

**ANALISIS STRATEGI PENETAPAN MARGIN DALAM
AKAD MURABAHAH DI BMT PAT SEPAKAT**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu
Guna Memperoleh Gelar S1 (S.1)
Pada Program Studi Perbankan Syariah



OLEH :

**SENSI MORISKA
NIM. 17631107**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
2021**

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth, Bapak Rektor IAIN Curup

Di

Curup

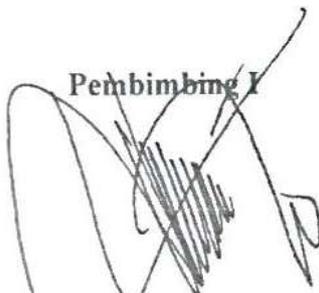
Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara **SENSI MORISKA** yang berjudul: "**Analisis Strategi Penetapan Margin dalam Akad Murabahah di BMT Pat Sepakat**". Sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. Terima Kasih.

Curup, 1 November 2021

Pembimbing I



Hendrianto, M.A
NIDN.202168701

Pembimbing II



Ahmad Danu Syaputra, S.E.I, M.Si
NIP.199301012018011004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. A.K. Gumi No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/facebook: fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultas syariah@ekonomiislami@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor: 6072 /In.34/FS/PP.00.9/ 12 /2021

Nama : Sensi Moriska
NIM : 17631107
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Strategi Penetapan Margin dalam Akad Murabahah di BMT Pat Sepakat

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal : Senin, 06 Desember 2021
Pukul : 11.00-12.30 WIB
Tempat : Gedung Munaqasyah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Ruang 2

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

Netua,

Dr. Muhammad Istian, SE., M. Pd., MM
NIP. 19750219 100604 1 008

Sekretaris,

Andriko, ME.Sy
NIP. 19890101 201903 1 019

Penguji I,

Nopriza, M. Ag
NIP. 19771105 200901 1 007

Penguji II,

Musda Asmara, MA

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam



Dr. Yusufri, M.Ag

NIP. 19700202 199803 1 007

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Sensi Moriska
NIM : 176331107
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Program studi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

Curup, 2021



Sensi Moriska
NIM. 176331107

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum, Wr. Wb

Alhamddulillahirobbil'alamin, dengan rasa syukur saya sampaikan kehadiran ALLAH SWT yang telah memberikan hidayah-nya, rahmat serta inayah-nya sehingga karya Ilmiah ini selesai disusun. Solawat dann salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Agung Muhammad SAW yang telah menuntun manusia menuju jalan kebahagiaan hidup didunia dan akhirat. Juga kepada keluarga, sahabat, serta para pengikut beliau yang selalu istiqomah hingga akhir Zaman. Aamiin. SKRIPSI ini berjudul Analisis Strategi Penetapan Margin dalam Akad Murabahah di BMT Pat Sepakat. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (S. E) pada jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.

Kekurangan dan kesalahan dalam penulisan Skripsi ini merupakan hal yang tidak dapat penulis hindari, karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis. Oleh sebab itu, penulis sangat mengharapkan kritik, saran dan gagasan yang bersifat membangun dalam menyempurnakan makna dan isi yang terkandung dalam Skripsi ini sehingga Skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi kita semua dalam masa yang akan datang.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun ini tidak akan terwujud tanpa adanya izin ALLAH SWT perantara bantuan, bimbingan dan dorongan, dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Rektor IAIN Curup Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Ag. M.Pd.
2. Wakil Rektor I Bapak Dr. H. Beni Azwar, M.Pd.
3. Wakil Rektor II Bapak Dr. H. Hamengkubuwono, M.Pd dan Wakil Ketua III Bapak Dr. Kusen, S.Ag, M.Pd
4. Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Bapak Dr. Yusefri, M.Ag
5. Ketua Prodi Bapak Khairul Umam Khudori, M.E.I
6. Dosen Pembimbing Akademik Bapak Noprizal, M. Ag yang telah memberikan motivasi kepada penulis selama kuliah di IAIN Curup.
7. Dosen Pembimbing I Bapak Hendrianto, M.A yang telah memberikan motivasi dan bimbingan kepada penulis yang meluangkan waktunya untuk membantu peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Dosen Pembimbing II Bapak Ahmad Danu Syaputra, S.E.I., M.S.i yang juga memberikan motivasi dan energi positif kepada penelittuk dapat menyelesaikan karya ini dengan baik.

9. Seluruh dosen dan Staf IAIN Curup yang telah banyak membantu sejak awal hingga akhir perkuliahan ini.
10. Almamater IAIN Curup yang saya banggakan.

Semoga segala amal baik dan bimbingan yang telah diberikan kepada penulis dapat menjadi amal soleh dan mendapat imbalan yang setimpal dari ALLAH SWT serta menjadi pelajaran yang bermanfaat bagi penulis dan semua pihak yang membacanya.

Curup, 2021

Penulis



Sensi Moriska
NIM. 17631107

MOTTO

"INGATLAH DISETIAP MASALAH DISITU ADA TUHAN. PERBANYAK
DOA DARI BUMI, SEMOGA SAMPAI KELANGIT"

PERSEMBAHAN

Dengan segenap rasa syukur kepada Allah SWT dan segenap ketulusan hati, skripsi ini penulis persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Romawi dan Ibu Arlisa yang tak pernah henti membimbing, memberi nasehat, mengingatkan, memberi do'a, dan cintanya dalam kehidupan penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat, kasih sayang serta kesehatan bagi beliau berdua
2. Kakak Tersayang Arlan serta Adik tersayang Ramada Arvika Saputra yang telah memberikan dukungan dan doa terbaiknya.
3. Keluarga Besar BMT Pat Sepakat
6. Wandi partner terhebat yang selalu menemani penulis, selalu berjuang membahagiakan, dan selalu memotivasi dalam hal kebaikan.
7. Teman- teman S1 Prodi Perbankan Syariah angkatan 2017 khususnya.
8. Almamater Tercinta IAIN Curup

Seluruh teman penulis di IAIN Curup dimanapun berada

ANALISIS STRATEGI PENETAPAN MARGIN DALAM AKAD MURABAHAH DI BMT PAT SEPAKAT

Abstrak

BMT adalah organisasi moneter non bank yang menjalankan bisnisnya sesuai standar syariah. Margin pada akad murabahah adalah persentase keuntungan yang diterima oleh BMT Pat Sepakat pada akad murabahah yaitu akad jual beli. Margin dalam akad murabahah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam agar terciptanya kesejahteraan. Permasalahan dalam skripsi ini adalah bagaimana strategi penetapan margin dalam akad murabahah dalam BMT Pat Sepakat dan apa saja faktor penghambat dan pendukung penetapan margin dalam akad murabahah di BMT Pat Sepakat?

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif. Adapun sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dengan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dengan pegawai BMT Pat Sepakat, nasabah pembiayaan murabahah dan studi kepustakaan.

Berdasarkan analisis yang dilakukan, penulis menyimpulkan bahwa: 1). Strategi yang ditetapkan oleh BMT Pat Sepakat dalam penetapan Margin pada akad murabahah adalah pihak BMT terus berupaya mempromosikan lembaga mereka. BMT Pat Sepakat menetapkan margin yaitu 1,5 % ketentuan tersebut bersumber dari lembaga keuangan syariah yaitu koperasi syariah. Penetapan margin dilihat dari jumlah pembiayaan, jangka waktu yang ditetapkan BMT Pat Sepakat. Hal tersebut sejajar dengan ketentuan-ketentuan syariah yang berlaku. 2). Faktor penghambat dalam penetapan margin dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil biaya-biaya yang ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan karena kondisi perekonomian, kondisi *Covid-19* dan tingkat persaingan dan jangka waktu pengembalian. sedangkan faktor pendukungnya adalah bahwa pihak BMT Pat Sepakat selalu mempertimbangkan layak atau tidak layak diberi pembiayaan murabahah dan terus melakukan penagihan pada nasabah sampai pelunasan.

Kata Kunci: Penetapan Margin, Murabahah, BMT Pat Sepakat

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
 BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	6
F. Kajian Literatur	7
G. Penjelasan Judul	8
H. Metode Penelitian.....	9
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi	15
B. Konsep Umum Penetapan Margin	21
C. Akad Murabahah	27
 BAB III GAMBARAN UMUM INSTANSI	
A. Sejarah BMT Pat Sepakat	40
B. Keadaan umum BMT Pat Sepakat	43
C. Pemasaran BMT Pat Sepakat.....	45
D. Landasan Hukum BMT Pat Sepakat	46
E. Visi Misi BMT Pat Sepakat	47
F. Prosedur Pembiayaan	48
G. Struktur Organisasi BMT Pat Sepakat	51

H. Kegiatan umum BMT Pat Sepakat	54
BAB IV HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN	
A. Strategi penetapan margin dalam akad murabahah	59
B. Faktor penghambat dan pendukung	68
C. Analisa dan Pembahasan	72
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan	74
B. Saran-Saran	75
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima kegiatan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkan. Bank dikenal sebagai tempat menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran, transfer uang, pembayaran listrik, air dan pembayaran lainnya.¹

Begitupun lembaga keuangan non bank adalah adalah badan usaha yang melakukan kegiatan dalam bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat pula yang sama –sama memberikan manfaat kepada kedua belah pihak.²

Perkembangan ekonomi indonesia secara otomatis memacu perkembangan lembaga keuangan baik Bank maupun non Bank. Seperti Bank, *Baitul Maal Wat Tamwil* atau BMT dan koperasi syariah sebagai lembaga keuangan yang berperan sangat penting dalam perkembangan atau kebutuhan masyarakat, karena lembaga tersebut berhubungan langsung dengan industri mikro yang dijalankan oleh masyarakat luas untuk berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi nasional.³ Di Indonesia lembaga perbankan mengalami perkembangan yang meningkat, Perkembangannya bukan hanya pada bank

¹ Kasmir, "Lembaga Keuangan Lainnya," (Jakarta: Rajawali Persada, 2010), h.25

² *Ibid.*, h.25

³ Muhammad, "Lembaga Ekonomi syariah", (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h.6.

konvensional tetapi bank syariah juga mengalami perkembangan yang sangat baik hal ini dilihat dengan adanya cabang bank syariah.⁴ Ditambah lagi dengan adanya BMT sehingga persaingan dunia perbankan sangatlah ketat.

BMT Merupakan lembaga keuangan mikro yang terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* yaitu lembaga keuangan yang berorientasi syariah yang tujuan pertamanya menampung dan menyalurkan harta masyarakat berupa zakat, infaq dan sedekah. BMT merupakan lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana masyarakat dalam bentuk tabungan maupun deposito dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sifatnya bagi hasil menumbuh-kebanggaan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan fakir miskin ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang salam keselamatan, keadilan dan kesejahteraan.

Dikalangan masyarakat menengah dan kecil BMT merupakan lembaga keuangan syariah yang paling terjangkau serta sarana yang amat paling mudah untuk memenuhi pinjaman dana skala mikro, dan juga peraturan yang digunakan BMT mengacu pada berbagai peraturan yaitu UU No.25 Tahun 1992 tentang koperasi beserta peraturan pelaksanaannya, SK Menteri Negara Koperasi dan UKM, serta UU No.40 Tahun 2007 tentang persero terbatas dan diperbarui menjadi UU No.17 Tahun 2012 dan secara spesifik diatur dalam keputusan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor 91/kep/M.KUKM/IX/2004 tentang

⁴ Muhammad, "*Model-Model Akad di Bank Syariah*" (Yogyakarta: UII press, 2009), h. 4.

petunjuk pelaksanaan tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha jasa keuangan syariah (KJKS).⁵ Sepertinya halnya bank syariah, kegiatan BMT adalah melakukan penghimpunan dana (Wadiah dan Mudharabah) dan penyaluran dana prinsip bagi hasil, jual beli kepada masyarakat.⁶

Murabahah ialah jual beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberi tahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Dalam perjanjian murabahah pihak lembaga membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu mark-up atau margin keuntungan. Secara teknis yang dimaksud margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan oleh BMT Pat Sepakat.⁷ Pembiayaan murabahah ini diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional pada Nomor 4/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April tentang murabahah.⁸

Demikian praktek Murabahah pada perbankan sempat menerima kritikan dari kalangan ulama. Sebagaimana dikutip oleh Rahmawati, bahwa Sjahdeini menjelaskan munculnya kritikan didasatkan kepada penerapan *Murabahah* dalam perbankan syariah yang sama sekali tidak meniadakan bunga dan membagi

⁵ Euisamelia, *keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam Penguatan Peran LKM dan UKM Indonesia*, Jakarta: Rajawali, 2009, h.242.

⁶ Kusmiyati, Asmi Nur Siswi” *Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta*”, (Yogyakarta: La Riba,2007),h.28

⁷ Adiwarman A. Karim, “*Bank Islam Analisis Fiqh Keungan*” (Edisi kelima, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada,2004), h.279.

⁸ Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, UII Press, (Yogyakarta,2005).h.45.

resiko kepada nasabah, tetapi tetap mempraktekan pembebanan bunga dengan menggunakan produk islami.⁹

Kemudian dalam penetapan margin di akad *Murabahah* merupakan aspek yang sangat penting, karena mengiat margin yang sangatlah penting akan mempengaruhi harga produk yang sangat menentukan terhadap laku atau tidaknya suatu produk yang ditawarkan, jika harga yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli terhadap produk murabahah kurang diminati oleh masyarakat atau nasabah. Hal ini sesuai dengan bunyi hukum permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dan jual barang yang dimintak, jika harga naik maka permintaan yang diminta turun, jika harga turun jumlah barang yang diminta naik.¹⁰

Penelitian ini berfokus pada margin pembiayaan yang ditetapkan oleh pihak BMT relatif sama dengan lembaga keuangan non bank lainnya, tetapi dilain sisi nilai margin yang ditetapkan tidak mengurangi keputusan anggota dalam memilih atau melakukan transaksi pembiayaan khususnya terhadap pembiayaan murabahah di BMT Pat Sepakat.

Berdasarkan yang dijabarkan diatas penulis atau peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul. ***“Analisis Strategi Penetapan Margin Dalam Akad Murabahah di BMT Pat Sepakat”***

⁹ Ramawaty, Anita, “*Ekonomi Syariah Tinjauan Krisis Produk Perbankan Syariah di Indonesia*” *Jurnah Ekonomi Islam : La Riba* No. 2, Desember (2007). h. 189

¹⁰ Suherman Rosyidi Paul A.samuelson,” *Pengantar Teori Ekonomi Pendekatan Kepada Teori Mikro dan Makro*”, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h 294.

B. Batasan Masalah

Agar pembahasan terfokus pada penelitian yang ada maka disini penulis membatasi permasalahan yang akan dilakukan peneliti berkaitan dengan analisis strategi penetapan margin dalam akad mudrabahah di BMT pat sepakat.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi penetapan margin dalam akad *Murabahah* dalam BMT pat sepakat?
2. Apa saja faktor penghambat dan pendukung penetapan margin dalam akad *murabahah* di BMT Pat Sepakat?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi penetapan margin dalam akad *Murabahah* BMT pat sepakat?
2. Untuk mengetahui faktor penghambat dan pendukung penetapan margin dalam akad *murabahah* di BMT Pat Sepakat?

E. Manfaat Penelitian

Adapun mengenai hasil dari penelitian ini diharapkan agar bermanfaat:

1. Manfaat Teoritis

Memberikan sedikit pengetahuan tentang analisis strategi penetapan margin dalam akad murabahah BMT pat sepakat serta menambah literatur terhadap penelitian selanjutnya dan menjadi landasan dalam pengembangan media pembelajaran atau penerapan media pembelajaran secara lebih lanjut. Selain itu juga menjadi sebuah nilai tambahan pengetahuan ilmiah dalam bidang Perbankan Syariah khususnya tentang penetapan margin pada akat atau pembiayaan *Murabahah*.

2. Manfaat Praktis

a. Penulis

Dengan adanya penelitian ini penulis mendapatkan tambahan pengetahuan yang selama ini hanya didapat penulis teoritis serta penulis mengetahui penetapan margin dalam pembiayaan murabahah yang sesungguhnya pada Bank syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah.

b. Bagi BMT Pat Sepakat

Bagi BMT Pat Sepakat hasil penelitian ini dapat dipakai untuk meningkatkan konsep dalam penetapan margi dalam akad *murabahah* untuk meningkatkan profitabilitas.

c. Bagi Institut Agama Islam Negeri Curup

Penelitian ini sebagai salah satu informasi yang berkaitan dengan penetapan margin pada pembiayaan akad *Murabahah* yang dapat digunakan referensi penelitian berikutnya.

d. Bagi Nasabah

Bagi nasaabh baik itu Nasabah dari luar maupun nasabah di lingkungan IAIN Curup dapat melihat dan memahami tentang penelitian ini sehingga mengetahui bagaimana keunggulan-keunggulan yang ditawarkan BMT pat sepakat IAIN Curup. Dan akad-akad yang digunakan, serta memiliki nilai tambah yang positif dimata anggota atau nasabah.

F. Kajian Literatur

Berdasarkan kajian terdahulu seperti yang dibahas salah satu penelitian dari Laila Yeni jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Salatiga dengan judul Analisis Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT Tumbang Cabang Salatiga

Berdasarkan kajian terdahulu seperti yang dibahas salah oleh Sri Dwi Anggadini tahun 2018, melakukan penelitian yang berjudul Penerapan Margin Pembiayaan *Murabahah* pada BMT As-Salam Pacet Cianjur. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pembiayaan *Murabahah* dan perhitungan margin pada pembiayaan *Murabahah* di BMT As-Salam.

Eka Nuraini Rachmawati dan Wenny Darmayana(2018), melakukan penelitian yang berjudul Analisis Penetapan Margin pada Pembiayaan *Murabahah*

dan Nisbah Bagi Hasil Pada Pembiayaan *Murabahah* dan Nisbah Bagi Hasil pada Pembiayaan *Mudharabah* di BMT Al-Ittihad Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses penentuan Margin.

Sedangkan perbedaan dalam penelitian yang peneliti lakukan adalah dimana peneliti membahas analisis strategi penetapan margin, lebih membahas implementasi perhitungan margin pada akad atau pembiayaan murabahah di BMT Pat Sepakat. Yang dimana penelitian ini memiliki kajian berbeda dari penelitian sebelumnya pada penelitian yang dikaji oleh peneliti lebih ditekankan pada eektivitas margin yang diterapkan di BMT dalam pembiayaan murabahah terhadap usaha mikro. Serta peneliti menggunakan penelitian lapangan yang mencari informasi ke lokasi penelitian yaitu di BMT Pat Sepakat di lingkungan kampus IAIN Curup khususnya di Perbankan Syariah dan Ekonomi Islam.

G. Penjelasan Judul

1. Margin

Penetapan margin adalah keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan dalam jangka waktu pengembalian.

2. Akad Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok dan tingkat keuntungan

tertentu atas barang dimana harga jual tersebut dan disepakati oleh kedua belah pihak.¹¹

3. BMT (Baitul Maal Wa Tamwil)

Lembaga keuangan mikro yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah.¹²

H. Metode Penelitian

1. Rancangan Penelitian

Adapun jenis penelitian yang akan digunakan peneliti dalam kasus ini adalah penelitian Deskriptif Kualitatif dengan menganalisis secara mendalam melalui pendekatan studi lapangan. Pendekatan ini menguatkan aktivitas riset yang berhubungan langsung, pendekatan kualitatif ini digunakan untuk meneliti pada kondisi objek dan alamiah.¹³

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini akan dilakukan di BMT Pat Sepakat IAIN Curup yang dimana BMT tersebut berada di area IAIN Curup sendiri dan menarik untuk diteliti lebih lanjut mulai dari akad yang digunakan sampai dengan margin yang diperoleh BMT.

¹¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Teori dan praktik*, Jakarta:Gema insani press,2001, hal 101

¹² Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Mall Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004, h.126.

¹³ Sugiyogo, *Metode Penelitian Bisnis Cetakan ke-15*, Bandung: Alfabeta, 2010, h 13.

3. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan atau mulai dilakukan sejak tanggal dimulainya dari dilakukannya penelitian di BMT sampai dengan terkumpul data yang diperlukan.

4. Data dan Sumber Data

a. Data yang dibutuhkan atau digunakan dalam penelitian ini adalah bersumber dari karyawan BMT Yang diambil dari hasil obdervasi dan wawancara yang dilakukan.

b. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang ditunjang dengan data sekunder. Data penlitian ini digolongkan menjadi data primer dan sekunder. Berikut dari data primer dan sekunder.¹⁴

1) Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari penelitian menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data secara langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari, yaitu dengan karyawan BMT Pat Sepakat.

2) Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung yaitu dari objek penelitian yang diambil atau diperoleh dari jurnal, buku-buku atau materi yang berhubungan dengan analisis strategi penetapan margin dalam akad murabahah di BMT Pat Sepaka, baik berupa buku-

¹⁴ Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta PT. Pustaka Pelajar, 1999, h.91.

buku, jurnal, makalah yang berkaitan dengan penelitian ini peraturan perundang-undangan atau kebijakan-kebijakan pemerintah dan sebagainya, yang berhubungan atau mendukung dengan penelitian ini.

5. Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang tepat dan benar ditempat penelitian penulis teknik pengumpulan data sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi merupakan suatu cara mengumpulkan data dengan cara melakukan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung dalam penelitian ini, observasi dilakukan di lingkungan yang alamiah berkaitan dengan penelitian secara langsung ditempat.

b. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data yang dilakukan secara lisan dalam pertemuan tatap muka secara individual.¹⁵ Metode ini sebenarnya untuk mendapatkan data-data dari BMT Pat Sepakat tentang analisis strategi penetapan margin dalam akad murabahah di BMT Pat Sepakat. Adapun informasi yang didapat dari karyawan BMT tersebut.

c. Melalui studi kepustakaan untuk merumuskan analisis-analisis dari teori-teori yang ada mengenai BMT, penetapan margin di BMT adapun cara pengumpulan data melalui pendapat penulis terkait data dengan cara

¹⁵ *Ibid*, h 231

berdiskusi dengan akademis dan praktis yang paham dengan masalah yang akan dibahas peneliti.¹⁶

d. Dokumentasi

Dokumentasi adalah ditunjukkan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto dan data penelitian yang relevan.

6. Subjek atau informasi penelitian

Subjek adalah bagian objek yang diteliti. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa subjek atau informasi merupakan penelitian kualitatif sehingga diperlukan subjek atau informasi penelitian yang diambil dari BMT ataupun nasabah

7. Subjek atau informasi Penelitian

Subjek adalah sebagian objek yang diteliti.¹⁷ Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa subjek atau informasi merupakan penelitian kualitatif sehingga diperlukan subjek atau informasi penelitian. Subjek atau informasi penelitian diambil dari BMT Pat Sepakat yang menjadi ruang lingkup penelitian baik itu dari karyawan maupun masyarakat, nasabah. Objek dari penelitian ini adalah sasaran dari peneliti yaitu karyawan, masyarakat, nasabah, maka diharapkan penelitian ini akan memberikan kontribusi yang baik-baik dari nasabah, karyawan, masyarakat tentang BMT itu sendiri maupun para akademis.

¹⁶ Bungin B, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta, Perdana Media Grup, 2007, h. 115

¹⁷ Anslem Steraus dan Juliet Corbin, *Dasar-Dasar Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta, Pustaka Belajar, 2003, h. 4.

8. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara secara langsung dan kegiatan lainnya. Sehingga dapat mudah dipahami dan hasil temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹⁸ Data penelitian ini dikumpulkan atau didapatkan melalui beberapa cara seperti (Observasi, wawancara, pita rekaman) dan rangkum terlebih dahulu sebelum siap digunakan tindakan selanjutnya. Disamping menggunakan observasi, wawancara secara langsung yang dimana peneliti menentukan pengambilan sampel dengan cara melakukan hal diatas dengan tujuan peneliti teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis kualitatif yang berpijak dari data yang didapat dari hasil obsrvasi, wawancara.

I. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran terkait dengan penelitian serta membuat penelitian terarah, maka penulis menyusun sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi paparan singkat yang menguraikan latar belakang masalah yang diangkat, pembatasan masalah, dilanjutkan dengan perumusan masalah, selanjutnya dipaparkan mengenai tujuan dan manfaat penelitian, dan diakhiri dengan sistematika pembahasan.

¹⁸ Sugiono, *Op. Cit.*, h.244.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memaparkan mengenai landasan teori, yang terdiri dari:
Pengertian strategi dan penetapan margin.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi uraian mengenai Gambaran Umum BMT Pat Sepakat.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi mengenai hasil penelitian yang terdiri dari: Analisis
Strategi Penetapan Margin Dalam Akad Murabahah Di Bmt Pat
Sepakat dan

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dan saran penulis yang merupakan
jawaban dari rumusan permasalahan yang telah dibahas sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penjelasan Strategi

1. Pengertian strategi

Ditinjau dari segi etimologi, kata strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *stegos* yang diambil dari kata *strator* yang berarti memimpin. Pada awalnya, strategi diartikan sebagai *generalship* atau sesuatu yang dilakukan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan musuh dan memenangkan perang.¹⁹

Menurut Stephani K. Marrus, seperti yang dikutip Sukrisno dalam buku Husein Umar, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.²⁰

Secara khusus strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengingat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu untuk mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan.

¹⁹ Setiawan Hari Purnomo, Zulkiflimansyah, *Manajemen Strategi*, Jakarta: LPEEE UI, 1999, h.8

²⁰ Husein Umar, *Strategi Manajemen in action*, Jakarta: PT, Gramedia Pustaka Utama, 2001, h. 31

Penyusunan rencana dan eksekusi sebuah aktivitas untuk mencapai sasaran dan tujuan-tujuan sesuai dengan peluang-peluang serta ancaman-ancaman dalam kurun waktu tertentu yang berfokus pada tujuan jangka panjang. Selain ini dapat pula disimpulkan sebagai rencana kerja yang memaksimalkan kekuatan dengan mengaitkan secara efektif sasaran dan sumber daya.

Sebelum dilakukan penetapan margin di BMT Pat Sepakat tentu nya BMT melakukan manajemen pemasaran yang dikelompokan dalam empat strategi yang sering dikenal dengan marketing mix atau bauran pemasaran. Strategi tersebut adalah strategi produk, tempat, harga dan promosi.

1. Strategi Produk

Produk bearti barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran.²¹ Menawarkan produk yang dibutuhkan konsumen jadi perusahaan harus selalu jeli dalam mengamati kebutuhan, keinginan, permintaan konsumen.

2. Strategi Tempat

Tempat meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran.²² Menurut kasmir dijelaskan bahwa saluran distribusi adalah suatu jaringan dari organisasi dan fungsi-fungsi yang menghubungkan produseb ke konsumen akhir.²³

3. Strategi Harga

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk memperoleh produk. Harga merupakan satu-satunya elemen dari

²¹ Brosur BMT Pat Sepakat

²² *Ibid* h. 63.

²³ Kasmir *Manajemen Perbankan*, Jakarta : PT Raja Grafindo, 2000, h. 186

bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Menurut Kotler harga ialah yang dipertukarkan konsumen untuk suatu manfaat antar pengonsumsi, penggunaan atau kepemilikan barang dan jasa.²⁴ Dalam menentukan harga yang sering dilakukan adalah melalui pendekatan penawaran dan permintaan. Etika pemasaran dalam konteks harga:

- a. Beban biaya produksi yang wajar
 - b. Sebagai alat kompetisi yang sehat
 - c. Diukur dengan daya kemampuan beli masyarakat
 - d. Margin keuntungan yang layak atau sewajar wajarnya
 - e. Sebagai alat dan daya tarik masyarakat
4. Strategi Promosi

Strategi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang besar perannya. Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual atau perusahaan untuk menarik konsumen atau mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Akan tetapi satu hal yang tidak baik bila penjual secara berlebihan memuji-muji produk yang dijualnya padahal mutunya tidak sebaik yang dikatakannya.²⁵

²⁴ Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profesional*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2007, h. 135

²⁵ Buchari Alma *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung : Alfabeta, 2007, h. 138

2. Bentuk-Bentuk Strategi

Berdasarkan prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga bentuk strategi, yaitu: strategi manajemen, strategi investasi strategi bisnis.²⁶

a. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro, misalnya strategi pengembangan produk, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenal keuangan

b. Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

c. Strategi Bisnis

Strategi ini sering disebut bisnis secara fungsional, karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi dan operasional, strategi distribusi, strategi organisasi dan strategi-stategi yang berhubungan dengan kekurangan.

²⁶ Freddy Rankuti *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Cetakan 14, Jakarta Gramedia Pustaka Umum 1997, h. 12

3. Tahap-tahap Penerapan Strategi

Adapun tahapan tahapan atau proses manajemen strategis terdiri atas tiga tahap yaitu:

a. Perumusan strategis

Perumusan strategis mencakup pengembangan visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi alternative, dan pemilihan strategi tertentu untuk mencapai tujuan. Isu-isu perumusan strategi mencakup penentuan bisnia apa yang akan dimasuki, bisnis apa yang tidak akan dijalankan, bagaimana mengalokasikan sumberdaya, perlukah ekspansi atau diversifikasi operasi dilakukan, perlukah perusahaan terjun ke pasar internasional, perlukah merger atau penggabungan usaha dibuat, dan bagaimana menghindari pengambilalihan yang merugikan.

b. Penerapan strategis

Penerapan strategis mengharuskan perusahaan menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumberdaya, sehingga strategi-strategi yang telah dirumuskan dapat dijalankan. Penerapan strategis mencakup pengembangan budaya yang supportif pada strategi, penciptaan struktur organisasional yang efektif, pengerahan ulang upaya-upaya pemasaran, penyiapan anggaran, pengembangan serta pemanfaatan system

informasi, dan pengaliran kompetensi karyawan dengan kinerja organisasi.

Penerapan strategi disebut dengan tahap aksi dari manajemen strategis. Menerapkan strategi berarti memobilisasi karyawan dan manajer untuk melaksanakan strategi yang telah dirumuskan. Seringkali dianggap sebagai tahap yang paling sulit dalam manajemen strategis, penerapan atau implementasi strategi membutuhkan disiplin, komitmen, dan pengorbanan personal. Keberhasilannya tergantung pada kemampuan manajer, memotivasi karyawan, yang lebih merupakan seni daripada pengetahuan. Keterampilan interpersonal sangat penting bagi penerapan strategi yang berhasil. Dan ini sangat mempengaruhi arah gerak sebuah organisasi.

c. Penilaian strategis

Ini adalah tahap akhir dalam manajemen strategis. Manajer mesti tahu kapan strategi tertentu tidak berjalan dengan baik, penilaian maupun evaluasi strategi merupakan salah satu cara untuk memperoleh informasi. Tiga aktivitas penilaian strategi yang mendasar yaitu:

- 1) Peninjauan ulang faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi landasan strategi saat ini.
- 2) Pengukuran kinerja.
- 3) Pengambilan langkah korektif

Aktivitas perumusan, penerapan, dan penilaian strategis terjadi di tiga level hierarki di sebuah organisasi besar: korporat, divisional

atau unit bisnis strategis, dan fungsional. Dengan menjaga komunikasi dan interaksi antar manajemer dan karyawan lintas tingkat hierarki, manajemen strategis membantu sebuah perusahaan untuk menjadi suatu tim yang kompetitif. Sebagaimana besar bisnis berskala kecil dan besar tidak memiliki divisi atau unit bisnis strategis, mereka hanya mempunyai korporat atau fungsional. Namun demikian, manajer dan karyawan di dua level ini mesti aktif terlibat di dalam aktivitas manajemen strategis.²⁷

B. Konsep Umum Penetapan Margin

1. Pengertian Margin

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk – produk pembiayaan yang berbasis natural certainly contracts (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (time), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam dan istishna.

Secara teknis yang dimaksud margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.²⁸ Menurut Ridwansyah, dalam bukunya berjudul mengenal istilahistilah dalam

²⁷ https://www.academia.edu/19619113/Isi_makalah_Penerapan_Strategi, di akses 14 08 2021 pukul 22.00 WIB

²⁸ Adiwarmanto A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, Edisi Kelima, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2004 h. 279

perbankan syariah, margin selisih antara harga perolehan barang oleh bank dengan harga yang dijual kembali kepada nasabah.²⁹

Menurut Sri Dewi Anggadini dalam jurnal Ilmiah UNIKOM, Margin adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang-pemegang saham, atau pemegang-pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya.³⁰

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa margin adalah selisih harga perolehan atas barang yang dijual kembali dengan mensyaratkan keuntungan atas persentase tertentu dengan pembayaran ditetapkan pertahun, bila dihitung harian dalam setahun 360 hari dan bila dihitung perbulan sebanyak 12 bulan.

2. Refrensi Margin

Demikian yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:³¹

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

²⁹ Ridwansyah *Mengenal Istilah-Istilah dalam Perbankan Syariah*, Bandar Lampung : CV Anugrah Utama Rahaja 2016, h. 15

³⁰ Seri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murfabahah Pada BMT As-salam Pacet Cianjur*, Jurnal Ilmiah UNIKOM, 2018, h. 190

³¹ Adiwarman A. Karim h.279

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

b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

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

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

Expected Return For Investors (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

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

e. *Overhead Cost*

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

Menurut Wiroso, penentuan margin murabahah dapat dilakukan dengan pendekatan lending rate bank konvensional (menggunakan persentase). Pendekatan ini dipergunakan oleh bank syariah dalam menentukan margin, namun data atau komponen-komponen yang digunakan dalam proses menghasilkan persentase keuntungan berbeda dengan bank konvensional. Data atau komponen tersebut antara lain:³²

e. Ekspektasi bagi hasil

Menggunakan data rata-rata bagi hasil yang lalu, yang diberikan bank syariah kepada pemilik dana ditambah dengan kenaikan yang akan diharapkan dan lebih akurat apabila data ini merupakan gabungan rata-rata bagi hasil beberapa bank.

f. Overhead Cost

Merupakan rata-rata beban overhead riil yang lalu, yang meliputi antara lain beban promosi, beban administrasi, beban personalia dan beban ini tidak termasuk bagi hasil yang dibayar kepada nasabah.

g. Keuntungan

Merupakan keuntungan normal dan layak diharapkan oleh bank syariah, dan keuntungan ini bukan spread seperti yang dilakukan bank konvensional.

³² Nur Fitriana Hamsyi, *Analisis penetapan Margin Pembiayaan Murabahah* pada PT. Bank Syariah X Cabang Pontianak Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan 2017

h. Premi resiko

Jika risk cost ini untuk menutup kegagalan nasabah yang tidak membayar, maka nasabah yang lancar harus dikembalikan (bukan pendapatan bank syariah)

3. Persyaratan Untuk Perhitungan Margin

Margin atau keuntungan = f (plafon) hanya dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia.³³

- a. Jenis perhitungan margin keuntungan
- b. Plafon pembiayaan sesuai jenis
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Tingkat margin keuntungan pembiayaan
- e. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan tagihan merupakan tanggal yang tidak termasuk perhitungan hari margin).

4. Metode perhitungan margin sebagai berikut:

- a. Metode Margin Keuntungan Menurun

Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan atau angsuran haraga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

- b. Metode Margin Keuntungan Flat

³³ Adiwarman A karim h. 282

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

c. Metode Margin Rata-Rata

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

d. Metode Margin Keuntungan Annuitas

Margin keuntungan annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Penelitian annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap.

Metode perhitungan margin, dalam menentukan harga penjualan yaitu menjelaskan secara transparan berapa harga belinya, berapa biaya yang dikeluarkan untuk setiap komoditas serta berapa keuntungan wajar yang diinginkan, sehingga dalam menentukan harga jual barang pada akad murabahah hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu harga dasar pembelian dari penyalur utama, biaya yang harus ditutupi, serta keuntungan wajar yang disepakati pihak BMT dan nasabah.³⁴

³⁴ Turmudi Muhammad, *Penentuan Margin Ba'i Al-murabahah Pada Program Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Studi Ilmu Hukum Islam dan Pranata, Sosial, 20014, h.25-27

C. Akad Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah dalam Fiqh Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lainnya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dengan tingkat keuntungan yang diinginkan.³⁵

Menurut Fathurrahman Djamil dalam bukunya berjudul Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah, Secara bahasa, kata murabahah berasal dari kata (Arab) rabaha, yurabihu, murabahatan, yang berarti untung atau menguntungkan, seperti ungkapan “tjاراتun rabihah, wa baai’u asy-syai murabahatan” yang artinya perdagangan yang menguntungkan, dan menjual sesuatu barang yang memberi keuntungan. Secara istilah, menurut para ahli hukum Islam (fuqaha), pengertian murabahah adalah “al-bai bira’sil maal waribhun ma’lum” artinya jual beli dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diketahui.³⁶

Menurut Adiwarman Azwar Karim murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu. Bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah ditentukan berapa required rate of profit-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

Menurut Muhammad Syafi’i Antonio murabahah adalah jual beli barang atau jasa dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang

³⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Perbankan Syariah*, Jakarta Rajawali Pers, 2013 H. 81

³⁶ Fathurraman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta Sinar Grafika, h. 180

disepakati. Dalam jual beli murabahah penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli kepada calon nasabah (debitur) dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya yang akan disepakati oleh calon nasabah.³⁷

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

2. Landasan Syariah Murabahah

a. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ ثُمَّ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri sendirimelainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkatabahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa yang mendapat peringatan dari tuhanNya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan

³⁷ Qur'an Tajwis Dilengkah Terjemah, Jakarta Maghfiroh Pustaka 2006 h. 47

*urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.*³⁸

- b. Hadist Dari Suhib ar-Rumi r.a bahwa rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah(mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)
- c. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

Secara Etimologi “fatwa” berarti keputusan yang diberikan oleh mufti tentang sesuatu masalah. Fatwa dalam bahasa Arab disebut “ijtihad” yang berarti bersungguh-sungguh. Menurut ulama Ushul Fiqih, Ijtihad adalah usaha mengerahkan seluruh kemampuan dan potensi dalam menetapkan hukum-hukum syara” yang bersifat amaliah (praktis) dari dalil-dalil terperinci. Fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh ulama (majelis ulama) mengatur masalah-masalah yang tak jarang dijumpai dalam kehidupan sehari-hari seperti dalam masalah ekonomi.

Di Indonesia, fatwa ditetapkan oleh DSN yang menjadi bagian tak terpisahkan dari MUI. DSN-MUI menetapkan fatwa-fatwa terhadap persoalan-persoalan yang memberikan ijtihad sebagai pedoman dalam pelaksanaan ibadah dan muamalah bagi umat Islam di Indonesia. Fatwa DSN-MUI mengandung dalil-dalil yang terperinci dan disusun secara sistematis.³⁹ Struktur Fatwa DSN-MUI terdiri atas:

1) Menimbang.

³⁸ Muhammad Syafii Antonio, h. 102

³⁹ Muhammad Abu Zahrah, *Fatwa-fatwa Ekonomi Syariah Kontemporer*, (Jakarta: Renaisan, 2005), h. 81-82.

- a) Bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli.
- b) Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukannya. Yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.
- c) Bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang Murabahah untuk dijadikan pedoman oleh bank syariah.

2) Mengingat.

Konsideritas “mengingat” berisi aturan-aturan yang menjadi pedoman dalam menetapkan fatwa. Aturan-aturan tersebut disusun secara sistematis dan hierarkis (sesuai urutan) yaitu Al-Qur‘an, Hadis Nabi SAW, kaidah-kaidah fikih dan fatwa-fatwa majelis ulama yang telah ditetapkan sebelumnya.

3) Menetapkan: Fatwa DSN-MUI Tentang Murabahah

- a) Ketentuan Umum Murabahah dalam Syariah:
- b) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- c) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.

- d) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - e) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - f) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - g) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
 - h) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - i) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - j) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli Murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
- 4) Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

- b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai janji yang telah di sepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d) Dalam jual beli ini bank diperbolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g) jika uang muka memakai kontrak „urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika uang

muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

5) Jaminan Dalam Murabahah.

- a) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

6) Utang Dalam Murabahah.

- a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

7) Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

8) Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.⁴⁰

Pada tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijjah 1420) fatwa MUI No.04/DSNMUI/ IV/2000 menetapkan bahwa jika BMT hendak mewakilkan kepada anggota untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik BMT. Dengan kata lain, pemberian kuasa (wakalah) dari BMT kepada anggota atau pihak ketiga manapun, harus dilakukan sebelum akad jual beli murabahah terjadi.

⁴⁰ *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional, DSN-MUI, h. 25*

3. Rukun Murabahah

Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:⁴¹

a. Pelaku

Pelaku cukup hukum dan baligh (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.

b. Objek jual beli, harus memenuhi :

- 1) Barang yang diperjual belikan adalah barang yang halal, dari semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat diperjual belikan, karena barang tersebut diharamkan atau barang terlarang yang dapat menyebabkan manusia berdosa dan melanggar larangan Allah.
- 2) Barang yang diperjual belikan mempunyai manfaat atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang di perjual belikan, misalnya: jual beli barang kadaluarsa atau cacat.
- 3) Barang tersebut dimiliki oleh penjual, Jual beli atas barang yang dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Jual beli oleh

⁴¹ Sri Nurhayati, *Akutansi Syariah di Indonesia*, Jakarta: Selemba Empat, 2014 h. 179-182

bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah apabila mendapatkan izin dari pemilik barang.

- 4) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidakpastian (gharar), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan atau kesalah pahaman.
- 5) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada gharar.
- 6) Harga barang tersebut jelas, Harga atas baraaang yang di perjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual, berikut cara pembayarannya tunai maupun maupun non tunai atau tangguh sehingga jelas dan tidak ada gharar. Contoh: penjual berkata kepada pembeli, jika kamu membayar 1 bulan harganya Rp. 500.000. tetapi jika kamu membayar 2 bulan maka harganya menjadi Rp. 550.000. Pembeli pun setuju, tanpa menyatakan harga yang mana yang dia setuju sehingga harga tidak menentu, kecuali dinyatakan harga yang sama yang mana yang disepakati. Begitu harga itu disepakati, maka harga tersebut tidak boleh berubah.

4. Manfaat Murabahah

Bagi Perusahaan: Manfaat pembiayaan murabahah bagi perusahaan adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana dan untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin. Bagi Nasabah: Sedangkan manfaat bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank dan nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah masa perjanjiannya.

5. Alur dan Skema Murabahah

Alur Pembiayaan Murabahah, yaitu.⁴²

- a. Pertama, dimulai dari pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu, menegosiasikan harga barang, margin, jangka waktu pembayaran dan besaran angsuran perbulan.
- b. Kedua, Bank sebagai penjual selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang murabahah. Apabila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kedua belah pihak, maka dibuatlah akad murabahah. Isi akad murabahah setidaknya mencakup berbagai hal agar rukun murabahah dipenuhi dalam transaksi jual beli yang dilakukan.
- c. Ketiga, setelah akad disepakati pada murabahah dengan pesanan, bank selanjutnya membeli barang kepada pemasok. Akan tetapi, pada murabahah tanpa pesanan, bank dapat langsung menyerahkan barang kepada nasabah karena telah memilikinya terlebih dahulu. Pembelian

⁴² Rizal yaya, Aji Erlangga Matawieja A Him Abdurahim, Akutansi Perbankan Syariah *Teori dan Praktik Kontempore*, Jakarta : Selemba Empat 2016 h. 165

barang kepada pemasok dalam murabahah dengan pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah atas nama bank. dokumen pembelian barangtersebut diserahkan oleh pemasok kepada bank.

- d. Keempat, barang yang diinginkan oleh pembeli selanjutnya diantar oleh pemasok kepada nasabah pembeli.
- e. Kelima, setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank. pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara mencicil sejumlah uang tertentu selama jangka waktu yang disepakati.

Secara umum konsep pembiayaan murabahah dapat digambarkan dalam skema berikut ini⁴³

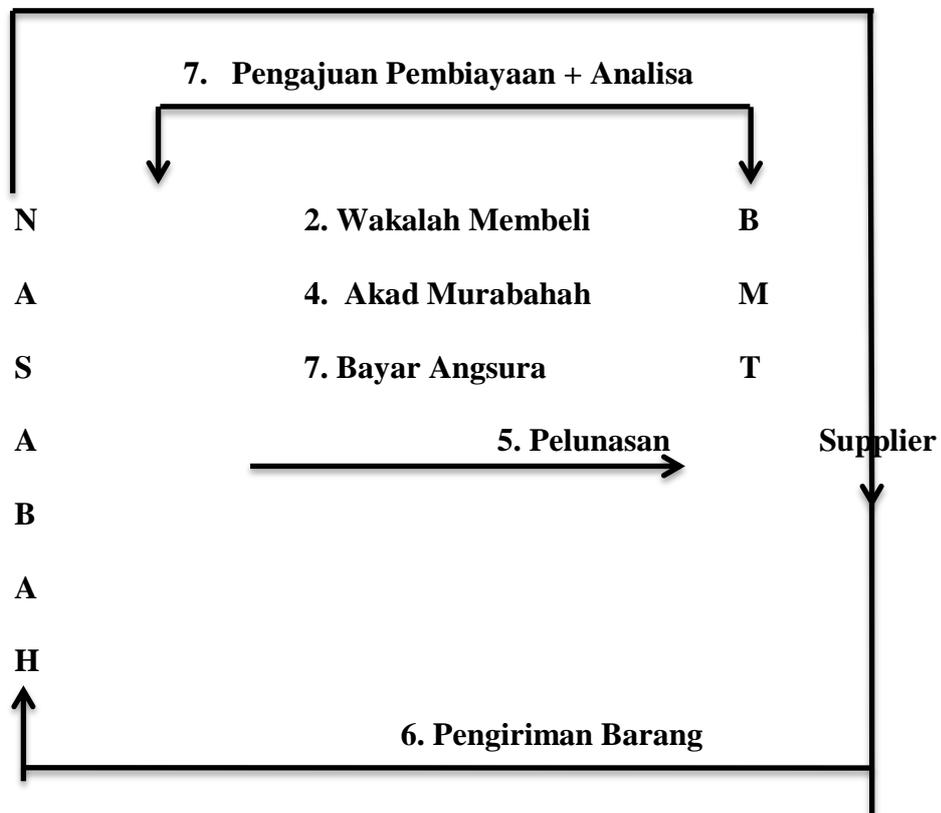
Skema

Akad murabahah: Jual beli

Murabahah

1. Akad jual beli barang
2. Pihak BMT menyebutkan modal
3. Pihak BMT menyebutkan keuntungan kepada Nasabah
4. Pembayaran secara angsuran kepada pihak BMT

⁴³ Struktur Pembiayaan Murabahah

6. Pembelian Barang Termasuk Penandatanganan AJB

BAB III

GAMBARAN UMUM INSTANSI

A. Sejarah BMT (*Baitul Maal Wat Tamwil*) Pat Sepakat

Pengaturan untuk membangun Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dipertimbangkan pada tahun 2010. Dimana pada tahun 2010 telah dilaksanakan inisiasi penyelenggaraan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Bagaimanapun, penataan yang sudah direncanakan dengan cara sebenarnya tidak bisa disebut sebagai aturan umum. Alasan tidak adanya pilihan untuk mengakui Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, karena tidak ada direktur baru yang unik dari mahasiswa program studi Perbankan Syariah. Mengingat program pemeriksaan keuangan syariah baru diselesaikan pada tahun 2008/2009.

Penjelasan berdirinya Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat ini sebagai wujud nyata bagi para pelajar di bidang organisasi keuangan, dengan tujuan agar para pelajar tidak hanya sekedar mengenal hipotesis tetapi juga memahami hakikat akuntansi syariah, di saat itu memperkenalkan dengan orang-orang pada umumnya tentang lembaga keuangan Islam yang asli. . Melalui fondasi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, dimungkinkan untuk meningkatkan dan mengkonfigurasi kontrak sesuai standar Syariah.⁴⁴

Pendirian keuangan merupakan suatu kebutuhan, dimana Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat diharuskan memiliki pilihan untuk menyukkseskan individu dan juga penghuninya dalam iklim IAIN Curup. Demikian pula Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat merupakan yayasan keuangan yang paling memungkinkan

⁴⁴ Andi Suganda, “*Peran Pembiayaan Mudharabah di Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat STAIN Curup Dalam Pengembangan Usaha Mikro Bagi Anggota*”. Skripsi, (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Curup, 2016), hal. 38

untuk didirikan di IAIN CURUP, dengan alasan untuk membangun Baitul Maal Wat Tamwil Pat, modal dasar yang dibutuhkan adalah Rp. 20.000.000 (dua puluh juta rupiah) yang diharapkan tidak akan terlalu sulit bagi penyelenggara.

Siklus yang mendasari pembentukan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dimulai dari pemikiran atau ceramah yang disampaikan oleh puncak Program Ujian, hingga Noprizal khusus dan selanjutnya pemahaman yang dibuat oleh pembicara divisi syariah lainnya untuk mendirikan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Sejak saat itu dibentuklah Dewan Perencanaan Yayasan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat (P3B), karena sekretarisnya pada saat itu adalah Muhammad Rahman Bayumi dan pemodal Irma Sari, keduanya sejujurnya merupakan lulusan angkatan Program Studi Perbankan Syariah. P3B ini bertanggung jawab untuk menemukan kemungkinan penyelenggara dan juga modal dasar untuk yayasan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

Pada awalnya untuk memenuhi kebutuhan berdirinya Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat hanya dibutuhkan 20 orang penulis dengan modal dasar sebesar Rp. 1.000.000 untuk setiap individu. Bagaimanapun, ternyata ada 46 pelamar yang bisa menjadi penulis. Meski demikian, dalam prosesnya baru 33 originator yang menyajikan modal dasar sebesar Rp. 1.000.000 setuju. Akhirnya pada tanggal 02 Mei 2014 telah dilaksanakan silaturahmi penyelenggara BMT Pat Sepakat di gedung koridor Program Studi Perbankan Syariah yang dihadiri oleh 33 pencetus BMT Pat Sepakat dengan modal lengkap sebesar Rp. 33.000.000 (33 juta rupiah). Dalam silaturahmi penyelenggara yang membahas masalah Anggaran Dasar Keluarga (ADRT), Instrumen Kerja Baitul Maal Wat

Tamwil Pat Sepakat, target, prosedur, pendekatan dan program kerja setelah pertemuan pencetus dilaksanakan, kegiatan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dimulai pada tanggal 23 Mei 2014 tanggal 30 Mei 2014, diadakan pengenalan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Perkenalan tersebut dilengkapi oleh direktur kebiasaan buruk Curup IAIN sekitar saat itu, Sugiarno.

Nama Pat Sepakat yang digunakan sebagai karakter Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat memiliki makna yang sangat dalam, dimana Pat Sepakat sebagai kepribadian terdiri dari empat komponen yaitu Pengajar, Pemahaman, Kelas Lulus dan Pekerja atau Staf. Keempat komponen berbeda ini setuju untuk membangun Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Selain itu, jika dibatasi menjadi Pat Sepakat, akan menjadi PS yang merupakan program studi Perbankan Syariah yang menjadi pemrakarsa berdirinya Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat ini. Terlebih lagi, kata Pat Sepakat sendiri mengandung komponen bahasa provinsi Rejang, dengan tujuan agar daerah setempat lebih diandalkan untuk lebih tanggap akan keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat ini.⁴⁵ Menjelang awal Januari pencipta mendapatkan informasi baru dari dampak persepsi pemula, khususnya 403 individu dari Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dari semua individu. Dalam mendirikan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, terdapat kendala yang dilalui, antara lain:

1. Sejauh menyimpan sumber modal untuk membangun Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, dari 46 orang yang memilih untuk menyimpan sumber

⁴⁵ Andi Suganda, "Peran Pembiayaan Mudharabah di Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Pat Sepakat STAIN Curup Dalam Pengembangan Usaha Mikro Bagi Anggota". Skripsi, (Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Curup, 2016), hal. 38

daya, hanya 33 orang dan sisanya tidak menyimpan, sehingga sisanya tidak dipandang sebagai manusia.

2. Sebagian besar dari mereka beranggapan bahwa jika mereka membangun Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat maka peminjam dibiarkan tertinggal secara finansial, karena organisasi Islam tidak memaksa.
3. Ketiadaan informasi tentang Baitul Maal Wat Tamwil Pat, mereka hanya melihat produk akhir, bukan siklusnya.

Setelah Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat berdiri, maka dengan sendirinya dimulailah pembukaan usaha baru dimana Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat sebagai yayasan di daerah dampingan karena mempersatukan individu yang dipromosikan secara tidak wajar dengan individu yang membutuhkan modal dan agar yayasan dapat melamar. spekulasi yang tidak diterapkan pada lembaga moneter Islam lainnya. Alasan utama didirikannya Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat adalah sebagai wadah praktik nyata bagi pelajar di lembaga keuangan syariah.

B. Keadaan Umum Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

Baitul Maal Wa Tamwil Pat Sepakat adalah organisasi moneter non-bank yang menjalankan bisnisnya sesuai standar syariah yang bergantung pada kerangka Bantuan Administrasi Moneter Syariah (KJKS) dan Unit Setuju Administrasi Moneter Syariah (UJKS Koperasi). Kantor Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat terletak di Jln. Dr. AK. Gani, Kode Pos 108 Dusun Curup Kota, Kec. Curup Utara, Kab. Daerah Rejang Lebong Bengkulu. Organisasi

Islam Negeri Baitul Maal Wa Tamwil Pat Sepakat Curup secara resmi diselesaikan pada tanggal 2 Mei 2014 bergantung pada konsekuensi dari pertemuan pencetusnya, yang dihadiri oleh 33 orang.

Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat diawasi oleh para ahli yang memahami dan memahami standar syariah. Faktor yang membedakan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dari yayasan moneter syariah lainnya adalah tetap berada dalam iklim Curup IAIN dan individu-individunya tidak terbatas dari dalam IAIN tetapi juga dari luar IAIN. Pengawas Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat berasal dari lulusan kelas IAIN Curup, khususnya program studi perbankan syariah. Selain bekerja dengan eksekusi item yang akan dijalankan, juga memberikan inspirasi bagi mahasiswa program pemeriksaan keuangan syariah untuk masuk ke organisasi moneter bank dan lembaga moneter non-bank seperti Baitul Maal Wat Pat Sepakat.

Semula pekerja Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat berjumlah 3 orang, maka dengan bantuan tiga orang perwakilan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat ini menyelesaikan kegiatannya.

Ada dua macam kewajiban dan kewajiban pekerja yaitu sebagai berikut:

1. Kepala Kegiatan

Pengawas operasional bertanggung jawab untuk menetapkan pilihan dalam latihan operasional yang diselesaikan di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

2. Pejabat Manajerial

Pejabat manajerial memiliki peran untuk melakukan segala sesuatu yang terkait dengan organisasi dan rekening Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, termasuk membuat laporan keuangan.

Tujuan utama dari BMT Pat Sepakat adalah berusaha untuk menegakkan hukum Islam dengan menyelesaikan semua latihan dengan standar Syariah. Mencoba membantu individu yang memiliki masalah terkait pembiayaan. Kehadiran organisasi ini diandalkan untuk bekerja sama dengan daerah setempat dalam melatih keuangan dan memanfaatkan daerah setempat.

C. Pemasaran Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

Pajangan yang sudah selesai di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat belum diperluas dengan alasan bahwa menurut pengawas Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, belum ada izin yayasan dari yang membantu sehingga Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat belum berencana untuk membuatnya. pengembangan periklanan yang lebih luas dan hanya memasarkan item melalui pendekatan keluarga.⁴⁶

Pertunjukan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat saat ini belum sepenuhnya menggunakan teknik pemasaran berbasis bauran iklan. Sistem yang digunakan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat saat ini hanya melalui pamflet dan dilakukan oleh pengawas dan bagian organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, sesuai dengan Kepala Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, mereka

⁴⁶ Rendra Anjaswara, *Wawancara*, Pada Rabu 07 Juli pukul 2021, Pukul 9.30 WIB

membutuhkan tenaga lebih untuk membantu memasarkan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

Periklanan yang bergantung pada paduan showcasing memiliki beberapa bagian, khususnya 4P (item, tempat, biaya promosi). Barang-barang yang ada di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat sudah memadai, namun komponen Pengembangan yang belum diselesaikan secara maksimal, untuk komponen (Spot) Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat berada di halaman IAIN Curup sehingga destinasi promosi yang tepat adalah mahasiswa IAIN Curup. .

Satu segmen lagi dalam metodologi showcasing, khususnya biaya dalam menentukan nilai, organisasi harus menetapkan biaya dengan tepat sehingga tidak mengalami kemalangan karena biaya adalah komponen utama karena termasuk keuntungan atau kerugian organisasi, nilai. Yang harus ditetapkan dalam pondasi moneter adalah biaya manajerial. Biaya penyelenggaraan dana investasi pada Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat IAIN Curup Pat Sepakat Rp. 10.000, - tidak sama dengan nilai dana investasi pendaftaran, maka biaya pengaturan dana cadangan penyertaan di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat adalah Rp. 5.000, -.

D. Landasan Hukum *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) Pat Sepakat

Undang-undang nomor 25 tahun 1992 tentang perkoperasian dan undang-undang nomor 9 tahun 1995 tentang penyelenggaraan dana investasi dan perkreditan oleh koperasi, juga ditegaskan dengan ketetapan gerejawi nomor 91 tahun 2004 tentang koperasi bantuan keuangan syariah. Pedoman Pendeta Koperasi dan UKM RI No: 35.2 / PER / M.KUKM / X / 2007 tentang Tata Tertib Penyelenggaraan Koperasi Administrasi Moneter Syariah (KJKS) dan Unit Administrasi Moneter Syariah (UJKS). Pedoman Pendeta Negara untuk Koperasi dan UKM RI No: 19 / PER / M.KUKM / XI / 2008 tentang Tata Cara Penyelenggaraan Dana Penanaman Modal dan Uang Muka Usaha (USP) oleh Koperasi.⁴⁷

Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2013 tentang Miniatur Moneter (UU LKM), Pedoman Pedoman Nomor 89 Tahun 2014 tentang Biaya Pinjaman Kredit atau Dividen Pembiayaan dan Ruang Penyertaan Yayasan Keuangan Mikro, Pedoman OJK (POJK) Nomor 12 / POJK . Tahun 2015 tentang Perizinan Berusaha dan Lembaga Keuangan Mikro, POJK Nomor 13 / POJK.05 / 2014 tentang Badan Usaha Mewujudkan Miniatur Organisasi Moneter dan POJK Nomor 14 / POJK.05 / 2014 Tentang Pengarahan dan Pengelolaan Miniatur Yayasan Moneter

⁴⁷ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009), hal. 451

E. Visi dan Misi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

1. Visi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

“Menjadi ahli, landasan keuangan yang tegas dan Islami yang dilengkapi untuk membangun potensi manusia dalam memahami ekonomi umat yang bertumpu pada syariat Islam”.⁴⁸

2. Misi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

"Membuat komitmen yang tulus untuk kemajuan melalui pengaturan permintaan untuk ekonomi yang sesuai dengan hukum Islam dan penggunaan standar Syariah dalam majelis, mengakui pendirian moneter Islam yang bergantung pada keaslian, keandalan, masalah keuangan, kerja yang sulit, kesesuaian dan keterpaduan" .

3. Pepatah Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

"Persetujuan untuk mengalihkan perintah dari riba dan menuju kehidupan yang disukai".⁴⁹

F. Prosedur Pembiayaan

Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat membantu kaki tangannya dengan pemikiran bahwa sederhananya mendapatkan aset, sebagai modal usaha, sama seperti untuk tujuan yang boros. Untuk kecukupan dan efektivitas suatu tindakan pengaturan pembiayaan, penting untuk memiliki aturan atau strategi pengaturan pembiayaan yang sesuai, sehingga terjadi pengendalian bersama antara satu sama lain dan dipercaya bahwa tidak akan ada penyalahgunaan kewajiban dan

⁴⁸ Nining Doyosyi, *Wawancara*, Pada Rabu 07 Juli 2021, Pukul 10.30 WIB

⁴⁹ Rendra Anjaswara, *Wawancara*, Pada Rabu 07 Juli 2021, Pukul 10.30 WIB

kewenangan dalam bertransaksi. dengan pembiayaan. Metodologi tersebut dibuat dengan mempertimbangkan tingginya bahaya tricky financing yang seringkali menjadi bahaya bagi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat untuk terus berkembang seperti yayasan moneter lainnya.

Cara pemberian pembiayaan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat secara keseluruhan melalui dua belas (12) tahap, tepatnya:⁵⁰

1. Dapat melakukan pembiayaan (mengikuti 3 (seperempat tahun) sebagai individu dari Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat)
2. Klien yang segera datang ke Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat atau sebagian besar menghubungi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat melalui telepon dan kemudian menghubungi iklan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat untuk mengajukan pembiayaan.
3. Pejabat Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat (showcasing) akan mendatangi bagian tersebut dan menyerahkan jenis permohonan pembiayaan, antara lain: Nama calon, tempat dan tanggal lahir, pekerjaan, alamat, nomor telepon, jenis pembiayaan, ukuran pembiayaan tersebut, waktu porsi, dan lain-lain.
4. Untuk pemenuhan informasi, individu yang direncanakan harus menunjukkan fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) pasangan atau penjaga, fotokopi Kartu Keluarga (KK), dan fotokopi jaminan.
5. Menyerahkan bukti asuransi / jaminan aktual seperti BPKB (sepeda motor, kendaraan), SHM (tanah), fotokopi verifikasi jaminan.

⁵⁰ Rendra Anjaswara, *Wawancara*, Pada Rabu 07 Juli 2021, Pukul 10.30 WIB

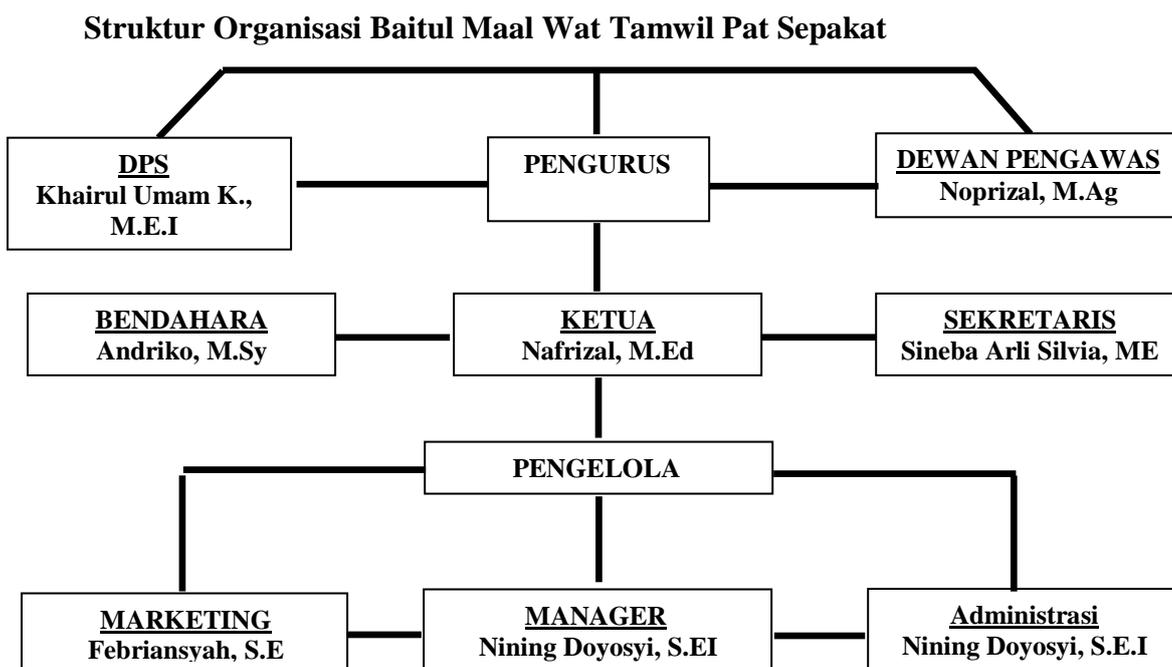
6. Orang yang akan datang menandatangani surat permohonan pembiayaan dan menyerahkannya ke Showcasing.
7. Menampilkan pada saat itu menyajikan arsip aplikasi untuk pembiayaan klien yang akan datang ke Pembukuan.
8. Menampilkan Pembiayaan akan mempelajari dan membedah kemungkinan pembiayaan individu yang direncanakan baik dari sudut pandang subjektif, termasuk: karakter, karakter, karakter, dan tanggung jawab klien yang akan datang dan selanjutnya dari sudut pandang kuantitatif, khususnya memastikan kemampuan untuk membayar segera klien dengan menghitung gaji dan biaya yang menjadi beban bagi individu yang direncanakan untuk mengetahui kompensasi total individu yang akan datang untuk membayar sebagian kepada Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.
9. Dalam hal menurut Direktur permohonan pembiayaan bagian yang akan datang dianggap kurang sesuai dan tidak memenuhi standar yang dibiayai, bagian yang direncanakan akan diberikan surat penolakan. pada saat itu pembukuan atau pertunjukan akan menghubungi klien yang akan datang melalui telepon.
10. Dengan persetujuan pembiayaan, individu menunggu penyaluran pembiayaan dari Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.
11. Setelah dilindungi oleh keistimewaan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, perorangan atau perorangan pergi ke tempat kerja diikuti dengan kesepakatan pembiayaan antara Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dan perorangan yang direncanakan. Pada saat itu juga Baitul Maal Wat Tamwil

Pat Sepakat akan meminta agar perorangan menyerahkan angunan / asuransi dan pengeluaran cadangan pembiayaan.

12. Penggantian dapat dilakukan dengan porsi atau porsi sesuai dengan pengaturan yang diselesaikan oleh kedua pemain (Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dan individu). Terlebih lagi, pada akhirnya aset tersebut dapat diberikan kepada nasabah pembiayaan.⁵¹

G. Struktur Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

Gambar 3.1



1. DPS (Badan Administrasi Syariah)

Pengurus Syariah melakukan pengelolaan terhadap pelaksanaan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat sehingga tetap sesuai dengan Syariah Islam.

⁵¹ Data Admin BMT Pat Sekapat, 2020

Mengecam jika ketua melakukan latihan di luar Syariah Islam, dan memperbaiki pengaturan administrasi.

2. Badan Tata Usaha

Badan Pengurus mempunyai bagian sebagai pengarah jalannya Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Sama seperti dewan administrasi memiliki pekerjaan administrasi pembukuan bulanan dan tahunan, mempersiapkan direktur dalam administrasi dan sebagainya

a. Administrator

Pengurus Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat memiliki kekuasaan penuh atas jalannya Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, pengurus juga mempunyai tugas untuk mengurus kepegawaian di bawahnya. Direktur Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat memutuskan pilihan penempatan staf di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

b. Petugas keuangan

Pejabat keuangan memiliki kewajiban untuk mengontrol dana meskipun pada kenyataannya pengawasan dan pengendalian rekening di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dilakukan oleh pengawas dan organisasi, namun pada saat yang sama pemodal menandatangani pilihan yang diidentifikasi dengan rekening Baitul Maal Wat. Tamwil Pat Sepakat.

c. Sekretaris

Sekretaris Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat bertanggung jawab untuk membuat dan memberikan surat-surat penting di Baitul Maal Wat

Tamwil Pat Sepakat, sekretaris juga bertugas mendaftarkan surat-surat pendaftar dan aktif di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

3. Mempromosikan

Kantor showcasing bertanggung jawab untuk mengiklankan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, setiap pergerakan siklus promosi dilakukan oleh divisi promosi, kantor showcasing juga mempunyai komitmen sebagai perancang barang Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Kantor promosi ini benar-benar setara dengan pusat kemajuan dan penyempurnaan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

4. Direktur

Administrator Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, yang juga merupakan bagian dari showcase, memiliki tugas penting dalam mengawasi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat, direktur ini bertanggung jawab untuk mengumpulkan, mencari dan memutuskan biaya untuk pembiayaan klien. Pimpinannya juga punya pekerjaan sebagai showcasing (pemasang iklan) Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

5. Administrator

Semua kantor otoritas adalah kewajiban administrator untuk melayani klien yang ingin bertukar di Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Setiap hari demi hari, bulan ke bulan dan secara mengejutkan akuntansi tahunan diselesaikan oleh segmen organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Divisi organisasi juga memiliki kewajiban sebagai pemasang iklan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat.

H. Kegiatan Pokok Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

Kegiatan utama Organisasi Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat setara dengan kantor-kantor yang berbeda, yaitu pengumpulan cadangan khusus dan pengalihan aset. Padahal, yang diakui dari lembaga keuangan lain adalah bahwa Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat benar-benar melakukan setiap tindakan sesuai standar Syariah. Hal ini dibuktikan dengan bukti bahwa barang-barang yang ditawarkan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat menggunakan standar Syariah dan sesuai dengan hikmah dalam Al-Qur'an Hadits.

Tujuan dari Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat tidak hanya mencari keuntungan semata tetapi juga ingin membantu masyarakat untuk menghindari riba sebagaimana dalam QS. Al-Baqarah 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya, "Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya,

lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”⁵²

Dan Hadits Rasulullah SAW :

عن ابي حَيَّانَ التَّمِيمِيِّ , عن ابيهِ , عن ابي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ : اَنَا ثَلَاثُ الشَّرِيكِيْنَ مَا لَمْ يَخُنْ اَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ , فَاِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya: “Dari Abu Hurairah ra. Berkata: Rasulullah SAW bersabda:

“Allah berfirman: Aku adalah orang ketiga dari dua orang yang bersukutu selama salah satu dari keduanya tidak mengkhianati temannya. Jika salah satu mengkhianati, maka aku keluar dari antara mereka berdua”. Hadis ini diriwayatkan oleh Abu Dawud dan dinyatakan Shahih oleh Al-Hakim.”⁵³

Hal ini yang membedakan BMT Pat Sepakat dari lembaga keuangan lainnya adalah setiap produk yang akan ditawarkan kepada masyarakat harus melalui analisis dan persetujuan dari pengurus dan Dewan Pengawas Syariah.

⁵² Al-Qur’an dan Terjemahannya, 2004, Departemen Agama RI, (Bandung: CV Jumanatul Ali-Art)

⁵³ Ikbal Ferdial, “Al Musyarakah”, <http://metrojambi.com/read/2018/11/14/37289/al-musyarakah> Diakses Tanggal 12 November 2020 Pada Pukul 13.40

I. Produk-Produk Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat

1. Meningkatkan Item pendukung

Ada beberapa jenis item pendukung yang dapat diakses di BMT Pat Sepakat yang meliputi:⁵⁴

- a. Sebuah. Dana Investasi Sepakat adalah dana cadangan dengan menggunakan akad wadi'ah (simpanan) yang dapat dicabut kapanpun (selama jam kerja). Keuntungan yang diberikan adalah sebagai reward sesuai dengan pengaturan Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat dan tidak diselesaikan sebelumnya.
- b. Dana Cadangan Instruksi Sepakat merupakan dana investasi yang dapat dikeluarkan dua kali lipat setahun pada tahun ajaran berikutnya dan selama satu semester.
- c. Dana Cadangan Idul Fitri Sepakat merupakan dana investasi penting untuk Idul Fitri. Penarikan harus dilakukan satu kali saat Idul Fitri. Misalnya, dana Investasi Lebaran Ceria merupakan dana cadangan yang diharapkan nasabah untuk mengatur kebutuhan Lebaran. Penarikan harus dilakukan secara berkala dan perjanjian yang digunakan adalah akad wadi'ah.
- d. Tabungan Qurban atau Aqiqah Sepakat adalah rekening bank untuk keperluan hewan Qurban / Aqiqah. Penarikan bisa dilakukan sebelum Idul Adha.
- e. Dana cadangan Walimah Sepakat merupakan dana cadangan yang diharapkan untuk klien yang sedang menjadwalkan pernikahan. Penarikan dapat dilakukan sekali. Satu bulan sebelum pernikahan.

⁵⁴ Brosur BMT Pat Sepakat

- f. Dana Cadangan Umrah Sepakat merupakan dana cadangan yang diajukan bagi klien yang hendak melakukan umrah. Penarikan bisa dilakukan pada jam berangkat umrah.
 - g. Deposito Sepakat adalah toko atau usaha berjangka yang dapat dihapus seperti jarum jam, secara berkala. Ketika setahun, 2 tahun, bergantung pada setiap pemahaman.
2. Item Sirkulasi Aset

Sebuah. Pembiayaan Standar Pembagian Manfaat:⁵⁵

- a. Pembiayaan musyarakah merupakan kerjasama pemahaman antara Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat (sebagai pemilik modal) dan kaki tangan (sebagai pengawas modal) untuk mewujudkan usaha yang menguntungkan dan halal. Manfaat dibagi oleh proporsi yang setuju pada awal pengaturan. Pembiayaan musyarakah diisolasi menjadi dua, yaitu musyarakah murni dan Mudharabah Taqsith..

⁵⁵ Brosur BMT Pat Sepakat

b. Pembiayaan dengan Standar Pembelian dan Penjualan

Pembiayaan murabahah adalah kesepakatan dan pembelian yang diselesaikan oleh Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat kepada klien dengan mengungkapkan biaya pokok dan keuntungan yang diinginkan oleh Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. Sejauh tepi, itu harus sesuai dengan pengaturan individu antara dua pihak pelaksana.

c. Sewa Pembiayaan Aturan

Ijarah, khususnya Baitul Maal Wat Tamwil Pat, menyewakan produk atau administrasi kepada klien dengan biaya sewa yang sama dan dibayar dalam porsi setiap bulan. Pembiayaan Uprightness Asset (Qardhul Hasan) Merupakan pembiayaan altruisme atau kredit tanpa bunga atau kenaikan.⁵⁶

⁵⁶ Brosur BMT Pat Sepakat

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Penetapan Margin dalam Akad *Murabahah* pada BMT Pat Sepakat.

Setiap tahunnya, BMT Pat Sepakat selalu berupaya agar terciptanya profitabilitas yang dihasilkan dari muamalah berdasarkan prinsip syariah yang baik. Upaya tersebut selaras dengan strategi yang dikeluarkan oleh BMT Pat Sepakat dalam proses penetapan margin pada akad *murabahah*. Strategi merupakan sebuah cara untuk bisa mencapai sebuah tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Dengan memiliki strategi yang baik, suatu organisasi dapat dengan mudah mencapai tujuannya. Begitupun strategi dalam penetapan margin sangat diperlukan. Karena hal ini akan berpengaruh terhadap kesuksesan organisasi. Organisasi akan mendapatkan keuntungan yang baik apabila pada organisasi tersebut menerapkan strategi yang benar. Selain itu, strategi juga diperlukan sebagai upaya evaluasi untuk tahun tahun selanjutnya dalam upaya BMT Pat Sepakat dalam menetapkan margin pada akad *murabahah*. Ada. Menurut data dari BMT Pat Sepakat jumlah anggota yang melakukan pembiayaan *murabahah* adalah berjumlah 19 orang

Dalam ekonomi Islam, penetapan margin merupakan sesuatu yang penting dilakukan karena akan mempengaruhi terhadap harga jual dari sebuah produk yang ditawarkan. Sebelum menetapkan margin, ada beberapa strategi yang diterapkan sebelum menetapkan margin. Strategi yang digunakan BMT Pat Sepakat dalam proses menetapkan margin pada akad *murabahah* adalah

memasarkan BMT Pat Sepakat itu sendiri. Adapun margin yang ditetapkan oleh BMT Pat Sepakat pada akad murabahah sesuai dengan

Wawancara yang dilakukan peneliti terhadap Rendra Anjaswara selaku mantan Manajer BMT Pat Sepakat dan sekaligus melakukan pembiayaan murabahah yang menyatakan bahwa:

“...Margin yang ditetapkan BMT Pat Sepakat adalah 1,5%. Ketetapan tersebut bersumber dari Lembaga keuangan syariah yaitu Koperasi Syariah. Dimana Koperasi Syariah adalah induk dari BMT. Bahwasannya margin pada lembaga keuangan memang tidak lebih dari margin pada Lembaga konvensional. “.....Penetapan margin yang telah ditetapkan oleh BMT telah sesuai dengan syariah, sesuai dengan ekonomi islam dikarenakan saudara Rendra Anjaswara adalah mantan atau pernah bekerja di BMT Pat Sepakat sebagai manajer dan cukup memahami tentang penentuan margin BMT menerapkan margin berdasarkan pertimbangan lembaga keuangan syariah yang telah ditetapkan oleh OJK dan DAN fatwa DSN-MUI serta mengkonsultasikan dengan pihak-pihak yang memiliki pemahaman yang luas dibidang fiqh muamalah seperti Bapak Noprizal, Bapak Khairul Umam Khudhori dan beberapa dosen perbankan syariah,, ”⁵⁷

Dari pernyataan dapat disimpulkan bahwa, penetapan margin pada akad murabahah di BMT Pat Sepakat sudah ditetapkan 1,5 %. Penetapan tersebut sudah sesuai dengan prinsip prinsip syariah yang telah ditetapkan oleh OJK dan DSN MUI. Margin keuntungan merupakan persentase keuntungan dari produk atau jasa yang dijual dan juga menjadi faktor penentu dalam transaksi *murabahah* karena *murabahah* merupakan akad jual beli proses penjualan suatu barang dengan harga beli ditambahkan dengan margin keuntungnan. Perhitungan margin pembiayaan *murabahah* di BMT Pat Sepakat menggunakan teknik perhitungan margin yang mengikuti persaingan

⁵⁷Rendra Anjaswara , *wawancara* , Pada Selasa 14 September 2021, Pukul 09.05 Wib

yang berkembang pada lembaga-lembaga keuangan pada umumnya. Karena dalam suatu lembaga pasti ada yang namanya margin karena margin itulah yang dapat menjadi patokan atau pendorong suatu lembaga atau usaha dapat berjalan dalam waktu yang panjang.

Penetapan margin 1,5 % sejalan dengan hasil wawancara terhadap Dewan Pengawas Syariah pada BMT Pat Sepakat Bapak Noprizal, M.Ag yang mengatakan bahwa:

“,,Disini bapak Noprizal memberikan penjelasan apa yang dimaksud dengan murabahah, murabahah adalah akad jual beli antar Kedua belah pihak seperti BMT Pat Sepakat dengan nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah yang dimana kesepakatan dan keuntungan yang ditetapkan diawal ditetapkan diawal pembiayaan, margin keuntungan murabahah tidak lebih dibandingkan dengan margin konvensional,..”⁵⁸

Dari penjelasan dari beliau dapat disimpulkan bahwa penetapan margin di BMT Pat Sepakat tidak lebih mahal dibandingkan dengan margin yang ditetapkan oleh lembaga keuangan konvensional karena BMT merupakan lembaga yang berbasis syariah yang tepat dan sesuai akan berdampak baik terhadap kelancaran aktifitas BMT Pat Sepakat. Maka dari itu, perhitungan margin sudah sesuai dengan syariah. Terkadang banyak anggota pembiayaan yang tidak memperdulikan darimana datangnya harga angsuran setiap bulannya. Hal ini terjadi dikarenakan anggota pembiayaan tidak ingin dipersulitkan dalam hal hitung menghitung. Disini, BMT Pat Sepakat harus bekerja lebih keras lagi untuk hal pembiayaan, dimana BMT Pat Sepakat harus bisa menjaga keseimbangan untuk setiap perhitungan.

⁵⁸ Noprizal, DPS (Dewan Pengawas Syariah), *Wawancara*, Pada 13 september 2021, Pukul 15.00 Wib

Selain menentukan margin, BMT Pat Sepakat juga selalu berusaha mempromosikan produk-produk yang ada pada BMT Pat Sepakat untuk selalu memperoleh atau memperluas pengetahuan orang-orang sekitar BMT Pat Sepakat maupun di lingkungan luar BMT Pat Sepakat

Wawancara yang telah penulis laksanakan pada staf Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat. yakni wawancara pada manager Nining Dyosyi, S.E.I menjelaskan bahwa:

“,,Di sini Saudari Nining menjelaskan sebelum dilakukan nya penetapan margin otomatis pihak BMT Pat Sepakat melakukan strategi terlebih dahulu seperti strategi pemasaran terlebih dahulu seperti pemasaran produk, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi yang dimana strategi-strategi ini dapat dilakukan dengan cara menyebarkan atau memperlihatkan brosur BMT Pat Sepakat, bisa juga dari mulut-kemulut maupun dari karyawan BMT itu sendiri agar masyarakat atau calon nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan di BMT Pat Sepakat,,,”⁵⁹

Seperti yang dijelaskan diatas ada beberapa strategi yang digunakan BMT Pat Sepakat dalam mempromosikan produk produk diantaranya adalah strategi produk, yang berarti bahwa BMT menawarkan produk mereka, Strategi tempat juga menjadi pemicu minat nasabah untuk melakukan pembiayaan. Berhubungan berdirinya BMT pat sepakat ditengah tengah kampus adalah sebagai bentuk usaha BMT untuk memperkenalkan BMT pada mahasiswa. Kemudian strategi harga yaitu nilai jual BMT juga menjadi pemicu calon nasabah melakukan pembiayaan dan strategi promosi adalah mempromosikan apa saja keunggulan dari BMT dan apa saja produk yang

⁵⁹ *ibid*

disediakan BMT, strategi menaik naikan citra perusahaan mereka, sebagai bentuk promosi perusahaannya.⁶⁰

Jumlah nasabah dalam pembiayaan akad murabahah berjumlah 19 orang yaitu sebagai berikut :

No	Pokok	Jatuh Tempo
1.	Rp. 10. 000.000	12 bulan
2.	Rp. 10.000.000	18 bulan
3.	Rp. 6000.000	10 bulan
4.	RP. 3.500.000	10 bulan
5.	Rp. 2.500.000	10 bulan
6.	Rp. 10.000.000	24 bulan
7.	Rp. 10.000.000	24 bulan
8.	Rp. 10.000.000	12 bulan
9.	Rp. 7.000.000	8 bulan
10.	Rp. 5000.000	12 bulan
11.	Rp. 7.000.000	1 bulan
14.	Rp. 3.500.000	10 bulan
15.	Rp. 1.400.000	12 bulan
16.	Rp. 3.500.000	10 bulan
17.	Rp. 10.000.000	12 bulan
18.	Rp. 5.000.000	12 bulan
19.	Rp. 7.000.000	12 bulan

⁶⁰ Brosur BMT Pat Sepakat

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara penulis dengan staf BMT Pat Sepakat bernama Nining Doyosyi, S.E.I yaitu sebelum dilakukannya penetapan margin, pihak BMT Pat Sepakat melakukan strategi pemasaran terlebih dahulu untuk memperoleh atau menarik nasabah melakukan pembiayaan di BMT terutama pembiayaan murabahah. Dengan melakukan promosi terhadap produk BMT Pat Sepakat, diharapkan agar mahasiswa dan juga dosen IAIN Curup dapat membantu dalam mengembangkan Lembaga BMT Pat Sepakat agar terus berkembang.

BMT Pat Sepakat menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian dalam pembayaran, baik itu dari segi jumlah ataupun waktu.

Dalam penentuan margin di BMT Pat Sepakat ini memiliki perhatian lebih dari anggota yang akan melakukan transaksi dengan menggunakan pembiayaan murabahah. Karena, dengan adanya penetapan jumlah margin ini, anggota bisa memperkirakan berapa harga yang pantas dari barang yang akan dibeli dari pihak BMT Pat Sepakat karena dalam hal ini margin berarti harga perolehan penentu akhir yang diperoleh dari penambahan harga pokok dari penjual. Selain itu, jangka waktu dalam akad murabahah ini adalah sesuai ketentuan pada saat akad murabahah yang terjadi antara pihak BMT Pat Sepakat dengan nasabah. Dalam akad murabahah pihak BMT Pat Sepakat menggunakan metode flat. Metode margin keuntungan flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai pokok pembiayaan murabahah

secara tetap dari bulan ke bulan sampai pelunasan walaupun nasabah tidak melunaskan tepat waktu dan tidak adanya denda atas keterlambatan tersebut.

Selanjutnya wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Agus Rian Oktari selaku salah satu nasabah pembiayaan murabahah:

“,,Penetapan margin dalam akad murabahah di BMT Pat sepakat sudah ditetapkan diawal pembiayaan dari sejumlah pembiayaan yang dilakukan dan langsung ditetapkan margin jadi nasabah hanya melakukan pembayaran perbulan sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan oleh BMT,,,”⁶¹

Berdasarkan penjelasan yang di sampaikan oleh Bapak Agus Rian Oktari salah satu nasabah pembiayaan murabahah yang melakukan pembiayaan di BMT Pat sepakat dengan penetapan margin dalam pembiayaan murabahah marginnya sudah ditetapkan diawal pembiayaan dari jumlah pembiayaan.

Dari pernyataan diatas, dapat dikatakan bahwa margin yang ditetapkan oleh BMT Pat Sepakat dalam akad murabahah adalah 1,5 %. BMT Pat Sepakat menentukan margin untuk pembiayaan akad murabahah digambarkan dalam ilustrasi sebagai berikut:

Seseorang membutuhkan biaya untuk membeli laptop kemudian melakukan pembiayaan kepada BMT Pat Sepakat. Dalam mekanismenya, BMT Pat Sepakat berlaku sebagai pembeli untuk membeli laptop pada sebuah toko laptop yang sudah di tunjuk, kemudian BMT bertindak sebagai penjual untuk kemudian menjualnya kembali kepada anggota pembiayaan yang memerlukan dengan cara pembayaran secara dicicil atau di angsur.

⁶¹ Agus Rian Oktari , *wawancara* , Pada Selasa 14 September 2021, Pukul 10.00 Wib

Dalam transaksi pembelian laptop ini BMT dapat mewakilkan kepada anggota pembiayaan untuk memilih laptop yang akan dibeli dan membayarkan dana untuk pembelian laptop⁶².

Jadwal angsuran akad *murabahah*

Nama nasabah : -

Fasilitas Pembiayaan : Pembiayaan Pemilikan Laptop

Tujuan Pembiayaan : Pembelian Laptop

Plafond Pembiayaan : Rp. 7.000.000

Jangka Waktu : 10 Bulan

Margin : Rp. 75.000 (1.5%)

Tanggal Cair : 05 Juli 2021

Tanggal Jatuh Tempo : 05 Mei 2022

Angsuran Perbulan : -

Tabel 4.1
Angsuran Pembiayaan Margin BMT Pas Sepakat

Bulan Ke-	Tanggal Angsuran	Harga Pokok	Margin Jual	Angsuran Perbulan
1.	05 Fanuari 2021	Rp. 5.000.000	Rp. 75.000	Rp. 575.000
2.	05 Februari 2021	Rp. 5.000.000	Rp. 75.000	Rp. 575.000
3.	05 Maret 2021	Rp. 5.000.000	Rp. 75.000	Rp. 575.000
4.	05 April 2021	Rp. 5.000.000	Rp. 75.000	Rp. 575.000
5.	05 Mei 2021	Rp. 5.000.000	Rp. 75.000	Rp. 575.000
6.	05 Juni2021	Rp. 5.000.000	Rp. 75.000	Rp. 575.000
7.	05 juli 2021	RP. 5.000.000	RP. 75.000	RP. 575.000
8.	05 Agustus 2021	RP. 5000.000	RP. 75.000	RP. 575.000
9.	05 September 2021	RP. 5000.000	RP. 75.000	RP. 575.000
10.	Pelunasan	RP. 5000.000	RP. 75.000	RP. 575.000

⁶²Nining Dyosyi, S.E.I, *Wawancara*, Pada Jum'at 20 Agustus 2021, Pukul 11.00

Harga Pokok :

Harga Beli : Jangka Waktu = Harga Pokok

Margin :

Harga Beli – DP x 1.5% = Margin Jual

Angsuran cicilan perbulan :

Harga Pokok + Margin Jual

Harga beli laptop = Rp. 7.000.000

DP = Rp. 2.000.000 –

BMT membiayai = Rp. 5.000.000 x 1.5% = Rp. 75.000/ bulan

Jangka waktunya adalah 10 bulan x margin/bulan (Rp. 75.000) = Rp. 750.000

Nilai jual BMT Pat Sepakat:

Pembiayaan yang dibiayai BMT + Jangka waktu margin

Rp. 5.000.000 + Rp. 750.000 = Rp. 5.750.000 : 10 bulan = Rp. 575.000/

bulan

Penetapan margin ini jelas berbeda dengan bunga bank dimana margin diperoleh melalui akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang berdasarkan prinsip keadilan, serta dengan penetapan margin ini tergantung dari jenis barang, dan alat ukur yang digunakan. Selain itu margin yang ditetapkan pada akad murabahah ini tidak berubah – ubah dan sama pada setiap anggota yang melakukan pembiayaan murabahah yaitu sebesar 1,5 %.

Dari berbagai pandangan mengenai Ekonomi Islam yang pada intinya menjelaskan bahwa inti dari ajaran Islam adalah tauhid, yaitu percaya bahwa

seluruh aktivitas manusia di dunia ini termasuk kegiatan perekonomian hanyalah dalam rangka untuk ditunjukkan mengikuti suatu hukum, yaitu hukum Allah. Dalam pelaksanaannya, ada beberapa nilai dasar yang menjadi pembeda ekonomi Islam dengan yang lainnya yang telah diterapkan oleh BMT Pat Sepakat adalah sebagai berikut:

Selanjutnya peneliti masih melakukan wawancara dengan Nining Doyosyi S.E.I :

“,,adi yang namanya margin yang berhubungan dengan murabahah yaitu akad jual beli, karna akad jual beli memiliki sistem tawar menawar untuk mencapai kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu BMT Pat Sepakat sesuai dengan keperluan nasabah yang datang ke BMT ingin melakukan pembiayaan murabahah yang seperti apa, baru lah ditentukan jumlah pembiayaannya jangka waktunya dan sekaligus jumlah margin baru terjadi pembiayaan yang disepakati nasabah dan BMT Pat Sepakat,,.”⁶³

Dalam penetapan margin BMT Pat sepakat yang namanya pembiayaan murabahah yaitu akad jual beli sebelum melakukan pembiayaan dan ditetapkan margin melakukan sistem atau mekanisme tawar menawar antara kedua belah pihak, karena akad jual beli memiliki sistem tawar menawar sebelum terjadinya atau dilakukannya pembiayaan. Margin yang ditetapkan sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak dan tidak ada yang dirugikan dan tidak adanya paksaan. Tawar menawar yang dimaksud disini adalah jumlah yang harus dibayar perbulan oleh nasabah.

Berdasarkan penjelasan diatas pembiayaan murabahah adalah akad jual beli yang dimana nasabah datang ke BMT Pat Sepakat untuk melakukan pembiayaan akad murabahah yang seperti apa, baru lah ditetapkan

⁶³ Nining Doyosyi, Staf Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat , wawancara , Pada Senin 13 September 2021, Pukul 10.00 Wib

pembiayaanya, jangka waktunya dan marginya. Dan pembiayaan itu di sepakati oleh kedua belah pihak yaitu nasabah dan pihak BMT dengan.

B. Faktor Penghambat dan Pendukung Penetapan Margin dalam Akad Murabahah di BMT Pat Sepakat

Penetapan margin dalam akad murabahah di BMT Pat Sepakat dalam perjalanannya dipengaruhi oleh beberapa faktor baik itu faktor penghambat maupun faktor pendukung. Diantara faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

1. Faktor Penghambat

Di dalam suatu jenis transaksi, tidaklah semua hal mendukung. Sesekali ada beberapa penghambat yang membuat suatu jenis transaksi lambat untuk melesat. Begitupun halnya dengan penetapan margin dalam sebuah akad. Di BMT Pat Sepakat terdapat sebuah pembiayaan dengan akad *murabahah* yang memerlukan margin untuk dijadikan sebagai keuntungan BMT. Dalam penetapan margin itu sendiri, sebenarnya terdapat beberapa faktor yang sedikit menghambat proses percepatan penetapan margin.

Wawancara yang telah penulis laksanakan pada *Baitul Maal Wat Tamwil Pat Sepakat*. Yang pertama yakni wawancara pada Febriansyah, S.E menjelaskan bahwa:

“,,Untuk penghambat dan pendorong pastinya ada, namun sebenarnya dalam penetapan margin dalam pembiayaan dengan akad murabahah ini tidak terjadi hambatan yang serius. Pada dasarnya sebuah pembiayaan dinyatakan bermasalah jika dikemudian pembayaran atau cicilan tidak sesuai dengan yang dijanjikan, semakin tinggi tinggi kemungkinan mengalami kondisi

bermasalah yang mengakibatkan berpengaruh terhadap margin murabahah.

Berdasarkan penjelasan hasil wawancara penulis dengan staf marketing bernama Febriansyah, S.E yaitu dalam proses penetapan margin di BMT Pat Sepakat tidaklah dipengaruhi oleh beberapa masalah yang bisa menjadi hambatan serius dalam pengambilan keputusan untuk menetapkan margin. Hal ini terjadi karena kesiapan BMT Pat Sepakat dalam persiapan bagian manajemen resiko dimana proses pembiayaan dengan akad *murabahah* dilakukan negosiasi hingga tercapai suatu kesepakatan bersama antara pihak BMT Pat Sepakat dengan anggota pengaju pembiayaan.

Namun disini penulis menganalisis berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan bahwa ada beberapa faktor penghambat lain dalam penetapan margin dalam akad *murabahah* di BMT Pat Sepakat adalah sebagai berikut⁶⁴:

- a. Kondisi Perekonomian, dimana siklus ekonomi yang mudah berubah sesuai iringan zaman. Seperti halnya saat ini yang masih dirundung “keresahan” akibat pandemic COVID-19. Jika kondisi perekonomian sedang dalam keadaan normal dan berada diantara dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan dengan lancar dan ramai maka BMT dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar lagi. Namun, jika kondisi perekonomian sedang turun dan

⁶⁴ Febriansyah, S.E, *Wawancara*, Pada Jum'at 20 Agustus 2021, Pukul 10.00

buruk, BMT masih dapat bertahan dan tidak merugipun sudah bagus meskipun keuntungan yang diperoleh sangatlah tipis.

Selanjutnya, peneliti melakukan wawancara dengan Nining Doyosyi S.E.I yang mengatakan bahwa:

“,,Semenjak pandemic covid 19, jumlah setoran nasabah setiapbulannya menurun.ada yang menunda melakukan pembayaran, ada juga yang memperkecil pembayaran dan memperpanjang masanya, missal seharusnya 10 bulan menjadi 13 bulan, dan itu wajar dimasa pandemic seperti ini,,

Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa salah satu faktor penghambat adalah faktor ekonomi. Dimana para nasabah kesulitan untuk mencari nafkah. Namun pihak BMT tetap memaklumi dan memutuskan untuk memperpanjang masa pembiayaan.

- b. Tingkat Persaingan, dimana jika tingkat kompetisi ketat maka porsi keuntungan akan mengalami penipisan, sedangkan bila persaingan masing-masing lembaga keuangan ini longgar maka BMT dapat mengambil keuntungan yang lebih tinggi.

Berdasarkan wawancara terhadap staf BMT Pat Sepakat Nining Doyosyi S.E.I mengatakan bahwa:

“,, sekarang persaingan semakin mengingkat, ada banyak lembaga yang juga menjalankan pembiayaan, baik itu syarah maupun konvensional. BMT selalu berupaya agar BMT Pat Sepakat ini dikenal banyak orang, agar lebih banyak lagi masyarakat yang melakukan pembiayaan di BMT Pat Sepakat,,

Dari pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa Lembaga keuangan syariah selalu berupaya agar Lembaga mereka dikenal banyak orang, dan siap bersaing terhadap Lembaga lain.

2. Faktor Pendukung

Selain adanya faktor penghambat dalam penetapan margin di BMT Pat Sepakat, terdapat pula faktor pendukung di dalamnya. Seperti yang disampaikan oleh salah satu staf BMT Pat Sepakat Febriansyah, S,E yang menjelaskan bahwa:

“,,Untuk faktor pendukung sebenarnya lebih kepada kelancaran pembayaran angsuran pembiayaan nasabah yang lancar didalam proses pembayaran. Disini tidak terjadi kredit macet diantara anggota yang diberikan pembiayaan murabahah. Hal ini sangat mendukung terhadap penetapan margin sehingga akan lebih teratur lagi,,”⁶⁵

Jika dalam pembiayaan murabahah terjadi kredit macet maka pihak BMT Pat Sepakat terus melakukan penagihan tanpa ditambah denda. Hal tersebut agar sesuai dengan prinsip prinsip syariah.

Menurut wawancara yang dilakukan kepada Febriansyah S.E mengatakan bahwa:

”,,pihak BMT Pat Sepakat terus berusaha melakukan penagihan kepada pihak nasabah walaupun nasabah belum bias membayar angsuran. Dan jika nasabah belum bias membayar angsuran pada saat jatuh tempo, maka pihak BMT Pat Sepakat tidak melakukan denda. Selain itu, jumlah ketetapan margin padapembiayaan tersebut juga tidak akan berkurang, missal pada saat akad pihak BMT Pat Sepakat mengambil keuntungan sebesar Rp. 1.000.000 maka akan tetap seperti itu. Tidak peduli walaujumlah bulan angsuran bertambah,,”

Dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa, walaupun terjadi beberapa kendala, pihak BMT Pat Sepakat terus melakukan

⁶⁵ Febriansyah, S.E, *Wawancara*, Pada Jum'Pad 13 September 2021, Pukul 10.00

penagihan. Namun tidak diadakan denda. Sehingga margin yang ditetapkan pada saat akad murabahah tetap sesuai dengan akad yang dilakukan pertama kali.

C. Analisis/Pembahasan

1. Strategi Penerapan Margin dalam Akad *Murabahah* di BMT Pat Sepakat

Strategi dijadikan sebagai cara atau taktik sebuah lembaga untuk bisa mencapai sebuah tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Dengan memiliki strategi yang baik, suatu organisasi dapat dengan mudah mencapai tujuannya. Begitupun strategi dalam penetapan margin sangat diperlukan.

BMT Pat Sepakat menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian dalam pembayaran, baik itu dari segi jumlah ataupun kurun waktu.

Dalam penetapan margin di BMT Pat Sepakat tidak menggunakan strategi khusus dalam penetapannya. Margin biasa disesuaikan dengan keadaan pembiayaan baik itu dari jumlah pembiayaan yang diajukan maupun jangka waktu pembayaran dengan margin yang telah ditetapkan sebelumnya yaitu sebesar 1.5% dari jumlah pembiayaan yang dilakukan.

Berdasarkan hasil penelitian, dalam pelaksanaannya penetapan margin akad murabahah BMT Pat Sepakat memanglah tidak memiliki strategi khusus, akan tetapi ada pedoman yang biasa dijadikan sifat dalam penetapan

margin yang akan diterapkan. Sifat itu adalah sifat adil dan bertanggung jawab.

Prinsip keadilan diterapkan dalam penetapan margin pada akad murabahah yaitu atas dasar suka sama suka dan kedua belah pihak saling mengetahui besaran margin yang telah ditetapkan untuk disepakati bersama. Dalam hal ini, BMT memiliki tujuan untuk memberikan keadilan dalam transaksi untuk semua pihak dan tidak merugikan pihak manapun di dalamnya.

Selain dari pada memiliki sifat keadilan, BMT Pat Sepakat menerapkan sifat tanggung jawab juga. Dalam hal ini, BMT Pat Sepakat sudah mampu menjalankan kewajiban sebagai *khilafah* yang ditunjukkan dengan sifat amanah atau bertanggung jawab BMT Pat Sepakat dalam mengelola dan mensejahterakan perekonomian anggotanya.

Dalam akad murabahah, menggunakan metode margin keuntungan flat. Untuk penetapan margin nya adalah 1,5 %. Dengan angsuran setiap bulannya sesuai dengan ketentuan pada saat akad murabahah dilakukan.

2. Faktor Penghambat dan Pendukung Penetapan Margin dalam Akad *Murabahah*

Tercapai atau tidaknya penetapan margin dalam akad *murabahah* di BMT Pat Sepakat dipengaruhi oleh beberapa faktor didalamnya, baik itu faktor yang berasal dari luar BMT itu sendiri maupun faktor yang berasal dari dalam lembaga BMT itu sendiri. Selain daripada hal itu, faktor-faktor ini terbagi menjadi dua faktor yaitu ada faktor penghambat dimana ini menjadi

salah satu faktor yang mengganggu proses kelancaran dalam penetapan margin di BMT Pat Sepakat. Faktor yang kedua adalah faktor pendukung atau faktor yang mendorong terjadinya penetapan margin dalam akad murabahah di BMT Pat Sepakat.

Adapun faktor penghambatnya adalah pereconomian dan persaingan. Salah satunya karena pandemic covid 19. Jadi pihak nasabah kesulitan untuk melakukan pembayaran karena kurangnya pemasukan harian. Namun yang menjadi pendukung penetapan margin tersebut adalah, walaupun waktu penyelesaian pembiayaan tersebut diperpanjang, keuntungan yang didapatkan oleh BMT Pat Sepakat tetaplah 1,5 % dari jumlah pembiayaan.

Faktor penghambat yang kedua yaitu faktor persaingan. Karena banyak nya Lembaga keuangan yang bisa melakukan pembiayaan, maka pihak BMT harus selalu berupaya untuk memperkuat pengenalan BMT kepada masyarakat.

Untuk mengatasinya, pihak BMT tetap melakukan promosi terhadap masyarakat agar masyarakat mengenal BMT .

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari kegiatan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam penetapan margin akad murabahah pada BMT Pat Sepakat tidak ada strategi khusus dalam pelaksanaannya. Akan tetapi, penentuan margin pembiayaan *murabahah* di BMT Pat Sepakat dihitung dengan menggunakan prosentase yang telah ditetapkan yaitu sebesar 1.5% setiap bulannya. Untuk mengetahui harga jualnya, BMT Pat Sepakat menggunakan rumus harga pokok ditambahkan dengan margin. Serta untuk menghitung harga angsuran perbulan yaitu harga pokok pembelian barang ditambah margin keuntungan dibandingkan dengan lamanya angsuran. Margin yang dihitung tidak lagi menggunakan prosentase. Akan tetapi sudah disebutkan menggunakan nominal rupiah. Dengan menggunakan rumus plafon dikalikan dengan prosentase margin. Selain itu dalam menentukan harga jual pembiayaan *murabahah* menggunakan metode keuntungan *flat*.
2. Faktor penghambat dan pendukung penetapan margin dalam akad murabahah di BMT Pat Sepakat diantaranya adalah : a) Faktor penghambat terdiri dari kondisi perekonomian yang setiap tahunnya berubah dan ini diluar daripada kehendak lembaga dan tingkat persaingan antar lembaga keuangan; b) Faktor pendukung berasal dari target keuntungan yang diharapkan oleh BMT Pat Sepakat dan risiko pembiayaan yang telah diminimalisir sebelumnya.

Sedangkan faktor pendukung yang membuat BMT Pat Sepakat tetap konsisten pada akad murabahah dengan ketentuan margin 1,5 % adalah jumlah keuntungan yang diambil pada saat akad ini adalah berjumlah sama dengan akad diawal, tidak berkurang atau pun bertambah walaupun terdapat kendala.

B. SARAN

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas maka penulis mengajukan beberapa saran dari hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

Melakukan penganalisaan yang lebih lagi terhadap calon anggota pembiayaan dan dilakukan pengindentifikasian serta evaluasi tentang hal-hal yang menjadi faktor penyebab dari nasabah yang bermasalah dalam pengembalian angsuran tersebut dengan cara melakukan survei rutin terhadap perkembangan anggota, dan sebaiknya nasabah bersikap terbuka kepada BMT mengenai usahanya dan kesanggupannya dalam pengembalian angsuran, kesanggupan dalam pembayaran uang dimuka serta konsekuen dengan segala ketentuan yang diberlakukan oleh BMT Pat Sepakat.

L

A

M

P

I

R

A

N



SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
 Nomor : 491/In.34/FS/PP.00.9/07/2021

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang** : 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
 2. Bahwa sandara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat** : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
 4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
 5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
 7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.II/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
 8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan**
Pertama : Menunjuk saudara:
 1. Hendrianto, MA NIP. 202168701
 2. Ahmad Danu Syaputra, S.E.I., M.Si NIP. 198904242019031011

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : SENSI MORISKA
NIM : 17631107
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah (PS)/Syariah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Analisis Strategi Penetapan Margin dalam Akad Murabahah di BMT Pat Sepakat

- Kedua** : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : Curup
 Pada tanggal : 09 Juli 2021

Dekan,



Dr. Yusufi, M.Ag
 NIP.197002021998031007

Tembusan :

1. Ka. Biro AU. AK IAIN Curup
2. Pembimbing I dan II
3. Bendahara IAIN Curup
4. Kabag AUAK IAIN Curup
5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
6. Arsip Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup dan yang bersangkutan



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	28/ Juli 2021	Bimbingan Bab 1 yang membahas lagi isi latar belakang	f	g
2	28/ Juli 2021	ACC BAB 4 Lanjut Bab 2 dan 3	g.	g
3	28 Sampai tanggal 4 Juli	ACC BAB 4 Lanjut Bab 2 dan 3	f.	g
4	14 Juli 2021 Sampai 14 Juli	Revisi BAB 2 Menambahkan lagi landasan teori	f.	g
5	26 Juli 2021	ACC BAB II dan BAB III	f.	g
6	13 Agustus 2021	Lanjut BAB 4 dan 5	g.	g
7	20 September 2021	ACC BAB 4 dan Bab 5	g.	g
8	30 September 2021	ACC Skripsi lengkap	g.	g



IAIN CURUP

Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
Bimbingan Bab 1 1. Perbaikan Revisi Bab 1. 2. Pembahasan masalah bab 1	f	g
ur Bab 2 dan 3	f	g
isi Bab 2 dan Bab 3	f	g
isi Bab II menambahkan Tataraf Pengecekan hasil analisis masalah, contoh pembahasan mu sa lathah	f	g
C BAB II dan BAB III	f	g
u BAB IV dan BAB V	f	g
isi Bab IV : Saya yang menambahkan di bab, metode apa yang digunakan dalam perhitungan margin, dan sebagai hasil jawabannya.	f	g
Skripsi lengkap.	f	g











18.22

0 B/s



Kk Rendra



13 September 2021

Assalamualaikum kk
Maaf mengganggu waktu kk,,ini pertanyaan yang kemarin kk 09.01 ✓✓

1. Bagaimana pendapat nasabah tentang penetapan margin (keuntungan) yang di tetapkan oleh BMT Pat sepat kepada nasabah pembiayaan murabahah?
2. apakah ada tawaran menawar antara nasabah dengan pihak BMT sebelum melakukan pembiayaan?
3. penetapan margin di BMT 1,5 % apakah nasabah keberatan atas margin tersebut?
4. Apakah penetapan Margin berpengaruh terhadap kelancaran angsuran nasabah?
5. sebelum nasabah melakukan pembiayaan murabahah hal apa yang dijelaskan BMT kepada nasabah terkait pembiayaan murabahah?

09.05 ✓✓

Oke nanti malam ya, kk masih kerja.



15.15

14 September 2021



5.26

17.08



Kirim pesan

