

PENERAPAN MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BMT AS-SALAM PACET – CIANJUR

SRI DEWI ANGGADINI
Program Studi Akutansi
Fakultas Ekonomi UNIKOM

BMT As-Salam is a micro finance institution that engages in Syari'ah economy. Murabahah is short term financing for the purchases of capital goods, the profits gained from the deal BMT selling price of goods (margin) and payment is payable. In the BMT As-Salam there is a problematic partner is a partner who pays the installment financing payments exceed the time limit. The aim of research on BMT As-Salam is to know (1) Procedure murabahah (2) Calculation murabahah margin.

Research methods using descriptive method, this method is used to describe a unit of analysis is based on rules and an analysis of existing problems in the field. Sources of data in this study there two sources of primary data and secondary data sources. The primary data source is the owner and manager of capital (by interviews), while the secondary data source is the study of literature or books related to the research.

Financing procedures at the BMT As-Salam financing system adopted in accordance with Syaria'ah guidelines, effectively and efficiently with the provision beforehand partners opened a savings account. Murabahah margin calculation using the formula in calculating the margin percentage and selling price. Where in determining the price, first explained how the purchase price plus costs and added benefits to be gained by BMT

Keywords: Margin, financing, Murabahah

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Syariat Islam telah mengajarkan tata cara atau perilaku terhadap umat manusia didalam melakukan aktivitas hidupnya. Baik tata cara yang berkenaan dengan manusia sebagai homo-sosiologis, homo-religius maupun homo ekonomis. Dengan adanya tata cara tersebut diharapkan akan menciptakan perilaku umat tidak menyimpang dari garis-garis yang telah ditentukan, sehingga terciptalah kedamaian dan ketentraman, juga saling menghargai

antar sesama umat, searah dengan tujuan syariat Islam.

Perilaku umat yang berkenaan dengan manusia sebagai mahluk ekonomis, yakni manusia didalam melakukan kegiatan hidupnya tidak lepas dari keterkaitannya dengan masalah ekonomi. Untuk itu syariat Islam telah mengajarkan hal-hal yang berkaitan dengan masalah ekonomi, yang mana dalam hukum (*fiqh*) Islam masalah ekonomi dimasukan kedalam suatu kajian ilmu *fiqh*, yang dinamakan *fiqh muamalah*. Dalam hal ini Ad-Dimyati menjelaskan, bahwa *muamalah* adalah:

خُرُوِي ِللأ سَبَبًا لِيَكُونَ نَبِيِي الدَّ التَّحْصِيلُ

"Menghasilkan duniawi, supaya menjadi sebab sukses masalah *ukhrawi*" (Kitab l'anatu al-Thalibin hlm 5/II).

Begitu juga para pelaku ekonomi harus bertolak pada nilai-nilai Islam apabila ingin mencapai keuntungan dunia akhirat, yakni keuntungan yang ditimbang tidak hanya di dunia saja, tapi harus memperhitungkan keabsahannya sampai di akhirat.

Kerjasama diantara sesama manusia adalah sebuah bentuk untuk memenuhi kebutuhan hidup dan mencapai kemajuan bersama dalam hidup. Kerjasama pada dasarnya adalah merealisasikan unsur tolong menolong sesama manusia yang dianjurkan dalam Islam, selama tolong menolong tersebut membawa kebaikan dan menghindarkan dari kemungkaran. Islam menekankan adanya kerjasama dan gotong royong yang ditegaskan Allah SWT dalam firman-Nya surah Al-Maidah ayat 2:

الإِثْمِ عَلَى تَعَاوُنًا وَلَا وَالتَّقْوَى الْبِرِّ عَلَى وَتَعَاوُنًا...
العَقَابَ شَدِيدًا اللهُ إِنَّ اللهُ وَأَنْتُمْ وَالْعُدْوَانَ

"...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya."

Lembaga Keuangan Syariah yang ruang lingkupnya mikro yaitu *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* juga semakin menunjukkan eksistensinya. Seperti halnya bank syariah, kegiatan *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* adalah melakukan penghimpunan (prinsip *wadiah* dan *mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan *ijarah*) kepada masyarakat. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan *akad murabahah, salam*, ataupun *istishna*. Penyaluran dana dengan prinsip jual beli yang paling dominan adalah *murabahah*.

Pembiayaan yang diterapkan pada *BMT As*

-Salam salah satunya dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*, dimana mitra/ *mudharib* memberikan keuntungan berupa *margin* yang telah disepakati. Mitra *muamalah* dalam pelaksanaan pembayaran angsuran sangat pariatif, ada yang tepat waktu, ada juga yang lebih awal dari waktu yang ditentukan bahkan ada yang tidak tepat waktu. Walaupun dalam *akad* pembiayaan *murabahah* sudah disepakati batas waktu pembayaran pembiayaannya, akan tetapi terdapat mitra yang membayar angsurannya tidak sesuai dengan waktu yang telah disepakati sehingga bisa dikatakan bahwa mitra tersebut bermasalah. Sehubungan dengan adanya mitra yang bermasalah tersebut maka akan mempengaruhi pada waktu dan biaya yang dikeluarkan oleh pihak *BMT*. (Sumber : wawancara dengan pegawai *BMT As-Salam*).

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* pada *BMT As-Salam*.
- Bagaimana perhitungan *margin* pembiayaan *murabahah* pada *BMT As-Salam*.

KAJIAN PUSTAKA

Kajian Pustaka

Baitul Maal wa Tamwil (BMT)

Baitul Maal wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang *non - profit*, seperti; *zakat, infaq* dan *shadaqah*. *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari *Baitul*

Maal wa Tamwil (BMT) sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan *syariah*. *BMT* dalam operasional usahanya pada dasarnya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Produk *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)*

Produk *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* Menurut Khaerul Ummam yang diperoleh dari <http://suaramerdeka.cetak/MembentukBMT.htm> (15 oktober 2009). “Produk-produk *Baitul Mal wa Tamwil* adalah sebagai berikut:

1. Produk penghimpunan dana (*funding*)
2. Produk penyaluran dana (*lending*)
3. Produk jasa
4. Produk *tabarru'*: *ZISWAH (Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf, dan Hibah)*”

Penjelasan mengenai produk *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* dengan mengacu pada Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Produk penghimpunan dana yang ada di *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* pada umumnya berupa simpanan atau tabungan dikenal adanya dua jenis simpanan yaitu simpanan *wadiah* dan simpanan *mudharabah*.
2. Produk penghimpunan dana yang disediakan oleh *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* bisa mendasarkan pada akad-akad tradisional Islam:
 - **Jual Beli**
 - *Murabahah*, adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.
 - *Salam*, adalah jual beli barang dengan cara pemesanan

dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

- *Istishna*, adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

- **Bagi Hasil**
Fungsinya sebagai pengganti bunga. Akad ini unik, karena dalam praktik *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* bisa diterapkan dalam dua sisi sekaligus, yaitu sisi penghimpunan dana (*funding*) dan sisi penyaluran dana (*lending*).
- **Sewa-Menyewa**
Dalam praktik *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* akad sewa-menyewa ini diterapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan *ijarah* dan pembiayaan *ijarah muntahia bit tamlik (IMBT)*,
- **Pinjam-meminjam yang Bersifat Sosial**
Dalam operasional *Baitul Maal wa Tamwil (BMT)* transaksi pinjam-meminjam dikenal dengan nama pembiayaan *qardh*, yaitu pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Ada juga *qardh al-hasan* (pinjaman kebajikan), yang pada dasarnya dalam hal nasabah tidak mampu mengembalikan, maka seyogyanya pihak pemberi pinjaman bisa mengikhlaskannya
Produk jasa merupakan produk yang saat ini banyak dikembangkan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) termasuk *BMT*, karena melalui produk ini bank akan mendapatkan pendapatan berupa *fee*.

Pengertian *Margin*

Menurut informasi dari redaksi@tazkiaonline.com (17 Desember 2009). Pengertian *margin* adalah sebagai berikut:

“*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”.

Pengertian *margin* berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa (2008:879) adalah sebagai berikut:

“*Margin* adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual di pasar”.

Berdasarkan definisi diatas 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*

Metode Penentuan *Margin* menurut Muhammad (2005:132) adalah sebagai berikut:

Metode penentuan *margin* terdiri dari:

1. *Mark-up Pricing*
2. *Target-Return Pricing*
3. *Perceived-Value Pricing*
4. *Value Pricing*

Adapun penjelasan dari metode penentuan *margin* diatas sebagai berikut:

1. *Mark-up Pricing*

Mark-up pricing adalah penentuan tingkat harga dengan me-*markup* biaya produksi komoditas yang bersangkut-

tan.

2. *Target-Return Pricing*

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.

3. *Received-Value Pricing*

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.

4. *Value Pricing*

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.

Penetapan Harga Jual *Murabahah* Yang Efisien

Cara yang dilakukan Rasulullah 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*:

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

Rumus perhitungan *margin* dalam persentase:

$$\text{Margin dalam \%} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga beli Bank/BMT}} \times 100\%$$

Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan menurut UU No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat(12) tentang perbankan yang dikutip oleh Abdul Ghopur Ansori (2007:221), menyatakan bahwa:

“Pembiayaan berdasarkan prinsip syari’ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau pembagian hasil keuntungan.”

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan merupakan pendanaan penyediaan uang yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan dan mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan/ pembagian hasil keuntungan.

Pengertian *Murabahah*

Murabahah menurut Firdaus Furywardana (2008:21), menyatakan bahwa:

“*Murabahah* adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.”

Murabahah menurut Ascarya (2007: 81) menyatakan bahwa:

“*Murabahah* adalah istilah dalam *fiqih*

islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan akad jual beli yang harga jualnya ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* menurut Muhammad (2005:94), adalah sebagai berikut:

“Pembiayaan *Murabahah* (dari kata ribhu= keuntungan); Bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh.”

Pembiayaan *murabahah* menurut Adiwarmanto A Karim (2006:113), adalah sebagai berikut:

“Pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank syari’ah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam presentase tertentu bagi bank syari’ah sesuai kesepakatan.”

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli yang harga jualnya di tambah keuntungan dan pembayarannya dilakukan dengan tangguh.

Rukun dan Syarat-syarat *Murabahah*

Cara pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama, dapat secara lumpsum ataupun secara angsuran. *Murabahah* dengan pembayaran secara

angsuran ini disebut dengan Bai' Bitsaman Ajil

1. Rukun Murabahah

- Pihak yang berakad: penjual dan pembeli
- Objek yang diakadkan: Barang yang diperjualbelikan dan harga
- Sighat/ Akad: Serah (Ijab) dan Terima (Qabul)

2. Syarat- syarat murabahah

- Pihak yang berakad:
 - Sebagai keabsahan suatu perjanjian (akad) para pihak harus cakap hukum
 - Sukarela (ridho), tidak dalam keadaan terpaksa/ dipaksa dan tidak di bawah tekanan
- Obyek yang diperjualbelikan:
 - Barang yang diperjualbelikan tidak termasuk barang yang dilarang (haram), dan bermanfaat serta tidak menyembunyikan adanya cacat barang
 - Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
 - Sesuai spesifikasinya antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli
 - Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
- Sighat:
 - Harus jelas dan disebutkan secara spesifik (siapa) para pihak yang berakad
 - Antara ijab qabul (serah terima) harus selaras dan transparan baik dalam spesifikasi barang (penjelasan fisik barang) maupun harga yang disepakati (memberitahu biaya modal kepada pembeli)
 - Tidak mengundang klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada kejadian yang akan datang.
 - Tidak dibatasi waktu, misalnya: "saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 12 bulan setelah

itu jadi milik saya sendiri."

Kerangka Pemikiran

Dalam menunjang kelangsungan usahanya, perusahaan memerlukan dana yang cukup untuk membiayai seluruh kegiatan operasi dan pada akhirnya untuk mencapai salah satu tujuan usaha berupa perolehan keuntungan. Dalam operasionalnya Bank Konvensional memberikan kredit kepada peminjam atau debitur, sedangkan bank syari'ah/ BMT memberikan pembiayaan kepada nasabah yang akan dibiayai atau mitra.

Pengertian pembiayaan menurut Gifari yang diperoleh dari <http://boeink-494.blogspot.com/2009/06/pengertian-dan-jenis-pembiayaan-di-bank.htm> (24 juni 2009) menyatakan bahwa:

"Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah di rencanakan."

Pembiayaan yang dilakukan oleh bank syari'ah/ BMT adalah Pembiayaan yang salah satunya dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*, dimana mitra/ *mudharib* memberikan keuntungan berupa *margin/ profit* yang telah disepakati. Pembiayaan *murabahah* sangat dominan dibandingkan dengan pembiayaan lainnya.

Murabahah menurut Sofyan (2006:93), menyatakan bahwa:

"*Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli."

Pengertian Pembiayaan *murabahah* menurut Karnaen Perwata Atmadja dan Muhammad Syafe'i Antonio (2004:25), adalah sebagai berikut:

"Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan keutuhan produksi"

Dalam pembiayaan bank/ BMT sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah/ mitra yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambah keuntungan tetap. Sementara itu nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun secara angsuran.

Adapun jenis pembiayaan yang dikembangkan bank syari'ah yang dikemukakan oleh Muhammad (2005:22-25) adalah sebagai berikut: Jenis pembiayaan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

1. Aktiva produktif
 - Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
 - Pembiayaan *mudarabah*
 - Pembiayaan *musyarakah*
 - Pembiayaan dengan prinsip jual beli
 - Pembiayaan *murabahah*
 - Pembiayaan *salam*
 - Pembiayaan *istisna*
 - Pembiayaan dengan prinsip sewa
 - Pembiayaan *ijarah*
 - Pembiayaan *ijarah muntahiya biltamlik*
 - Surat berharga syari'ah
 - Transaksi rekening administratif
 - Penyerahan modal
2. Aktiva tidak produktif

Pinjaman qard adalah penyediaan dana/ tagihan antara bank syari'ah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan atau dalam jangka waktu tertentu."

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis

dalam menyusun laporan tugas akhir ini adalah metode deskriptif yaitu metode yang mendeskripsikan suatu satuan analisis yang didasarkan pada peraturan dan analisis terhadap permasalahan yang ada di lapangan.

Menurut Sugiyono (2009:35) bahwa : "Metode deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan variable mandiri, baik hanya pada satu variable atau lebih (variable yang berdiri sendiri) tanpa membuat perbandingan dan mencari hubungan variable itu dengan variable yang lain."

Berdasarkan definisi diatas 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 As-Salam.

Desain Penelitian

Dari pemaparan diatas maka dikatakan bahwa desain penelitian merupakan semua proses penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam melaksanakan penelitian mulai dari perencanaan sampai dengan pelaksanaan penelitian yang dilakukan pada waktu tertentu.

Sesuai dengan judul tugas akhir yang penulis tinjau yaitu *margin* pembiayaan *murabahah*, maka variabel yang ada hanya satu variabel yaitu variabel bebas atau *variable independent*.

Menurut Sugiono (2009:39), bahwa : "Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat)".

Dari pemaparan diatas maka dikatakan bahwa Variabel Independent atau variabel bebas adalah variabel yang

mempengaruhi variabel lainnya atau penyebab perubahan pada variabel dependen atau variabel tak bebas (terkait). Data yang menjadi variabel bebas adalah *margin* (keuntungan) pembiayaan *murabahah*.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Setelah menjabarkan hal-hal yang melatar belakangi penelitian, teori-teori yang telah mengukuhkan penelitian, maupun metode penelitian yang digunakan, maka bab ini akan dipaparkan mengenai hasil dari penelitian. Hasil penelitian tersebut berupa data-data yang ada kaitannya dengan pembiayaan *murabahah*. Data-data tersebut akan digunakan penulis untuk menjawab masalah yang terdapat dalam penelitian sehingga tujuan penelitian ini tercapai.

Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Prosedur pembiayaan *murabahah* yang dilaksanakan oleh *BMT As-Salam* adalah harus menjadi mitra muamalah terlebih dahulu apabila akan mengajukan pembiayaan *murabahah*, adapun syarat-syarat menjadi mitra *muamalah* adalah sebagai berikut:

1. Mengisi Formulir
2. Foto copy KTP/ identitas lainnya
3. Membuka rekening simpanan

Adapun jenis-jenis simpanan yang ada pada *BMT As-Salam* adalah sebagai berikut:

1. Tabungan As-Salam (Tassalam)
2. Tabungan Hari Raya (Tahara)
3. Tabungan Qurban dan Aqiqah
4. Tabungan pelajar (Tallar)
5. Tabungan berjangka atau Deposito

Prosedur pembiayaan *murabahah*

1. Mitra/ Anggota/ Mitra Usaha
 - Menyampaikan tujuan meminta bantuan untuk membelikan barang/ alat produksi/ mesin yang dibutuhkan. Kegunaan barang

tersebut dalam usaha bisnisnya serta sumber dana dan cara untuk melunasi pembelian barang tersebut.

- Menyerahkan data-data: legalitas keuangan (minimal 3 bulan terakhir). Data jaminan dan hubungan hukum mitra usaha dengan jaminan serta persyaratan lainnya yang diperlukan.
- Melampirkan informasi barang/ alat produksi/ mesin yang dibutuhkan yaitu tipe, jumlah, warna, dan ukuran serta penjual/ *supplier* barang tersebut

2. *Account Officer*

- Menganalisis kelayakan bisnis mitra usaha, historis usaha mitra usaha baik dari segi kualitatif dan kuantitatif.
- Jika mitra usaha tidak mempunyai usulan/ calon *supplier*, *account officer* berhak untuk mencari *supplier*.

3. *Unit Support* (Administrasi Pembiayaan, Legal)

- Menganalisis mitra usaha dan *supplier* dari segi yuridis, kelengkapan dokumentasi perusahaan dalam bidang hukum, dan kelayakan jaminan yang diajukan oleh mitra usaha.
- Hasil analisis disampaikan kepada *account officer*. Selanjutnya berdasarkan informasi tersebut dan analisis kualitatif/ kuantitatif *account officer* akan mempresentasikannya kepada komite.

4. Komite Pembiayaan

- Bila permintaan Mitra usaha dianggap tidak layak, maka seluruh permintaan ini dapat dianggap tidak layak untuk mendapatkan fasilitas *murabahah*. Seluruh dokumen harus dikembalikan pada mitra usaha, dan *account officer* menyampaikan surat penolakan kepada mitra usaha.

- Bila permintaan usaha dianggap layak serta memenuhi kriteria, komite akan memberikan persetujuan khususnya menyangkut:
 - Harga beli barang dari *supplier*
 - Harga jual pada mitra usaha
 - Jangka waktu pelunasan barang
 - Besarnya uang muka yang harus diserahkan oleh mitra usaha
 - Penunjukan *supplier*/ penjual barang
 - Jaminan bila diperlukan, dan
 - Persyaratan lain yang harus dipenuhi mitra

5. Account Officer

- Berdasarkan persetujuan komite, surat persetujuan *murabahah* disampaikan kepada mitra usaha.
- Hubungan *supplier* dan meminta surat pernyataan sanggup dari *supplier* untuk memastikan bahwa *supplier* sanggup untuk menyediakan barang sesuai kriteria yang disampaikan *account officer* pada saat melakukan konfirmasi tersedianya barang.

6. Mitra Usaha

- Setelah menerima surat persetujuan *murabahah*, mitra usaha menyatakan persetujuannya atas seluruh persyaratan yang diajukan termasuk melengkapi seluruh dokumen yang diminta BMT As-Salam. Mitra usaha setuju membayar uang muka.
- Pada saat mitra usaha melakukan pembayaran uang muka, maka BMT As-Salam akan mengeluarkan tanda terima uang muka *murabahah*.

7. Unit Support (Administrasi pembayaran)

- Setelah menerima uang muka *murabahah*, bagian administrasi pembiayaan dapat mengeluarkan surat pemesanan barang pada *supplier*, *supplier* menerima surat pemesanan barang dan menyatalan

barang tersedia dan siap dikirim pada mitra usaha.

- Bagian administrasi pembiayaan mempersiapkan *akad murabahah*, yaitu akad jual beli antara BMT As-Salam dan *supplier* untuk membeli barang yang dimaksud. Dilanjutkan dengan *akad murabahah* antara pihak BMT As-Salam dengan mitra usaha. Pada saat ini dapat sekaligus dilakukan pengikatan jaminan (bila perlu) dapat berupa barang yang diperjualbelikan ataupun jaminan lainnya.
- *Supplier* mengeluarkan surat permohonan realisasi *murabahah* kepada BMT As-Salam meminta pelunasan harga beli barang.
- Bagian administrasi pembiayaan dapat melakukan intruksi pembayaran harga beli barang langsung pada rekening *supplier* atau melalui cek atau instrumen lainnya sesuai pernyataan *supplier* dalam surat permohonan relisasi *murabahah*.
- Setelah menerima pembayaran, *supplier* akan menyerahkan tanda terima uang oleh *supplier*.
- *Supplier* mengirimkan barang pada mitra usaha dengan melampirkan surat pengiriman barang pada mitra usaha.
- Setelah barang diterima oleh mitra usaha, maka mitra usaha wajib untuk menyerahkan pada BMT As-Salam tanda terima barang oleh mitra usaha.
- Mitra usaha setelah menerima barang sesuai dengan spesifikasi yang diminta, selanjutnya sesuai ketentuan dalam persetujuan *murabahah* pelunasan harga jual barang kepada BMT As-Salam dilaksanakan oleh mitra usaha sesuai dengan jangka waktu yang disepakati.
- Pelunasan dapat dilakukan dengan cara sekaligus ataupun diangsur.

Perhitungan *margin* pembiayaan *murabahah*

Perhitungan *margin* pembiayaan *murabahah* yang dilaksanakan oleh *BMT* As-Salam adalah:

Menentukan Harga Jual

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

Harga Jual = Harga Beli + Biaya Ops + Keuntungan Dagang

PEMBAHASAN

Analisis Prosedur Pembiayaan *Murabahah* Pada *BMT* As-Salam

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* As-Salam terkadang mitra tidak membayar uang muka terlebih dahulu setelah melakukan *akad murabahah* walaupun terkadang mitra tidak membayar uang muka *BMT* As-Salam 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* As-Salam telah dilakukan dengan baik karena menerapkan sistem pembiayaan yang sesuai dengan tuntunan syariah, 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*.

Analisa Perhitungan *Margin* (Keuntungan) Pembiayaan *Murabahah* pada *BMT* As-Salam

Perhitungan *margin* (keuntungan) pembiayaan *murabahah* menggunakan rumus perhitungan *margin* dalam presentase dan rumus harga jual. Adapun metode dalam penentuan *margin* yang dilakukan *BMT* As-Salam 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* As-Salam 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* As-Salam.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Dari kegiatan penelitian yang telah dilaksanakan penulis selama tiga bulan dari bulan April 2010 sampai bulan Juni 2010 di *BMT As-Salam* tentang prosedur *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 As-Salam* mitra tidak membayar uang muka *BMT As-Salam* masih memberikan pembiayaan kepada mitra tersebut. Dengan demikian prosedur pembiayaan pada *BMT As-Salam* telah dilakukan dengan baik karena menerapkan sistem pembiayaan yang sesuai dengan tuntunan syariah, 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*.
2. Dalam menentukan perhitungan *margin murabahah* disesuaikan dengan tuntunan syariah dengan menerapkan pola yang dicontohkan oleh Rasulullah dalam sistem berdagang, dimana apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi mitra atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh *BMT*. Sedangkan metode dalam penentuan *margin* yang dilakukan *BMT As-Salam* 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.

Saran

Dalam kesempurnaan selalu tidak terlepas daripada kekurangan meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin untuk mencapai kesempurnaan dengan menghindari dan mengurangi hal-hal yang kurang baik. Berkenaan dengan hal tersebut, maka berdasarkan dari data yang telah didapat kemudian dianalisis selanjutnya disimpulkan maka penulis memiliki pandangan atau saran yang mungkin dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk perkembangan selanjutnya yang lebih baik bagi *BMT As-Salam*. Adapun saran tersebut diantaranya adalah :

1. Sebaiknya *BMT* mengadakan evaluasi mengenai prosedur yang ada sesuai dengan standar operasional prosedur yang berlaku di *BMT As-Salam*.
2. 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 As-Salam*.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafei. 2007. *Bank Syari'ah dan Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya, 2007. *Akad dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: Raja Garfindo Persada.
- Furywardhana, Firdaus. 2009. *Akuntansi Syariah*. Jakarta: PPPS (Pendidikan Pelatihan Perbankan Syariah)
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Edisi Revisi UPP AMP YKPN
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Peraturan Pemerintah. Undang-Undang No. 10 tahun 1998 pasal 1 ayat (12) tentang *Perbankan*.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung : Alfabetis.
- Suhendi, Hendi. 2007. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Umar, Husein. 2005. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Rajafindo Persada.
-2006. *Himpunan Fatwa Dewan Syari'ah Nasional MUI*, Edisi Revisi Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia
-2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Edisi revisi Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama