDUS".

# LAMPIRAN- LAMPIRAN

**PANDUAN WAWANCARA (INTERVIEW GUIDE)**

**Nama Responden** : Saiful Anwar, SE,  
**Jabatan** : Manajer BMT Amanah Kudus  
**Hari dan tanggal** : Senin, 02 Febuari 2015  
**Waktu** : Jam 09.00-10.00. WIB  
**Lokasi** : Ruang Tunggu BMT Amanah Kudus

1. Ada berapa macam pembiayaan pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** pada BMT Amanah Kudus dari segi jenisnya ada 3 pembiayaan, yaitu pembiayaan untuk modal usaha, multi barang, dan multi jasa, sedangkan sesuai dengan akad ada 5 pembiayaan, yaitu pembiayaan jual beli, bagi hasil, sewa, IMBT, dan pembiayaan Qard.

2. Pembiayaan apa yang paling di minati pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** Lebih tepatnya bukan yang paling diminati, karena pihak BMT menggunakan akad yang sesuai dengan kebutuhan anggota, tetapi pembiayaan yang paling banyak di gunakan yang pertama adalah IMBT, setelah itu baru *murabahah*.

3. Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** Anggota maupun calon anggota mengajukan pembiayaan *murabahah* harus melalui beberapa prosedur yang telah ditentukan dalam pembiayaan. Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* adalah: 1) Angagota atau calon anggota datang ke *Custumor Service* unuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, 2) selanjutnya anggota menjelaskan kepada *custumor service* spesifikasi barang apa yang dibutuhkan, 3) melengkapi berkas pengajuan serta melengkapi persyaratan : seperti mengisi ferm pengajuan, foto copy KTP suami atau istri, foto copy KK, foto copy rekening listrik, foto copy anggunan, 4) selanjutnya dilakukan servei oleh petugas, 5) keputusan komite pembiayaan menerima atau menolak pembiayaan, 6) jika disetujui maka pihak BMT menyediakan barang yang di butuhkan anggota, 7) transaksi atau akad *murabahah*, 8) pembayaran.

4. Dalam mengajukan pembiayaan murabahah apa saja syarat yang harus di lengkapi ?

**Jawab:** Foto copy KTP suami atau istri, Foto copy KK, Foto copy rekening listrik, Foto copy anggunan.

5. Pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus digunakan untuk pembelian apa saja ?

**Jawab:** pembiayaan murabahah di gunakan untuk pembelian seperti : sepeda motor, material bangunan, perabotan rumah tangga, peralatan kerja.

6. Metode apa yang digunakan untuk penentuan margin pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** metode yang digunakan adalah metode *mark-up pricing*, yaitu menambahkan keuntungan BMT dengan harga pokok pembelian barang.

7. Berapa margin pembiayaan murabahah yang ditentukan pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** margin pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan kepada anggota adalah 30% per tahun atau setara 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan.

8. Dalam penentuan margin pembiayaan murabahah apakah menggunakan rujukan suku bunga Bank Indonesia ?

**Jawab:** tidak,, dalam penentuan margin murabahah pihak Manajemen BMT menggunakan standar harga BMT-BMT dengan persetujuan pengurus.

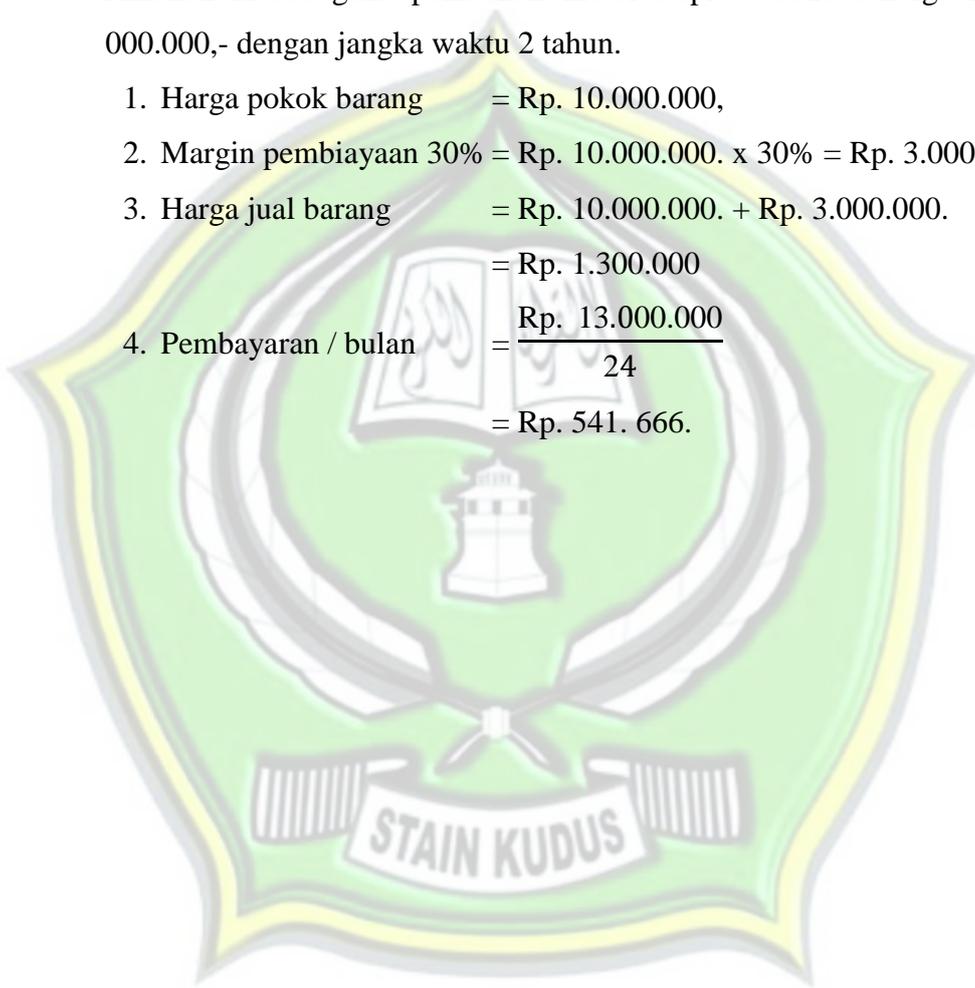
9. Apakah margin yang ditentukan kepada anggota merupakan hasil kesepakatan antara BMT dan anggota ?

**Jawab:** Dalam penentuan besaran margin pembiayaan *murabahah* adalah hasil negosiasi dan kesempatan antara pihak BMT dengan anggota.

10. Bagaimana perhitungan margin pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** Berikut adalah perhitungan pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah, Bapak X mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus guna pembelian motor Supra second seharga Rp. 10.000.000,- dengan jangka waktu 2 tahun.

1. Harga pokok barang = Rp. 10.000.000,
2. Margin pembiayaan 30% = Rp. 10.000.000. x 30% = Rp. 3.000.000
3. Harga jual barang = Rp. 10.000.000. + Rp. 3.000.000.  
= Rp. 13.000.000
4. Pembayaran / bulan =  $\frac{\text{Rp. 13.000.000}}{24}$   
= Rp. 541. 666.



**PANDUAN WAWANCARA (INTERVIEW GUIDE)**

**Nama Responden** : Ainul Yaqin  
**Jabatan** : Staf Marketing BMT Amanah Kudus  
**Hari dan tanggal** : Senin, 09 Febuari 2015  
**Waktu** : Jam 14.30-15.00. WIB  
**Lokasi** : Meja Kerja Bapak Ainul Yaqin

1. Ada berapa macam pembiayaan pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** Ada 5 pembiayaan, yaitu pembiayaan jual beli, bagi hasil, sewa, IMBT, dan pembiayaan Qard.

2. Pembiayaan apa yang paling di minati pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** Lebih tepatnya bukan yang paling diminati, karena pihak BMT menggunakan akad yang sesuai dengan kebutuhan anggota, tetapi pembiayaan yang paling banyak di gunakan yang pertama adalah IMBT, setelah itu baru *murabahah*

3. Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** Anggota maupun calon anggota mengajukan pembiayaan *murabahah* harus melalui beberapa prosedur yang telah ditentukan dalam pembiayaan. Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* adalah: 1) Anggota atau calon anggota datang ke *Custumor Service* unuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, 2) selanjutnya anggota menjelaskan kepada *custumor service* spesifikasi barang apa yang dibutuhkan, 3) melengkapi berkas pengajuan serta melengkapi persyaratan : seperti mengisi ferm pengajuan, foto copy KTP suami atau istri, foto copy KK, foto copy rekening listrik, foto copy anggunan, 4) selanjutnya dilakukan servei oleh petugas, 5) keputusan komite pembiayaan menerima atau menolak pembiayaan, 6) jika disetujui maka pihak BMT menyediakan barang yang di butuhkan anggota, 7) transaksi atau akad *murabahah*, 8) pembayaran.

4. Dalam mengajukan pembiayaan murabahah apa saja syarat yang harus di lengkapi ?

**Jawab:** Foto copy KTP suami atau istri, Foto copy KK, Foto copy rekening listrik, Foto copy anggunan.

5. Pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus digunakan untuk pembelian apa saja ?

**Jawab:** pembiayaan murabahah di gunakan untuk pembelian seperti : sepeda motor, material bangunan, perabotan rumah tangga, peralatan kerja, elektronik, dll.

6. Berapa margin pembiayaan murabahah yang ditentukan pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** margin pembiayaan *murabahah* yang ditawarkan kepada anggota adalah 30% per tahun atau setara 2,5% per bulan dengan kesempatan negosiasi sampai dengan 18% per tahun atau setara dengan 1,5% per bulan.

7. Apakah margin yang ditentukan kepada anggota merupakan hasil kesepakatan antara BMT dan anggota ?

**Jawab:** Dalam penentuan besaran margin pembiayaan *murabahah* adalah hasil negosiasi dan kesempatan antara pihak BMT dengan anggota.

**PANDUAN WAWANCARA (INTERVIEW GUIDE)**

**Nama Responden** : Kiswanto  
**Jabatan** : Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Amanah Kudus  
**Hari dan tanggal** : Selasa, 10 Febuari 2015  
**Waktu** : Jam 10.00-10.30. WIB  
**Lokasi** : Tempat Usaha Bapak Kiswanto

1. Apakah bapak anggota BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** iya mas, saya anggota pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus.

2. Apakah bapak sering mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Amanah Kudus ?

**Jawab:** ya... bisa dikatakan begitu, namanya saja kebutuhan mas, saya mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Amanah kudus sudah 3 kali.

3. Saat pengajuan pembiayaan murabahah pada BMT Amanah, bagaimana caranya ?

**Jawab:** caranya saya datang ke kantor BMT dan menjelaskan kebutuhan saya, terus mengisi pengajuan dan mengikuti prosedurnya... biasanya pembiayaan tersebut dapat terealisasi maksimal 5 hari setelah pengajuan

4. Saat bapak melakukan pembiayaan di BMT Amanah, adakah survey atau petugasnya datang kerumah bapak ?

**Jawab:** iya ada mas,, sebelum realisasi dari pengajuan biasanya marketingnya datang kerumah untuk survei.

5. Apakah besaran margin pembiayaan murabahah hasil kesepakatan antara bapak dan pihak BMT Amanah ?

**Jawab:** iya mas... Dalam penentuan besaran margin pembiayaan *murabahah* adalah hasil negosiasi dan kesempatan antara pihak BMT dengan saya.

**PANDUAN WAWANCARA (INTERVIEW GUIDE)**

**Nama Responden** : Mustofa B, S. HI  
**Jabatan** : Manajer BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari  
Jebara  
**Hari dan tanggal** : Rabu, 11 Febuari 2015  
**Waktu** : Jam 13.00-14.00 WIB  
**Lokasi** : Meja Kerja Bapak Mustofa B, S. HI

1. Ada berapa macam pembiayaan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jebara ?

**Jawab:** ada 7 pembiayaan, yaitu pembiayaan Musyarakah, Mudharabah, Murabahah, Ijarah, Rahn, Rahn Tashjily, Qardhul Hasan.

2. Pembiayaan apa yang paling di minati anggota pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jebara ?

**Jawab:** pihak BMT menyesuaikan sesuai dengan kebutuhan anggota, baru bisa menentukan akad yang sesuai, tetapi pembiayaan yang paling sering digunakan adalah Rahn Tashjily, setelah itu murabahah.

3. Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jebara ?

**Jawab:** Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* adalah: 1) anggota maupun calon anggota datang ke tempat tempat marketing (*custumor service*) untuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, 2) anggota mengajukan permohonan pembiayaan pembelian suatu barang sesuai dengan kebutuhannya kepada BMT dan mengisi aplikasi permohonan pembiayaan *murabahah*, 3) selanjutnya anggota melengkapi persyaratan seperti: foto copy KTP suami istri, foto copy KK, Foto Copy angggunan atau jaminan, 4) pengecekan dokumen dan dilakukan survei, 5) kemudian di analisa kelayakan pembiayaan, 5) setelah di analisa dan dinyatakan layak maka langkah selanjutnya adalah realisasi.

4. Dalam mengajukan pembiayaan murabahah apa saja syarat yang harus di lengkapi ?

**Jawab:** Foto copy KTP suami istri, Foto copy KK, Foto Copy angggunan atau jaminan.

5. Pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara digunakan untuk pembelian apa saja ?

**Jawab:** untuk pembelian seperti sepeda motor, pupuk, Hp, semen, dll

6. Metode apa yang digunakan untuk penentuan margin pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** dalam menentukan margin pembiayaan *murabahah* metode yang di gunakan adalah metode *flat*, yaitu perhitungan dengan mengalikan % margin per periode di kali dengan pembiayaan.

7. Berapa margin pembiayaan yang ditentukan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

8. Dalam penentuan margin pembiayaan murabahah apakah menggunakan rujukan suku bunga Bank Indonesia ?

**Jawab:** tidak,, margin yang ditentukan adalah hasil dari Rapat Anggota Tahunan dan keputusan dari pengurus.

9. Apakah margin yang ditentukan kepada anggota merupakan hasil kesepakatan antara BMT dan anggota ?

**Jawab:** BMT memberi pilihan bahwa margin pembiayaan *murabahah* yang diterapkan adalah jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

10. Bagaimana perhitungan margin pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** Pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara yang sering melakukan pembiayaan *murabahah* dengan sistem jatuh tempo adalah petani, karena terdesak kebutuhan tetapi baru memiliki uang ketika panen tiba. Berikut adalah perhitungan pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, Bapak X mengambil pembiayaan murabahah guna pembelian Televisi LG dengan seharga Rp. 2.000.000,- dengan jangka waktu 4 bulan, perhitungannya sebagai berikut:

Besar pembiayaan x margin

$$\text{Rp. 2.000.000,} \times 2,5\% = \text{Rp. 50.000,-}$$

#### **Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan Murabahah Rp. 2.000.000.				
Jangka waktu	1	2	3	4
Angsuran	Rp. 50.000,-	Rp. 50.000,-	Rp. 50.000,-	Rp. 2.050.000,-

Bapak X mengambil pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian 1 lemari ES LG dengan seharga Rp. 3.300.000,- dengan jangka waktu 10 bulan , perhitungannya sebagai berikut:

a. Pokok Pembiayaan =  $\frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jumlah Angsuran}}$

$$= \frac{\text{Rp. 3.000.000}}{12}$$

$$= \text{Rp. 330.000,-}$$

b. Keuntungan/ margin =  $\frac{\% \times \text{Pembiayaan}}{\text{Jumlah Bulan}}$

$$= \frac{20\% \times \text{Rp. 3.300.000}}{10}$$

$$= \text{Rp. 66.000,-}$$

Pokok = Rp. 330.000,-

Margin = Rp. 66.000,-

Angsuran per bulan = Rp. 396.000,-

Bapak X mengambil pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara guna pembelian 2 Laptop Deel seharga Rp. 10.000.000,- dengan jangka waktu 24 bulan, perhitungannya sebagai berikut:

a. Pokok Pembiayaan	=	$\frac{\text{Jumlah Pembiayaan}}{\text{Jumlah Angsuran}}$
	=	$\frac{\text{Rp. 10.000.000}}{24}$
	=	Rp. 277.777,-
b. Keuntungan/ margin	=	$\frac{\% \times \text{Pembiayaan}}{\text{Jumlah Bulan}}$
	=	$\frac{43,2 \% \times \text{Rp. 10.000.000}}{24}$
	=	Rp. 180.000,-
Pokok	=	Rp. 416.666,67,-
Margin	=	Rp. 1800.000,-
Angsuran per bulan	=	Rp. 596.666,67,-

**PANDUAN WAWANCARA (INTERVIEW GUIDE)**

**Nama Responden** : M. Suyanto, S.Pd.I  
**Jabatan** : Staf Marketing BMT Al-Hikmah Cabang  
Nalumsari Jepara  
**Hari dan tanggal** : Kamis, 12 Febuari 2015  
**Waktu** : Jam 08.15-08.45 WIB  
**Lokasi** : Meja Kerja Bapak M. Suyanto, S.Pd.I

1. Ada berapa macam pembiayaan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** ada 7 pembiayaan, yaitu pembiayaan Musyarakah, Mudharabah, Murabahah, Ijarah, Rahn, Rahn Tashjily, Qardhul Hasan.

2. Pembiayaan apa yang paling di minati pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** pihak BMT menyesuaikan sesuai dengan kebutuhan anggota, baru bisa menentukan akad yang sesuai, tetapi pembiayaan yang paling sering digunakan adalah Rahn Tashjily, setelah itu murabahah.

3. Bagaimana prosedur pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* adalah: 1) anggota maupun calon anggota datang ke tempat tempat marketing (*customer service*) untuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, 2) anggota mengajukan permohonan pembiayaan pembelian suatu barang sesuai dengan kebutuhannya kepada BMT dan mengisi aplikasi permohonan pembiayaan *murabahah*, 3) selanjutnya anggota melengkapi persyaratan seperti: foto copy KTP suami istri, foto copy KK, Foto Copy angggunan atau jaminan, 4) pengecekan dokumen dan dilakukan survei, 5) kemudian di analisa kelayakan pembiayaan, 5) setelah di analisa dan dinyatakan layak maka langkah selanjutnya adalah realisasi.

4. Dalam mengajukan pembiayaan murabahah apa saja syarat yang harus di lengkapi ?

**Jawab:** Foto copy KTP suami istri, Foto copy KK, Foto Copy angggunan atau jaminan.

5. Pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara digunakan untuk pembelian apa saja ?

**Jawab:** pembelian seperti sepeda motor, pupuk, Hp, semen, dll

6. Berapa margin pembiayaan yang ditentukan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

7. Apakah margin yang ditentukan kepada anggota merupakan hasil kesepakatan antara BMT dan anggota ?

**Jawab:** BMT memberi pilihan bahwa margin pembiayaan *murabahah* yang diterapkan adalah jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17 bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.

**PANDUAN WAWANCARA (INTERVIEW GUIDE)**

**Nama Responden** : Turikan  
**Jabatan** : Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara  
**Hari dan tanggal** : Kamis, 12 Febuari 2015  
**Waktu** : Jam 13.00-13.30 WIB  
**Lokasi** : Ruang Tunggu BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara

1. Apakah bapak anggota BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** iya mas, saya anggota pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara.

2. Apakah bapak sering mengambil pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** iya mas,,, saya sering mengambil pem biayaan pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, bakan saya sudah 4 kali mas,

3. Saat pengajuan pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, bagaimana caranya ?

**Jawab:** saya datang ke kantor BMT dan menjelaskan kebutuhan saya, terus mengisi pengajuan serta melengkapi data seseu dengan ketentuan dari BMT, 1-3 hari realisasi pembiayaan.

4. Saat bapak melakukan pembiayaan di BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara, adakah survey atau petugasnya datang kerumah bapak ?

**Jawab:** survei ya pasti ada mas... ada petugasnya yang datang kerumah,

5. Apakah besaran margin pembiayaan murabahah hasil kesepakatan antara bapak dan pihak BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara ?

**Jawab:** BMT memberi pilihan kepada saya dan menjelaskan bahwa margin pembiayaan *murabahah* yang diterapkan adalah jika jangka waktu pembiayaannya 1-4 bulan yaitu dengan sistem jatuh tempo dengan margin yang ditentukan 2,5% per bulan, jika jangka waktu pembiayaannya 5-17

bulan maka marginnya 2% per bulan, dan jika jangka waktu pembiayaannya 18-36 bulan maka marginnya adalah 1,8% per bulan dengan sistem angsuran.



Foto-Foto Dokumentasi BMT Amanah Kudus



**Gedung BMT Amanah Kudus**



**Bagian Teller BMT Amanah Kudus**



**Wawancara dengan Manager BMT Amanah Kudus**



**Wawancara dengan Staf Marketing BMT Amanah Kudus**



**Wawancara dengan Anggota BMT Amanah Kudus**



**Foto-Foto Dokumentasi BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**



**Gedung BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**



**Bagian Teller BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**



**Wawancara dengan Manager BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jepara**



**Wawancara dengan Staf Marketing BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari  
Jebara**



**Wawancara dengan Anggota BMT Al-Hikmah Cabang Nalumsari Jebara**

