

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK  
MURABAHAH (STUDI KASUS DI BAITUL MAL  
WATAMWIL AMANAH RAY UNIT SUTRISNO MEDAN)**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Dan Memenuhi Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh:

**RASMI SIREGAR**  
NPM : 1501270122



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**

**BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi  
Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

**NAMA MAHASISWA** : Rasmi Siregar  
**NPM** : 1501270122  
**PROGRAM STUDI** : Perbankan Syariah  
**HARI, TANGGAL** : Sabtu, 16 Maret 2019  
**WAKTU** : 08.00 s.d selesai

**TIM PENGUJI**

**PENGUJI I** : Dr. Azuar Juliandi, SE, M.Si  
**PENGUJI II** : Sri Fitri Wahyuni, SE, MM

**PANITIA PENGUJI**

**Ketua**

**Sekretaris**

**Dr. Muhammad Qorib, MA**

**Zailani, S.PdI, MA**

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK MURABAHAH  
(STUDI KASUS DI BAITUL MAL WATAMWIL AMANAH RAY  
UNIT SUTRISNO MEDAN)  
SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi  
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana  
Program Studi Perbankan Syariah*



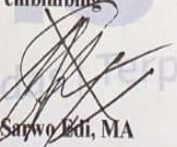
Oleh :

RASMI SIREGAR  
NPM: 1501270122

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**UMSU**

Pembimbing

  
Drs. Sarwo Eddi, MA

FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019



Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rasmi Siregar  
 NPM : 1501270122  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Jenjang : S-1 (Strata Satu)  
 Ketua Program Studi : Selamat Pohan S.Ag, MA  
 Dosen Pembimbing : Drs. Sarwo Edi, MA  
 Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah ( Studi Kasus di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan ).

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
9-3-2019	Di cek dan jenis penelitian dengan analisis pengelolaan data di perjelas struktur di perjelas pembagiannya		
11-3-2019	Di perbaiki dan dibaca ulang Di buat Pdf not dan tugas yang beroperasi di struktur organisasi agar lebih jelas		
12-3-2019	1) Daftar isi di lengkap 2) halaman di perbaiki 3) Di busun yang rapi		
12-3-2019	Gambar persahaan diteliti di deskripsi persahaan		

Diketahui/ Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing

Drs. Sarwo Edi, MA

Medan, 12 Maret 2019





Unggul, Cerdas & Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

# MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

Website : [www.umsu.ac.id](http://www.umsu.ac.id) E-mail : [rektor@umsu.ac.id](mailto:rektor@umsu.ac.id)

Bankir : Bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rasmi Siregar  
 NPM : 1501270122  
 Program Studi : Perbankan Syariah  
 Jenjang : S-1 (Strata Satu)  
 Ketua Program Studi : Selamat Pohan, S.Ag, MA  
 Dosen Pembimbing : Drs. Sarwo Edi, MA  
 Judul Skripsi : Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah ( Studi Kasus di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan ).

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
12-3-2019	Acc.		

Medan, 12 Maret 2019

Diketahui/ Disetujui  
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Ketua Program Studi

Selamat Pohan, S.Ag, MA

Pembimbing

Drs. Sarwo Edi, MA

## **ABSTRAK**

### **Rasmi Siregar, 1501270122, Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah (Studi Kasus di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan), Pembimbing Drs. Sarwo Edi, MA**

Penelitian ini dibuat agar dapat berguna sebagai tambahan wawasan bagi masyarakat mengenai penetapan harga jual produk murabahah di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan. Rumusan masalah yang diteliti adalah Bagaimana Pelaksanaan transaksi produk murabahah pada Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan. Bagaimana metode dan penerapan penentuan harga. Bagaimana kebijakan BMT untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syariah. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan transaksi produk. Untuk mengetahui bagaimana metode dan penerapan penentuan harga. Untuk mengetahui bagaimana kebijakan BMT untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syariah.

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian BMT yang mengenai bagaimana pelaksanaan penetapan harga jual produk murabahah yang masing-masing siklus mengenai wawancara, dan dokumentasi. Subjek penelitian ini adalah manager Baitul Mal Watamwil. Teknik dan pengumpulan data yang digunakan yaitu lembar wawancara dan analisis dokumentasi yang digunakan yaitu teknik analisis data kualitatif.

Hasil penelitian yang diperoleh yaitu penetapan harga yang dilakukan pihak BMT dalam menjual produk-produknya sudah sesuai dengan program harga jual yang telah disepakati diawal, BMT sudah direkomendasi oleh PINBUK No. 001/PINBUK-MDN/R/B/I/2007 kemudian dilengkapi dan diperkuat dengan Akte Notaris No. 66, tanggal 20 Februari 2007 dan izin dinas koperasi Sumatera Utara. Setelah dilakukan penelitian dapat disampaikan bahwa produk murabahah sudah banyak dipercaya masyarakat.

Kata kunci: BMT, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah

## **ABSTRACT**

***Rasmi Siregar, 1501270122, Analysis of the Selling price of murabahah products (case study in Baitul Mal Watanwil Amanah Sutrisno terrain ray unit), mentor Drs. Sarwo Edi, MA***

*This research was made so that it could be useful as an additional insight public awareness about pricing of murabahah products at Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan, the formulation of the problem under study is how to do murabahah product transaction on Baitul Mal Watamwil is mandatet by the field sutrisno ray unit, how is the method and applicationof the sellingprice of the product, how is BMT policy to run its business. the purpose of this research is to find out how the product, to find out how the method and application of selling price determination,to find out how BMT policies to run its business in sharia reviews.*

*Research conducted BMT research regarding how is the implementation of selling prices murabahah product each cycle regarding interview and documentation. The subject of this study was the BMT manager, data collection techniques used are namely interview sheets and documentation analysis the documentation used is technical analysis of qualitative data.*

*The results of the research obtained is the price determination made by BMT in selling products the product is in accordance with a selling price program that has been agreed at the beginning, of BMT it has been recommended by PINBUK No.001/PINBUK-MDN/R/B/I/2007 then equipped and strengthened with a notary deed no. 66, date 20 february 2007and official permission of the north Sumatra cooperative. After research can be conveyed that murabahah products has been trusted by many people.*

*Keywords: BMT, a sharia financing savings and loan cooperative.*

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

*Alhamdulillah*, puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat beserta hidayah-Nya sehingga penulis masih diberikan kesehatan untuk dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah (Studi Kasus di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan)”**.

Penulisan skripsi ini disusun sebagai bahanda dalam melakukan penelitian serta untuk memenuhi persyaratan dalam mengerjakan skripsi yang menjadi tugas akhir pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan pemahaman, pengetahuan serta wawasan yang penulis miliki. Sehingga pada penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan baik itu dalam penyajian materi maupun penggunaan bahasa. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran pembuatan skripsi ini agar tidak terulang lagi untuk kedepannya. Kelancaran dan keberhasilan penyusunan skripsi ini tidak terlepas berkat bantuan, bimbingan berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam pemberian saran baik dari sistematis dan rancangan penulis yang bertujuan untuk kesempurnaan pembuatan skripsi. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ungkapan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua tercinta Ayahanda Sudirman Siregar dan Ibunda Mariani Hasibuan, penulis ini tidaklah ada artinya tanpa kasih sayang dan cinta dari kalian selama ini, sehingga penulis terus termotivasi untuk menjalankan dan menyelesaikan perkuliahan ini dengan baik.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.



3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag. MA selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Drs. Sarwo Edi, MA selaku Dosen Pembimbing pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang selama ini telah tulus dan ikhlas meluangkan waktunya untuk menuntun dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
8. Bapak/Ibu dosen Fakultas Agama Islam dan seluruh dosen Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Ibu Wahyuni, SE sebagai Pimpinan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan yang telah memberikan izin melakukan riset kepada penulis dan menerima penulis dengan baik.
10. Teman-teman seperjuangan Reni Admawati, Anggieta Putri Zahra, Elsa Hafeeza Lubis, Elvy Nopita, Indah Rizky, dan seluruh kelas B pagi Perbankan Syariah 2015 Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian proposal ini, semoga proposal ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca, Amin.

*Wassalamua'alaikum, Wr.Wb*

Medan, 12 Maret 2019

Penulis

**RASMI SIREGAR**  
**NPM:1501270122**

## DAFTAR TABEL

Tabel II.1. Penelitian Terdahulu.....	31
Tabel III.1 Pelaksanaan Waktu Penelitian .....	38

## **DAFTAR GAMBAR**

GambarIV.1 Logo BMT Amanah Ray.....	45
Gambar IV.2 Struktur Organisasi BMT Amanah Ray.....	47

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Salah satu fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah jual beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW, dan parasahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Besarnya keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Pengertian pembiayaan *murabahah* singkatnya 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).<sup>1</sup>

Akad *Al-Murabahah* yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai, bisa juga secara bayar tangguh atau bayar dengan angsuran. *Murabahah* merupakan produk perbankan Islam dalam pembiayaan pembelian barang local maupun Internasional. Pembiayaan *Murabahah* mirip dengan kredit modal kerja dari bank konvensional karena itu jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun. Bank mendapatkan keuntungan dari harga barang yang dinaikkan. Bank membiayai pembelian barang dengan membeli barang itu atas nama nasabahnya dan menambahkan suatu *mark up* sebelum menjual barang itu kepada nasabah atas dasar *cost-plus profit*.<sup>2</sup>

Pembiayaan *murabahah* terjadi karena pembiayaan ini memiliki kecenderungan risiko yang lebih kecil dan lebih mengamankan bagi shareholder. Perbedaan keduanya hanyalah menyangkut soal hukum antara kontrak hutang piutang dalam bunga dan kontrak jual beli dalam mark

---

<sup>1</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Yogyakarta : UII Press 2012. hal. 27

<sup>2</sup>Andrian Sutedi, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal. 95-96

up.Siddiqi dalam karyanya *Banking Without Interest* dengan tegas menyatakan untuk menghapus instrument murabahah dari perbankan syariah.<sup>3</sup>

Kondisi tersebut dapat terlihat dalam penentuan harga jual produk murabahah. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa lembaga keuangan syariah yang menggunakan akad murabahah dalam menjual barang, tetap menggunakan prinsip *cost of fund* yang merupakan landasan kekejaman kredit dalam perbankan konvensional. Pada proses penentuan harga jualnya, bank syariah masih bergantung kepada beberapa faktor layaknya bank konvensional, yaitu suku bunga yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dan pemindahan beban keuntungan bagi pihak bank, pemilik modal, serta nasabah penyimpan (Abduh, 2011).

Masalah yang terjadi jika penetapan harga cenderung baik, maka akan mudah menarik minat nasabah untuk menabung di BMT. Tapi jika penetapannya susah di tentukan maka tidak sedikit nasabah enggan untuk bergabung di BMT tersebut, maka dari itu lingkup usaha yang mikro, menjadikan BMT mesti kompeten sebagai sebuah industri. Sedangkan dalam tubuh BMT sendiri telah melekat prinsip-prinsip syariah yang harus dijalankan.

BMT yang merupakan lembaga keuangan syariah mempunyai banyak keunggulan karena tidak hanya berdasarkan pada syariah saja sehingga aktivitas dan transaksinya menjadi halal, dengan sifatnya yang terbuka berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi dari pengusaha kecil dan tidak mengkhususkan diri bagi nasabah muslim saja, tetapi juga bagi non muslim.

Dalam sebuah persaingan industri perbankan yang sedemikian kompetitif, di ketahui bahwa banyak persaingan yang melakukan pelaksanaan transaksi di BMT kini belum semaksimal mungkin karena penetapan harga jual produk murabahah cenderung sangat lebih kecil. senantiasa berupaya untuk meningkatkan dan mempertahankan pendapatannya melalui berbagai cara, salah satu cara yang dapat ditempuh dengan meningkatkan jumlah nasabah khususnya pada produk murabahah.

---

<sup>3</sup>Zainal Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, ( Jakarta: Alfabeta, 2006), hal. 50

Berangkat dari realitas penyaluran dana khususnya produk pembiayaan murabahah. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah (Studi Kasus di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan)**”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Adapun identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penetapan harga jual susah ditentukan dengan cepat.
2. Pelaksanaan transaksi murabahah belum maksimal.

## **C. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini tidak terlalu melebar, mengingat keterbatasan waktu, pengetahuan dan kemampuan peneliti baik secara moril maupun materil, maka penelitian ini dibatasi pada masalah penetapan harga jual produk murabahah di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan.

## **D. Rumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan transaksi produk murabahah pada Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan.
2. Bagaimana metode dan penerapan penentuan harga jual produk murabahah di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan ditinjau dari prinsip syariah.
3. Bagaimana kebijakan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syariah.

## **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan transaksi produk murabahah pada Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan.



2. Untuk mengetahui bagaimana metode dan penerapan penentuan harga jual produk murabahah di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan ditinjau dari prinsip syariah.
3. Untuk mengetahui bagaimana kebijakan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syariah.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat bagi Penulis  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memberikan gambaran mengenai penetapan harga jual produk murabahah di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan.
2. Manfaat bagi UMSU  
Diharapkan dalam penelitian ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan referensi bagi para akademisi mengenai penetapan harga jual produk murabahah dan ini dapat dijadikan landasan perbandingan dalam melakukan penelitian di masa yang akan datang.
3. Manfaat bagi BMT yang diteliti  
Bagi Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan dapat dijadikan sumber informasi tentang pentingnya penetapan harga jual produk murabahah.
4. Manfaat bagi Peneliti Berikutnya  
Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi lembaga-lembaga yang terkait dalam pembuatan kebijakan mengenai penetapan harga jual produk murabahah di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan.
5. Manfaat bagi Masyarakat  
Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai tambahan wawasan bagi masyarakat mengenai penetapan harga jual produk murabahah.

## **G. Sistematika Penulisan**

Pembahasan dalam penelitian ini terdiri atas lima bab dengan sistematika penulisannya sebagai berikut:

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Merupakan bagian pendahuluan yang dijadikan sebagai acuan pembahasan bab-bab berikutnya dan sekaligus mencerminkan isi secara global skripsi yang berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan masalah, manfaat penelitian, sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Menjelaskan atau memaparkan teori-teori tentang murabahah, pengertian murabahah, dasar hukum murabahah, fatwa ketentuan murabahah, syarat dan rukun murabahah, jenis-jenis murabahah, pembiayaan BMT, penelitian terdahulu, kerangka berfikir.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang metode dan langkah-langkah penelitian yang meliputi rancangan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, definisi operasional, sumber dan jenis data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

### **BAB IV PENELITIAN HASIL PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisi mengenai gambaran umum lokasi penelitian dan hasil analisis data lapangan.

### **BAB V PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan penetapan harga murabahah berdasarkan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Uraian Teoritis

##### 1. Pengertian *Murabahah*

Secara bahasa, kata *murabahah* berasal dari bahasa Arab dengan akar kata *ribh* yang artinya “keuntungan”. Sedangkan secara istilah, menurut Lukman Hakim, *murabahah* merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual tersebut disetujui pembeli.<sup>4</sup> Istilah yang hampir sama juga diberikan oleh Hulwati yang menyatakan bahwa *murabahah* secara istilah adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan.<sup>5</sup>

Sebagaimana telah dikutip Dimyauddin di dalam bukunya *murabahah* menurut Ibnu Rusy al Maliki adalah jual beli komoditas di mana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.<sup>6</sup> Menurut Antonio bai' *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>7</sup> Menurut Anwar, *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disetujui bersama untuk dibayar pada waktu yang ditentukan atau dibayar secara cicilan. Pengertian yang sama juga diberikan Karim bahwa cara pembayaran *murabahah* dapat dilakukan baik dalam bentuk *lump sum* (sekaligus) maupun dalam bentuk

---

<sup>4</sup>Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Erlangga, 2012, hlm.116-117

<sup>5</sup>Hulwati, *Ekonomi Islam Teori dan Praktiknya dalam Perdagangan Obligasi Syari'ah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*, Jakarta: Ciputat Press Group, 2009, hlm. 76

<sup>6</sup>Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Yogyakarta: Celebsn Timur UH III, 2008, hlm.103-104

<sup>7</sup>M. Syafi'i Anwar, *Alternatif Terhadap Sistem Bunga*, Jurnal Ulumul Qur'an II, Edisi 9 Oktober 1991, hlm. 13

angsuran.<sup>8</sup> Sedang dalam fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000, *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>9</sup>

Jika ditinjau dari segi definisi, maka *murabahah* dapat dipahami sebagai keuntungan yang disepakati. Oleh sebab itu, menurut Karim karakteristik *murabahah* adalah sebagai berikut :

“Si penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut. Misal si Fulan membeli unta 30 dinar, biaya-biaya yang dikeluarkan 5 dinar, maka ketika ia menawarkan untanya ia mengatakan : saya jual unta ini 50 dinar, saya mengambil keuntungan 15 dinar”.<sup>10</sup>

Melihat beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian BMT mensyaratkan atas laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu. Dalam konteks ini, BMT tidak meminjamkan uang kepada anggota untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi pihak BMT membelikan komoditas pesanan anggota dari pihak ketiga, dan baru kemudian dijual kembali kepada anggota dengan harga yang disepakati kedua belah pihak. *Murabahah* berbeda dengan jual beli biasa (*musawamah*) dimana dalam jual beli *musawamah* terdapat proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli untuk menentukan harga jual, di mana penjual juga tidak menyebutkan harga beli dan keuntungan yang

---

<sup>8</sup>Adimarwan A. Karim., *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2011, hlm. 115

<sup>9</sup>Osmad Muthaheer, *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, hlm. 57

<sup>10</sup>Adimarwan A. Karim, *Ekonomi Islam; Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani, 2001,

diinginkan. Berbeda dengan *murabahah*, harga beli dan keuntungan yang diinginkan harus dijelaskan kepada pembeli.

## 2. Dasar Hukum *Murabahah*

*Murabahah* merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini medominasi produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam Islam, jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antar sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.<sup>11</sup> Dengan demikian ditinjau dari aspek hukum Islam, maka praktik *murabahah* ini dibolehkan baik menurut Al-Qur'an, Hadits. Dalil-dalil yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan pembiayaan *murabahah* di antaranya adalah sebagai berikut:

- a. Surat Al-Baqarah ayat 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 مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ  
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

275. Orang-orang yang makan (mengambil) riba<sup>[174]</sup> tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila<sup>[175]</sup>. 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

---

<sup>11</sup>Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syari'ah), Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, loc. cit., hlm. 58

dahulu<sup>[176]</sup>(sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.<sup>12</sup>

Tafsir:

[174]. *Riba* itu ada dua macam: nasiah dan fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah.

[175]. Maksudnya: orang yang mengambil riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan.

[176]. Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan.

Ayat di atas Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum serta menolak dan melarang konsep *ribawi*. Berdasarkan ketentuan ini jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas dari *syara'* dan sah untuk dioperasionalisasikan dalam praktik pembiayaan BMT karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung riba.

#### b. Surat An Nisa' ayat 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ءِلَّا اَنْ  
تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ؕ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

<sup>12</sup>Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: Depag RI, 2005, hlm. 48



Artinya: ayat .29 Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu<sup>[287]</sup>; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(QS. An Nisa' (4) : 29)<sup>13</sup>

Tafsir: [287]. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

Ayat di atas melarang segala bentuk transaksi yang bathil. Di antara transaksi yang dikategorikan bathil adalah yang mengandung bunga (riba) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional karena akad yang digunakan adalah utang. Berbeda dengan *murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, karena menggunakan akad jual beli. Di samping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing. Hadits riwayat Ibnu Majah

عَنْ صَالِحِ بْنِ صُهَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ. قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاءُ  
الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمُقَارَضَةُ وَإِخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ رواه ابن ماجه ().

Artinya :*Dari Suhaib Ar Rumi r.a. bahwa Rasulullah Saw bersabda“Tigahal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara*

---

<sup>13</sup>Ibid., hlm. 27

*tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual. (HR. Ibnu Majah)<sup>14</sup>*

Hadits riwayat Ibnu Majah tersebut merupakan dalil lain diperbolehkannya *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Meskipun kedudukan hadits ini lemah, namun banyak ulama' yang menggunakan dalil ini sebagai dasar hukum akad *murabahah* ataupun jual beli jatuh tempo. Ulama menyatakan bahwa arti tumbuh dan menjadi lebih baik terdapat pada perniagaan. Terlebih pada jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo atau akad *murabahah*. Dengan menunjuk adanya keberkahan ini, hal ini mengindikasikan diperbolehkannya praktik jual beli yang dilakukan secara jatuh tempo. Begitu juga dengan akad *murabahah* yang dilakukan secara jatuh tempo. Dalam arti, nasabah diberi jangka waktu untuk melakukan pelunasan atas harga komoditas sesuai dengan kesepakatan langsung kepadanya dalam Al-Qur'an atau hadits yang diterima umum, para ahli hukum harus membenarkan *murabahah* berdasarkan landasan lain."<sup>15</sup>

Menurut imam Malik, *murabahah* itu dibolehkan (*mubah*) dengan berlandaskan pada orang-orang Madinah, yaitu ada konsensus pendapat di Madinah mengenai hukum tentang orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan keuntungan. Imam Syafi'i mengatakan jika seorang menunjukkan komoditas kepada seseorang dan mengatakan "kamu beli untukku, aku akan memberikan keuntungan begini, begitu", kemudian orang

---

<sup>14</sup>A. Hasan, *Bulughul Maraam*, Bangil : CV. Pustaka Tamaam, 1991, hlm. 496

<sup>15</sup>Abdullah Syeed, *Menyoal Bank Syari'ah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas*, Jakarta: Paramadina, 2004, hlm. 119

itu membelinya, maka transaksi itu sah. Sedangkan Marghinani seorang fiqh mazhab Hanafi membenarkan keabsahan *murabahah* berdasarkan kondisi penting bagi validitas penjualan di dalamnya. Demikian pula Nawawi dari mazhab Syafi'i, secara sederhana mengemukakan bahwa penjualan *murabahah* sah menurut hukum tanpa bantahan.<sup>16</sup> Dengan demikian dapat dikatakan bahwa landasan hukum pembiayaan *murabahah* adalah Al-Qu'an dan hadits Rasulullah SAW.

### 3. Fatwa DSN Tentang Ketentuan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah*, yaitu sebagai berikut:<sup>17</sup>

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at 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 ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

---

<sup>16</sup>ibid., hlm. 120

<sup>17</sup>Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010, hlm. 141-142

- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- h. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya.
- d. Karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- e. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- f. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- g. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- h. Jika uang muka memakai kontrak *„urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; atau (2) 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.

#### 4. Syarat dan Rukun *Murabahah*

##### A. Syarat

Menurut Haroen akad *murabahah* akan dikatakan sah, jika memenuhi beberapa syarat berikut ini:

- a. Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *bai' murabahah*.<sup>18</sup>
- b. Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan persentasi dari harga beli.
- c. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang *mitsli*, dalam arti terdapat padanya di pasaran, dan lebih baik jika menggunakan uang.
- d. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang *ribawi*.
- e. Akad jual beli pertama harus sah adanya.
- f. Informasi yang wajib dan tidak diberitahukan dalam *bai' murabahah*.<sup>19</sup>

Sedangkan menurut jumhur ulama' rukun dan syarat yang terdapat dalam *bai' murabahah* sama dengan rukun dan syarat yang terdapat dalam jual beli, dan hal itu identik dengan rukun dan syarat yang harus ada dalam akad. Menurut Hanafiyah, rukun yang terdapat dalam jual beli hanya satu, yaitu *sighat* (*ijab qobul*), adapun rukun-rukun lainnya merupakan derivasi dari *sighat*. Dalam artian, *sighat* tidak akan ada jika tidak terdapat dua pihak yang bertransaksi, misalnya penjual dan pembeli, dalam melakukan akad tentunya ada sesuatu yang harus ditransaksikan, yakni objek transaksi.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup>Haroen Nasrun Fiqh Muamalah, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007, h. 20

<sup>19</sup>Dimyauddin Djuwaini, loc. Cit., hlm. 108-109

<sup>20</sup>Ibid., hlm. 111

## B. Rukun

Rukun *murabahah* antara lain<sup>21</sup>:

a. Penjual (*Bai'*)

Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.

b. Pembeli (*Musyitari*)

Pembeli merupakan, seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

c. Objek jual beli (*Mabi'*)

Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. Contoh : alat komoditas transportasi, alat kebutuhan rumah tangga dan lain lain.

d. Harga (*Tsaman*)

Harga merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Ijab qobul

Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qobul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qobul perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup>Haroen Nasrun Fiqh Muamalah, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007, h. 21

<sup>22</sup>Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan Pada Bank Syariah), Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, loc. cit., hlm. 58



### **c. Jenis-jenis *Murabahah***

Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada *mudharib* (pengelola), *murabahah* dapat dikategorikan sebagai berikut :<sup>20</sup>

- a. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, BMT melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan.
- b. *Murabahah* tanpa pesanan.<sup>23</sup>

### **d. Pandangan Ulama terhadap Kebolehan *Murabahah***

Ada perbedaan di kalangan para Ulama' dalam memandang sah atau tidaknya dalam *murabahah*, hal ini disebabkan karena dalam Al-qur'an bagaimanapun juga, tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski disana terdapat tentang acuan jual-beli, laba-rugi dan perdagangan. Demikian pula tampaknya tidak ada hadits yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*.

Para Ulama' generasi awal, semisal Malik dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan suatu hadits pun. Al Kaff, seorang Kritikus *murabahah* Kontemporer, menyimpulkan bahwa *murabahah* adalah "salah satu jenis jual beli yang tidak di kenal pada jaman Nabi atau para Sahabatnya". Menurutny, para tokoh Ulama' mulai menyatakan pendapat mereka mengenai *murabahah* pada seperempat pertama abad kedua

---

<sup>23</sup>Ibid., hlm. 58

Hijriyah. Mengingat tidak adanya rujukan lagi di dalam Al Qur'an maupun hadits shahih yang diterima umum, para Fuqaha harus membenarkan *murabahah* dengan dasar yang lain. Malik membenarkan keabsahannya dengan merujuk pada praktek penduduk Madinah.<sup>24</sup>

Ada kesepakatan di sini (Madinah) tentang keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian ia membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang di sepakati.

Adapun Syafi'i, tanpa menyandarkan pada suatu teks syariah berkata:

“Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata “belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberi keuntungan sekian,” lalu orang itu membelinya, maka jual beli ini adalah sah.”

Fiqh Mazhab Hanafi, Marghinani, membenarkan keabsahan *Murabahah* berdasarkan bahwa “syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli dalam *Murabahah* dan juga karena orang memerlukannya.” Faqih dari Mazhab Syafi'i, Nawawicukup Menyatakan: “*Murabahah* adalah boleh tanpa penolakan sedikitpun.”<sup>25</sup>

## **5. Pembiayaan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)**

### **1. Pengertian, Tujuan dan Prinsip-prinsip BMT**

#### **a. Pengertian BMT**

*Baitul Mal wa Tamwil* lebih dikenalnya dengan sebutan BMT, terdiri dari dua istilah yakni *baitul mal* dan *baitul tamwil*. Secara harfiah atau bahasa *baitul mal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Bait* yang

---

<sup>24</sup>Abdullah Saeed, loc. Cit., hlm. 119

<sup>25</sup>ibid., hlm. 120

artinya rumah dan *tamwil* (pengembangan harta kekayaan) yang asal katanya *mal* atau harta. Jadi *tamwil* dimaknai sebagai tempat untuk mengembangkan usaha atau tempat mengembangkan harta kekayaan.<sup>26</sup>

Definisi BMT menurut operasional PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) dalam peraturan dasar yakni “*Baitul Mal Wa Tamwil* adalah suatu lembaga ekonomi rakyat kecil, yang berupaya mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil berdasarkan prinsip syariah dan prinsip koperasi.”<sup>27</sup>

Berpijak dari pendapat Muhammad Ridwan yang menyatakan bahwa *baitulmal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus mentasyarufkan dana sosial, sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba, menurut M. Sholahuddin dapat ditarik suatu pengertian yang menyeluruh bahwa BMT adalah merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial.<sup>28</sup>

Beberapa pengertian di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa BMT adalah merupakan lembaga keuangan yang bertugas mengumpulkan dan mengelola dana umat berdasarkan prinsip syari’ah Islam yang dipergunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perekonomian.

#### **b. Tujuan Pendirian BMT**

Tujuan didirikannya BMT (Baitul Maal Wa Tamwil) adalah agar dapat meningkatkan kualitas usaha ekonomi rakyat untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Pengertian tersebut dapat dipahami bahwa BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan

---

<sup>26</sup>Muhammad Ridwan, loc. cit., hlm. 126

<sup>27</sup>PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil), *Peraturan Dasar dan Contoh AD-ART BMT*, Jakarta : Nusantara. Net. Id. Tth., hlm. 1.

<sup>28</sup>M. Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi dan Keuangan Islam*, Cet I, Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2006, hlm. 75

ummat. Sehingga dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidupnya melalui peningkatan usaha-usahanya.<sup>29</sup>

### **c. Prinsip-prinsip BMT**

Dalam menjalankan sebuah usahanya pada praktek kehidupan nyata, BMT berpegang teguh pada beberapa prinsip sebagai berikut :

- 1) Keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan, yakni antara nilai-nilai spiritual dan moral dalam menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, adil, dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan, yakni mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus, serta anggotanya dibangun atas dasar kekeluargaan, sehingga tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan, yakni kesatuan, pola pikir, sikap, dan cita-cita antar semua elemen anggota BMT. Antar pengelola dan pengurus harus mempunyai satu visi yang sama yaitu untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial agar menjadi lebih baik.
- 5) Kemandirian, yakni di atas semua golongan politik.
- 6) Profesionalisme, yaitu semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan.<sup>30</sup>

## **2. Pengertian Pembiayaan BMT**

Pembiayaan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berasal dari kata biaya yang artinya uang yang dikeluarkan untuk mengadakan atau

---

<sup>29</sup>Muhammad Ridwan, loc. cit., hlm. 127

<sup>30</sup>Ahmad Sumiyanto, *BMT Menuju Koperasi Modern*, Yogyakarta: PT. ISES Consulting Indonesia, 2008, hlm. 130

melakukan sesuatu. Sedangkan kata pembiayaan artinya segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.<sup>31</sup> Pembiayaan merupakan aktivitas utama dari BMT (*Baitul Maal Wa Tamwil*) yaitu suatu fasilitas yang diberikan BMT kepada anggotanya untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh BMT dari anggotanya.<sup>32</sup> Sehingga dapat dikatakan pembiayaan, karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang membutuhkannya dan layak memperolehnya.

Pembiayaan berfungsi untuk meningkatkan daya guna dan lalu lintas uang, meningkatkan aktivitas investasi dan pemerataan pendapatan serta sebagai aset terbesar menjadi sumber pendapatan terbesar BMT.

Pembiayaan dalam BMT menganut prinsip Syariah, yang dimaksud prinsip syari'ah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara pihak BMT atau pihak bank dan pihak lain untuk pembiayaan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah.

Secara umum produk pembiayaan yang berlaku di BMT dibagi menjadi dua prinsip adalah sebagai berikut:

a. Prinsip Bagi Hasil.

Pada dasarnya bagi hasil merupakan produk inti bagi BMT, karena mengandung keadilan ekonomi dan sosial. Dengan bagi hasil BMT akan turut menanggung hasil keuntungan maupun rugi terhadap usaha yang dibiayainya. Setelah terjadi akad pembiayaan tersebut, BMT masih punya tanggung jawab lainnya. Jika dilihat dari sisi administratif sistem ini memang terasa rumit dan sulit, tetapi dari sisi keadilan bagi hasil

---

<sup>31</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka Cetakan Pertama, 2001, hlm. 127.

<sup>32</sup>Muhammad, loc. cit., hlm. 163

menjadikan yang penting. Sistem bagi hasil dalam BMT dapat diterapkan dengan cara empat model yakni *Mudharabah*, *musyarakah*, *muzara'ah-mukhabarah* (sektor pertanian), *musaqah* (sektor perkebunan).

- b. Prinsip Jual Beli Produk ini dikembangkan dalam rangka memenuhi kebutuhan pasar yang mungkin tidak bisa dimasukkan dalam akad bagi hasil. Pada umumnya dalam BMT akad jual beli yang sering dipakai ada tiga akad yakni :

*Bai' Al Murabahah, Bai' al Salam, Bai' al Istishna'.*

### **3. Konsep Islam Tentang BMT**

Bunga bank merupakan dasar dalam bank konvensional, dimana bunga bank selalu dibebankan seluruhnya kepada nasabah, pihak bank tidak menghitung hari dan tanggal untuk menunggu hari pelunasan, dan mempersiapkan surat sitaan atau denda, bagi mereka yang tidak tepat waktu. Hal ini merupakan beban yang harus ditanggung oleh pihak nasabah, karena suku bunga yang cukup tinggi biasa mencekik leher. Sebagian orang mengatakan, bunga boleh diambil karena beban uangan yang diberikan tidak terlampau tinggi dan tidak berlipat ganda. Tetapi siapa yang tahu suku bunga bank lebih rendah atau lebih tinggi untuk masa yang akan datang.

Para ulama' Islam dan ahli ekonomi muslim berpendapat satu sama lain dengan argumentasinya masing-masing apakah bunga bank sama dengan riba, pendapat mereka dapat di kelompokkan dalam empat kelompok yaitu :

- a. Bunga bank sama dengan riba, yang berarti haram hukumnya
- b. Bunga bank adalah *mutasyabihat* (belum jelas) sebab dalil yang mengharamkan belum jelas atau tidak kuat dan dalil yang menghalalkan tidak kuat.
- c. Bunga bank di haramkan, tetapi boleh jika dalam keadaan darurat.

d. Bunga bank halal, lebih banyak manfaatnya dari pada kerugiannya (*madharat*)<sup>33</sup>.

Allah melarang bagi orang yang memakan riba akan berakibat fatal yaitu mereka akan mendapat siksa yang pedih, karena termasuk memakan harta orang lain, dengan cara yang bathil. (QS. An Nisa:161 )

وَأَخْذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ  
بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦١﴾

Artinya: “Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang dari padanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang bathil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih”.

(QS. An Nisa’ (4) :161)<sup>34</sup>

Gambaran ayat diatas merupakan dasar ajaran Islam melarang praktik riba, yang banyak digunakan bank konvensional. Dengan dasar ini pula pengoperasional BMT menggunakan pada sistem syariah.

## 6. Laba

### a. Pengertian Laba

Laba atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara. yang pertama Laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk di dalamnya, biaya kesempatan). Sementara itu, laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjual dengan biaya produksi. Perbedaan di antara keduanya adalah dalam hal pendefinisian biaya.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup>Karnaen Perwataamadja, *Membumikan Ekonomi Islam di Ekonomi*, Depok: Usaha Kami, 1996, hlm.156

<sup>34</sup>Departemen Agama RI, loc. cit., hlm. 104

<sup>35</sup>Iwan Triuwono dan Moh. As’udi, *Akuntansi Syari’ah*, Jakarta: Salemba Empat, 2001 hlm. 7

Kegiatan perusahaan sudah dapat dipastikan berorientasi pada keuntungan atau laba, menurut Soemarso Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu. Dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan laba sejauh mana suatu perusahaan memperoleh pendapatan dari kegiatan penjualan sebagai selisih dari keseluruhan usaha yang didalam usaha itu terdapat biaya yang dikeluarkan untuk proses penjualan selama periode tertentu.

Sedangkan menurut Harahab laba di dalam teori ekonomi berbeda dengan pengertian laba menurut akuntansi. Dalam teori ekonomi, para ekonom mengartikan laba sebagai suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan, sedangkan dalam akuntansi, laba adalah perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu.<sup>36</sup>

Umumnya perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan tertentu yaitu memperoleh laba yang optimal dengan pengorbanan yang minimal untuk mencapai hal tertentu perlu adanya perencanaan dan pengendalian dalam setiap aktivitas usahanya agar perusahaan dapat membiayai seluruh kegiatan yang berlangsung secara terus menerus.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa laba berasal dari semua transaksi atau kejadian yang terjadi pada badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan perusahaan pada periode tertentu dan laba di dapat dari selisih antara pendapatan dengan beban, apabila pendapatan lebih besar dari pada beban maka perusahaan akan mendapatkan laba apabila terjadi sebaliknya maka perusahaan mendapatkan rugi.

Harga menjadi salah satu elemen yang paling penting dalam menentukan pangsa pasar dan keuntungan suatu perusahaan, harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang menimbulkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur bauran pemasaran yang lainnya atau produk menyebabkan timbulnya biaya atau pengeluaran. Disamping itu harga

---

<sup>36</sup>ibid., hlm. 9



merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat.

#### **b. Penentuan Harga**

Dalam murabahah, harga sangat menentukan sah dan tidaknya akad karena murabahah merupakan bentuk jual beli amanah yang dapat diperhitungkan dalam menentukan bagi hasil, dimana kedua pihak yang berakad harus mengetahui secara jelas dan pasti spesifikasi modal berupa harga awal dan biaya pengadaan serta keuntungan yang diinginkan sebagai landasan kesepakatan,

Penetapan harga barang dalam murabahah hanya boleh didasarkan kepada objek murabahah, antara lain : harga awal barang, biaya terkait pengadaan barang, serta laba yang didasarkan pada kompensasi resiko dan keuntungan wajar.

Keuntungan wajar sebagaimana hasil ijtihad ulama adalah tidak melebihi seperlima atau sepertiga. Besarnya keuntungan dipengaruhi oleh faktor resiko yang mungkin harus ditanggung oleh penjual, apabila jual beli mengandung resiko kerugian sedikit, maka keuntungan yang diambil sebaiknya tidak lebih dari seperlima modal yang dikeluarkan. Akan tetapi apabila kemungkinan resiko yang ditanggung penjual lebih besar, maka penjual dapat mengambil keuntungan lebih besar pula, dengan keuntungan wajar tidak lebih dari sepertiga modal yang dikeluarkan.

Pembatasan jumlah bagian keuntungan diatas hanyalah pembatasan yang bersifat normative, yang didasarkan pada ijtihad para ulama dalam menekan keinginan penjual untuk mendapatkan keuntungan besar tanpa memperhatikan kondisi pembeli, adapun faktor selain hal diatas, seperti jangka waktu pembayaran pada jual beli tangguh, uang muka dari pembeli, dan jaminan tidak memiliki pengaruh dalam penetapan harga.

Dalam praktiknya, beberapa bank syariah dalam menentukan tingkat margin cenderung masih menggunakan jangka waktu pembayaran dan tingkat suku bunga pasar sebagai acuan menentukan keuntungan seperti penentuan

bunga kredit pada bank konvensional. Bahkan untuk jangka panjang, misalkan dalam lima belas tahun, margin yang dimintakan kepada nasabah akumulasinya akan lebih besar dari harga pokok pembiayaan, sehingga terkesan bank syariah masih berdasarkan pada konsep *time value of money* yang sebenarnya tidak dibenarkan dalam perbankan syariah.<sup>34</sup>

Selain itu uang muka juga mempengaruhi penghitungan laba yang diminta oleh bank, perhitungan seperti ini tidak dapat dibenarkan walaupun proses proses perhitungannya tidak dipaparkan kepada pembeli karena apabila uang muka dijadikan acuan penetapan laba, yaitu dengan mengurangi harga perolehan dengan uang muka kemudian membaginya melalui sistem persentase, maka penghitungan yang dilakukan bukanlah berdasarkan pada biaya perolehan akan tetapi berdasarkan pada jumlah uang yang dipinjamkan, terutama apabila pengadaan barang diwakilkan kepada nasabah. Walaupun demikian, penetapan harga dalam murabahah kembali pada kesepakatan dan keridhoan kedua pihak yang bertransaksi tanpa ada unsur-unsur paksaan dan intimidasi dari salah satu pihak kepada pihak lain, karena kebutuhan dapat bersifat individu maupun kolektif. Konsekuensinya, selalu ada upaya untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan dapat dibedakan dalam berbagai kriteria, baik dilihat dari sifat, hierarki, maupun prioritasnya. Terpenuhinya kebutuhan pada prioritas pertama atau kebutuhan dasar akan mendorong usaha seseorang untuk memenuhi kebutuhan pada prioritas berikutnya. Usaha pemenuhan kebutuhan tidak pernah berhenti. Hal itu disebabkan, disamping karena adanya kebutuhan pada prioritas berikutnya yang menunggu untuk dipenuhi, juga karena kebutuhan itu berkembang dinamis dengan adanya perkembangan masyarakat. Tidak mengherankan apabila dalam kehidupan masyarakat dijumpai proses atau usaha perubahan menuju kondisi yang semakin sejahtera tersebut. Salah satu perwujudan sistem syariah antara lain melalui pembentukan lembaga keuangan mikro pada

---

<sup>34</sup> Bahaudin, evaluasi produk murabahah pada syariah, tes ekonomi Islam, (Yogyakarta: MSI UII, 2003), hlm, 102

umumnya. Dengan perkembangan teknologi, maka semakin berkembang pula usaha yang dilakukan.

### **c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga**

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

#### a) Kebutuhan dana

Apabila bank kurang 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 meningkatkan suku bunga simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di bank, dengan demikian kebutuhan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan kredit sedikit, maka bank akan menurunkan bunga simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan, atau dengan cara menurunkan juga bunga kredit sehingga permohonan kredit meningkat.

#### b) Persaingan

Dalam memperebutkan dana simpanan, penentuan utama tingkat suku bunganya pihak perbankan harus memperhatikan perilaku pesaing, dalam arti jika pesaing menetapkan untuk bunga simpanan rata-rata 15% per tahun, maka jika kita hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan diatas bunga pesaing, namun sebaiknya untuk bunga pinjaman kita harus berada dibawah bunga pesaing.

#### d. kebijaksanaan pemerintah

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

#### e. Target laba yang diinginkan

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

f. Jangka waktu

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

g. Kualitas jaminan

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

h. Reputasi perusahaan

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

i. Produk yang kompetitif

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

j. Hubungan baik

Biasanya pihak bank menggolongkan nasabahnya menjadi dua yaitu nasabah utama dan nasabah biasa. Pengelolaan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank, nasabah biasanya mempunyai hubungan yang baik dengan pihak bank, sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

k. Jaminan pihak ketiga

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada bank untuk menanggung segala resiko yang dibebankan kepada penerima kredit. Biasanya pihak yang memberikan jaminan bonafit, baik dari segi kemampuan membayar, nama baik maupun loyalitasnya terhadap bank, sehingga bunga yang dibebankan juga berbeda. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman pihak ketiganya kurang bonafit atau tidak dapat dipercaya, maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.<sup>37</sup>

e. **BMT Sebagai badan hukum Koperasi Syariah**

Koperasi Syariah merupakan lembaga keuangan yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah, tentu lahirnya koperasi syariah ini juga dipengaruhi oleh keberadaan koperasi konvensional. Koperasi syariah lahir diawali oleh gerakan ekonomi Islam yang kemudian melahirkan BMT (Baitul Mal Watanwil) yang pada tahun 1992 ternyata mampu memberi warna bagi kalangan akar rumput yaitu pengusaha mikro. Oleh karenanya BMT disebut sebagai koperasi syariah maka konsekuensinya BMT harus tunduk pada UU Koperasi. Kenyataannya sistem operasional yang dijalankan BMT dengan Koperasi sangat berbeda di mana perbedaannya dapat terlihat dari prinsip syariah yang dijalankan.

Sebagai badan hukum koperasi artinya bahwa BMT merupakan subyek hukum yang difiksikan seperti manusia sebagai subyek hukum sehingga BMT memiliki hak dan kewajiban sama sebagai subyek hukum dengan manusia

---

<sup>37</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2003)h.199-201

demikian gambaran dari teori fiksi yang mendukung badan hukum sebagai subyek hukum.

#### **f. Politik hukum di Indonesia**

Proses pembentukan hukum merupakan proses sosial dan proses politik yang sangat penting artinya sebab dengan pembentukan hukum ini akan dapat memberikan pengaruh yang sangat luas dalam mengatur dan mengendalikan masyarakat karena hukum juga dianggap merupakan salah satu alat dan sarana untuk mencapai suatu tujuan tertentu oleh suatu negara. Pada hakikatnya upaya tersebut tidak dapat terlepas dari tujuan penanggulangan terjadinya suatu perbuatan melanggar hukum. Proses demikian dikatakan sebagai Politik Hukum. Politik hukum juga merupakan bagian integral dari politik sosial. Oleh karenanya hukum harus benar-benar diarahkan untuk memberikan keadilan bagi masyarakat, sebab hukum dipandang sebagai sarana keadilan sebagaimana yang dikemukakan oleh Plato<sup>23</sup> bahwa hukum merupakan tatanan terbaik untuk menangani dunia fenomena yang penuh situasi ketidakadilan.

Di Indonesia kebijakan mengenai perkoperasian sudah sejak lama ada seiring dengan keberadaan koperasi. Pada tahun 1958 kebijakan tentang perkoperasian diatur dalam UU No. 79 Tahun 1958. UU No. 79 Tahun 1958 bertitel tentang perkumpulan perkoperasian. Lalu pada tahun 1965 kebijakan tentang perkoperasian diperbaharui dengan lahirnya UU No. 14 Tahun 1965 dengan judul Undang-Undang tentang Perkoperasian. Pada tahun 1992 kembali dilakukan perubahan mengenai UU Perkoperasian tepatnya UU No. 25 Tahun 1992, kemudian di tahun 2012 kembali dilakukan perubahan UU Koperasi seiring dengan perkembangan aktivitas koperasi di Indonesia. Lahirnya UU No. 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian banyak menimbulkan pro-kontra, sebab banyak hal berbeda yang coba ditampilkan dalam rangka memperkuat koperasi Indonesia.

## **b. Penelitian Terdahulu**

Pembahasan mengenai seberapa besar perubahan tingkat pendapatan setelah memilih suatu produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT sejauh pengamatan penulis belum ada yang mengkaji, sehingga hal ini menjadi sebuah peluang bagi peneliti untuk dijadikan sebagai objek kajian penelitian.

Adanya penelitian-penelitian sejenis yang telah dilakukan sebelumnya sangat berperan penting dalam sebuah penelitian yang akan dilakukan. Beberapa karya tulis yang dijadikan acuan penelitian dan berhubungan dengan permasalahan di atas adalah:

Skripsi Muhammad Ali Ridlo, Institut Agama Islam Negri Walisongo Semarang, tahun 2012 yang berjudul “Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah Di BPR Asad Alif Cabang Semarang” Dari penelitian ini didapatkan bahwa penentuan harga jual *Murabahah* di BPRS Asad Alif memang menunjukkan ke-syariahnya, karena metode yang digunakan sangat berbeda yang digunakan oleh Lembaga Keuangan Syariah pada umumnya yang dirasa masih sama dengan cara penentuan harga jual di Lembaga Keuangan konvensional yaitu masih menggunakan suku bunga sebagai *benchmark*. Selain itu, harga menjadi lebih murah, tidak ada biaya administrasi dan tidak takut akan pengaruh suku bunga ketika mengalami fluktuasi. Namun, kelemahan metode ini adalah kemungkinan pendapatan Bank menurun kalau nasabah tetap bahkan lebih sedikit dari bulan sebelumnya. Nasabah yang berasal dari karyawan merasa sedikit terbebani karena perhitungan margin disamakan. Biasanya mereka mendapatkan harga spesial dari bank, namun karena metode ini tidak ada lagi harga spesial itu.

Skripsi Danan Dany Shofa, Institut Agama Islam Negri Walisongo Semarang, tahun 2005 yang berjudul “Study Analisis Terhadap Pembiayaan Murabahah Di Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Semarang”, Dalam penelitian ini penulis kemukakan bahwa praktek pembiayaan *Murabahah* di BMT Hudatama secara normatif sudah sesuai dengan ketentuan *Murabahah* yang di kemukakan oleh Ulama-ulama Fiqh. Namun ada persoalan tentang biaya administrasi

yang tidak terperinci dan adanya pekerjaan yang seharusnya dikerjakan oleh BMT dimasukkan dalam biaya administrasi.

Skripsi Ali Maskhur, Institut Agama Islam Negri Walisongo Semarang, tahun 2011 yang berjudul “Hubungan Citra Murabahah Dengan Minat Nasabah Di Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang”, Hasil yang didapat dari penelitian ini adalah Koefisien korelasi dapat diketahui dari table *coefficient correlation* dengan melihat pada baris *coefficient correlation* yang menunjukkan angka 0,901. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa nilai koefisien korelasi antara citra produk dengan kepuasan nasabah adalah sebesar 0,901. Koefisien korelasi sebesar 0,901 berada di interval nilai korelasi  $\geq 0,90 - 1,00$ . Selain itu, hasil tersebut juga mengandung makna bahwa hubungan antara citra murabahah dengan minat nasabah sebesar 90,01%. Keberadaan tersebut sekaligus mengindikasikan bahwa tingkat keeratan hubungan antara variable X dan variable Y adalah sangat kuat atau tinggi. Ketentuan dalam pengujian keberartian adalah manakala angka *Sig* lebih besar dari konstanta yang digunakan, yakni 0,05 maka hipotesis akan ditolak. Namun apabila sebaliknya, yakni *Sig* lebih kecil dari konstanta, maka hipotesis dapat diterima. Dari table *correlations* diketahui bahwa angka *Sig* adalah sebesar 0,000. Oleh karena angka 0,000 adalah lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis yang diajukan dapat diterima. Dari perhitungan tersebut mengindikasikan bahwa citra murabahah memiliki hubungan yang positif dengan penciptaan minat nasabah untuk membeli atau memanfaatkan produk murabahah di BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang.

**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

Peneliti	Tahun	Judul	Hasil penelitian
Muhammad Ali Ridlo	2012	Metode Penentuan Harga Jual	Penentuan harga jual <i>Murabahah</i> di BPRS Asad Alif memang menunjukkan keSyariahnya,



		<p>Beli Pada Akad Murabahah di BPR Asad Alif Cabang Semarang</p>	<p>karena metode yang digunakan sangat berbeda yang digunakan oleh Lembaga Keuangan Syariah pada umumnya yang dirasa masih sama dengan cara penentuan harga jual di Lembaga Keuangan konvensional yaitu masih menggunakan suku bunga sebagai <i>benchmark</i>. Selain itu, harga menjadi lebih murah, tidak ada biaya administrasi dan tidak takut akan pengaruh suku bunga ketika mengalami fluktuasi. Namun, kelemahan metode ini adalah kemungkinan pendapatan Bank menurun kalau nasabah tetap bahkan lebih sedikit dari bulan sebelumnya. Nasabah yang berasal dari karyawan merasa sedikit terbebani karena perhitungan margin disamakan. Biasanya mereka mendapatkan ‘harga spesial’ dari bank, namun karena metode ini tidak ada lagi harga spesial itu.</p>
<p>Danan Dany Shofa</p>	<p>2005</p>	<p>Stusy Analisis Terhadap Pembiayaan Murabahah Baitul Mal Watamwil</p>	<p>Dalam penelitian ini penulis kemukakan bahwa praktek pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT Hudatama secara normatif sudah sesuai dengan ketentuan <i>Murabahah</i> yang dikemukakan</p>

		(BMT) Semarang	oleh Ulama-ulama Fiqh. Namun ada persoalan tentang biaya administrasi yang tidak terperinci dan adanya pekerjaan yang seharusnya dikerjakan oleh BMT dimasukkan dalam biaya administrasi.
Ali Maskhur	2011	Hubungan Citra Murabahah Dengan Minat Nasabah di Baitul Mal Watanwil (BMT) NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang	Hasil yang didapat dari penelitian ini adalah Koefisien korelasi dapat diketahui dari table <i>coefficient correlation</i> dengan melihat pada baris <i>coefficient correlation</i> yang menunjukkan angka 0,901. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa nilai koefisien korelasi antara citra produk dengan kepuasan nasabah adalah sebesar 0,901. Koefisien korelasi sebesar 0,901 berada di interval nilai korelasi $\geq 0,90 - 1,00$ . Selain itu, hasil tersebut juga mengandung makna bahwa hubungan antara citra murabahah dengan minat nasabah sebesar 90,01%. Keberadaan tersebut sekaligus mengindikasikan bahwa tingkat keeratan hubungan antara variable X dan variable Y adalah sangat kuat atau tinggi. Ketentuan dalam pengujian keberartian adalah manakala angka <i>Sig</i> lebih besar dari konstanta yang digunakan, yakni

			<p>0,05 maka hipotesis akan ditolak. Namun apabila sebaliknya, yakni <i>Sig</i> lebih kecil dari konstanta, maka hipotesis dapat diterima. Dari table correlations diketahui bahwa angka <i>Sig</i> adalah sebesar 0,000. Oleh karena angka 0,000 adalah lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis yang diajukan dapat diterima.</p> <p>Dari perhitungan tersebut dapat diindikasikan bahwa citra murabahah memiliki hubungan yang positif dengan penciptaan minat nasabah untuk membeli atau memanfaatkan produk murabahah di BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang.</p>
		Kesimpulan	<p>Hasil dari teori ini menyimpulkan bahwa Lembaga keuangan syariah sudah sama dengan ketentuan murabahah yang dikemukakan oleh ulama-ulama Fiqh. Diindikasikan citra murabahah memiliki hubungan yang positif dengan penciptaan minat nasabah untuk membeli atau memanfaatkan produk murabahah.</p>

### 1. Kerangka Berfikir

Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga keuangan yang dalam melaksanakan akad (transaksi) keuangannya dilakukan dengan dasar prinsip

bagi hasil dan jual beli. Dalam pandangan Islam, lembaga keuangan juga memiliki tanggung jawab sosial. Hal ini tidak terlepas dari pandangan ekonomi Islam yang menekankan adanya pemerataan kesejahteraan.

Untuk mewujudkan tujuan tersebut, maka dalam lembaga keuangan terdapat dua tugas pokok yakni pengumpulan dana dan pembiayaan. Tugas pengumpulan dana lembaga keuangan menjadikan lembaga tersebut sebagai tempat untuk menyimpan uang maupun bentuk kekayaan lainnya berupa deposito dan lain sebagainya.

Salah satu bentuk pembiayaan lembaga keuangan syariah adalah *murabahah*. *Murabahah* merupakan suatu jenis penjualan dengan pembayaran tunda, dan suatu kontrak dagang murni, dimana lembaga keuangan tidak meminjamkan uang kepada anggota untuk membeli komoditas tertentu, akan tetapi pihak lembaga keuangan membelikan komoditas pesanan anggota dari pihak ketiga, dan baru kemudian dijual kembali kepada anggota dengan harga yang disepakati kedua belah pihak.

*Murabahah* merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada di semua bank Islam, meskipun tidak didasarkan pada teks al-Qur'an dan Sunnah, tetapi telah diizinkan oleh fiqih. Pembiayaan yang diberikan dalam konteks kebutuhan konsumsi pun terbukti mampu melindungi para anggota BMT dari jeratan rentenir. Sehingga banyak anggota memilih pembiayaan *murabahah* dan itu dapat mempengaruhi laba di BMT.

Laba adalah suatu kenaikan dalam kekayaan perusahaan. Adapun salah satu faktor naiknya kekayaan dalam BMT adalah banyaknya anggota yang memilih pembiayaan *murabahah*. Karena *murabahah* mempunyai sistem dimana pihak BMT menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ali Ridlo, Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, tahun 2012 yang berjudul "Metode Penentuan Harga Jual Beli Pada Akad Murabahah Di BPR Asad Alif Cabang Semarang" Dari penelitian ini didapatkan bahwa penentuan harga jual *Murabahah* di

BPRS Asad Alif memang menunjukkan ke-syariahnya, karena metode yang digunakan sangat berbeda yang digunakan oleh Lembaga Keuangan Syariah pada umumnya yang dirasa masih sama dengan cara penentuan harga jual di Lembaga Keuangan konvensional yaitu masih menggunakan suku bunga sebagai *benchmark*. Selain itu, harga menjadi lebih murah, tidak ada biaya administrasi dan tidak takut akan pengaruh suku bunga ketika mengalami fluktuasi. Namun, diantaranya kelemahan metode ini adalah kemungkinan pendapatan Bank menurun kalau nasabah tetap bahkan lebih sedikit dari bulan sebelumnya. Nasabah yang berasal dari karyawan merasa sedikit terbebani karena perhitungan margin disamakan. Biasanya mereka mendapatkan, harga special dari bank, namun karena metode ini tidak ada lagi harga special itu. Demikian pula Nawawi dari mazhab Syafi'i, secara sederhana mengemukakan bahwa penjualan *murabahah* sah menurut hukum tanpa bantahan.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup>Abdullah Syeed, *Menyoal Bank Syari'ah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas*, Jakarta: Paramadina, 2004, hlm. 119

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Rancangan Penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata atau yang berwujud pernyataan-pernyataan verbal dalam bentuk angka. Penelitian kualitatif ini bersifat deskriptif analisis. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang memandu peneliti untuk mengeksplorasi dan atau memotret situasi yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam.<sup>38</sup>

Penelitian deskriptif secara garis besar merupakan kegiatan yang hendak membuat gambaran suatu peristiwa atau gejala secara sistematis. Faktual dengan penyusunan yang akurat. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, actual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat serta hubungan antara fenomena yang dimiliki.<sup>39</sup> Maksud dari penelitian ini diharapkan dapat diperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai inklusi keuangan syariah.

#### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

##### 1. Lokasi

Lokasi yang diambil sebagai obyek penelitian penulis adalah Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan yang beralamat di Jl. Sutrisno No. 732 A Medan, Telp. 061-7331452 Propinsi Sumatera Utara.

##### 2. Waktu penelitian

Adapun waktu penelitian akan dilakukan pada bulan November 2018 sampai dengan Maret 2019 di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan.

---

<sup>38</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, cet, 19 (Bandung: Alfabeta, 2013) h.13.

<sup>39</sup> *Ibid*

**Tabel 3.1**  
**Pelaksanaan Waktu Penelitian**

Proses penelitian	Bulan/Mingguan																			
	November 2018				Desember 2018				Januari 2019				Februari 2019				Maret 2019			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan judul	■																			
Penyusunan proposal		■	■	■	■	■	■	■												
Bimbingan proposal					■	■	■	■	■	■	■	■								
Seminar proposal													■	■						
Pengambilan Data														■	■	■				
Skripsi															■	■				
ACC Skripsi																		■		
Sidang Meja Hijau																			■	

### **C. Kehadiran Penelitian**

Dalam metode penelitian kualitatif instrumennya adalah peneliti sendiri (*human instrument*) yang berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, melakukan pengumpulan data, analisis data menafsirkan data, dan membuat kesimpulan temuannya, kehadiran peneliti dilapangan sangat penting dan diperlukan secara optimal, karena peneliti bertindak sebagai instrument sekaligus pengumpulan data.

### **D. Tahapan Penelitian**

Tahapan penelitian salah satu hal yang penting, tahapan penelitian yang baik dan benar akan berpengaruh pada hasil penelitian, adapun tahapan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu:

1. Pengajuan Izin

Pengajuan permohonan izin dilakukan peneliti kepada pihak BMT Amanah Ray untuk melakukan penelitian.

2. Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan kegiatan mencari data dilapangan yang akan menjawab permasalahan penelitian, disini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara dan dokumentasi.

3. Analisis dan Penelitian

Analisis dan penelitian merupakan kegiatan menganalisis data yang sudah diperoleh dari lapangan.

4. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan sebuah gagasan yang mengandung makna atau inti dari penelitian.

### **E. Definisi Operasional**

Defenisi Operasional bukanlah pengertian teoritis tetapi bertujuan untuk sejauh mana pentingnya variabel yang digunakan dalam penelitian dan juga mempermudah pemahaman dan membahas penelitian ini adalah:



Inklusi keuangan didefinisikan sebagai kondisi dimana setiap masyarakat mempunyai hak untuk mengakses berbagai layanan keuangan formal yang berkualitas, bertanggung jawab, secara tepat waktu, lancar dan aman dengan biaya terjangkau sesuai kemampuan dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Penetapan harga menentukan besarnya biaya produksi yang di perhitungkan terhadap biaya yang dikeluarkan biasanya dilakukan untuk menambah nilai.

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Di dunia perbankan ini mencakup biaya-biaya transaksi, suku bunga, dan saldo minimum atau kompensasi.<sup>40</sup>

Harga jual adalah penjumlahan harga beli/harga pokok/ harga perolehan bank dan marjin keuntungan.<sup>41</sup>

Jual produk adalah harga suatu produk yang dijual berdasarkan harga pasar. Murabahah adalah jual beli komoditas di mana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang harga pokok pembelian barang dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

## **F. Sumber Dan Jenis Data**

Dua jenis data yaitu data primer dan data skunder:

1. Data primer adalah data mentah yang pengambilannya oleh peneliti sendiri (bukan orang lain) data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dari sumber utama guna kepentingan penelitiannya, dan data tersebut sebelumnya tidak ada.<sup>42</sup> Yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh dari pihak Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan. Data primer ini dilakukan dengan wawancara.
2. Data sekunder adalah data yang merupakan pelengkap bagi data primer yang diperoleh lewat pihak lain, dari sumber penelitian dengan mempelajari

---

<sup>40</sup>Setyo Soedrajat, *manajemen pemasaran jasa bank*, cet. 1 (Jakarta:PT.Ikral Mandiri Abadi,2004)h.57-58

<sup>41</sup>Andiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis fiqih dan keuangan*,(Jakarta:Kharisma putra utama offset,2004),h.254-255.

<sup>42</sup> Azuar Juliandi dan Irfan,*Metodelogi Penelitian Kuantitatif*,cet, 2 (Bandung Citapustaka Media Perintis, 2014).h.66.

berbagai sumber dokumen. Sumber dan dokumen tersebut diperoleh dari objek penelitian yang memiliki relevansi. Data sekunder biasanya berwujud data dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia. Adapun data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data mengenai perusahaan yang dikumpulkan selama penelitian.

### **G. Teknik Pengumpulan Data**

Di dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

#### 1. Wawancara

Wawancara adalah suatu kegiatan yang dipandu dalam rekaman pembicaraan yang memiliki maksud dan tujuan, adapun teknik pengumpulan data melalui pengamatan dan pencatatan gejala-gejala yang diteliti.

#### 2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah kegiatan untuk menghimpun informasi dan data mencari referensi dari buku-buku yang bertujuan untuk membentuk sebuah landasan teori yang dapat membantu penulis dalam menyusun penulisan ini.

#### 3. Dokumentasi (study pustaka)

Dokumentasi yaitu teknis yang digunakan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data-data yang ada baik melalui sumber-sumber, buku-buku, dokumen-dokumen yang ada pada perusahaan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan.

### **H. Teknik Analisis Data**

Setelah data diperoleh, penulis menganalisisnya dengan menggunakan teknik analisa deskriptif. Menurut Sugiyono (2011, hal. 142) mengemukakan bahwa analisis deskriptif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh yang hendak dicapai dan cenderung menggunakan analisis pendekatan induktif yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generasi.

Adapun tahapan analisis data yang penulis lakukan adalah :

1. Mengumpulkan data

Data yang dikumpulkan adalah data penetapan harga jual produk murabahah.

2. Menganalisis data

Data dianalisis dengan cara melakukan analisis data secara deskriptif kualitatif.

3. Membuat kesimpulan dari hasil analisis.

Setelah data dianalisis maka dibuatkan pembahasan hasil analisis data dan dibuat kesimpulan.

### **I. Pemeriksaan Keabsahan Temuan**

Pemeriksaan keabsahan temuan ini menggunakan kredibilitas dimaksudkan untuk membuktikan data yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan sebenarnya. Kredibilitas adalah suatu kriteria untuk memenuhi bahwa data yang dikumpulkan harus mengandung nilai kebenaran, yang berarti bahwa hasil penelitian kualitatif dapat dipercaya oleh pembaca dan dapat diterima oleh responden yang memberikan informasi yang dikumpulkan selama penelitian berlangsung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam pendekatan ini pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai banding terhadap data itu. Trigulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat Perusahaan BMT Amanah Ray**

Baitul Mal Watamwil Amanah Ray merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang didirikan oleh bapak Ir. Rusdiono, MM dengan modal Rp 30.000.000.00. Baitul Mal Watamwil Amanah Ray mulai dibuka pada tanggal 25 Januari 2007, berkedudukan di Jl. Antara/Sutrisno No. 732 A Medan, Telp. 061-7331452 Propinsi Sumatera Utara dan secara resmi beroperasi pada tanggal 29 Januari 2007 melalui rekomendasi PINBUK No. 001/PINBUK-MDN/R/B/I/2007, tanggal 8 Januari 2007 kemudian dilengkapi dan atau diperkuat dengan Akte Notaris No. 66, tanggal 20 Februari 2007 dan izin Dinas Koperasi Sumatera Utara No. 518.503/23/BH/KUK/2007, tanggal 13 Maret 2007.

Berdirinya BMT Amanah Ray dilatarbelakangi oleh niat suci para pendiri untuk mendapatkan hasil usaha secara halal sesuai dengan prinsip syariah, membantu serta meningkatkan taraf hidup yang lebih baik bagi anggota, calon anggota, masyarakat sekitar, karyawan/wati, maupun bagi *stake holder* lainnya yang benar-benar bertekad merubah cara hidup untuk keluar dari kemiskinan serta bersedia bekerja keras dan bekerja cerdas dalam menjalankan serta mengembangkan usaha.

Saat ini Baitul Mal Watamwil Amanah Ray memiliki beberapa kantor, antara lain : Kantor Pusat : Jalan TB. Simatupang No. 135 BCD Medan

Kantor Cabang :

1. Jalan Sutrisno No. 732 A Medan
2. Jalan Setia Budi, Komp. Milala Mas No. B-12 Medan
3. Jalan Besar Delitua, Gg. Kolam No. 4 Delitua
4. Jalan Marelan Raya Pasar III No. 144 A Medan Marelan
5. Jalan Pertahanan No. 4 Patumbak
6. Jalan Perintis Kemerdekaan No. 94 AB Binjai
7. Jl. Pantai Labu, Desa Sekip (Samping Bidan Dini) Lubuk Pakam

Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun dengan kata lain yang kurang mengerti akan kegiatan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray. Secara kelembagaan BMT di dampingi atau di dukung pusat inkubasi bisnis usaha kecil (pinbuk) sebagai lembaga primer karena mengembang misi yang lebih luas, yakni menetaskan usaha kecil, maka Baitul Mal Watamwil Amanah Ray mempunyai tugas penting dalam mengembangkan visi dan misi keIslaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

## **2. Visi, Misi, Tujuan Peran, Program Dan Logo BMT**

### **1. VISI**

Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang terbesar dan terbaik secara nasional serta terpercaya dalam memberi solusi bagi masyarakat dengan berlandaskan pada prinsip-prinsip fathonah, amanah, shiddiq dan tabliqh.

### **2. MISI**

1. Menghimpun simpanan dan penyaluran pembiayaan dan murah.
2. Meningkatkan profesionalisme kerja secara berkesinambungan.
3. Mengembangkan nilai-nilai syariah.

### **3. TUJUAN**

Tercapainya peningkatan dan pemerataan kondisi keuangan ekonomi rakyat yang lebih baik.

### **4. PERAN BMT**

1. Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
2. Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi syari'ah
3. Penghubung antara kaum berada (aghniah) dan kaum yang lemah (dhu'afah)
4. Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang barokah, ahsanu'amalah dan salaam melalui *spiritual communication* (spirco) dzikir qolbiyah ilahiah

## 5. PROGRAM BMT

1. Menerima dan menyalurkan Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)
2. Mengelolah berbagai jenis simpanan dari pihak ketiga
3. Mengelolah berbagai jenis pembiayaan modal usaha.

## 6. Logo BMT Amanah Ray

Sebuah desain logo merupakan perwakilan sebuah perusahaan. Desain logo perusahaan adalah pembeda visual suatu perusahaan dengan perusahaan lain, di dalam desain logo yang bagus, akan terlihat filosofi dan misi dari perusahaan tersebut. Berikut adalah logo dari BaitulMal Watamwil Amanah Ray.



Gambar IV.1. Logo BMT Amanah Ray

Logo diatas mengandung makna yaitu gambar berbentuk seperti masjid warna putih yang ada dibagian dalam memiliki arti bahwa Baitul Mal Watamwil Amanah Ray dinaungi oleh Madani Group yang dapat terlihat seperti pada bagian luar yang berwarna biru. Sedangkan tulisan Madani Group yang berwarna emas pada bagian bawah mempunyai makna kejayaan.

### B. Struktur Organisasi Perusahaan

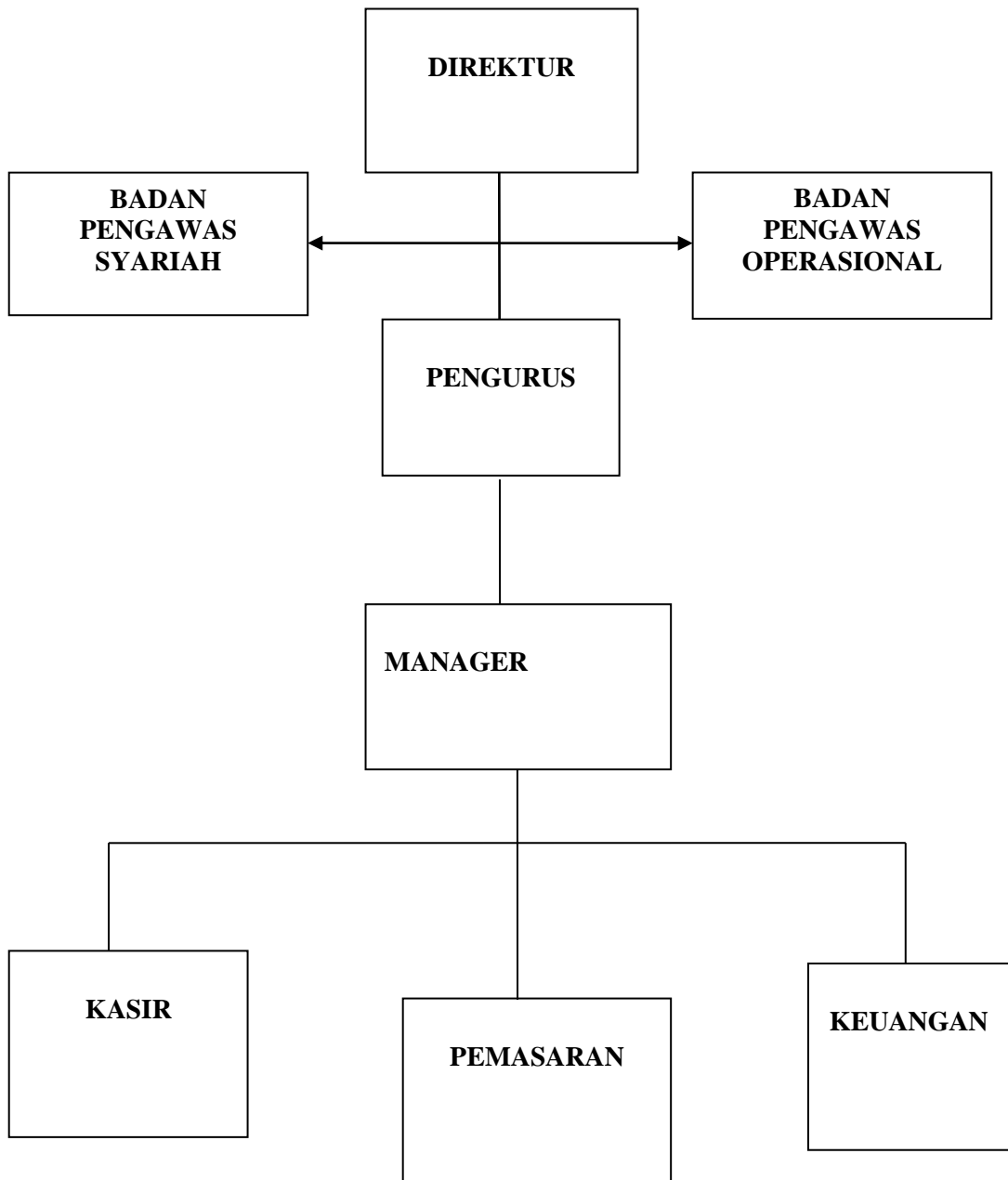
Struktur organisasi adalah kerangka dasar yang mempersatukan fungsi - fungsi suatu perusahaan untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien, sehingga dapat di tetapkan juga wewenang dan tanggung jawab serta hubungan kerja sama di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray.

Untuk mencapai tujuanBaitulMal WatamwilAmanah Ray maka dibentuk struktur

organisasi yang mempunyai fungsi :

- a. Sebagai pedoman operasional, yaitu :  
Adanya pedoman tentang pembagian kerja antar divisi dan pembagian tugas antar individu
- b. Sebagai sumber legitimasi, yaitu :  
Adanya pedoman tentang kejelasan dan kewenangan antar divisi dan antar individu
- c. Sebagai dasar pengorganisasian, yaitu :  
Adanya pedoman dan kejelasan tentang mekanisme kerja, arus informasi, pengawasan dan keseimbangan beban kerja antar divisi dan antar individu

## STRUKTUR ORGANISASI



Gambar IV.2 Struktur Organisasi BMT Amanah Ray



Berdasarkan struktur organisasi diatas, berikut akan dijelaskan secara ringkas mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian secara umum sebagai berikut :

1. Direktur
  - a. Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan atau institusi.
  - b. Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan Manager.
  - c. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan atau institusi.
  - d. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja perusahaan atau institusi.
2. Badan Pengawas Syariah
  - a. Mengawasi jalannya Lembaga Keuangan Syariah.
  - b. Membuat pernyataan secara berkala (biasanya tiap tahun).
  - c. Meneliti dan membuat rekomendasi produk baru dari Lembaga Keuangan Syariah.
  - d. Melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang Lembaga Keuangan syariah.<sup>43</sup>
3. Badan Pengawas
  - a. Menyusun rencana nasional secara makro dibidangnya.
  - b. Mendukung pembangunan secara makro.
  - c. Penetapan persyaratan akreditasi dan sertifikasi dibidangnya.
  - d. Perumusan dan pelaksanaan kebijakan pemanfaatan dibidang pengawasan tenaga kerja.
4. Pengurus
  - a. Memimpin rapat-rapat pengurus maupun rapat umum yang diikuti seluruh anggota organisasi.
  - b. Mewakili organisasi untuk membuat persetujuan/kesepakatan dengan pihak lain setelah mendapatkan kesepakatan dalam rapat organisasi.
  - c. Mewakili organisasi untuk menghadiri acara tertentu atau agenda lainnya.

---

<sup>43</sup>sumber:struktur organisasi BMT Amanah Ray

- d. Memelihara keutuhan dan kekompakan seluruh pengurus organisasi.
  - e. Memberikan pokok-pokok pikiran yang merupakan strategi dan kebijakan organisasi dalam rangka pelaksanaan program kerja maupun dalam menyikapi reformasi.
  - f. Mengoptimalkan fungsi dan peran Wakil Ketua agar tercapainya efisiensi dan efektifitas kerja.
5. Manager
- a. Memimpin organisasi/perusahaan.
  - b. Mengendalikan dan mengatur organisasi/perusahaan.
  - c. Membangun kepercayaan antar karyawan.
  - d. Mengembangkan kualitas organisasi atau perusahaan.
  - e. Mengevaluasi aktivitas organisasi atau perusahaan.
6. Kasir
- a. Melayani penarikan, transfer dan penyetoran uang.
  - b. Melakukan pemeriksaan kas dan transaksi harian menggunakan komputer, kalkulator, atau mesin penghitung.
  - c. Menerima cek dan uang tunai untuk deposit, memverifikasi jumlah dan periksa keakuratan slip setoran.
  - d. Membantu dan melayani pelanggan terkait transaksi keuangan.
  - e. Menyelesaikan masalah atau perbedaan mengenai rekening nasabah.
  - f. Menerima dan menghitung persediaan harian kas, *draft* dan cek perjalanan
  - g. Melakukan tugas-tugas administrasi seperti mengetik, pengarsipan dan fotografi *mikroform*.
7. Pemasaran<sup>44</sup>
- a. Mencapai target.
  - b. Memastikan kepuasan pelanggan.
  - c. Membuat strategi lanjutan.
  - d. Mitra kerja.
  - e. Rekap data penjualan.

---

<sup>44</sup>wawancara, manager *BMT Amanah Ray*

## 8. Keuangan

- a. Rekap data.
- b. Menjawab telepon masuk.
- c. Melakukan penjadwalan

Aspek organisasi ini menjadi kekuatan tersendiri bagi BaitulMal Watamwil Amanah Ray karena struktur organisasi yang semakin lengkap, kuat dan dijalankan oleh tenaga-tenaga professional pada bidangnya masing-masing. Disamping itu juga adanya budaya kerja islami dengan komitmen pada loyalitas, empati, bersih, harmonis, mandiri, disiplin, efektif dan efisien.

### **C. Produk BMT**

#### 1. Produk BMT

- a. Produk Simpanan

Dengan akad mudharabah ( bagi hasil )

Dengan akad wadiah ( titipan/tidak berbagi hasil)

- b. Simpanan pendidikan, tabungan yang digunakan untuk membiayai biaya pendidikan.
- c. Tabungan hari raya, yaitu tabungan yang digunakan untuk keperluan hari Raya idul fitri.
- d. Tabungan kurban, yaitu tabungan anggota yang di pergunakan untuk keperluan pembelian hewan qurban

### **D. Proses transaksi jual beli murabahah**

Dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah yang telah menjadi ketentuan di BMT, yang dimaksud dengan murabahah di BMT adalah system jual beli barang dimana anggota atau nasabah melakukan kesepakatan harga jual, yang tentunya tidak lepas dari rukun jual beli dalam syariah.

Ketentuan pelaksanaan jual beli akad murabahah sebagai berikut :

1. Pada awal mulanya pihak pemohon datang ke BMT dengan mengutarakan kehendaknya.
2. Kemudian pihak BMT tidak langsung mengabulkan pemohon tanpa syarat-syarat pengisian formulir,
3. Dalam formulir pembiayaan tersebut tercantum didalamnya meliputi:  
Waktu pelaksanaan murabahah, dua belah pihak yang melakukan akad murabahah, beberapa ketentuan yang harus dilakukan oleh dua belah pihak yang berakad, yaitu :
  - a. Persetujuan pemberian pembiayaan dengan akad murabahah kepada calon nasabah.
  - b. Kewajiban sebitur untuk melunasi pembiayaan yang telah diberikan oleh pihak BMT sesuai dengan angsuran yang disepakati.<sup>45</sup>
  - c. Memberikan keuntungan (bagi hasil) kepada pihak BMT sesuai dengan kesepakatan.

Syarat- syarat yang harus dipenuhi dalam pembiayaan murabahah di BMT Amanah Ray Unit Sutrisno antara lain:

- a. Foto copy KTP nasabah
- b. Foto copy Kk (kartu keluarga)
- c. Sudah memiliki usaha yang prospektif

BMT Amanah Ray dalam mencari calon nasabah yang akan diberi pembiayaan mengutamakan nasabah yang produktif dalam artian mempunyai usaha, setelah terlaksanakan akad maka selanjutnya:

- a. Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan disertai syarat-syarat yang ditentukan oleh BMT Amanah Ray.
- b. Customer service memeriksa kelengkapan syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah.

---

<sup>45</sup> Hasil.wawancara,manager 8jumat2019/BMT Amanah Ray

## **B. Temuan Penelitian**

Berdasarkan dari tujuan penelitian, untuk menganalisis penetapan harga jual produk murabahah yang dilakukan di Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan dengan menggunakan teknik analisis yang telah ditetapkan dalam metode penelitian ini. Pelaksanaan transaksi produk murabahah pertama nasabah mengajukan pinjaman dan menentukan bajet permohonan pinjaman misalkan nasabah ingin melakukan pinjaman 2jt. Dengan pengembalian lunas 2jt200. Metode dan penerapan penentuan harga jual produk metodenya harga jual produk sama dengan pengembalian lunas 90%, (total keseluruhan basil dengan pokok). Kebijakan BMT itu dilakukan peninjauan diantaranya system bagi hasil dalam peninjauan kita semua nasabah itu harus pedagang, jadi jika nasabah tersebut hanya sekedar pekerja dari usahanya pihak BMT harus ada meminta persetujuan kepada sipemilik usaha. Peneliti sudah menggali informasi dengan melakukan wawancara terhadap pihak yang bersangkutan yaitu pak Anto manager (penghimpunan). Dengan demikian temuan penelitian yang telah peneliti dapat adalah sebagai berikut:

### **1. Apa faktor yang mendukung dalam melaksanakan harga jual dalam penetapan produk murabahah ?**

Faktor yang mendukung itu, kita harus tetapkan bahwasanya calon costumer itu yang mengajukan pembiayaan dia harus benar-benar pedagang dalam artian dia pedagang yang bisa menghasilkan barang ataupun jasa. Jadi disini barang yang kita nilai disitu misalnya mereka itu pedang buah yang memang benar-benar pedagang, yang akan kita tanyakan penjualannya dalam

perhari itu<sup>46</sup> berapa, keuntungan yang didapat berapa, modalnya berapa. Baru kita bisa menilai kelayakan pengajuan pinjamannya seberapa besar.

## **2. Apa saja masalah yang terjadi didalam harga penetapan produk murabahah?**

Yang biasa terjadi itu kesepakatan jangka waktu pinjaman, yang pertama pengajuan nominalnya berapa, itu yang kita sepakati terdahulu, nasabah mengajukan nominal 1jt ataupun 2jt akan tetapi, tergantung kelayakan seorang nasabah yang dinilai kurang mampu untuk menutupi pinjaman tersebut maka dari itu pihak BMT memberikan dengan jangka waktu misalnya: pinjaman 1jt dengan

jangka waktu 4 bulan, 6 bulan, 8 bulan atau 1 tahun. Jadi nasabah tersebut dapat menetapkan berapa bulan atas kemampuannya untuk membayar pinjaman tersebut.

## **3. Kelebihan produk murabahah dari produk-produk lainnya ?**

Kelebihannya murabahah itu tidak ribet, jadi kita harga pengeluaran barang yang misalkan membeli mesin kelapa dengan pengajuan pinjaman 2jt Jadi produknya murabahah tadi tidak menyediakan barangnya langsung akan tetapi kita menggunakan akad jual beli barang dengan memberikan pembiayaan yang berupa uang.

## **4. Bagaimana cara agar dapat menentukan penetapan harga murabahah di BMT ?**

Penetapan harga sama dengan margin awal tetap setara 2,5% /bulan. atau dibagi per 4 bulan samadengan 10%. Karna diawal perjanjian sudah ada ditetapkan dengan pinjaman 2jt sampai dengan lunas menjadi Rp2jt200.

Misalkan nasabah sudah jatuh tempo dengan 4bulan pihak BMT akan meberikan keringanan untuk perpanjangan 1bulan lagi.

---

<sup>46</sup>Hasil.wawancara,dengan manager BMT 8jumat19/BMT Amanah Ray

## **5. Halapa saja yang harus dipertimbangkan sebelum menentukan harga ?**

Ada poin penting yang harus dipertimbangkan dalam menentukan harga bila perusahaan menetapkan harga, yang terlalu rendah maka perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan sebuah keuntungan. Jika menentukan harga yang terlalu tinggi, maka sebagian besar konsumen akan meninggalkan produk kita dan memilih produk pesaing. Harga yang terlalu rendah juga akan mempengaruhi kegiatan produksi. Oleh karena itu perusahaan harus mempertimbangkan penentuan harga salah satunya kita ketahui dulu nilai dari barang/ jasa yang kita tawarkan, yang kedua mengetahui siapa pelanggan dan calon pelanggan agar dapat menentukan faktor untuk mengukur kemampuan konsumen, yang ketiga mengetahui berapa pendapatan jumlah biaya yang diperlukan untuk menghasilkan peroduk, dan mengetahui saingan kita itu seperti apa. Mungkin masih ada sedikit banyaknya penjualan yang menerapkan strategi harga rendah agar produk atau jasanya diminati banyak konsumen

## **6. Ketentuan-ketentuan apa saja yang diperlukan dalam pelaksanaan akad murabahah?**

Pertama calon nasabah, awal penetapan pengajuan pinjamanya berapa bajet permohonannya berapa, penetapan marjinnnya ditetapkan itu ada potongannya seperti yang tadi misalkan nasabah pinjam 2jt pengembaliannya nanti lunas 2jt200 karena pengajuan diawal tadi ada potongannya administrasi setara 1,5% asuransi setara 1,5% juga jadi potongannya setiap kali pembiayaan 3% dipotong.<sup>47</sup>

## **7. Metode penentuan harga jual di BMT seperti apa?**

Metodenya harga jual produk = pengembalian lunas 90%.  
Pinjaman 5jt pengembaliannya lunas itu dia 90% dari 5jt tadi jadi basil yang kiya terima Rp500.000.jadi pengembalian total keseluruhan basil dengan pokok Rp 5jt500.

---

<sup>47</sup>Hasil.wawancara,manager BMT 8jumat19/BMT Amanah Ray

**8. Bagaimana kebijakan BMT untuk menjalankan usahanya dalam tinjauan syariah?**

Jadi dalam pelaksanaannya itu memang karena peninjauannya itu system bagi hasil dalam peninjauan kita semua nasabah itu harus pedagang, jadi jikalau nasabah disitu hanya sekedar pekerja dari jualan tadi, dimisalnya calon nasabah jualan ikan laut nasabah tersebut hanya sekedar pekerja dan nasabahnya mau mengajukan peminjaman kita harus ada persetujuan dari sipemilik toko.

misalkan sedikit banyaknya pinjaman memang bisa tetapi pinjaman sesuai dengan kelayakan gaji si nasabahnya tersebut.

**9. Potensi apa yang dimiliki BMT sebagai lembaga keuangan syariah ?**

BMT dalam lembaga keuangan syariah memiliki potensi yang luar biasa dalam mengembangkan usaha masyarakat. Dengan kemudahan yang diberikan pihak BMT menjadikan BMT semakin dikenal oleh masyarakat dalam lembaga keuangan yang membantu kebutuhan permodalan si nasabah tersebut. Sebagai lembaga keuangan syariah Baitul Mal Watamwil Amanah Ray selalu mendasarkan semua aktivitas dengan prinsip-prinsip syariah, diantaranya prinsip yang paling digunakan itu ialah system bagi hasil yang adil, baik dalam penghimpunan maupun penyaluran dana.

**10. Bagaimana jalinan BMT dengan nasabah setelah menyalurkan dananya dalam produk murabahah dan apa harapan untuk kedepannya?**

Jalinan BMT dengan nasabah itu ya tetap menjaga silaturahmi yang baik dengan nasabah, menjaga kedekatan kepada nasabah dengan istilah keluarga karena BMT setiap harinya bertemu dengan nasabah karena itu harusnya banyak-banyaklah menanyakan kabar nasabah dan kondisi jualannya, agar silaturahmi semakin kuat, dan tentunya si nasabah juga akan membanggakan BMT itu sendiri, dan tanyakan juga apa saja kendala jualan yang di alami nasabah. Apakah sekarang ini benjualan dengan melibatkan pembiayaan dari BMT ada menambah penghasilannya, atau pembayarannya dari pinjaman BMT



Amanah Ray.<sup>48</sup>Apakah memberatkan bagi nasabah. karyawan BMT itu selaku mengkonfirmasi langsung kepada nasabah karena BMT harus memiliki jiwa kekeluargaan kepada seluruh nasabah atau selalu ada pendekatan disitu yang selalu kita tanyak apakah ada perkembangannya dari pembiayaan ini, jadi nasabah itu bisa memberitahukan karyawan sebelum dikasih pembiayaan penjualannya berapa, dan setelah dikasih pembiayaan dan membelanjakan barang-barang jadi penjualan dan masukannya juga berapa, jadi nasabah bisa langsung memberikan keluhan dan masukan kepada karyawan BMT. Dari segi pertanyaan itulah kita bisa pendekatan kepada setiap nasabah.

Harapan BMT buat nasabah untuk kedepannya setelah dikasih pembiayaan itu mereka bisa terus melangsungkan ekonominya agar tetap tumbuh dan lebih berkembang lagi supaya tetap bisa berjualan dan bisa meningkatkan toko dari penjualannya agar penghasilannya lebih banyak, dan mudah-mudahan pendapatan ekonominya akan lebih baik lagi.

Adapun rumus untuk menentukan penetapan harga jual adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{Harga beli} + \text{Margin}$$

Adapun metode perhitungan angsuran pokok per bulan sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Plafond} + \text{Margin} * \text{jangka waktu per bulan}}{\text{Jangka waktu per bulan}}$$

Plafond pembiayaan	Jangka waktu	Administrasi	Asuransi	Adm = Asuransi	Total
Rp5.000.000	4 bulan	1,5%	Rp75.000	Rp 300.000	Rp5.500.000
Rp1.000.000	100 hari	1,5%	Rp 15.000	Rp 15.000	Rp1.100.000

<sup>48</sup>Hasil.wawancara,manager8jumat19/BMT Amanah Ray

### C. Pembahasan

1. Bagaimana pelaksanaan transaksi produk murabahah pada BMT Amanah Ray Unit Sutrisno. Pelaksanaannya itu memang karena peninjauannya itu system bagi hasil sudah sesuai dengan perjanjian yang dibuat diawal, Harga lebih mudah diingat para konsumen Pada dasarnya hal-hal yang merupakan daya tarik sendiri untuk konsumen dan hasrat ingin mencoba harga tersebut. Sehingga para konsumen lebih mudah mengenali dan mengingat harga tersebut, dibandingkan harga yang sudah umum di pasaran tetapi melakukan terobosan baru juga harus diimbangi dengan kualitas barang yang diproduksi. Tampilan kemasan yang kuat konsumen lebih tertarik untuk mencoba bergabung dalam pembiayaan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray.
2. Metode dan penerapan penentuan harga jual di BMT ditinjau dari prinsip syariah berjalan dengan baik dengan kesepakatan dalam perjanjian yang dilakukan diawal peminjaman, penetapan tingkat harga dengan menambah biaya produksi yang sudah bersangkutan dengan metode yang ditetapkan sebyuah perusahaan atau bank akan menjual produknya dengan harga pada tingkat biaya produksi, dengan harga jual produk sama juga dengan pengembalian lunas atau persennanya lebih sedikit, Pinjaman 5jt pengembaliannya lunas itu dia 90% dari 5jt tadi jadi basil yang nasabah terima Rp500.000. jadi pengembalian total keseluruhan basil dengan pokok Rp 5.500.000 penerapan yang dilakukan akan tetap memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan dalam oleh syariah karena bank perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar penetapan dalam murabahah dapat memberikan keuntungan yang adil antara pihak bank dengan nasabah.<sup>49</sup>
3. Bagaimana kebijakan Baitul Mal Watamwil dalam menjalankan usahanya dalam prinsip syariah untuk menjalankan usahanya pelaksanaannya harus system bagi hasil dalam peninjauan semua nasabah itu harus pedagang dengan kata lain calon nasabah harus memiliki pekerjaan, jadi jikalau

---

<sup>49</sup>Jurnal ilmiah ekonomi islam(2018) 76-90

nasabah disitu hanya sekedarpekerja dari penjualannya, misalnya nasabah jualan ikan laut nasabah tersebut hanya sekedar pekerja dan nasabahnya mau mengajukan peminjaman kita harus ada persetujuan dari sipemilik toko atau bos dari si nasabah tersebut.<sup>50</sup> Agar dapat menentukan harga murabahah disini seperti perjanjian diawal, gunanya agar tidak ada unsur penipuan atau pemerasan, misalkan sedikit banyaknya pinjaman memang bisa tetapi pinjaman sesuai dengan kelayakan gaji si nasabahnya tersebut.

---

<sup>50</sup>Ahmad Maulidizen, ekonomi Islam

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

1. Pelaksanaan transaksi produk di BMT berjalan sudah cukup baik, pelaksanaan untuk yang pertama nasabah mengajukan pinjaman dan menentukan bajet permohonan pinjaman, misalkan nasabah ingin melakukan pinjaman 2jt. Dengan pengembalian lunas 2jt200.
2. Metode dan penerapan penentuan harga jual produk metodenya harga jual produk sama dengan pengembalian lunas 90%, (total keseluruhan basil dengan pokok). BMT tidak memberikan pembiayaan kepada nasabah yang belum menjalankan usaha dikarenakan menghindari resiko kepada Baitul Mal Watamwil Amanah Ray sendiri.
3. Kebijakan BMT itu dilakukan peninjauan diantaranya system bagi hasil dalam peninjauan kita semua nasabah itu harus pedagang, jadi jika nasabah tersebut hanya sekedar pekerja dari usahanya pihak BMT harus ada meminta persetujuan kepada sipemilik usaha, dalam produk murabahah pada Baitul Mal Watamwil Amanah Ray diawali dengan kesepakatan dengan pengajuan permohonan yang harus ditempuh oleh nasabah yaitu calon anggota yang ingin melakukan pembiayaan pada murabahah, adapun dalam pemberian pembiayaan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray hanya memberikan pinjaman dan dilihat mempunyai prospek yang menghasilkan.

## **B. Saran**

1. Baitul Mal Watamwil Amanah Ray Unit Sutrisno Medan untuk menangani nasabah bermasalah yang seharusnya pihak BMT harus lebih tegas dalam menangani permasalahan seperti memperketat penagihan dan memberikan sanksi kepada pihak anggota yang pembiayaan bermasalah dalam waktu yang telah ditentukan.
2. Sebagai lembaga keuangan syariah diharapkan Baitul Mal Watamwil Amanah Ray dapat terus menjadi contoh yang baik dalam membangun perekonomian bangsa khususnya di kota Medan dengan cara yang lebih efektif terhadap perkembangan lembaga keuangan berlandaskan syariah serta bisa menggeser ekonomi konvensional kedepannya antara lain melalui peningkatan kualitas kemurnian syariah.
3. Dilakukannya peninjauan diantara system bagi hasil diharapkan agar peninjauan semua nasabah itu memang harus pedagang, agar pekerja dari pihak BMT tidak mendapatkan nasabah yang kurang kompeten dalam melakukan pembayaran untuk pembiayaan kedepannya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Akmal. *Pemeriksaan Manajemen Internal Audit*. Jakarta: Indeks. 2009.
- Azuar Juliandi dan Irfan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Citapustaka, 2014.
- Bank Indonesia. *Booklet Keuangan Inklusif*. Jakarta: Departemen Pengembangan Akses Keuangan dan UMKM, 2014.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Quran dan Terjemahannya*, Jakarta: Depag RI. 1997.
- Dufi, et.al. *Determinan Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sektor Industri Pengolahan di Kabupaten Jember*. Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember, 2014.
- Gnan, E., Silgoner, M. A. dan Weber, B. *Economic and Financial Education: Concepts, Goals and Measurement*. *Jurnal Monetary Policy & the Economy*, 2007, Volume II, hal. 29.
- Haroen Nasrun Fiqh Muamalah, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2012.
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Prenhallindo, 2007.
- Lubis, Suhrawardi. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- Muhammad Abdul Karim. *Kamus Bank Syariah*. Yogyakarta: Asnaliter, 2012.
- Sugiono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Yaskun, M. *Formalisasi UMKM ke Dalam Sistem Perpajakan dan Dampaknya terhadap Inklusi Keuangan di Indonesia*. Ekonomi Manajemen Universitas Islam Lamongan, Volume I, Lamongan, 2010.

### Website

- Edi Santoso. "Findex WorldBank dalam Bank Indonesia", didapat dari <http://www.worldbank.org>. [home page on-line]; Internet (diakses pada tanggal 15 Januari 2018).

Edi Santoso. “*Inklusi Keuangan*”, didapat dari [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org). [home page on-line]; Internet (diakses pada tanggal 15 Januari 2018).

Muhammad Hafiz. “Sejarah Lembaga Keuangan Syariah”, didapat dari <http://www.bmtalhuda.com/2011/09/sejarah-lembaga-keuangan-syariah-di.html>. [home page on-line]; Internet (diakses pada tanggal 15 Januari 2018).

Syaifullah. *Keuangan Inklusi dan Pengentasan Kemiskinan Pegawai Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan*, 2016. (<http://www.kemenkeu.go.id>) Internet (diakses pada tanggal 15 Januari 2018).

### **Jurnal Dan Skripsi**

Bahaudin, “*evaluasi produk murabahah pada syariah, tesis ekonomi Islam*,” (Yogyakarta: MSI UII, 2003), hlm, 102

Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003) h. 199-201

Pitriani, *perkembangan usaha pendapatan murabahah BMT mandiri syariah*, **University of Malang, Indonesia.**

### **Wawancara**

Anto ( wawancara ), *Baitul Mal Watamwil Amanah Ray*, 08 Maret 2019.