

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam sejarah perekonomian umat Islam, kerjasama dalam hal permodalan atau pembiayaan yang dilakukan dengan akad syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah SAW. Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjam uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah SAW.¹

Sekitar tujuh tahun lamanya, sejak Indonesia mengalami krisis ekonomi dan moneter pada akhir tahun 1997, peranan *Baitul mal wa tamwil* (BMT) cukup besar dalam membantu kalangan usaha kecil dan menengah. Peran BMT tersebut sangat penting dalam membangun kembali iklim usaha yang sehat di Indonesia. Bahkan, ketika terjadi krisis ekonomi dan moneter, BMT sering melakukan observasi dan supervisi ke berbagai lapisan masyarakat untuk menelaah bagi terbukanya peluang kemitraan usaha. Hal tersebut ditujukan untuk membangkitkan kembali sektor riil yang banyak digeluti oleh kalangan usaha kecil dan menengah serta untuk memperbaiki kesejahteraan ekonomi masyarakat secara keseluruhan.²

Seiring perkembangan zaman, pasca krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997, semua harga barang-barang kebutuhan menjadi naik sedangkan nilai rupiah turun drasis, sehingga banyak para pengusaha yang bangrut. Untuk membangkitkan usahanya lagi para pengusaha itu melakukan pinjaman ke berbagai lembaga pembiayaan, salah satunya yaitu lembaga keuangan syariah.

Lembaga keuangan syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang bisa memberikan kontribusi dana bagi masyarakat yang ingin memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu lembaga tersebut adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Perkembangan BMT sekarang bisa menjadi lembaga keuangan yang sangat dibutuhkan untuk membantu masyarakat luas khususnya dalam hal permodalan. Hal ini dikarenakan penduduk Indonesia sebagian besar merupakan golongan ekonomi menengah kebawah. Eksistensi lembaga keuangan

¹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), 18.

² Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal Wa Tamwil* (Bandung: Pustaka Setia, 2003), 33.

yang bisa memenuhi lapisan inilah yang perlu dikembangkan agar kualitas kehidupan masyarakat mengalami perkembangan.³

BMT merupakan lembaga keuangan syariah bukan bank yang berdiri berdasarkan prinsip syariah Islam, dengan bergerak dalam upaya memberdayakan umat. BMT terdiri dari dua kalimat yaitu *baitul maal* dan *baitul tamwil*. *Baitul Maal* berarti lembaga sosial yang bergerak dalam bidang penggalangan dana Zakat, Infaq, dan Sadaqoh (ZIS) dan dana sosial lainnya. Sedangkan *Baitul Tamwil* bergerak di bidang penggalangan dana masyarakat yang berupa simpanan serta menyalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan usaha dengan sistem jual beli, bagi hasil maupun jasa.⁴

Jadi BMT adalah lembaga keuangan mikro syariah yang kegiatannya mencakup bidang *baitul mal* yaitu mengelola dana zakat, infak dan sedekah (ZIS) dan bidang *baitul tamwil*, yaitu menerima simpanan tabungan anggota atau masyarakat calon anggota, serta menyediakan pembiayaan usaha kecil dan mikro dengan dasar prinsip syariah.⁵ Tujuan BMT sebagaimana desain awalnya adalah untuk meningkatkan kualitas ekonomi bagi usaha mikro dan kecil. Dalam rangka pencapaian tujuan tersebut, BMT memiliki fungsi pendampingan terhadap usaha mikro dan kecil dengan memberikan bimbingan usaha, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi, serta meningkatkan kesejahteraan anggota khususnya dan masyarakat pada umumnya.⁶

Baitul Maal wa tamwiil sebagai lembaga keuangan mikro syariah mempunyai akad dan prinsip operasional yang sama dengan perbankan syariah. Perbedaan antara BMT dengan perbankan syariah adalah besarnya aset yang dimiliki oleh kedua lembaga keuangan tersebut. BMT memiliki ruang gerak produk yang lebih luas dibandingkan dengan lembaga keuangan dengan sistem bunga. BMT memiliki sistem jual beli dan sewa menyewa disamping sistem bagi hasil, sebagai contohnya adalah produk *murabahah*, *salam*, *istishna'*,

³ Shobirin, "Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*", Jurnal, (STAIN Kudus), IQISHADIA Vol. 9. NO. 2. (2016): 402.

⁴ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)* (Yogyakarta: UII Press, 2005), 1.

⁵ Didiek Ahmad Supadie, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat* (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2013), 26.

⁶ Didiek, *Sistem Lembaga Keuangan Ekonomi Syariah dalam Pemberdayaan Ekonomi Rakyat*, 14.

dan sewa menyewa (*ijarah*). Pembiayaan *murabahah* masih mendominasi komposisi pembiayaan di lembaga keuangan syariah, termasuk BMT.⁷

Salah satu keunggulan perbankan syariah terletak pada sistem bagi hasilnya, sehingga tidak salah masyarakat menyebut bank syariah dengan nama bank bagi hasil, akan tetapi pada kenyataannya pembiayaan diperbankan syariah tidak didominasi oleh pembiayaan mudharabah dengan konsep bagi hasilnya, akan tetapi lebih didominasi oleh pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* selalu menjadi primadona dibandingkan dengan produk perbankan syariah lainnya

Hal ini salah satunya disebabkan oleh sistem penentuan marginnya yang transparan karena dalam *murabahah* harga pokok dan keuntungan disepakati diantara kedua belah pihak. *Bai'al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Bai'almurabahah* bank harus memberi tahu harga produk yang dijual kepada nasabah dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahan. Dalam akad *murabahah*, bank melakukan *mark-up* (menaikkan harga) terhadap keuntungan yang telah disepakati pada perjanjian awal. Pada perjanjian *murabahah* ini, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut kepada pemasok (*supplier*) kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambah suatu *mark-up* atau keuntungan.⁸

Seperti halnya bank syariah, kegiatan BMT adalah melakukan penghimpunan (prinsip *wadhiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan *ijarah*) kepada masyarakat. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah*, *salam*, ataupun *istishna*. Sedangkan *murabahah* sendiri merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam transaksi jual beli. Dari beberapa hasil survey menunjukkan bahwa bank syariah menerapkan produk *murabahah* kurang lebih tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka. Islamic Development Bank (IDB) sendiri selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen (73%) dari seluruh pembiayaannya adalah *murabahah*.

⁷Endro Wibowo, "Manajemen Risiko Pembiayaan Murabahah di BMT Amanah Ummah", Jurnal, Al Tijarah, Vol. 1, No. 2, (2015): 116.

⁸ Yenti Afrida, "Analisis Pembiayaan Murabahah Di Perbankan Syariah", Jurnal, JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam), Vol. 1. No. 2. (2016): 155-156

Dalam penentuan harga jual *murabahah* terdapat *mark-up*/margin. Harga jual bank yang disepakati adalah harga beli dari pemasok ditambah *mark-up* dan biaya-biaya yang timbul dari proses pembelian barang tersebut oleh bank. Bukan saja harga beli bank dari pemasok (*cost price*) yang harus diungkapkan oleh bank kepada nasabah dan disepakati bersama di awal sebelum penandatanganan akad *murabahah*, tetapi juga *mark up*/margin harus disepakati di awal sebelum kedua belah pihak menandatangani akad *murabahah*.⁹

Kondisi tersebut dapat terlihat dalam penentuan harga jual produk *murabahah*. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa lembaga keuangan syariah yang menggunakan akad *murabahah* dalam menjual barang, tetap menggunakan prinsip *cost of fund* yang merupakan landasan kekejaman kredit dalam perbankan konvensional. Pada proses penentuan harga jualnya, bank syariah masih bergantung kepada beberapa faktor layaknya bank konvensional, yaitu suku bunga yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dan pemindahan beban keuntungan bagi pihak bank, pemilik modal, serta nasabah penyimpan.

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

Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat tiga macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.¹⁰

⁹ Diana Djuwita, Dian Purnamasari, "Analisis Penetapan Harga jual Pada Pembiayaan Murabahah Berdsarkan Perspektif Islam di Koprasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT Al Falah Sumber", Jurnal, Al-amwal Vol. 9. No. 1. (2017): 99.

¹⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank*, Edisi pertama, (Jakarta: 2004), 151-152.

Oleh karna itu keberadaan BMT diharapkan mampu mengatasi berbagai permasalahan ekonomi seperti rentenir atau lintah darat, yang mengakibatkan masyarakat terjermus pada masalah ekonomi yang tidak menentu. Besarnya pengaruh rentenir terhadap perekonomian masyarakat tidak lain karena tidak adanya unsur-unsur yang akomodatif dalam menyelesaikan masalah yang masyarakat hadapi. Oleh karena itu BMT diharapkan mampu berperan aktif dalam memperbaiki kondisi ini.

Dari hasil pra penelitian penulis di BMT Mubarakah Undaan Kudus dilatar belakangi adanya pembiayaan murabahah yang mendominasi pembiayaan perbankan syariah di indonesia. Hal ini terjadi di BMT Mubarakah jadi ini menunjukan bahwa pembiayaan dengan basis jual beli (*Murabahah*) memiliki kontribusi yang lebih besar dibandingkan dengan pembiayaan dengan basis bagi hasil (*Mudharabah* dan *Musyarakah*). Seharusnya secara konsep BMT Mubarakah sebagai lembaga keuangan syariah untuk menuju sebagai lembaga keuangan syariah harus lebih menfokuskan pada produk-produk bagi hasil (*Mudharabah* dan *Musyarakah*) karna sebagai pembeda bank konvensional dan syariah. Kenyataannya di lapangan bahwa produk jual beli (*Murabahah*) dapat di jalakan. Dan pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja seharusnya adalah dari produk (*Mudharabah* dan *Musyarakah*) akan tetapi di lapangan pembiayaan murabahah juga digunakan sebagai modal kerja. Dan gap selanjutnya ialah penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Mubarakah lebih tinggi dari ketentuan yang ada dalam pembiayaan murabahah. Sebagai gambaran, penulis akan sajikan tabel persentase pembiayaan murabahah.

Tabel persentase pembiayaan murabahah

No	Jenis Pembiayaan	Persentase
1.	Musiman	3,5 – 4 %
2.	Bulanan	2,5 %

Sumber : Dokumentasi BMT Mubarakah

Sebagaimana yang disampaikan oleh nasabah BMT Mubarakah yaitu ibu Nurul Qomar menurutnya profit margin BMT Mubarakah terlalu besar yaitu 4 %.¹¹ Senada dengan ibu Nurul Qomar

¹¹ Hasil wawancara dengan ibu Nurul Qomar di rumahnya pada tanggal 10 Desember 2018, pukul 09.00 WIB.

yaitu ibu Jumirah, menurutnya profit margin sebesar 4 % memberatkan bagi nasabah.¹²

Dan dalam praktek pembiayaan Murabahah di BMT Mubarakah itu tidak sesuai pada prosedurnya, jika ditinjau dari prosedurnya untuk pembiayaan murabahah itu dari BMT membelikan barang atas nama BMT kemudian baru diberikan oleh nasabah, tetapi dalam lapangan malah sebaliknya dari BMT malah mengeluarkan uang kepada nasabah terus kemudian nasabah membelikan barang yang di inginkannya.

Berdasarkan pemaparan diatas, muncul permasalahan yang menarik untuk dipahami. Penerapan terhadap permasalahan tersebut dimaksudkan agar didapatkan gambaran mengenai masalah penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pengajuan pembiayaan murabahah. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengangkat kedalam penelitian yang berjudul **“Analisis Penentuan Harga Jual Dan Profit Margin Dalam Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Bmt Mubarakah)”**

B. Fokus Penelitian

Penetapan fokus berarti membatasi kajian. Penentuan fokus lebih diarahkan pada tingkat kebaruan informasi yang akan diperoleh dari situasi sosial (lapangan).¹³ Agar tidak terjadi perluasan pembahasan, maka peneliti memfokuskan penelitian ini berkisar tentang:

1. Mekanisme penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT Mubarakah.
2. Faktor – faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* di BMT Mubarakah.
3. Penelitian hanya ditujukan di BMT Mubarakah.

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, maka ada beberapa permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini. Permasalahan-permasalahan tersebut antara lain:

1. Bagaimana pembiayaan *murabahah* pada BMT Mubarakah.
2. Bagaimana mekanisme penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT Mubarakah.

¹² Hasil wawancara dengan ibu Jumirah di rumahnya pada tanggal 10 Desember 2018, pukul 13.00 WIB.

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 377.

3. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* di BMT Mubarakah.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pembiayaan *murabahah* pada BMT Mubarakah.
2. Untuk mengetahui mekanisme *penentuan harga jual* dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT Mubarakah.
3. Untuk mengetahui Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin dalam pembiayaan *murabahah* di BMT Mubarakah.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis
Memberikan kontribusi pemikiran terhadap perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang Ekonomi Syariah yang berkaitan dengan *penentuan harga jual* dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*
2. Manfaat praktis
 - a. Diharapkan bisa menjadi masukan positif bagi BMT Mubarakah dalam menangani penentuan harga jual dan profit margin dalam pembiayaan *murabahah*.
 - b. Memberikan sumbangan referensi bagi teman-teman mahasiswa dalam pengembangan wacana maupun konsep dari Ekonomi Syariah terkait dengan analisis penentuan harga jual dan profit margin dalam pembiayaan *murabahah* sehingga diharapkan nantinya menjadi perangsang pihak lain akan munculnya penelitian-penelitian baru yang lebih lanjut dan lebih baik.

F. Sistematika Penulisan

Skripsi yang disusun ini terdiri dari tiga bagian, yaitu:

1. Bagian muka
Pada bagian muka ini, memuat halaman sampul, judul, halaman nota persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, surat pernyataan, motto, halaman kata pengantar, halaman persembahan, abstrak, halaman daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan daftar lampiran.

2. Bagian Isi

Bagian ini terdiri dari:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini merupakan kajian pustaka yang memuat landasan teori yang meliputi deskripsi penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT, Dasar hukum pembiayaan *murabahah*, prosedur dan tahapan penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Selain uraian teori ada juga hasil penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang metode atau cara penulisan penelitian skripsi yang meliputi: jenis pendekatan penelitian, sumber data, lokasi penelitian dan subyek penelitian, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai profil BMT Mubarakah serta menjawab permasalahan yang terjadi. Oleh karena itu yang akan dibahas dalam bab ini meliputi metode menentukan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* di BMT Mubarakah, mekanisme penentuan harga jual dan profit margin dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT Mubarakah, Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin dalam pembiayaan *murabahah* di BMT Mubarakah. Dari data yang di hasilkan melalui wawancara yang kemudian disertakan analisisnya.

BAB V : PENUTUP

Bab ini meliputi simpulan, saran dan penutup yang berhubungan dengan pembahasan secara keseluruhan.

3. Bagian Akhir

Pada bagian akhir meliputi: daftar pustaka, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat pendidikan penulis.

