

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pembiayaan Murabahah**

##### **1. Pengetian Pembiayaan**

Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun oleh lembaga.

Menurut Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor (12), pengertian pembiayaan dapat didefinisikan sebagai berikut:

*“Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”.*

Sementara itu, Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No :91/Kep/M.KUKMI/IX/2004 tentang Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah Pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antar koperasi dengan anggota, calon anggotanya, yang mewajibkan penerima pembiayaan itu untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad disertai pembayaran

sejumlah bagi hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.<sup>1</sup>

Secara umum, skim pembiayaan dapat dibagi menjadi dua bagian besar, yaitu :

- a) Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang tidak digunakan untuk tujuan usaha.
- b) Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk kebutuhan usaha. Pembiayaan produktif terbagi menjadi dua yakni :  
pembiayaan investasi dan modal kerja.

## **2. Tujuan Pembiayaan**

Tujuan pembiayaan secara umum dibedakan menjadi dua yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat makro.<sup>2</sup>

- a) Pembiayaan tingkat mikro
  - 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha.
  - 2) Upaya meminimalkan resiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.

---

<sup>1</sup>. Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, No :91/Kep/M.KUKMI/IX/2004, *Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah*, 2004

<sup>2</sup>. Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.*, (Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, hal 4-6

- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
  - 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana.
- b) Pembiayaan tingkat makro
- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
  - 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan.
  - 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
  - 4) Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
  - 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> . ibid., 4-6

### 3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh bank syariah secara umum berfungsi untuk :

a) Meningkatkan daya guna uang.

Para penabung menyimpan uangnya di Bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna sustu usaha peningkatan produktivitas.

b) Meningkatkan daya guna barang

1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat.

2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c) Meningkatkan peredaran uang.

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

d) Menimbulkan kegairahan berusaha.

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank kemudian digunakan memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

e) Stabilitas ekonomi.

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasi diarahkan pada usaha-usaha :

1) Pengendalian inflasi.

2) Peningkatan ekspor.

3) Rehabilitasi prasarana

4) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

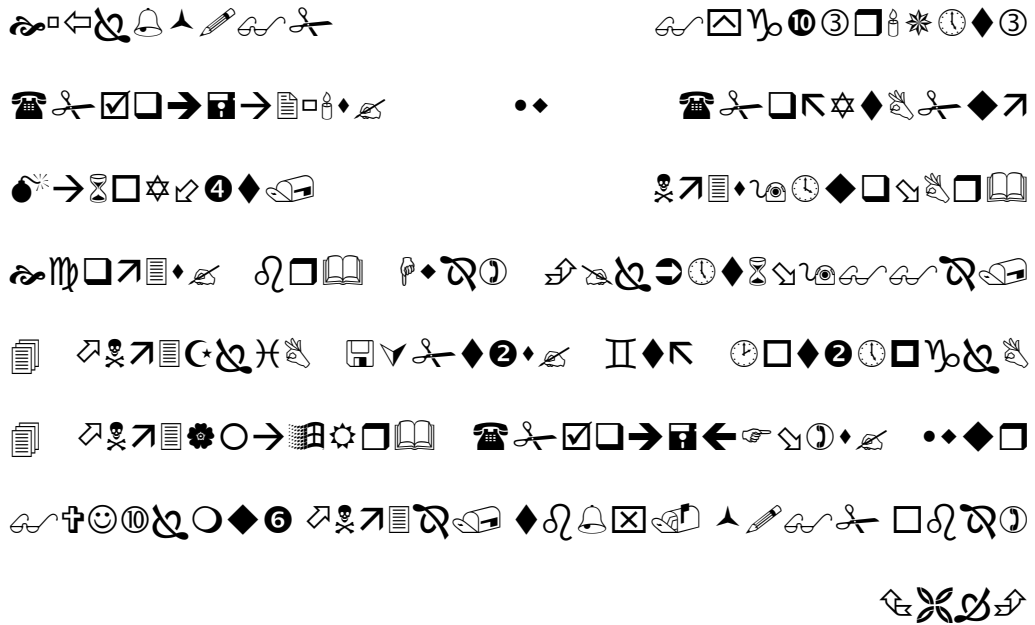
f) Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat pajak pengusahapun akan terus bertambah.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> . ibid., 8-10.





“hai orang-orang yang beriman janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu” ( QS. An-Nisa’ : 29)

b) Al-Hadist

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah saw bersabda: “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tabgguh, muqaradhah (nama lain dari mudharabah) dan mencampurkan gandum dengan tepung untuk kepentingan rumah, bukan untuk diperjualbelikan.” (HR.Ibnu Majah)

Dari Abu Said al- Hudriyyi bahwa Rasulullah saw bersabda : “sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”. (HR. Al- Baihaqi, Ibnu Majah, dan Sahih menurut Ibn Hibban)

Rukun murabahah :

- a) Penjual (*Ba'i*) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual<sup>6</sup>
- b) Pembeli (*Musytari*) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- c) Objek jual beli (*Mabi'*) adalah barang dagangan yang dijadikan transaksi tersebut.
- d) Harga (*Tsaman*)
- e) Ijab Qabul.<sup>7</sup>

Syarat *Bai' al-Murabahah* adalah sebagai berikut :

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b) Kontrak pertama harus sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c) Kontrak harus bebas riba.
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.<sup>8</sup>

---

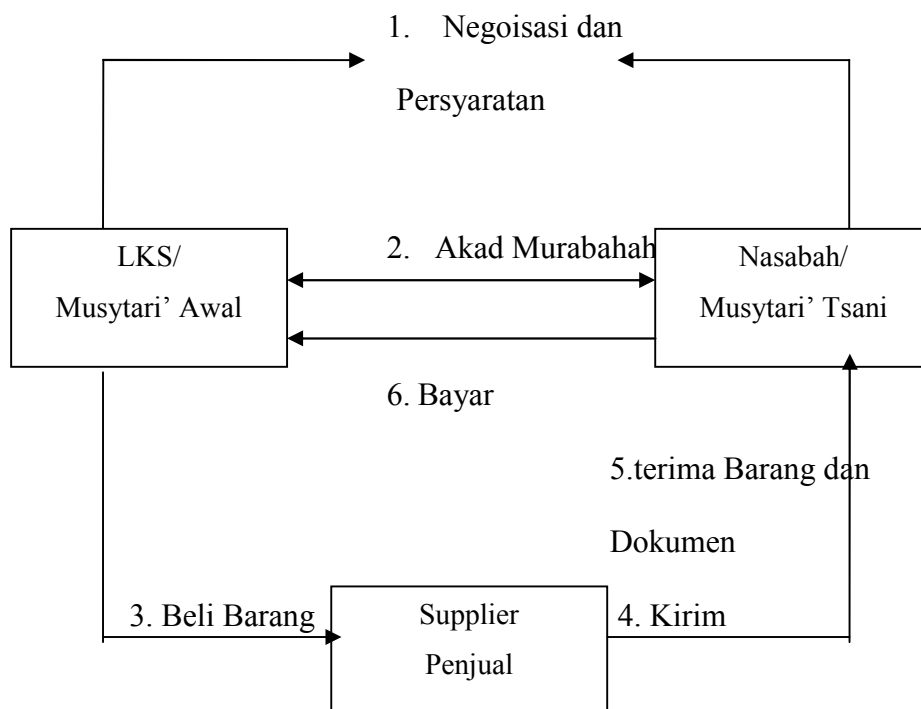
<sup>6</sup> . Ascarya , *Akad & Produk bank syariah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), hal 82.

<sup>7</sup> . Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah : Analisis Fiqih & Keuangan*, (Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2014)

<sup>8</sup> . syafi'I Antonio, *bank syariah*, (Jakarta : gema insani press, 2001)hal. 103



**Gambar 2.1**  
**Skema murabahah<sup>9</sup>**



Pembiayaan dengan prinsip murabahah memiliki manfaat diantaranya, adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual nasabah, bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di bank syariah.

Dalam transaksi murabahah yang diperjualbelikan adalah barang, sehingga barang yang diperjual belikan harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

a) Barangnya harus ada.

Maka tidak boleh mengadakan akad jual beli barang yang tidak ada sebelum ditemukan barang itu, dan barang terancam tidak ada.

b) Barangnya berupa harta yang jelas harganya.

Harta adalah setiap benda yang bernilai materi dikalangan manusia, sedangkan harta yang jelas harganya adalah sesuatu yang mungkin disimpan dan dibolehkan secara syar'i.

c) Barang yang dimiliki sendiri, artinya terjaga.

Apa-apa yang termasuk dihalaman pemiliknya yang khusus. Jual beli barang tidak diperbolehkan jual beli barang yang dimiliki oleh seorang seperti jual beli ilalang.

d) Barang itu dapat diserahkan sewaktu akad.

Tidak diperbolehkan melakukan jual beli barang yang sulit diserahkan meskipun dimiliki oleh penjual.

Resiko Resiko yang mungkin timbul dari pembiayaan murabahah adalah :

- 1) Kelalaian nasabah yang sengaja tidak membayar angsuran
- 2) Fluktuasi harga barang komparatif, bank tidak bias lagi merubah harga setelah barang dibeli oleh bank

- 3) Adanya kemungkinan penolakan terhadap barang yang dikirim oleh bank terhadap nasabah, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi.
- 4) Kemungkinan penipuan yang dilakukan nasabah karena memberikan pinjaman kepada orang lain yang tidak sesuai akad

**5. Jenis-jenis *murabahah* adalah :**<sup>10</sup>

a) *Murabahah* tanpa pesanan

*Murabahah* tanpa pesanan adalah ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, Bank Syariah maupun Lembaga Keuangan Syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

b) *Murabahah* dengan pesanan

*Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan, bank dalam melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. *murabahah* berdasarkan pesanan ini bersifat mengikat, pembeli atau nasabah tidak dapat membatalkan pesanan.<sup>11</sup>

**6. Ketentuan-Ketentuan *Murabahah***

a) Ketentuan tentang *murabahah*.

1) Ketentuan umum *murabahah*.

---

<sup>10</sup> . Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005), hal 37-38.

<sup>11</sup> . Adiwarmarman karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan, ...*, 115

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang dijualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian dilakukan secara berutang.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, Pihak lembaga dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah berupa peningkatan jaminan dan atau asuransi.
- i. Jika lembaga hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga (akad wakalah), akad jual

beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik lembaga.

- 2) Ketentuan murabahah kepada nasabah.
  - a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada lembaga.
  - b. Jika lembaga menerima permohonan tersebut, Ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah.
  - c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya.
  - d. Dalam jual beli ini lembaga atau bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
  - e. Jika kemudian nasabah menolak membeli barang tersebut, biaya riil lembaga atau bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- b) Jaminan dalam murabah.
  - 1) Jaminan dalam *murabahah* diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
  - 2) Lembaga atau bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- c) Utang dalam murabahah.

- 1) 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 dengan lembaga.
  - 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia wajib segera melunasi seluruhnya.
  - 3) 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.
- d) Penundaan pembayaran dalam *murabahah*.
- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
  - 2) Apabila nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- e) Bangkrut dalam *murabahah*.

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank atau lembaga keuangan tersebut harus menunda

tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan :

1) Uang muka *murabahah*.

- Dalam akad penyaluran dana *murabahah*, Lembaga Keuangan Syariah dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat,
- Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada Lembaga Keuangan Syariah dari uang muka tersebut.
- Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, maka Lembaga Keuangan Syariah dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, Lembaga Keuangan Syariah harus mengembalikan kelebihanya kepada nasabah.

2) Diskon *murabahah*.

- Harga dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai benda yang menjadi objek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.

- Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesempatan.
  - Jika dalam jual beli *murabahah* Lembaga Keuangan Syariah mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon.
  - Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.
  - Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.
- 3) Sanksi atas nasabah tidak mampu yang menunda-nunda pembayaran.

Sanksi yang disebut disini adalah sanksi yang dikenakan Lembaga Keuangan Syariah kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja.

- Nasabah yang tidak/ belum mampu membayar disebabkan *force majeure* tidak boleh dikenakan sanksi.
- Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran atau tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk membayar uangnya boleh dikenakan sanksi.
- Sanksi didasarkan pada prinsip *ta'zir*, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.



- Saksi dapat berupa dendasejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
  - Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana social.
- 4) Potongan pelunasan dalam *murabahah*.
- Jika nasabah dalam transaksi murabahah melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati, Lembaga Keuangan Syariah boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut.
  - Besarnya potongan sebagaimana dimaksud diatas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan Lembaga Keuangan Syariah
- 5) Ketentuan ganti rugi.
- Bank dapat mengenakan ganti rugi hanya tas kerugian riil yang dapat diperhitungkan dengan jelas kepada nasabah yang dengan sengaja tau karena kelalaian melakukan sesuatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan mengakibatkan kerugian pada bank.
  - Besarnya ganti rugi dapat diakui sebagai pendapatan bank adalah sesuatu nilai kerugian rill yang berkaitan dengan upaya bank untuk memperoleh pembayaran dari nasabah

dan bukan kerugian yang diperkirakan akan terjadi karena adanya peluang yang hilang.

- Klausal pengenaan ganti rugi harus ditetapkan secara jelas dalam akad dan dipahami oleh nasabah.
- Besarnya ganti rugi atas kerugian riil ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara bank dan nasabah.<sup>12</sup>

## **B. Penetapan Harga Jual**

### **1. Penetapan harga dalam jual beli murabahah**

Menurut kamus Besar Bahasa Indonesia pengertian tentang penetapan adalah proses, cara perbuatan menetapkan, penentuan. Penetapan harga jual adalah penentuan besaran suatu barang untuk mengetahui berapa penilaian yang pantas terhadap barang tersebut

Harga jual dalam murabahah merupakan harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang disepakati antara penjual dan pembeli. Akibat dari harga jual murabahah yang pembayarannya dilakukan secara tangguh adalah timbulnya hutang nasabah/ pembiayaan. Hal-hal yang terkait dengan harga jual ini adalah pembayaran angsuran, potongan pelunasan sebelum jatuh tempo.<sup>13</sup>

Harga pokok atau harga perolehan barang merupakan nilai dari suatu barang penentuan nilai terkait dengan sesuatu yang dinilai, yaitu proses pengadaan barang sampai barang tersebut memiliki nilai. Oleh karena itu

---

<sup>12</sup> . Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah : Analisis Fiqih & Keuangan, .....* , hal 274-277

<sup>13</sup> . Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta: UII Press, 2005), hal.

yang terkait dengan harga pokok barang-barang jadi adalah harga barang yang diperjualbelikan, diskon yang diterima dari pemasok atau supplier, biaya pengadaan ybarang tersebut jika diwakilkan dan nilai atau harga perolehan sendiri.<sup>14</sup>

Penetapan harga jual murabahah yang dilakukan Rasulullah ketika berdagang, Rasulullah secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan yang wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode lembaga keuangan syariah dalam menentukan harga jual pembiayaan murabahah.<sup>15</sup>

## **2. Factor-faktor yang mempengaruhi harga jual.**

Factor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual adalah :

### **a) Kebutuhan Dana**

Apabila bank kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan suku bunga simpanan. Dengan meningkatnya suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di bank, dengan demikian kebutuhan dana akan terpenuhi. Sebaliknya, jika bank kelebihan dana, dimana

---

<sup>14</sup> . ibid, hal 61.

<sup>15</sup> . Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah : Analisis Fiqih &Keuangan*, ..... , hal 304.

simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

b) Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka disamping faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing. Dalam arti jika bunga simpanan pesaing rata-rata 16% per tahun, maka jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan di atas bunga pesaing, misalnya 17% per tahun. Namun sebaliknya, untuk bunga pinjaman kita harus berada di bawah bunga pesaing, meskipun margin laba mengecil.

c) Kebijakan Pemerintah

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

d) Target Laba yang Diinginkan

Target laba yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh bank, jika laba yang diinginkan besar, maka bunga pinjaman ikut besardan demikian pula sebaliknya. Oleh

karena itu, pihak bank harus serius untuk menentukan persentase laba dan keuntungan yang diinginkan.

e) Jangka Waktu

risiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah.

f) Kualitas Jaminan

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

g) Reputasi Perusahaan.

Reputasi perusahaan atau bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit juga sangat menentukan tingkat suku bunga yang akan dibebankan nantinya, karena biasanya dapat dipercaya kemungkinan resiko kredit macet di masa mendatang relative kecil, dan sebaliknya.

h) Produk Yang Kompetitif

Produk yang kompetitif maksudnya adalah produk yang dibiayai kredit tersebut laku di pasaran. Untuk produk yang kompetitif bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kurang kompetitif. Hal ini disebabkan tingkat pengembalian kredit terjamin, karena produk yang dibiayai laku di pasaran.

i) Hubungan Baik

Dalam praktiknya pihak bank mengolongkan nasabahnya menjadi dua, yaitu nasabah utama (primer) dan nasabah biasa (sekunder). Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank. Nasabah utama biasanya memiliki hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

j) Jaminan Pihak Ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya apabila pihak yang memberikan jaminan bonafide, baik dari segi kemampuannya membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, bunga yang dibebankan pun berbeda. Demikian pula sebaliknya, jika penjamin pihak ketiganya kurang bonafide atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> . ibid, hal 154-157.

## C. Tingkat Margin

### 1. Pengertian Tingkat Margin

Bank Syariah dan Lembaga Keuangan Syariah sebagai penjual dalam menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang diberiatuhan secara jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari nasabah yang bertindak sebagai pembeli. Sedangkan pembeli melakukan penawaran sebesar harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh nasabah.

Pengertian tingkat margin menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah tentang Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariaiah “Margin adaalah keuntungan yang diperoleh koperasi atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya.<sup>17</sup>

Secara teknis, yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari. Perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Perlakuan margin ini sangat berbeda dengan bunga bank. Karena margin ini diperoleh melalui akad yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang berdasarkan prinsip keadilan. Serta penetapan atau tingkat margin ini tergantung dari jenis barang, pembanding, reputasi mitra dan alat ukur

---

<sup>17</sup>. Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Replubik Indonesia, NO:91/Kep/M.KUKM I/IX/2004, *Petunjuk Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah*, 2004.

yang digunakan. Penetapan margin yang dilakukan perbankan syariah dipastikan berdasarkan kebutuhan dan kondisi lingkungan yang dihadapi. Dan diasumsikan bahwa bank syariah berada pada pasar persaingan sempurna.

Bank syariah dalam menjaga fungsi intermediasi, tidak hanya berfikir untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi melainkan bagaimana fungsi intermediasi berjalan lancar, karena sangat terkait dengan keluar masuknya nasabah di bank syariaiah.

## **2. Faktor-faktor dalam penetapan margin.**

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil di bank syariah antara lain<sup>18</sup>:

### **a) Komposisi Pendanaan**

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito (bahwa bonus atau athaya untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah), maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif.

### **b) Tingkat Persaingan**

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

---

<sup>18</sup> .Binti Nur Asiyah,*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Yogyakarta:Teras,2014),hal. 157-159.



c) Risiko Pembiayaan

Pada pembiayaan pada sektor yang berisiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding yang berisiko sedang.

d) Jenis Nasabah

Jenis nasabah terbagi menjadi dua yaitu, nasabah prima dan nasabah biasa. nasabah prima, di mana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambilkan keuntungan yang lebih tinggi.

e) Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi : revival, boom atau peak puncak resesi dan depresi. Jika perekonomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, di mana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar, sebaliknya apabila berada pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak rugipun sudah bagus (keuntungan sangat tipis).

f) Tingkat Keuntungan yang Diharapkan Bank

Secara kondisional, hal ini (spread bank) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga risiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tertentu telah menetapkan berapa besar

keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

### **3. Batas Maksimal Penentuan Keuntungan dalam Murabahah**

Batas maksimal penentuan margin atau keuntungan dalam murabahah sebenarnya tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha, sehingga bila melebihi sejumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian, telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat, ketentuan tersebut, karena da beberapa hikmah, diantaranya :

- a) Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara bila perputarannya lambat keuntungannya banyak.
- b) Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembiayaan tunda (kredit). Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit.
- c) Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit, karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks,

yang keuntungannya dlebihkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan.

Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan, sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan dalam suatu hadist yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu, atau bahkan lebih.

Diriwayatkan oleh Ahmad dalam *Musnadnya* dari Urwah bahwa ia menceritakan :

Nabi pernah ditawarkan kambing dagang, lalu Beliau memberikan satu dinar kepadaku. Beliau bersabda “ ‘Hai Urwah, datangu pedangang hewan itu, belikan untukku satu ekor kambing’ ‘aku mendatangi pedagang tersebut dan menawarkan kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kamin tersebut – dalam riwayat lain – menggiring kedua kambingitu. Ditengah jalan, aku bertemu seorang lelaki dan menawar kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata : “Wahai Rasulullah ini kambing Anda dan ini satu dinar juga milik Abnda ! Beliau bertanya, Apa yang Engkau lakukan ?”. Beliau bersabda, “Ya Allah, berkatilah keuntungan perniagannya” Kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di Kinasah di Kota

Kaufah, aku berhasil membawa keuntungan empat puluh ribu dinar sebelum aku sampai kerumah menemui keluargaku”.<sup>19</sup>

#### **D. Pendapatan Nasabah**

##### **1. Pengertian pendapatan nasabah**

Pendapatan dalam ilmu ekonomi teoritis adalah hasil yang diterima, baik berupa uang maupun lainnya atas penggunaan kekayaan (jasa manusia).<sup>20</sup> Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.

Pengertian yang dijelaskan oleh Winardi tentang pendapatan merupakan pendapatan tingkat hidup yang dapat dinikmati oleh individu dimasyarakat, dan juga pendapatan masyarakat yang nantinya akan digunakan untuk mengembalikan pinjaman bagi yang melakukan pinjaman. Pendapatan masyarakat tersebut sebagai sumber penghasilan dari berbagai macam jenis pekerjaan, seperti pegawai negeri, wiraswasta, petani, pengusaha, pengrajin dan seniman.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup>. Muhamad, teknik perhitungan bagi hasil dan profit margin pada bank syariah (Yogyakarta : UII Press, 2004), hal 122-123

<sup>20</sup>. Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), hal. 33.

<sup>21</sup>. Winardi, *Pengantar Ekonomi*, (Jakarta: Gahlia Indonesia, 2001), hal 56.

Dijelaskan pula Djojohadikusumo Sumitro, bahwa pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula.<sup>22</sup>

Pendapatan nasabah dapat digolongkan menjadi dua bagian, yaitu:

- 1) Pendapatan permanen (*permanent income*) adalah pendapatan yang selalu diterima pada setiap periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, misalnya pendapatan dari gaji atau upah. pendapatan ini juga merupakan pendapatan yang diperoleh dari semua factor yang menentukan kekayaan seseorang (yang menciptakan kekayaan)
- 2) Pendapatan sementara (*transitory income*) adalah pendapatan yang tidak bias diperkirakan.<sup>23</sup>

Pada umumnya pengaruh pendapatan terhadap permintaan adalah positif dalam arti bahwa kenaikan pendapatan akan menaikkan permintaan. Hal ini terjadi apabila barang tersebut merupakan barang superior atau normal, ini seperti efek selera dan efek banyaknya pembeli yang mempunyai efek positif. Begitu sebaliknya pada kasus barang inferior, maka kenaikan pendapatan justru menurunkan pendapatan.<sup>24</sup> konsumen selalu berusaha untuk dapat memenuhi segala kebutuhannya dengan cara melakukan usaha tambahan agar kebutuhannya dengan cara melakukan usaha tambahan agar dapat membantu menambah

---

<sup>22</sup> . Djojohadikusumo Sumitro, *Sejarah Pemikiran Ekonomi*, (Jakarta : Yayasan Obor Indonesia, 1990), hal . 25.

<sup>23</sup> . Mangkoesobroto Guritni dan Algifari, *Teori Ekonomi Makro*, (Yogyakarta : STIE YPKN, 1998), hal. 72

<sup>24</sup> Widayat, *Metode Penelitian Pemasaran*, (Malang : UMM, 2004), hal 47

pendapatannya. Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan adalah:

1) Kesempatan kerja yang tersedia

Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.

2) Jenis pekerjaan

Terdapat banyak jenis pekerjaan yang dapat dipilih seseorang dalam melakukan pekerjaannya untuk mendapatkan penghasilan.

3) Kecakapan dan keahlian

Bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.

4) Motivasi atau dorongan

Semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh. Selain itu juga lokasi bekerja yang dekat dengan tempat tinggal dan kota, akan membuat seseorang lebih semangat untuk bekerja.

5) Keuletan kerja

Keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meneliti ke arah kesuksesan dan keberhasilan.

6) Banyak sedikitnya modal yang digunakan

Besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang yang besar pula terhadap pendapatan yang akan diperoleh.<sup>25</sup>

## E. BMT (Baitul Maal wa Tamwil)

### 1. Pengertian BMT

BMT adalah kependekan dari kata Balai Usaha Mandiri Terpadu atau Baitul Maal wa Tamwil, yaitu lembaga keuangan mikro (LKM) yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah<sup>26</sup>. BMT dari segi istilah dapat diartikan adalah sekelompok orang yang menyatukan diri untuk saling membantu dan bekerjasama membangun sumber pelayanan keuangan guna mendorong dan mengembangkan usaha produktif dan meningkatkan tariff hidup para anggota dan keluarganya.<sup>27</sup>

BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan social. Peran soial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT terlihat dari definisi *baitu tamwil*<sup>28</sup>. BMT sesuai namanya memiliki dua fungsi, yaitu :

---

<sup>25</sup> . Ratna Sukmayanti, dkk, *Ilmu Pengetahuan Sosial*, (Jakarta : PT Galaxy Puspa Mega, 2008), hal. 117

<sup>26</sup> . Andri Soemitro, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : KENCANA, Cetakan pertama, 2009), hal 451

<sup>27</sup> . Suharwadi Lubis. Farid Wajadi, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2012), hal 124

<sup>28</sup> , Muhamad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta : UII Press, 2004), hal 126.

- a) Baitul tamwil (rumah pengembangan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonom pengusaha mikro dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi.
- b) Baitul mal (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah harta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat dipandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq, sedekah, dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investas yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat dipahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat yag mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industry, dan pertanian.

Dari pernyataan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwasanya BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Peran sosial BMT akan terlihat pada definisi *baitul maal*, sedangkan peran bisnis BMT



terlihat dari definisi *baitul tanwil*. Sebagai lembaga sosial, *baitul maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya *baitul maal* harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf dan sumber dana lainnya, dan upaya pensyarufan zakat kepada golongan yang paling berhak sesuai dengan ketentuan asnabiah (UU Nomor 38 tahun 1999).

Sebagai lembaga bisnis, BMT lebih mengembangkan usahanya pada sektor keuangan, yakni simpan-pinjam. Usaha ini seperti usaha perbankan yakni menghimpun dana anggota dan calon anggota (nasabah) serta menyalurkan sektor ekonomi yang halal dan menguntungkan. Namun demikian, terbuka luas bagi BMT untuk mengembangkan lahan untuk mengembangkan lahan bisnisnya pada sektor riil maupun sektor keuangan lain yang dilarang dilakukan oleh lembaga keuangan bank. Karena BMT bukan bank, maka ia tidak tunduk pada aturan bank.

Pada dataran hukum di Indonesia, badan hukum yang paling penting untuk BMT adalah koperasi, baik serba usaha (KSU) maupun simpan-pinjam (KSP). namun demikian, sangat mungkin dibentuk perundangan tersendiri, mengingat sistem operasional BMT tidak sama persis dengan perkoperasian, semisal LKM (Lembaga Keuangan Mikro) Syariah.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> . *ibid.*, hal 126-127.

Secara umum profil BMT dapat dirangkum dalam butir-butir berikut

:

a) Tujuan BMT

Meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

b) Sifat BMT

Memiliki usaha yang bersifat mandiri, ditumbuhkembangkan dengan swadaya dan dikelola secara professional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungannya.

c) Visi BMT

Lembaga keuangan syariah yang mandiri, sehat, dan kuat, yang berkualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggotanya pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.

d) Misi BMT

Mewujudkan gerakan pemberantasan anggota dan masyarakat dari belenggu renternir, jerat kemiskinan dan ekonomi ribawi, gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi riil dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju dan gerakan keadilan membangun struktur

masyarakat madani yang adil dan berkemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan syariah dan ridha Allah SWT.

e) Fungsi BMT

Fungsi BMT yang pertama adalah mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota, meamalat dan kerjanya. Kedua adalah mempertinggi kualitas SDM anggota dan Pokusma menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global. Ketiga adalah menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.

**2. Prinsip-prinsip utama BMT**

- a) Keimanan dan ketakwaan pada Allah SWT, dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam kedalam kehidupan nyata.
- b) Keterpaduan, dimana nilai-nilai spiritual berfungsi menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia.<sup>30</sup>
- c) Kekeluargaan (kooperatif) yakni mengutamakan kepentingan bersama diatas kepentingan pribadi.
- d) Kebersamaan yakni kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT. Antara pengelola dan pengurus harus memiliki

---

<sup>30</sup> . Andri Soemitro, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, ... Hal 452

satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan soisal.

- e) Kemandirian yakni mandiri diatas semua golongan politik.mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya,
- f) Profesionalisme yakni semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan.
- g) Istikamah : konsisten, konsekuen, kontinuitas/berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.

### **3. Ciri-ciri utama BMT**

BMT merupakan lembaga milik masyarakat, sehingga keberadannya akan selalu dikontrol dan diawasi oleh masyarakat. Laba atau keuntungan BMT yang diperoleh BMT juga akan didistribusikan kepada masyarakat, sehingga maju mundurnya BMT sangat dipengaruhi oleh masyarakat disekitar BMT berada. Cirri utama BMT yaitu :

- a) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungannya.
- b) Bukan lembaga social tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefektifkan penggunaan zakat, infak, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.

- c) Ditumbuhkan dari bawah berandaskan peran serta masyarakat disekitarnya.
- d) Milik bersama masyarakat kecil dan bawah dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang seorang atau orang dari luar masyarakat itu.<sup>31</sup>

Disamping cirri-ciri utama diatas, BMT juga memiliki cirri-ciri khusus yaitu :

- a) Staf dan karyawan BMT bertindak proaktif, tidak menunggu tetapi menjemput bola, bahkan merebut bola, baik untuk menghimpun dana anggota maupun untuk pembiayaan.
- b) Kantor dibuka dalam waktu yang tertentu yang ditetapkan sesuai kebutuhan dasar, waktu buka kasnya tidak terbatas pada siang hari saja, tetapi dapat saja malam atau sore hari tergantung staff saja, karena kebanyakan dari mereka pada keluar untuk menjemput anggota.
- c) BMT mengadakan pendampingan usaha anggota. Pendampingan ini akan lebih efektif jika dilakukan secara berkelompok. Dalam pendampingan ini akan dilakukan pengajian rutin, dirumah, masjid, atau sekolah, kemudian dilanjutkan dengan berbincangan mengenai bisnis lain-lain. Dalam pengajian ini juga dilakukan angsuran dan simpanan.

---

<sup>31</sup>.ibid, Hal 454

- d) Manajemen BMT diselenggarakan secara profesionalisme, dimana ;  
Administrasi keuangan dilakukan berdasarkan standar
- 1) akuntansi keuangan Indonesia yang disesuaikan dengan prinsip akuntansi syariah.
  - 2) Setiap Bulan BMT akan menerbitkan laporan keuangan dan penjelasan dari isi laporan tersebut.
  - 3) Setiap tahun buku yang ditetapkan, maksimal sampai bulan Maret tahun berikutnya, BMT akan menyelenggarakan Musyawarah Anggota Tahunan. Forum ini merupakan forum permusyawaratan tinggi.
  - 4) Aktif menjemput bola, berprakarsa, kreatif-inovatif, menemukan masalah dan memecahkannya secara bijak dan memberikan kemenangan pada semua pihak (win-win solution).
  - 5) Berpikir, bersikap dan bertindak “ashsanu ‘amala” atau *service exelence*.
  - 6) Berorientasi pada pasar bukan pada produk. Meskipun produk menjadi penting, namun pendirian dan pengembangan BMT harus senantiasa memperhatikan aspek pasar, baik dari sisi lokasi, potensi pasar, tingkat persaingan serta lingkungan bisnisnya.<sup>32</sup>

## **F. Kajian Penelitian Terdahulu**

---

<sup>32</sup> . Muhamad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, ..., hal 132-134

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan, selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Adapun peneliti lain yang meneliti mengenai minat nasabah menggunakan suatu produk pembiayaan dalam lembaga keuangan adalah :

Penelitian yang dilakukan oleh Visa Alvi Sa'adah, dengan bertujuan untuk mengetahui Pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pembiayaan murabahah pada anggota BMT Agritama Blitar, metode yang digunakan adalah kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan harga jual dan tingkat margin berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembiayaan murabahah. Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah dimana penelitian meneliti pengaruh yang ditimbulkan oleh pengaruh penetapan harga jual dan tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan pendapatan nasabah, tingkat margin, dan kualitas pelayanan terhadap minat anggota memilih pembiayaan murabahah.<sup>33</sup>

Penelitian Yang Dilakukan Oleh Eva Roviana Dengan Tujuan Untuk Pengaruh Persepsi Harga Atau Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan *Murabahah* di Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Metode Yang Digunakan Adalah Metode Kuantitatif. Hasil Penelitian Menunjukkan Ini Menunjukkan Bahwa Variabel Tingkat

---

<sup>33</sup>. Visa Alvi Sa'adah, *Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Anggota Bmt Agritama Blitar*, (Skripsi : IAIN Tulungagung, 2015 ),

Margin dan Kualitas Pelayanan Memiliki Pengaruh Yang Signifikan Terhadap Minat Anggota. Perbedaan Dengan Penelitian Yang Penulis Lakukan Adalah Dimana Penelitian Meneliti Pengaruh Yang Ditimbulkan Oleh Persepsi Nasabah Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah. Sedangkan Penelitian Yang Penulis Lakukan Adalah Uni Tuk Mengetahui Seberapa Besar Pengaruh Yang Ditimbulkan Pendapatan Nasabah, Tingkat Margin, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Memilih Pembiayaan Murabahah.<sup>34</sup>

Dalam penelitian Latifatul Mufidah pada tahun 2012 dengan judul penelitian Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Murabahah pada Bank Umum Syariah Periode Tahun 2009-2011. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan berdasarkan koefisien regresi margin keuntungan berpengaruh positif signifikan terhadap jumlah pembiayaan murabahah.<sup>35</sup> Perbedaan dari penelitian sekarang adalah memiliki kesamaan dalam hasil yang telah dilakukan yaitu memiliki pengaruh positif signifikan

Dalam penelitian Nur'Atiah yang bertujuan untuk pengaruh biaya akad, kecepatan pencairan pembiayaan, dan keuntungan margin terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* non muslim. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya akad, kecepatan pencairan pembiayaan, dan keuntungan margin secara simultan berpengaruh positif dan signifikan

---

<sup>34</sup> . Eva Roviana, *Journal Pengaruh Persepsi Harga Atau Margin Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota Dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah*,(diakses tanggal 24 Desember 2026 pukul 10.00)

<sup>35</sup> . Latifatul Mufidah, *Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada bank Umum Syariah Periode 2009-2011*,2012.



terhadap permintaan pembiayaan Murabahah nasabah non muslim pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan.<sup>36</sup> Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah dimana penelitian meneliti pengaruh yang ditimbulkan oleh biaya akad, kecepatan pencairan pembiayaan, dan keuntungan margin terhadap permintaan pembiayaan *murabahah* non muslim. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan pendapatan nasabah, tingkat margin, dan kualitas pelayanan terhadap minat anggota memilih pembiayaan murabahah.

Dalam penelitian Joko Lelono yang bertujuan untuk mengetahui apa sajakah factor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan lembaga keuangan syariah (studi kasus pada BMT Muamalah Mandiri Baturetno Wonogiri).<sup>37</sup> Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable pendapatan, pendidikan dan persepsi terhadap pelayanan (variable independen), secara persial berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan di BMT Muamalah Mandiri. Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah dimana penelitian meneliti pengaruh yang ditimbulkan oleh pendapatan, pendidikan, dan persepsi terhadap pelayanan berpengaruh terhadap permintaan pembiayaan. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan

---

<sup>36</sup> .Nur Ati'ah, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Nasabah Non Muslim Terhadap Pembiayaan Murabahah* pada PT, Bank Syariah Mandiri Cabang (Skripsi : USU Medan, 2011), hal. 34, diakses pada tanggal 7 Desember 2016

<sup>37</sup> Joko Lelono Bambang Widoyono, *A Pendekatan Kuantitatif nalisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah* (Studi Kasus pada BMT Muamalah Mandiri Baturetno Wonogiri, Skripsi : UNS Surakarta, 2011), hal 24-25, diakses pada tanggal 8 Desember 2016

pendapatan nasabah, tingkat margin, dan kualitas pelayanan terhadap minat anggota memilih pembiayaan murabahah.

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Mustika Rimadhani dengan judul penelitian Analisis Variabel-variabel yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa penelitian dan analisis data mengenai pengaruh simpanan (dana pihak ketiga), margin keuntungan, Non Performing Financing (NPF), dan Financing to Deposit Ratio (FDR) terhadap pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Margin keuntungan tidak signifikan terhadap pertumbuhan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri. Tidak terdapatnya pengaruh dikarenakan ada unsure Falah didalamnya yang menyebabkan margin keuntungan tidak mempengaruhi pertumbuhan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.<sup>38</sup>

Dalam penelitian herni ali Miftahurrohman, yang bertujuan untuk mengetahui determinan yang mempengaruhi pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di Indonesia.<sup>39</sup> Hasil penelitian ini menunjukkan dana pihak ketiga (dpk) berpengaruh positif terhadap pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di Indonesia. Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah dimana penelitian meneliti determinan yang mempengaruhi

---

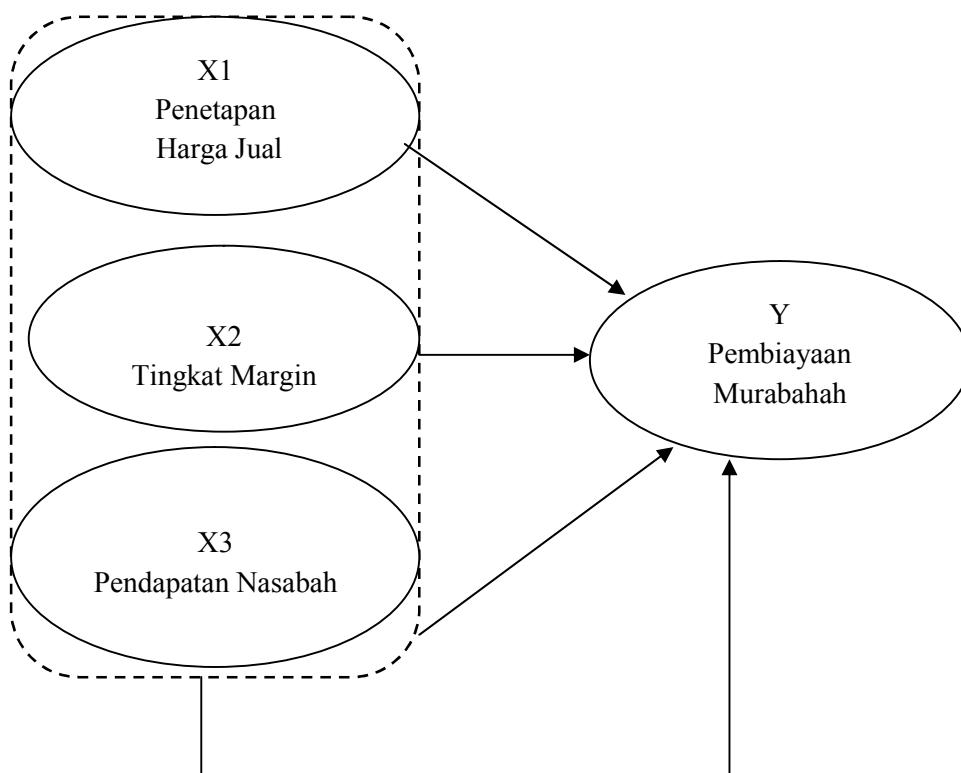
<sup>38</sup>. Mustika Rimadhani, *Analisis Variabel-variabel yang mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12*, diakses di [http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi\\_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf](http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf) pada tanggal 23 Maret 2017.

<sup>39</sup>. Herni Ali Miftahurrohman, *journal determinan yang mempengaruhi pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di Indonesia*, (diakses pada tanggal 1 Maret 2017 pukul 17.00)

pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di indonesia. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan pendapatan nasabah, tingkat margin, dan kualitas pelayanan terhadap minat anggota memilih pembiayaan murabahah.

### G. Kerangka Konseptual

Kerangka berfikir penelitian dengan judul penelitian **“Pengaruh Penetapan Harga Jual, Tingkat Margin, dan Pendapatan Nasabah terhadap minat Nasabah memilih Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo, adalah :**



Keterangan :

$X_1Y$  = Didasarkan pada teori Wiroso<sup>40</sup>, penelitian terdahulu dilakukan Sa'adah<sup>41</sup>.

$X_2Y$  = Didasarkan pada teori Asiyah<sup>42</sup>, penelitian terdahulu dilakukan oleh Mustika Rimadhani<sup>43</sup>

$X_3Y$  = Didasarkan pada teori Ridwan<sup>44</sup>, penelitian terdahulu dilakukan oleh Lelono<sup>45</sup>.

$X_1X_2X_3Y$  = Didasarkan pada teori Wiroso, Asiyah, dan Ridwan didukung dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sa'adah, Mustika Rimadhani, dan Lelono.

## H. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dapat diartikan jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah, sehingga harus diuji

---

<sup>40</sup>. Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, (Yogyakarta : UII Press, 2005), hal 37-38.

<sup>41</sup>. Visa Alvi Sa'adah, *Pengaruh Penetapan Harga Jual Dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Anggota Bmt Agridama Blitar*, (Skripsi : IAIN Tulungagung, 2015 ),

<sup>42</sup>. Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), hal. 157-159.

<sup>43</sup> Mustika Rimadhani, *Analisis Variabel-variabel yang mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12*, diakses di [http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi\\_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf](http://www.online.fe.trisakti.ac.id/publikasi_ilmiah/Jurnal%20Media%20Ekonomi/VOL.%2019%20NOMOR%201%20APRIL%202011/2.pdf) pada tanggal 20 APRIL 2017

<sup>44</sup>. Ahmad Hasan Ridwan, *BMT dan Bank Islam*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004)., hal. 33.

<sup>45</sup>. Joko Lelono Bambang Widoyono, *A Pendekatan Kuantitatif nalisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Lembaga Keuangan Syariah* (Studi Kasus pada BMT Muamalah Mandiri Baturetno Wonogiri, Skripsi : UNS Surakarta, 2011), hal 24-25, diakses pada tanggal 8 Desember 2016

secara empiris.<sup>46</sup> Hipotesis dalam penelitian **“Pengaruh Penetapan Harga Jual, Tingkat Margin, dan Pendapatan Nasabah terhadap minat Nasabah memilih Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo,** adalah:

1. Penetapan harga jual berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo.
2. Tingkat margin berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo.
3. Pendapatan nasabah berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo.
4. Penetapan harga jual, tingkat margin, dan pendapatan nasabah secara simulatan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah memilih pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah Karangrejo

---

<sup>46</sup>. M.Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2002), hal. 50.