

ANALISIS PENETAPAN PROFIT MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus Pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan)

Angga Pramudya Ramadhani
Universitas Negeri Surabaya
anggapramdhan@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of the research on BMT-MMU is to determine (1) Procedures murabaha (2) The murabaha margin. Methods of research using descriptive methods, sources of data in this study there are two sources of primary data and secondary data sources. Financing procedures in BMT-MMU financing system adopted in accordance with shariah guidelines, effective and efficient with the provisions previously a partner opened a savings account. Murabaha margin percentage margin calculation formula and the selling price.

Keyword: Margin, financing, Murabahah.

PENDAHULUAN

Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah satu dalam menentukan harga akan berakibat fatal terdapat produk yang ditawarkan nantinya.

Bagi perbankan terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil. Kasmir (2004:151-152)

Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat 3 macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.

Pada saat ini praktik perbankan syariah dan BMT dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidaklah terlepas dari rujukan (*benchmark*) kepada suku bunga

konvensional, tingkat pesaing (*competitor*), dll. Di sisi lain, masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan perbankan syariah dan BMT selama ini terutama pada jual beli murabahah yang dianggap masih sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Hipotesa ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan harga jual murabahah adalah tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate* dan prinsip *cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional.

Bahkan penentuan margin yang diberikan terkadang lebih besar dari suku bunga konvensional. Hal ini untuk menghindari akibat dari terjadinya inflasi. Kondisi seperti ini menuntut adanya persepsi yang kurang baik dari masyarakat bahwa praktik bank syariah atau BMT tidak ada bedanya dengan bank konvensional bahkan mungkin lebih jahat dari bank konvensional. Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan bank syariah dalam menentukan harga jual murabahah, karena penentuan harga yang dilakukan oleh bank syariah atau BMT merujuk pada suku bunga konvensional adalah paradigma yang sangat menyesatkan.

Idealnya selain dituntut untuk memenuhi aturan-aturan syariah, bank syariah dan BMT juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar, dari suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah dari pada suku bunga kredit bank konvensional.

Untuk merealisasikan konsep ideal tersebut, bank syariah atau BMT harus dikelola secara optimal berlandaskan prinsip-prinsip amanah, sidiq, fatonah, dan tabligh, termasuk dalam hal kebijakan penetapan margin keuntungan dan nisbah bagi hasil pembiayaan.

Berdasarkan uraian di atas dan mengingat betapa pentingnya suatu proses penetapan *profit margin* pada produk murabahah bank syariah, maka dirasa perlu penulis mengadakan

penelitian dengan mengambil judul "Analisis Penetapan Profit Margin Pada Produk Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan)"

KAJIAN PUSTAKA

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah sebuah lembaga keuangan yang berbadan hukum koperasi simpan pinjam. Di Indonesia lembaga ini belakangan populer seiring dengan semangat umat Islam untuk mencari model ekonomi alternatif pasca krisis ekonomi tahun 1997. Kemunculan BMT merupakan usaha sadar untuk memberdayakan ekonomi masyarakat. Konsep ini mengacu pada definisi *baitul maal* pada masa kejayaan Islam, terutama pada masa Khulafaur Rasyidin (632-661 M). Dalam bahasa Arab "*bait*" berarti rumah, dan "*maal*" yang berarti harta: rumah untuk mengumpulkan atau menyimpan harta. Waktu itu dikenal istilah "*diwan*" yakni tempat atau kantor yang digunakan oleh para penulis katakanlah sekretaris *baitul mal* untuk bekerja dan menyimpan arsip-arsip keuangan.

Searah dengan perubahan zaman, perubahan tata ekonomi dan perdagangan, konsep baitul mal yang sederhana itu pun berubah, tidak sebatas menerima dan menyalurkan harta tetapi juga mengelolanya secara lebih produktif untuk memberdayakan perekonomian masyarakat. Penerimaannya juga tidak terbatas pada zakat, infak dan *shodaqoh*, juga tidak mungkin lagi dari berbagai bentuk harta yang diperoleh dari peperangan. Lagi pula peran pemberdayaan perekonomian tidak hanya dikerjakan oleh negara. Beberapa organisasi, intansi atau perorangan yang menaruh perhatian pada sejarah Islam kemudian mengambil konsep *baitul mal* ini dan memperluasnya dengan menambah "*baitut tamwil*" yang berarti rumah untuk menguangkan uang. Menjadilah *baitul mal wat tamwil* (BMT).

Pengertian "*Margin* adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling

tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang- pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya”. Menurut informasi dari redaksi@tazkiaonline.com

Pengertian *margin* berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa (2008:879), “*Margin* adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual dipasar” Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa *margin* adalah tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.

Metode penentuan margin menurut muhammad (2005:132) adalah sebagai berikut:

Metode penentuan margin terdiri dari *Mark-uppricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-markup biaya produksi komoditas yang bersangkutan, *Target-return pricing* adalah harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat *return* atas besarnya modal yang diinvestasikan Dalam bahasan keuangan dikenal dengan *return on investment* (ROI) Dalam hal ini perusahaan akan menentukan berapa *return* yang akan diharapkan atas modal yang diinvestasikan, *Received-value pricing* adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli, *Value pricing* adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Dengan ungkapan ono rego ono rupo, artinya barang yang baik pasti harganya mahal. Cara yang dilakukan rasulallah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah/BMT dalam menentukan harga jual produk murabahah.

Menurut muhammad (2005:140) secara matematis harga jual barang oleh bank/BMT kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Rumus harga jual

$$\text{Harga jual} = \text{Harga beli} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

Rumus perhitungan *Cost Recovery*

$$Cost\ Recovery = \frac{Proyeksi\ Biaya\ Operasi}{Target\ Volume\ Pembiayaan}$$

Rumus perhitungan margin dalam persentase

$$Margin\ Dalam\ Presentase = \frac{Cost\ Recovery + Keuntungan}{Harga\ beli\ bank/BMT} \times 100$$

Pembiayaan murabahah merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (*margin*) tertentu yang ditambahkan diatas biaya perolehan, di mana pelunasannya dapat dilakukan secara tunai maupun angsuran (Yumanita, 2005:27).

Murabahah adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya (Antonio, 2003:101).

Bank-bank Islam mengambil murabahah untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Murabahah, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur, yaitu yang pertama adalah harga beli dan biaya yang terkait, dan yang kedua adalah kesepakatan berdasarkan *mark-up* (keuntungan) (Saeed, 2003:138).

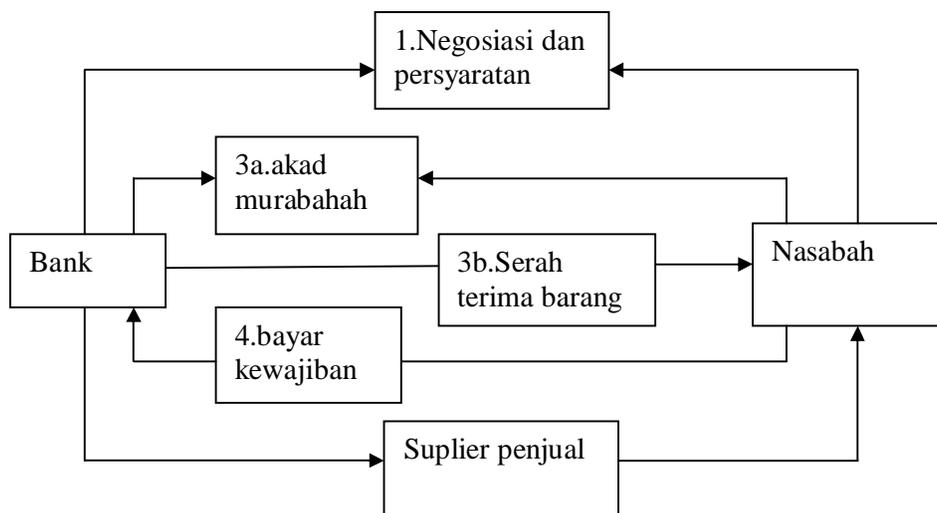
Adapun kelebihan kontrak murabahah (pembayaran yang ditunda) menurut Saeed (2003:139) adalah Pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya, serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan (*mark-up*) yang diartikan sebagai prosentase harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya, Subyek penjualan adalah barang atau komoditas,

Subyek penjualan hendaknya memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan ia hendaknya mampu mengirimkannya kepada pembeli, Pembayaran yang ditunda.

Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan murabahah sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir tujuh puluh lima persen dari asetnya. Beberapa alasan diberikan popularitas murabahah dalam pelaksanaan investasi perbankan Islam di antaranya; Murabahah adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek jika dibandingkan dengan pembiayaan mudharabah atau musyarakah, *Mark-up* dalam murabahah dapat ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang beroperasi dengan system bunga di mana bank-bank Islam sangat kompetitif, Murabahah menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan system *profit and loss sharing*, Murabahah tidak mengizinkan bank Islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka adalah hubungan kreditur dengan debitur.

Gambar 1.

Proses Pembiayaan Murabahah



Sumber : Yumanita (2005:28)

Pembiayaan murabahah merupakan salah satu jenis pembiayaan yang terdapat pada perbankan syariah yang mempunyai beberapa syarat, yaitu Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah, Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan, Kontrak harus bebas dari riba, Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian, Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Secara prinsip, jika syarat tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan untuk Melanjutkan pembelian seperti apa adanya, Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual, Membatalkan kontrak.

Sedangkan ketentuan umum murabahah dalam perbankan syariah dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.59: Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam murabahah pesanan mengikat pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aktiva murabahah yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam murabahah pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) dan penjual (bank) akan mengurangi nilai akad.

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam murabahah juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda. Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah dapat mempercepat pembayaran cicilan atau melunasi piutang murabahah sebelum jatuh tempo. Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan

perjanjian yang dimuat dalam akad. Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank. Bank dapat meminta kepada nasabah urbun sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. Urbun menjadi bagian pelunasan piutang murabahah apabila murabahah jadi dilaksanakan. Tetapi apabila murabahah batal, urbun dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian bank maka bank dapat meminta tambahan dari nasabah. Apabila nasabah tidak dapat memenuhi piutang murabahah sesuai dengan yang diperjanjikan, bank berhak mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa nasabah tidak mampu melunasi. Denda diterapkan bagi nasabah mampu yang menunda pembayaran. Denda tersebut didasarkan pada pendekatan ta'zir yaitu untuk membuat nasabah lebih disiplin terhadap kewajibannya. Besarnya denda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam akad dan dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial (qardhul hasan).

Transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat dan resiko yang harus diantisipasi sesuai dengan sifat bisnisnya (tjariah). Salah satu manfaatnya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem pembiayaan murabahah sangatlah sederhana, di mana hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian merupakan sasaran untuk mendapatkan suatu data. Sesuai dengan pendapat Sugiyono (2009:38) mendefinisikan objek penelitian sebagai berikut: "Objek Penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk di pelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya."

Penelitian dilakukan pada Baitul Maal wat Tamwil Masalah Mursalah Lil Ummah (BMT-MMU) Sidogiri, Pasuruan. yang menjadi objek penelitian adalah mengenai *margin* pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan di BMT-MMU, pemilihan pembiayaan murabahah sebagai objek penelitian didasarkan karena pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi dan menjual barang dengan harga perolehan ditambah keuntungan yang telah disepakati.

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam menyusun ini adalah metode deskriptif yaitu metode yang mendeskripsikan suatu satuan analisis yang didasarkan pada peraturan dan analisis terhadap permasalahan yang ada di lapangan. Dalam definisi tersebut dapat diketahui bahwa metode penelitian yang digunakan untuk dapat menggambarkan serta menganalisis hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti. Metode penelitian digunakan untuk dapat menggambarkan *margin* pembiayaan murabahah pada BMT-MMU.

Dalam melakukan suatu penelitian sangat perlu dilakukan perencanaan dan pelaksanaan penelitian, agar penelitian yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan sistematis. Sesuai dengan judul tugas yang penulis tinjau yaitu *margin* pembiayaan murabahah, maka variabel yang ada hanya satu variabel yaitu variabel bebas atau *variable independent*. Metode yang dilakukan di bawah ini dimaksudkan agar mempermudah dalam penelitian lebih dekatnya pada pengumpulan data diantaranya: Study lapangan (*Field Research*) adalah melakukan peninjauan secara langsung untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penyusunannya. Penelitian ini dilakukan terhadap kegiatan dari seluruh objek penelitian yang meliputi: Pengamatan (*observasi*), Dengan menggunakan observasi lapangan langsung, penulis melakukan pengamatan secara langsung dengan melihat kegiatan yang dilakukan BMT-MMU tempat penulis melakukan penelitian. Wawancara (*interview*,) Wawancara dilakukan dengan pegawai yang berwenang pada BMT-MMU. Hal ini dilakukan

untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan judul yang sedang disusun penulis. Dokumentasi Dokumentasi yaitu mengumpulkan bahan-bahan tertulis berupa data yang diperoleh dari BMT-MMU. Penelitian pustaka (*Library Research*) yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk mempelajari serta mengumpulkan teori-teori yang *relevan* dengan materi pembahasan guna dijadikan dasar dalam melakukan penilaian dan perbandingan dari penelitian yang telah dilakukan pada perusahaan yang bersangkutan. Penelitian ini dilakukan dengan mengadakan penelaahan terhadap buku-buku literatur, buku tesk, dan catatan kuliah dengan metode ini akan diperoleh gambaran mengenai *margin* pembiayaan murabahah yang diterapkan pada BMT-MMU.

PENETAPAN PROFIT MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus Pada BMT-MMU Sidogiri, Pasuruan)

Koperasi BMT-MMU ini bermaksud menggalang kerja sama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota pada khususnya adalah masyarakat pada umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan.

Koperasi BMT-MMU ini bertujuan memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan pancasila dan UUD 1945 serta di ridhoi oleh Allah SWT (Bakhri, 2004: 42).

Usaha yang dilakukan dalam koperasi ini adalah BMT (Baitul Mal wat Tamwil / Balai Usaha Mandiri Terpadu) atau simpan pinjam dengan pola syari'ah, Home Industri berupa pembuatan roti pembuatan kue sagon aktifitasnya ditampung dalam 3 cabang, Sektor riil yang ditampung dalam cabang 2 (dua) aktifitasnya adalah perdagangan, Sektor jasa berupa jasa penggilingan padi, dan usaha yang sedang dirilis yaitu peternakan, produk usaha unggulan adalah BMT karena manfaatnya sangat dirasakan oleh anggota dan masyarakat umum.

Mitra kerja dari BMT-MMU antra lain; Koperasi BMT-MMU mempunyai beberapa mitra kerja yang ikut mendukung aktivitas koperasi BMT-MMU ini yaitu Koperasi pondok pesantren Sidogiri (Kopontren Sidogiri), Koperasi PERMALABAR Paspepan Pasuruan, Koperasi UGT (Unit Gabungan Terpadu) Sidogiri, Koperasi Muawanah berkedudukan di Lekok Pasuruan, Koperasi Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah "Untung Suropati" Bangil (Bakhri, 2004: 53).

Sistem BMT ini adalah konsep muamalah syari'ah, tenaga yang menangani kegiatan BMT ini telah mendapat pelatihan dari BMI (Bank Muamalat Indonesia) Cabang Surabaya dan PINBUK (pusat INKUBASI Bisnis Usaha kecil) Pasuruan dan Jawa. Adapun produk BMT-MMU Pasuruan adalah produk pendanaan dan pembiayaan. Produk-produk pembiayaan di BMT-MMU Pasuruan adalah sebagai berikut: Mudharabah/Qirod Adalah pembiayaan kepada kegiatan usaha anggota, yang mana modal keseluruhan disediakan oleh BMT (Shahibul maal) dan anggota yang menerima pinjaman bertindak sebagai pengelola dana (Mudharib) dengan pembagian keuntungan berdasarkan bagi hasil. Penggunaan pembiayaan ini untuk kegiatan usaha yang produktif yaitu untuk modal kerja dan pembelian sarana usaha, terutama untuk mengakomodasi kebutuhan dana pada sector usaha yang tidak dapat dibiayai dengan pembiayaan murabahah (jual beli), karena tidak ada barang yang diperjual belikan. Priorities penggunaan pembiayaan ini adalah untuk sektor perdagangan, pertanian, industri (home industri) dan jasa. Musyarakah/Syirkah Adalah penyertaan modal BMT kepada usaha anggota yang dipergunakan untuk tambahan modal, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakilkan, membatalkan haknya dalam pelaksanaan/manajemen usaha tersebut. Keuntungan usaha ini dapat dibagi menurut perhitungan antara proporsi penyertaan modal atau berdasarkan kesepakatan bersama. Jika terjadi kerugian kewajiban masing-masing pihak yang menyertakan hanya sebatas jumlah modal yang disertakan. Murabahah Adalah pembiayaan BMT yang dipergunakan untuk

pembelian barang berdasarkan prinsip jual beli dengan sistem pembayaran jatuh tempo, dengan harga jual sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Ba'i Bitsaman Ajil Adalah pembiayaan BMT yang dipergunakan untuk pembelian barang modal kerja berdasarkan prinsip jual beli dengan system pembayaran angsuran. Harga jual adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Qord Hasan Adalah pembiayaan atau dana kebajikan yang pendanaannya dari BMT dan pengembaliannya tanpa pembagian keuntungan.

Perhitungan *margin* pembiayaan murabahah yang dilaksanakan oleh *BMT-MMU*

adalah:

$$\text{Margin dalam persentase} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Outstanding Pembiayaan}} \times 100\%$$

Menentukan Harga Jual

Harga Jual = Harga Beli + Biaya Ops + Keuntungan Dagang.

Setelah penulis mengadakan analisis terhadap prosedur pembiayaan murabahah terdapat perbedaan antara BMT dengan lembaga keuangan yang lain yaitu terletak pada salah satu prosedur pembiayaan murabahah, jika pada lembaga keuangan yang lain setelah melakukan akad murabahah maka mitra tersebut harus membayar uang muka pembiayaan murabahah, sedangkan di BMT-MMU terkadang mitra tidak membayar uang muka terlebih dahulu setelah melakukan akad murabahah. Walaupun terkadang mitra tidak membayar uang muka, BMT-MMU masih memberikan pembiayaan kepada mitra tersebut. Berkaitan dengan prosedur pembiayaan murabahah ini yang harus diperhatikan yaitu tentang masalah pembiayaan yang kurang lancar bahkan macet. Penyebab dari hal tersebut bisa dikarenakan pemberian pembiayaan yang agak cukup lama dan analisa yang kurang tepat. Adapun mitra yang bermasalah dalam pembayaran angsuran dapat disebabkan karena mitra tersebut bangkrut dan terlibat banyak hutang. Dengan demikian prosedur pembiayaan pada BMT-MMU telah dilakukan dengan baik karena menerapkan sistem pembiayaan yang sesuai

dengan tuntunan syari`ah, efektif, efisien, berjalan sesuai dengan program kerja organisasi serta terciptanya pencapaian hasil yang diharapkan BMT dengan tetap mempertahankan kaidah untuk saling menguntungkan kedua belah pihak antara mitra dengan BMT.

perhitungan *margin* (keuntungan) pembiayaan murabahah menggunakan rumus perhitungan *margin* dalam presentase dan rumus harga jual. Adapun metode dalam penentuan *margin* yang dilakukan BMT-MMU hanya menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Muhammad (2005:132) yaitu metode *Mark-up Pricing*, yang mana metode *Mark-up Pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan *memark-up* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.

Jadi pada dasarnya perhitungan *margin* (keuntungan) pembiayaan murabahah dan metode penentuan *margin* yang dilakukan oleh BMT-MMU menurut analisa penulis sudah baik dan sesuai dengan tuntunan syariah serta menerapkan system dagang yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, dimana sebelum terjadinya kesepakatan antara mitra dengan BMT atas dasar negosiasi, dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dijelaskan kepada mitra berapa harga belinya kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh BMT. Sehingga terjadi kesepakatan harga yang selanjutnya melakukan transaksi jual beli secara baik dan benar serta maslahat yang sesuai dengan ketentuan yang diberlakukan oleh BMT-MMU.

KESIMPULAN DAN SARAN

Prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh BMT-MMU berbeda dengan lembaga syari`ah lain yang secara langsung dapat memberikan pembiayaan tanpa harus membuka rekening tabungan terlebih dahulu, selain itu terdapat perbedaan antara BMT dengan lembaga keuangan yang lain yaitu terletak pada salah satu prosedur pembiayaan murabahah, jika pada lembaga keuangan yang lain setelah melakukan akad murabahah maka mitra tersebut harus membayar uang muka pembiayaan murabahah, sedangkan di BMT-MMU mitra tidak

membayar uang muka BMT-MMU masih memberikan pembiayaan kepada mitra tersebut. Dengan demikian prosedur pembiayaan pada BMT-MMU telah dilakukan dengan baik karena menerapkan sistem pembiayaan yang sesuai dengan tuntunan syari`ah, efektif, efisien, berjalan sesuai dengan program kerja organisasi serta terciptanya pencapaian hasil yang diharapkan BMT dengan tetap mempertahankan kaidah untuk saling menguntungkan kedua belah pihak antara mitra dengan BMT.

Sebaiknya BMT mengadakan evaluasi mengenai prosedur yang ada sesuai dengan standar operasional prosedur yang berlaku di BMT-MMU, Melakukan penganalisaan yang lebih tepat terhadap mitra dan dilakukan pengidentifikasian dan evaluasi hal-hal yang menjadi faktor penyebab dari mitra yang bermasalah dalam pengembalian angsuran tersebut dengan cara melakukan survei terhadap usaha mitra, dan sebaiknya mitra bersikap terbuka mengenai usahanya dan kesanggupan dari mitra dalam pengembalian angsuran, kesanggupan dalam pembayaran uang dimuka, konsekuen dengan segala ketentuan yang diberlakukan oleh BMT-MMU.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i dan kawan. 2003. *Bank Syariah. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Bakhri, Syaiful. 2004. *Kebangkitan Ekonomi Syariah Di Pesantren: Belajar Dari Pengalaman Sidogiri*. Pasuruan: Cipta Pustaka Utama
- Kasmir, "pemasaran bank", edisi pertama, fajar interpratma offset, 2004.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Edisi Revisi UPP AMP YKPN
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Saeed, Abdullah. 2003. *Bank Islam dan Bunga. Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung : Alfabetis.
- Yumanita, Diana. 2005. *Bank Syariah : Gambaran Umum*. Jakarta : PPSK-BI.

.....2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Edisi revisi Jakarta: PT Gramedia
Pustaka Utama.