



**PELAKSANAAN PENETAPAN MARGIN PADA
PEMBIAYAAN MURABAHAH BERDASARKAN OBJEK
PEMBIAYAAN DI BMT RADJA SYARIAH PAYAKUMBUH**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh:
Vellysa Cahaya Anugrah
NIM. 2130401141

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
1447 H / 2025 M**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Vellysa Cahaya Anugrah
NIM : 2130401141
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang berjudul **“Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh ”** adalah karya sendiri bukan plagiat, kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya saya ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan Perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sumbernya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, Agustus 2025

Saya yang Menyatakan,



Vellysa Cahaya Anugrah
NIM. 2130401141

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Vellysa Cahaya Anugrah** NIM 2130401141 dengan judul: **"Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh"** Memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke Sidang Munaqasah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Program Studi,
Perbankan Syariah


Mohammad Aliman Shahmi, ME
NIP. 199308292022031002




Batusangkar, 11 Agustus 2025
Pembimbing


Dr. Alimin, Lc., M.Ag
NIP. 197205052002121004

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Vellysa Cahaya Anugrah NIM. 2130401141, dengan judul "Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan Di BMT Radja Syariah Payakumbuh" telah diuji dalam ujian Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar pada hari Rabu tanggal 20 Agustus 2025 dinyatakan telah lulus dan dapat diterima sebagai syarat untuk memperoleh Sarjana Ekonomi (S.E) gelar Sarjana dalam Program Studi Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. Alimin, Lc., M. Ag. NIP. 197205052002121004	Ketua Sidang/ Pembimbing		26/8-25
2.	Fitri Yenti, SE.I., MA NIP. 198108082023212031	Penguji I/ Anggota		26/08-2025
3.	Husni Shabri, M. Si NIP. 197703132023211008	Penguji II/ Anggota		26/08-2025

Batusangkar, Agustus 2025
Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus
Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 197310072002121001

ABSTRAK

Vellysa Cahaya Anugrah, NIM 2130401141. Judul skripsi “**Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan Di BMT Radja Syariah Payakumbuh**”. Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Mahmud Yunus Batusangkar, Tahun Akademik 2025.

Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah terkait penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh. Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis pelaksanaan penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, untuk mendapatkan data-data dari permasalahan yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah melalui wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan reduksi data, penyajian dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian bahwa penetapan margin pada pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah Payakumbuh dilakukan secara tidak seragam namun dinamis sesuai dengan karakteristik objek pembiayaan dan profil risiko yang sudah dianalisis secara kolektif oleh pihak manajemen. Sedangkan faktor-faktor penentu dari perbedaan tingkat margin adalah disebabkan oleh aspek risiko objektif pembiayaan, nilai dan daya tahan barang, kemampuan finansial nasabah, dan biaya operasional dan kompetisi.

Kata Kunci: Penetapan Margin, Pembiayaan Murabahah, Objek Pembiayaan

ABSTRACT

Vellysa Cahaya Anugrah, Student ID 2130401141. Thesis Title: “**The Implementation of Margin Setting in Murabahah Financing Based on the Financing Object at BMT Radja Syariah Payakumbuh**”. Study Program: Islamic Banking, Faculty of Islamic Economics and Business, Mahmud Yunus Islamic University Batusangkar. Academic Year 2025.

The core issue of this research concerns the setting of margins in murabahah financing based on the financing object at BMT Radja Syariah Payakumbuh. The research aims to analyze the implementation of margin setting in murabahah financing based on the financing object at BMT Radja Syariah Payakumbuh.

The type of research used by the author is qualitative research with a descriptive method to obtain data related to the problems being studied. The data collection techniques used by the author are interviews and documentation. Data analysis was conducted using descriptive qualitative methods through data reduction, data presentation, and conclusion drawing.

Based on the research findings, the determination of the margin for murabahah financing at BMT Radja Syariah Payakumbuh is carried out not uniformly but dynamically, in accordance with the characteristics of the financing object and the risk profile that has been collectively analyzed by the management. Meanwhile, the determining factors for the differences in margin rates are caused by aspects of the financing's objective risk, the value and durability of the goods, the customer's financial capacity, as well as operational costs and competition.

Keywords: Margin Setting, Murabahah Financing, Financing Object

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	9
E. Manfaat dan Luaran Penelitian	9
F. Definisi Operasional	10
BAB II KAJIAN TEORI	12
A. Landasan Teori.....	12
B. Penelitian Relevan	40
BAB III METODE PENELITIAN	45
A. Jenis Penelitian.....	45
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	45
C. Instrumen Penelitian	46
D. Sumber Data.....	46
E. Teknik Pengumpulan Data.....	47
F. Teknik Analisis Data	48
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Gambaran Umum BMT Radja Syariah	50
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan	59

BAB V PENUTUP	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran.....	76
DAFTAR KEPUSTAKAAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rekap Pembiayaan Murabahah BMT Radja Syariah.....	4
Tabel 1.2 Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah BMT Radja Syariah...	5
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	45
Tabel 4.1 Tabel Reduksi Data.....	64
Tabel 4.2 Matriks	64
Tabel 4.3 Analisis Komparatif	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo BMT Radja Syariah Payakumbuh	52
Gambar 4.2 Struktur BMT Radja Syariah Payakumbuh.....	54
Gambar 4.3 Diagram Penetapan Margin BMT Radja Syariah Payakumbuh.....	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan syariah yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Fungsi BMT sebagai Baitul Maal dapat tercermin pada kerja BMT sebagai lembaga sosial dalam hal pengelolaan harta yang bersumber dari dana zakat, infak dan sedekah. Sedangkan fungsi BMT sebagai lembaga bisnis dapat terlihat pada Baitul Tamwilnya, dimana BMT juga mengembangkan pola simpanan dan pembiayaan seperti yang terdapat pada Lembaga keuangan bank (Iska, 2016).

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah lembaga keuangan mikro syariah yang memiliki dua fungsi utama, yakni sebagai lembaga sosial (baitul maal) yang mengelola dana zakat, infak, dan sedekah, serta sebagai lembaga bisnis (baitul tamwil) yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat melalui skema pembiayaan syariah. Seiring berkembangnya BMT, dibutuhkan regulasi dan pengawasan yang kuat agar operasionalnya tetap sesuai prinsip syariah dan menghindari asimetri informasi antara lembaga dan nasabah (Zubair, 2016).

Meskipun Lembaga keuangan mikro (LKM) memiliki kelemahan atau permasalahan pada permodalan bukan berarti lembaga keuangan mikro syariah tidak bisa berkembang lebih baik. Masih banyak peluang yang dimiliki untuk mengembangkan lembaga keuangan mikro syariah menjadi andalan masyarakat. Berkembangnya teknologi informasi dan industri keuangan memberikan kesempatan untuk meningkatkan dan memperluas layanan kepada masyarakat. Kehadiran teknologi keuangan yang juga masuk ke segmen keuangan mikro, termasuk keuangan mikro syariah, dan juga dapat menjadi peluang untuk mengatasi masalah di sisi pendanaan dan pengumpulan zakat, infak, sedekah dan wakaf (Juwaini, 2019).

Perkembangan Baitul Mall Wat Tamwil (BMT) pada saat ini tidak terlepas dari dukungan pemerintah dan lembaga terkait lainnya. Melalui UU No. 1 Tahun 2013 tentang lembaga keuangan mikro, pemerintah memberikan payung hukum atas keberadaan BMT di tengah-tengah masyarakat. Begitupun dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah mengeluarkan aturan khusus mengenai perizinan dan kegiatan usaha BMT. Bahkan, sejak awalnya lembaga keuangan lainnya seperti PINBUK juga telah mewadahi untuk perlindungan terhadap BMT yang ada di seluruh Indonesia (Iska, 2016).

Margin berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual dipasar. Margin merupakan selisih keuntungan antara harga beli dan harga jual. 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 (Anggadini, 2011).

Pendapatan Bank syariah di dapat dari margin dari produk yang dipasarkan. Margin setiap bank umum syariah berbeda-beda, tergantung berapa jumlah dana pihak ketiga yang diperoleh. Jika suatu bank umum syariah mempunyai dana pihak ketiga yang banyak maka margin yang diperoleh antara nasabah dan bank akan besar, hal ini disebabkan karena bank bisa leluasa mengatur dananya untuk investasi. Margin juga disebut sebagai alat ukur dari kemampuan suatu lembaga keuangan untuk mengupayakan keuntungan bersih (Joely & Ridwan, 2020).

Penetapan margin pembiayaan yang ada pada BMT merupakan hal yang sangat penting, karena margin pembiayaan adalah sebagai pendapatan atas jasa yang diberikan kepada nasabah. Margin pada pembiayaan murabahah adalah nilai tertentu yang ditetapkan oleh pihak bank sebagai dasar untuk meningkatkan keuntungan atas dana yang diinvestasikan atau disalurkan dalam pembiayaan murabahah. Penetapan margin yang berlaku sebagai harga jual pembiayaan pada unit-unit Bank/BMT sepenuhnya merupakan kewenangan

Bank. Margin adalah keuntungan yang diperoleh BMT dari harga jual BMT kepada nasabah. (Efriyanti, 2019)

Penentuan tingkatan margin dititik-beratkan pada keputusan pengelola kewenangan tertinggi tidak hanya dari pertimbangan- pertimbangan lain. Dimana pihak lembaga keuangan mejelaskan hal penentuan tingkat margin serta risiko pada tiap tingkatan margin, tetapi tidak menutup kemungkinan sebagian nasabah belum mengerti mengenai metode penentuan margin serta risiko yang ditetapkan pada lembaga keuangan yang terkait (Furwanti, 2020).

Risiko merupakan kejadian- kejadian yang potensi untuk terjadi yang mungkin dapat menimbulkan kerugian pada suatu perusahaan. Risiko timbul karena adanya unsur ketidakpastian di masa mendatang, adanya penyimpangan, terjadi sesuatu yang tidak diharapkan, atau tidak terjadinya sesuatu yang diharapkan. Risiko yang sering terjadi pada pembiayaan murabahah adalah risiko yang terkait dengan nasabah dan risiko yang terkait dengan barang, risiko yang terkait dengan nasabah dan risiko yang terkait dengan sistem pembayaran, risiko tersebut membuat Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) harus melakukan pengelolaan risiko (Kusmiyati, 2007).

Akad Murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli. Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan akad murabahah, Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa akad pembiayaan barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. (Hadi, 2015)

BMT Radja Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan Non Bank di Payakumbuh, Kota ini banyak Lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan Non Bank lainnya, milik pemerintah maupun milik swasta. BMT Radja Syariah berdiri tahun 2016 dan sampai saat ini BMT Radja Syariah sudah berdiri selama lebih kurang 9 tahun, bahkan sampai tahun ini BMT Radja Syariah mampu bertahan di tengah persaingan Lembaga keuangan

sekarang yang bisa dikatakan kuat. Dengan modal awal pendirian BMT Radja Syariah yang tergolong kecil yaitu sebesar Rp21.000.000,00 BMT Radja Syariah bisa mengembangkannya melalui produk- produk dimilikinya.

Produk-produk yang ada pada BMT Radja Syariah diantaranya yaitu pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *mudharabah*, deposito *mudharabah*, tabungan *mudharabah*, lazis BMT Radja Syariah, jasa pembayaran listrik, Air dan juga ada tabungan pendidikan. Salah satu produk yang digunakan BMT Radja Syariah Payakumbuh adalah akad *murabahah* yaitu akad yang merupakan salah satu produk pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat berdasarkan objek pembiayaan seperti elektronik, furnitur, motor, handphone dan objek pembiayaan lainnya.

Tabel 1.1
Rekap Pembiayaan Murabahah BMT Radja Syariah
Periode 2020-2024

No	Tahun	Nasabah	Pembiayaan Murabahah
1	2020	629	Rp1,729,781,740,
2	2021	456	Rp1,347,636,852
3	2022	373	Rp1,133,947,570
4	2023	246	Rp760,443,185
5	2024	136	Rp492,443,185

Sumber data: Laporan Keuangan BMT Radja Syariah Payakumbuh

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, jumlah nasabah pembiayaan dan total pencairan pembiayaan secara keseluruhan dari tahun 2020-2024. Berdasarkan data diatas diketahui jumlah nasabah dari tahun 2020-2024 mengalami penurunan. Dilihat dari tahun 2020 jumlah nasabah sebanyak 629 dan pada tahun 2021 jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* mengalami menurun menjadi 456, pada tahun 2022 jumlah nasabah pembiayaan mengalami penurunan menjadi 373, pada tahun 2023 jumlah nasabah mengalami penurunan sebanyak 246, pada tahun 2024 yang dihitung sampai bulan oktober 2024 jumlah nasabah mengalami penurunan sebanyak 136. Pembiayaan *murabahah* mengalami penurunan sejak Covid 19.

Berdasarkan wawancara dengan ibuk Nabila Asssyafira menjelaskan bahwa “ *Data pembiayaan menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah mengalami penurunan dari tahun 2020 hingga 2024, dengan tren penurunan yang konsisten sejak tahun 2021. Kondisi ini dipengaruhi oleh dampak pandemi Covid-19 dan rendahnya tingkat pencairan pembiayaan, yang disebabkan oleh kelengkapan data nasabah yang tidak maksimal. Di sisi lain, kebijakan margin yang tetap (tidak disesuaikan) juga diduga menjadi salah satu faktor penyebabnya*” (Nabila Assyafira, Wawancara Lansung, 04 Januari 2025).

Praktiknya, BMT Radja Syariah Payakumbuh merupakan salah satu BMT yang aktif menyalurkan pembiayaan murabahah dengan berbagai jenis barang. penetapan margin pada pembiayaan murabahah tidak bersifat seragam, melainkan dapat berbeda-beda tergantung pada objek pembiayaan. Misalnya, margin pembiayaan untuk kendaraan berbeda dengan margin untuk barang elektronik atau furnitur. Hal ini disebabkan oleh perbedaan tingkat risiko, masa manfaa, harga pasar, dan biaya operasional yang terkait dengan masing-masing objek. Berdasarkan observasi awal, BMT ini menetapkan margin berdasarkan klasifikasi objek pembiayaan, seperti: Kendaraan dengan margin sekitar 16%, Furnitur sekitar 20%, dan Elektronik sekitar 25%.

Tabel 1.2
Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah BMT Radja Syariah
Periode 2020-2024

No	Objek Pembiayaan	Margin / Tahun pada BMT Radja	Resiko Pada Tiap Objek Pembiayaan	Margin / Tahun Pada BMT Al Fataya
1	Furnitur	20 %	40 %	30%
2	Elektronik	25 %	70 %	30%
3	Kendaraan	16 %	30 %	24%

Sumber: Laporan Margin BMT Radja Syariah Payakumbuh dan BMT Al Fataya Payakumbuh

Berdasarkan Tabel 1.2, penetapan margin tahunan di BMT Radja Syariah Payakumbuh menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara tingkat risiko dan besarnya margin yang dikenakan pada objek pembiayaan tertentu, seperti

elektronik dengan risiko 70% tetapi margin hanya 25%, menunjukkan adanya potensi ketidakadilan dalam praktik penetapan margin.

Hal ini dapat mengurangi kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah, terutama jika dibandingkan dengan BMT lain seperti BMT Al Fataya bahwa BMT Radja Syariah menetapkan margin lebih rendah untuk risiko serupa. Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk mengkaji lebih dalam apakah penetapan margin di BMT Radja Syariah telah memenuhi prinsip keadilan ('adl) dan kemaslahatan (maslahah) dalam ekonomi syariah.

Kondisi ini menunjukkan adanya potensi masalah dalam mekanisme penetapan margin di BMT Radja Syariah, terutama terkait dengan konsistensi antara besaran margin dan tingkat risiko riil dari objek pembiayaan. Selain itu, margin yang lebih tinggi dibandingkan BMT lain di wilayah yang sama dapat menimbulkan persepsi ketidakadilan di kalangan nasabah.

Berdasarkan wawancara dengan bapak Taufik Hidayatullah Ihsan, SEI, MM selaku Direktur Utama BMT Radja Syariah Payakumbuh menjelaskan bahwa, "Margin untuk pembiayaan murabahah ditetapkan berbeda-beda, menyesuaikan dengan risiko dari setiap jenis barang yang dibiayai. Faktor eksternal seperti kenaikan suku bunga global juga turut mempengaruhi, karena hal itu dapat meningkatkan biaya dana BMT dan melemahkan daya beli masyarakat. Kondisi ini berimbas pada risiko pembiayaan, dimana kemampuan finansial nasabah yang menurun menjadi pertimbangan penting bagi BMT dalam menentukan besaran margin" (Taufik Hidayatullah Ihsan, Wawancara Pribadi, 15 Mei 2025)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan bapak Irvan Devitra selaku nasabah dari BMT Radja Syariah Payakumbuh yang telah mengajukan pembiayaan murabahah dengan objek pembiayaan berupa hp mengatakan bahwa: "*Margin pembiayaan murabahah dengan objek hp memiliki margin 25% dengan dp awal yaitu Rp. 1.000.000 dan jangka waktu 10 bulan dan angsuran kurang lebih Rp 312.000 per bulan. Dan dengan margin 25% per tahun bisa dikatakan tinggi, sehingga memberatkan karena keterbatasan dana untuk pembelian tunai*" (Irvan Devitra, Wawancara Pribadi, 15 Januari 2025).

Berdasarkan wawancara dengan nasabah (Irvan Devitra), margin 25% untuk handphone dianggap tinggi dan kurang transparan. Hal ini memunculkan pertanyaan apakah penetapan margin di BMT Radja Syariah telah memenuhi prinsip keadilan ('*adl*) dalam syariah, mengingat DSN-MUI menekankan bahwa margin harus disepakati secara wajar (Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000).

Berdasarkan hasil wawancara di atas maka dapat disimpulkan Penetapan margin pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah mempertimbangkan berbagai aspek, terutama jenis barang yang dibiayai karena setiap barang memiliki tingkat risiko berbeda. Semakin tinggi risikonya, semakin besar margin yang ditetapkan. Margin yang lebih tinggi dibanding BMT lain bukan semata-mata untuk keuntungan, melainkan sebagai langkah antisipasi risiko dan menjaga keberlangsungan usaha. Selain itu, kondisi ekonomi global, kenaikan suku bunga, inflasi, daya beli masyarakat, dan kemampuan bayar nasabah juga memengaruhi besaran margin.

Penetapan margin dalam pembiayaan murabahah merupakan aspek krusial yang memengaruhi keberlangsungan lembaga keuangan syariah dan kepuasan nasabah. DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 menegaskan bahwa margin murabahah harus ditetapkan secara wajar dan disepakati kedua belah pihak, namun fatwa ini tidak menetapkan batas numerik yang pasti. Oleh karena itu, masing-masing BMT memiliki fleksibilitas dalam menentukan margin sesuai dengan analisis risiko dan kondisi pasar.

Berdasarkan Data Asbisindo (2023), rata-rata margin murabahah BMT di Indonesia berkisar 15% hingga 20% untuk pembiayaan barang konsumsi. Namun, BMT Radja Syariah Payakumbuh menetapkan margin hingga 25% untuk pembiayaan barang elektronik, khususnya handphone. Kondisi ini berpotensi menurunkan daya tarik produk syariah di kalangan nasabah milenial yang lebih sensitif terhadap biaya pembiayaan. Hal ini memunculkan pertanyaan kritis: apakah margin yang tinggi tersebut masih sejalan dengan prinsip keadilan ('*adl*) dalam syariah jika dibandingkan dengan tingkat risiko aktual barang.

Konteks maqashid syariah, keadilan menjadi prinsip utama yang harus dijaga dalam setiap aktivitas ekonomi. Margin yang ditetapkan terlalu tinggi, tanpa transparansi dan pengukuran risiko yang objektif, dapat berpotensi menyalahi prinsip ini. Lebih jauh, jika praktik seperti ini berlanjut, dapat menurunkan kepercayaan masyarakat pada lembaga keuangan syariah dan menghambat pertumbuhan inklusi keuangan syariah di masa depan.

Penelitian Ismail (2021) menunjukkan bahwa margin di atas 20% pada pembiayaan elektronik dapat meningkatkan risiko gagal bayar. Oleh sebab itu, penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk mendeskripsikan praktik penetapan margin di BMT Radja Syariah Payakumbuh, tetapi juga untuk menguji keseimbangan antara keberlangsungan bisnis BMT dan perlindungan hak-hak nasabah sesuai prinsip syariah.

Berdasarkan permasalahan diatas, peneliti memfokuskan pada permasalahan yang berjudul “**Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan Di BMT Radja Syariah Payakumbuh**”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, yang menjadi fokus penelitian ini adalah mengenai “Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan Di BMT Radja Syariah Payakumbuh”.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apa faktor-faktor yang menentukan besarnya margin pada pembiayaan murabahah untuk berbagai jenis objek pembiayaan BMT Radja Syariah Payakumbuh?
2. Bagaimana pelaksanaan penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, peneliti menetapkan maksud sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa faktor-faktor yang menentukan besarnya margin pada pembiayaan murabahah untuk berbagai jenis objek pembiayaan BMT Radja Syariah Payakumbuh.
2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat penelitian

a. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa menambah ilmu pengetahuan penerapan ilmu-ilmu yang diperoleh selama perkuliahan serta ini dapat menjadi bahan pertimbangan untuk penelitian “Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan Di BMT Radja Syariah Payakumbuh”.

Secara keseluruhan, manfaat penelitian secara teoritis adalah menghasilkan pengetahuan baru, mengembangkan teori, mengisi celah pengetahuan, memperbarui pemahaman, dan memberikan kontribusi pada pemikiran kritis dalam suatu bidang ilmu.

b. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk menyusun strategi yang harus dilakukan berdasarkan teori yang telah dijelaskan. Manfaat penelitian secara praktis merujuk pada kontribusi penelitian dalam memberikan dampak nyata dan solusi yang dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari atau dunia nyata.

Secara keseluruhan, manfaat penelitian secara praktis adalah memberikan solusi masalah, mendukung pengembangan kebijakan, meningkatkan kesehatan dan kesejahteraan, menghasilkan inovasi teknologi, meningkatkan efisiensi dan produktivitas, mendorong inovasi

produk dan layanan, serta meningkatkan pendidikan dan pelatihan. Penelitian yang relevan dan terapan dapat memiliki dampak nyata dalam meningkatkan kehidupan kita dan memajukan masyarakat.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian ini adalah diterbitkan pada jurnal ilmiah dan sebagai referensi di perpustakaan Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar terkhususnya untuk program studi Perbankan Syariah.

F. Definisi Operasional

Untuk mendapatkan kesamaan persepsi dalam memahami ini, peneliti akan memberikan beberapa definisi sebagai berikut:

1. Margin

Margin adalah persentase keuntungan yang ditetapkan dari harga jual. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan laba cukup (Harahap, 2007). Margin dalam penelitian ini merujuk pada keuntungan BMT dari selisih harga beli dan jual dalam akad murabahah, yang besarnya bervariasi tergantung objek pembiayaan. Objek pembiayaan adalah barang yang dibiayai (misalnya elektronik, furnitur), dengan karakteristik risiko dan nilai ekonomis yang berbeda.

2. Penetapan Harga

Penetapan harga pada pembiayaan adalah proses menetapkan biaya total yang harus dibayar oleh nasabah untuk menggunakan dana atau fasilitas keuangan yang disediakan oleh lembaga pembiayaan, bank, atau perusahaan keuangan lainnya. Biaya ini tidak hanya mencakup suku bunga semata, tetapi juga berbagai komponen biaya lainnya yang dirangkum dalam sebuah struktur harga (Ascarya, 2012).

3. Pembiayaan Murabahah

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio murabahah adalah kegiatan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam murabahah, penjual harus memberitahu harga pokok yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan yang disepakati (Antonio, 2001). Pembiayaan yang dimaksud yaitu penyediaan uang atau barang dari BMT

Radja Syariah Payakumbuh berdasarkan kesepakatan antara BMT dengan pihak yang melakukan pembiayaan.

4. Objek Pembiayaan

Objek pembiayaan murabahah adalah barang atau jasa yang menjadi objek transaksi jual beli antara pihak bank syariah (sebagai penjual) dan nasabah (sebagai pembeli) dengan harga tertentu dan margin keuntungan yang disepakati Bersama (PSAK 59, 2009). Objek pembiayaan yang dimaksud yaitu barang atau jasa yang disediakan pihak BMT Radja Syariah Payakumbuh untuk dijual belikan kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Konsep Umum Penetapan Margin

a. Pengertian Margin

Pengertian margin Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah laba kotor atau tingkat selisih antara biaya produksi dan harga jual dipasar. 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 (Anggadini, 2011).

Secara teknis yang dimaksud margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Karim, 2004). Menurut Ridwansyah, dalam bukunya berjudul mengenal istilah-istilah dalam perbankan syariah, margin selisih antara harga perolehan barang oleh bank dengan harga yang dijual kembali kepada nasabah (Ridwansyah, 2016).

Secara umum margin merupakan kenaikan bersih dari aset akibat dari memegang kuasa aset yang mengalami peningkatan nilai. Keuntungan juga diperoleh dari pemindahan barang saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak tergantung pada pemegang saham atau pemegang-pemegang

rekening investasi antara lain yang setara dengannya. Bank dalam praktiknya sering kali meninggikan dalam menentukan margin keuntungan yang bertujuan untuk mengantisipasi inflasi. Penetapan margin keuntungan yang tinggi secara tidak langsung akan menyebabkan inflasi yang lebih besar dari suku bunga, maka perlu dicari solusi yang tepat agar nilai penjualan dengan pembiayaan murabahah tidak mengacu pada sikap untuk mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran angsuran (Muhammad, 2005).

Menurut Sri Dewi Anggadini dalam jurnal Ilmiah UNIKOM, Margin adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang-pemegang saham, atau pemegang-, pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya (Anggraini, 2021).

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa margin adalah selisih antara harga jual suatu aset atau produk dengan harga perolehannya, yang mencerminkan keuntungan yang diperoleh dari transaksi tersebut.

b. Referensi Margin Keuntungan

Demikian yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut: (Karim, 2004)

1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)

“*Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)” adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam

rapat ALCO sebagai kelompok competitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai competitor langsung terdekat.

2) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

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

3) *Expected Competitive Return For Investors (ECRI)*

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

4) *Acquiring Cost*

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

5) *Overhead Cost*

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

Menurut Wiroso, penentuan margin murabahah dapat dilakukan dengan pendekatan lending rate bank konvensional (menggunakan persentase). Pendekatan ini dipergunakan oleh bank syariah dalam menentukan margin, namun data atau komponen-komponen yang digunakan dalam proses menghasilkan persentase keuntungan berbeda dengan bank konvensional. Data atau komponen tersebut antara lain: (Hamsyi, 2017).

1) Ekspetasi Bagi Hasil

Menggunakan data rata-rata bagi hasil yang lalu, yang diberikan bank syariah kepada pemilik dana ditambah dengan kenaikan yang

akan diharapkan dan lebih akurat apabila data ini merupakan gabungan rata-rata bagi hasil beberapa bank.

2) *Overhead Cost*

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

3) Keuntungan

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

4) Premi Resiko

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

c. Penetapan Harga Jual

Bank-bank syari'ah pada umumnya telah menggunakan murabahah sebaga model pembiayaan yang utarna. Praktik pada bank syari'ah di Indonesia, portofolio pembiayaan murabahah mencapai 70-80%. Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas murabahah dalam operasi investasi perbankan syari'ah:

- 1) Murabahah adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem bagi hasil (masyarakah dan mudharabah) cukup memudahkan
- 2) *Mark-up* dalam murabahah dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank syari'ah
- 3) Murabahah menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem bagi hasil
- 4) Murabahah tidak memungkinkan bank-bank syari'ah untuk mencampuri manajemen bisnis, karena bank bukanlah mitra si

nasabah, sebab hubungan mereka dalam murabahah adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik murabahah di bank syari'ah, maka ada semacam "kecaman" atau penilaian masyarakat terhadap praktik bank syari'ah tidak jauh berbeda dengan bank konvensional (bank bunga). Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh BI menunjukkan bahwa 15% responden menilai bank syari'ah tidak ada bedanya dengan bank konvensional, "hanya beda bungkusnya." Kalangan awam juga menilai bahwa bank syari'ah dalam mengambil keuntungan lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional.

Kondisi inilah yang harus dicarikan solusinya. Karena selama ini kalangan awam menilai yang namanya lembaga syari'ah selalu identik dengan harga murah. Sehingga jika terjadi penjualan barang oleh bank syari'ah dengan harga lebih tinggi dibanding harga jual bank tidak syari'ah, maka bank syari'ah dinilai lebih tidak islami. Padahal, suatu ketika memang bisa terjadi demikian adanya. Oleh karena itu, perlu kiranya dicarikan kemasan produk murabahah yang memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syari'ah dengan nasabah peminjam murabahah. Bagaimana kemasan murabahah dapat adil?

Bank syari'ah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin) produk murabahah. Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada suku bunga merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syari'ah. Dalam praktiknya, barangkali tingginya margin yang diambil oleh pihak bank syari'ah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar atau inflasi. Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syari'ah tidak mengalami kerugian secara riil, namun demikian apabila suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, maka margin murabahah akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional.

Dengan penetapan margin keuntungan murabahah yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan dapat menyebabkan inflasi yang lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formula yang tepat, agar nilai penjualan dengan murabahah tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan. Karena, mengkaitkan margin keuntungan murabahah dengan bunga perbankan konvensional, baik di atasnya maupun di bawahnya, tetaplah bukan cara yang baik.

Sebaiknya, penetapan harga jual murabahah dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk murabahah (Muhammad, 2005).

Menurut (Tjiptono, 2015) harga jual merupakan satu-satunya unsur pemasaran yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan tiga unsur lainnya (produk, distribusi, promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Menurut Kotler dan Keller dalam (Rohmat, 2019) harga jual adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, harga merupakan elemen termudah dalam program pemasaran untuk disesuaikan, fitur produk, saluran dan bahkan komunikasi membutuhkan banyak waktu.

Menurut (Sudaryono, 2016) penetapan harga sebagai elemen bauran pemasaran dan perencanaan pemasaran akan menentukan posisi produk di suatu pasar serta laba yang dapat dihasilkan oleh produk tersebut. Untuk produk baru dapat diterapkan harga penetrasi (price skimming), yakni harga awal tinggi karena produknya dianggap berbeda dengan produk yang telah ada di pasar. Untuk produk yang telah beredar dapat diterapkan harga di bawah harga pasar bila kualitas produk memadai di atas harga pasar bila kualitas produk lebih baik, pada harga

pasar bila kualitas produk sama tetapi lokasi usaha lebih strategis dan kemampuan promosi lebih baik. Pada umumnya penetapan harga ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran oleh pasar. Oleh karena itu, penetapan harga bukan hanya biaya saja melainkan selera konsumen. Jumlah pesaing yang memasuki pasar dan harga yang ditentukan oleh pesaing merupakan faktor-faktor yang sulit diramalkan sehingga akan mempengaruhi penetapan harga. Namun dibalik itu semua, satu- satunya yang memiliki relative tinggi berpengaruh dalam penetapan harga jual adalah biaya.

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penetapan harga jual merupakan bagian penting dari rencana pemasaran dan bisa menentukan posisi produk di mata pembeli, apalagi dibanding produk lain. Ada strategi beda-beda dalam menetapkan harga. Kalau produknya baru dan unik, bisa pakai harga tinggi dulu biar kelihatan eksklusif. Tapi, kalau produknya biasa aja, lebih baik harganya di bawah rata-rata pasar biar banyak yang beli. Intinya, harga itu harus dipikirkan baik-baik sesuai jenis produk dan kondisi pasar.

Metode penetapan harga yang digunakan dalam pembiayaan murabahah adalah *mark up pricing*. Sebagai penjual, bank berhak mendapatkan keuntungan atas barang yang dijualnya kepada nasabah. Keuntungan tersebut ditetapkan sebagai margin atau *mark up* dari harga pokok perolehan barang yang dijualnya. Dengan demikian rumus harga jual kepada nasabah sebagai berikut: (Laksmna, 2009).

$$\boxed{\text{Harga Jual}} = \boxed{\text{harga pokok perolehan barang}} + \boxed{\text{margin keuntungan bank}}$$

Dalam menentukan besaran margin, biasanya bank menghitung sebagai persentase atas harga pokok barang. Contoh, sebuah bank syariah memiliki produk pembiayaan pemilikan kendaraan secara angsuran selama 12 bulan, dengan margin keuntungan bank sebesar 20% dari harga perolehan mobil. Bila harga perolehan mobil Rp100 juta, maka

bank akan menetapkan harga jual mobil secara angsuran sebesar Rp120 juta, yakni harga perolehan Rp100 juta ditambah margin keuntungan bank sebesar 20%. Nasabah sebagai pembeli akan mengangsur harga jual tersebut sebesar Rp10 juta per bulan selama 12 bulan. Dengan batasan maksimal tertentu. Seperti untuk pembayaran pemilikan rumah ditetapkan maksimal sebesar 70% dari harga rumah, atau pembiayaan mobil dengan maksimal pembiayaan sebesar 80% dari harga mobil yang dibeli. Sisa harga beli dibayar dengan dana sendiri nasabah. Dalam akad murabahah dana sendiri nasabah diperlakukan sebagai angsuran pendahuluan atas harga jual objek yang dibeli.

Berikut ini adalah ilustrasi suatu pembiayaan pemilikan kendaraan bermotor melalui bank syariah: Bapak Amir ingin membeli sebuah mobil seharga Rp150.000.000,00. Beliau datang ke bank syariah untuk mengajukan pembiayaan. Bank menyetujui pembiayaan maksimal sebesar 80% dari harga mobil dan Bapak Amir menyetujui untuk membayar 20% dari harga mobil dengan dana sendiri. Jangka waktu pembiayaan selama 3 tahun dan margin bank disepakati sebesar 10% untuk setiap 1 tahun pembiayaan.

Pertanyaan:

- 1) Berapa angsuran pembiayaan Bapak Amir?
- 2) Bagaimana struktur pembiayaan yang diberikan bank?

Jawaban:

- 1) Angsuran pembiayaan dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{a) } \square \text{ Pokok pembiayaan} &= 80\% \times \text{harga mobil} \\ &= 80\% \times \text{Rp.150.000.000,00} \\ &= \text{Rp120.000.000,00} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Margin bank} &= \text{Rp120.000.000,00} \times 10\% \times 3 \text{ Tahun} \\ &= \text{Rp36.000.000,00} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) Kewajiban diangsur} &= \text{Pokok} + \text{Margin} \\ &= \text{Rp120.000.000,00} + \text{Rp. 36.000.000,00} \\ &= \text{Rp156.000.000,00} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{d) Angsuran} &= \text{Harga jual bank} : \text{Jangka waktu dalam bulan} \\
 &= \text{Rp}156.000.000,00 : 36. \\
 &= \text{Rp}4.333.333,00
 \end{aligned}$$

2) Struktur Pembiayaan:

Jenis Pembiayaan	: Murabahah
Tujuan Penggunaan	: Pembelian mobil
□ Harga Beli	: Rp150.000.000,00
□ Margin Bank	: <u>Rp36.000.000,00</u> +
□ Harga Jual Bank	: Rp186.000.000,00
Angsuran Pendahuluan	: <u>Rp30.000.000,00</u> -
Pembayaran Diangsur	: Rp156.000.000,00
□ Pembiayaan Bank	: Rp120.000.000,00
Jangka Waktu	: 36 bulan
Angsuran/bulan	: Rp4.333.333,00

d. Penetapan Margin

Bank Syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contract* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu, seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah *muntahia bit tamlik*, salam, dan *istishna* (Tahir, 2016).

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad murabahah, salam, *istishna* atau ijarah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam Perjanjian Pembiayaan (Tahir, 2016).

Dalam murabahah, margin merupakan keuntungan yang diperoleh lembaga keuangan syariah dari selisih antara harga beli dengan harga jual yang disepakati bersama dengan nasabah. Penetapan margin tidak hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan, tetapi juga harus

mempertimbangkan prinsip-prinsip syariah agar tercipta keadilan dalam transaksi.

Salah satu pendekatan yang digunakan dalam menentukan margin adalah teori risk-based pricing, yaitu teori yang menekankan bahwa besaran margin harus mencerminkan tingkat risiko dan biaya operasional yang ditanggung oleh lembaga. Semakin tinggi risiko suatu barang atau objek pembiayaan, maka semakin besar margin yang dapat dikenakan agar lembaga tetap dapat menutupi potensi kerugian dan biaya administrasi (Abdullah & Dusuki, 2006).

Meskipun demikian, dalam konteks ekonomi syariah, margin yang tinggi harus tetap sejalan dengan prinsip keadilan ('adl). Penetapan margin yang terlalu besar dapat memberatkan nasabah dan berpotensi bertentangan dengan tujuan utama maqashid syariah, yaitu menjaga kemaslahatan umat dan mencegah terjadinya kezaliman (Chapra, 2000).

Nasabah yang akan melakukan transaksi pembiayaan murabahah memberikan perhatian ekstra dalam penetapan margin ini. Karena margin ini merupakan harga akuisisi penentu akhir yang diperoleh dari penambahan pokok dari pemasok, nasabah dapat memperkirakan berapa harga yang tepat untuk barang yang akan dibeli dari bank syariah dan lembaga keuangan syariah dengan menggunakan margin ini. Penetapan margin ini ditentukan oleh jenis barang, pembanding, reputasi rekanan, dan alat ukur yang digunakan dalam kontrak yang dilaksanakan oleh kedua belah pihak dan dilandasi oleh prinsip keadilan (Firmansyah, 2019).

Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah prosentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan (Muhamad, 2014).

Beberapa pertimbangan dalam menentukan margin pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul, dan saran Tim ALCO bank syariah

antara lain *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR), *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR), *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), *Acquiring Cost*, *Overhead Cost* (Karim, 2014).

Menurut (Wiroso, 2005) bahwa dalam menentukan margin murabahah bank syariah dapat melakukan perhitungan melalui dua pendekatan yaitu Pendekatan *selling price and profit* dan pendekatan *lending rate* bank konvensional. Dalam pendekatan *selling price and profit*, harga jual dan keuntungan adalah hasil kesepakatan antara bank syariah dan nasabah, adanya keterbukaan antara bank syariah dan nasabah. Sedangkan pada pendekatan *lending rate* bank konvensional, dimana bank syariah dalam praktiknya menggunakan cara yang sama dengan bank konvensional dalam melakukan perhitungan *lending rate*. Komponen *lending rate* yang sesuai dengan prinsip syariah yaitu ekspektasi bagi hasil, *overhead cost*, keuntungan, dan premi resiko.

Menurut (Ekawati & Shofawati, 2019), ada beberapa hal yang dapat menjadi faktor penentu margin keuntungan diantaranya:

1) *Financing to Deposit Ratio* (FDR)

Menurut (Antonio, 2009), *Financing to Deposit Ratio* (FDR) merupakan rasio yang digunakan bank syariah untuk mengukur tingkat kemampuan bank syariah dalam menjalankan fungsi intermediasi. *Financing to Deposit Ratio* (FDR) mencerminkan perbandingan antara pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah dengan dana yang berhasil dihimpun oleh bank syariah.

Dalam cetak biru perbankan syariah terbitan Bank Indonesia tahun 2002, *Financial to Deposit Ratio* (FDR) dianalogikan dengan *Loan to Deposit Ratio* (LDR) pada bank konvensional. Bank Indonesia telah menetapkan batasan *Financing to Deposit Ratio* (FDR) dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 17/40/DPM tanggal 16 November 2015 yaitu sebesar $\geq 80\%$. Semakin tinggi *Financing to*

Deposit Ratio (FDR) mengindikasikan bahwa kemampuan intermediasi bank syariah semakin baik.

Rendahnya *Financing to Deposit Ratio* (FDR) membuat bank syariah menurunkan tingkat margin murabahah untuk menarik minat masyarakat agar mengambil pembiayaan di bank syariah. Sehingga kemampuan penyaluran dana bank syariah tetap dapat dikatakan baik. *Financing to Deposit Ratio* (FDR) berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat margin murabahah, yakni semakin rendah *Financing to Deposit Ratio* (FDR) akan menurunkan tingkat margin murabahah begitu juga sebaliknya. Secara garis besar penentuan tingkat margin mempertimbangkan beberapa dibawah ini (Ekawati & Shofawati, 2019).

2) Bagi Hasil Dana Pihak Ketiga

Menurut (Rivai dan Arifin, 2010), bagi hasil merupakan bentuk *return* dari kontrak investasi, dari waktu ke waktu, tidak pasti, dan tidak tepat pada bank syariah. Bagi hasil dilakukan dalam upaya mendapatkan hasil dan kemudian membagikannya kembali kepada nasabah pemilik dana sesuai dengan kesepakatan di awal akad. Pada dasarnya bagi hasil hanya diberikan oleh bank syariah kepada nasabah yang menggunakan produk penghimpunan dana dengan prinsip mudarabah.

Kegiatan pembiayaan murabahah bank syariah akan mendapat pendapatan margin yang kemudian dikategorikan sebagai pendapatan operasional. Pendapatan margin yang diterima bank syariah dari pembiayaan murabahah merupakan unsur pendapatan yang dimasukkan dalam perhitungan Distribusi Hasil Usaha yang dibagikan kepada nasabah pemilik dana (Wiroso, 2005).

Dalam menentukan tingkat margin murabahah bank syariah mempertimbangkan besarnya bagi hasil yang akan diberikan kepada nasabah. Bank syariah memasukkan unsur bagi hasil dana pihak ketiga dalam perhitungan tingkat margin murabahah. Sehingga

semakin tinggi bagi hasil dana pihak ketiga akan meningkatkan margin murabahah bank syariah (Ekawati & Shofawati, 2019).

3) Biaya *Overhead*

Biaya *overhead* sebagai biaya tidak langsung yang dikeluarkan oleh bank dalam rangka untuk memperoleh dana pihak ketiga (Karim, 2014). Rivai dan Arifin berpendapat bahwa semua biaya dana yang dikeluarkan selain untuk kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana pembiayaan sepatutnya diperhitungkan sebagai biaya *overhead*, termasuk juga sarana dan prasarana untuk menunjang operasional (Rivai dan Arifin, 2010).

Biaya *overhead* dapat di katakan sebagai suatu komponen perhitungan *Base Leading Rate* yang diperoleh menurut syariah. Apabila bank syariah dalam menentukan tingkat margin murabahah, menerapkan cara konvensional yaitu melalui pendekatan *Base Leading Rate*, maka bank syariah memasukkan biaya *overhead* dalam perhitungannya (Wirosa, 2005: 92).

4) BI *Rate*

Bank Indonesia menetapkan suku bunga yang dikenal dengan BI *rate* sebagai sasaran operasional kebijakan moneter di Indonesia sejak juli 2005. Menurut Kamus Bank Indonesia, BI *rate* adalah suku bunga kebijakan yang merupakan cerminan dari sikap atau *stance* yang ditetapkan oleh Bank Indonesia untuk kemudian diumumkan ke publik. Pada tanggal 15 April 2016, Bank Indonesia mengumumkan suku bunga kebijakan baru yaitu BI *7-Day Repo Rate* sebagai pengganti BI *rate*. Perubahan ini tidak mengubah *stance* kebijakan moneter yang ditetapkan. Bank Indonesia berharap dengan BI *7-Day Repo Rate* ini akan dapat mengontrol tingkat suku bunga dengan efektif (Shofawati, 2019).

Bank syariah menggunakan BI *rate* sebagai acuan dalam menentukan tingkat margin murabahah, walaupun tidak ada peraturan dari Bank Indonesia yang mengharuskan bank syariah untuk mengacu

pada BI *rate*. Kenaikan yang terjadi pada BI *rate* akan membuat bank syariah menaikkan tingkat margin murabahah, karena kenaikan pada BI *rate* juga akan diikuti oleh kenaikan pada bunga kredit bank konvensional sehingga dengan hal tersebut, bank syariah menaikkan tingkat margin murabahah sebagai pertimbangan prediksi di masa depan, seperti inflasi. Sebaliknya jika BI *rate* turun maka bank syariah juga menurunkan tingkat margin murabahah agar pembiayaan lebih kompetitif (Ekawati & Shofawati, 2019).

e. Persyaratan Untuk Menghitung Margin Keuntungan

Margin atau keuntungan = f (plafon) hanya dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia (Karim, 2004).

- 1) Jenis perhitungan margin keuntungan
- 2) Plafon pembiayaan sesuai jenis
- 3) Jangka waktu pembiayaan
- 4) Tingkat margin keuntungan pembiayaan
- 5) Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan tagihan merupakan tanggal yang tidak termasuk perhitungan hari margin).

f. Metode Penetapan Margin

1) Metode Margin Keuntungan Menurun

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

2) Metode Margin Keuntungan Flat

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

3) Metode Margin Rata-Rata

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

4) Metode Margin Keuntungan Annuitas

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

Metode perhitungan margin, dalam menentukan harga penjualan yaitu menjelaskan secara transparan berapa harga belinya, berapa biaya yang dikeluarkan untuk setiap komoditas serta berapa keuntungan wajar yang diinginkan, sehingga dalam menentukan harga jual barang pada akad murabahah hanya dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu harga dasar pembelian dari penyalur utama, biaya yang harus ditutupi, serta keuntungan wajar yang disepakati pihak BMT dan nasabah (Muhamad, 2014).

g. Faktor-Faktor Penentu Tingkat Margin

1) Komposisi Pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito (bahwa bonus untuk giro cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan bank syariah), maka penentuan keuntungan (margin) atau bagi hasil bagi bank akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar dari deposito. Pendanaan merupakan cara memperoleh dana yang diperlukan baik sebagai modal utama maupun data tambahan untuk pengerjaan proyek, program, atau portofolio yang dialokasikan demi berjalannya sebuah perusahaan, organisasi, ataupun proyek.

2) Tingkat Persaingan

Jika tingkat komposisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi. Persaingan merupakan usaha memperlihatkan keunggulan masing-masing yang dilakukan oleh perseorangan (perusahaan, negara) pada bidang perdagangan, produksi, persenjataan dan sebagainya.

3) Risiko Pembiayaan

Pada pembiayaan yang berisiko tinggi dibandingkan yang berisiko sedang. Risiko kredit (pembiayaan) merupakan risiko yang muncul dalam kegiatan penyaluran dana. Risiko kredit muncul akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada bank syariah sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Jenis nasabah yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa.

Bagi nasabah prima, dimana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi. Secara umum, ada dua jenis nasabah yaitu nasabah penyimpan yang menggunakan jasa perbankan untuk menyimpan uang, dan nasabah debitur yang menggunakan jasa perbankan untuk mendapatkan pinjaman.

4) Kondisi Perekonomian

Kondisi perekonomian merupakan sesuatu yang dipandang dari pendapatan, pengeluaran dan kekayaan yang dimiliki. Siklus ekonomi meliputi: revival, boom/peak-puncak, resensi dan depresi. Jika perekonomian secara umum beraa pada suatu kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan keuntungan yang lebih longgar.

5) Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Tingkatan keuntungan yang diharapkan adalah laba yang akan diterima oleh pemodal atas investasinya pada perusahaan emiten dalam waktu yang akan datang dan tingkat keuntungan ini sangat

dipengaruhi oleh prospek perusahaan di masa yang akan datang. Secara konisional, hal ini (spread bank) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga resiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitor dimaksud.

2. Konsep Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain (Anggraini, 2021). Pembiayaan di pakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah yang melakukan transaksi pembiayaan terhadap nasabah.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Sudarto, 2020).

Murabahah adalah istilah dalam Fiqih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biayabiaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan (Sauqi, 2021).

Secara bahasa murabahah berasal dari kata ar-ribh yang berarti keuntungan dalam perniagaan. Menurut istilah fuqaha' murabahah adalah menjual barang dengan harga awal (harga beli) dengan tambahan keuntungan yang diketahui. Al-Marghinani mendefenisikan murabahah sebagai penjualan barang apa pun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan, sedangkan Ibnu Qudamah beserta fuqaha Hambali berpendapat bahwa murabahah adalah penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui,

pengetahuan atas biaya modal merupakan persyaratan atasnya (Surayya, Nasution, 2021).

Murabahah adalah jual-beli dengan mekanisme pembayaran yang dapat ditangguhkan, baik itu ditangguhkan untuk dicicil sampai lunas atau ditangguhkan dengan dibayar lunas pada akhir periode. Namun, biasanya bank menggunakan pembayaran cicilan untuk menjaga kesehatan kondisi keuangannya (Rusby, 2017).

Sementara dalam perspektif Undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, murabahah merupakan produk finansial yang berbasis *bai'* atau jual beli. Pengertian murabahah ini diatur dalam Undang Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 19 ayat (1) huruf d, dijelaskan bahwa murabahah adalah “akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati” (Nabielah, 2019).

Pembiayaan murabahah ini secara prinsip merupakan saluran penyalur dana bank syariah dengan cepat dan mudah, di mana bank syariah mendapat profit, yaitu margin dari pembiayaan serta mendapatkan *fee based in come* (administrasi, komisi asuransi, dan komisi notaris). Sementara bagi nasabah, pembiayaan murabahah ini merupakan alternatif pendanaan yang memberikan keuntungan kepada nasabah dalam bentuk membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan barang, seperti pembelian dan renovasi bangunan, pembelian kendaraan, pembelian barang produktif seperti mesin produksi, dan pengadaan barang lainnya. Di sini nasabah akan mendapat peluang mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran tidak akan berubah selama masa perjanjian (Saputera, 2019).

b. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah

Mayoritas ulama berpendapat bahwa dasar hukum murabahah ini sama seperti dalam dasar hukum jual beli pada umumnya. Maka ayat Al-Qur'an dan Hadits yang dijadikan dalil juga mengenai jual beli dan

perdagangan pada umumnya. Dalam Al-Qur'an yang menjadi landasan Murabahah yaitu:

1) Firman Allah QS. An -Nisa [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu.*

2) Firman Allah QS. al-Baqarah [2]: 275:

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

Artinya: *Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.*

c. Syarat-Syarat Murabahah

Beberapa syarat pokok murabahah antara lain sebagai berikut:

- 1) Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu biayanya.

- 3) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agrerat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agrerat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang keluar karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- 4) Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang atau akomodasi tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah (Hasibuan, dkk, 2020).

d. Rukun dan Ketentuan Akad Murabahah

Rukun dan ketentuan akad murabahah yang harus diterapkan yaitu:

- 1) Pihak yang berakad
 - a) Cakap hukum
 - b) Sukarela (ridha), tidak dalam keadaan dipaksa atau terpaksa bahkan dibawah tekanan.
- 2) Objek yang diperjual belikan:
 - a) Tidak termasuk yang diharamkan
 - b) Bermanfaat
 - c) Penyerahannya dari penjual kepembeli dapat dilakukan
 - d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
 - e) Sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan penjual.
- 3) Akad atau sighthat:
 - a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad
 - b) Antara ijab Kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati
 - c) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantung keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang

d) Tidak membatasi waktu, misalnya: saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan setelah itu jadi milik saya kembali (Heykal, Nurul, 2013).

e. Manfaat Dan Resiko Pembiayaan Murabahah

1) Manfaat Pembiayaan Murabahah

a) Bagi Bank

Bagi bank manfaat pembiayaan murabahah bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

b) Bagi Nasabah

Bagi nasabah manfaat bagi nasabah sebagai penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank. Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak berubah selama masa perjanjian.

2) Resiko Pembiayaan Berdasarkan Akad Murabahah

Menurut PBI No. 13/25/PBI/2011 tentang penerapan manajemen resiko bagi UUS dan BUS. Resiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Sementara itu, resiko kerugian adalah kerugian yang terjadi sebagai konsekuensi langsung atau tidak langsung dari kejadian resiko. Kerugian itu bisa berbentuk finansial dan non finansial (Wahyu, 2019).

Bank Indonesia melalui PBI No. 5/8/2003 mendefinisikan resiko kredit sebagai resiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain (debitur) dalam memenuhi kewajibannya kepada bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Resiko kredit sendiri memiliki berbagai komponen yang bila dikombinasikan akan memberikan kemampuan untuk mengukur probabilitas seorang debitur bisa mengalami default atau gagal bayar, serta seberapa besar nilai yang bisa dipulihkan apabila debitur mengalami default (Hanggraeni, 2019).

Resiko Pembiayaan sering kali dikaitkan dengan resiko gagal bayar. Resiko ini mengacu pada potensi kerugian yang di hadapi bank ketika pembiayaan yang diberikannya macet. Debitur mengalami kondisi dimana dia tidak mampu memenuhi kewajibannya mengembalikan pembiayaan yang diberikan oleh bank (Sariani, Jumarni, 2021).

Pembiayaan berdasarkan pembagian risiko yang diidentikkan dengan modal teoritis perbankan Islam tidak tampak menjadi karakter utama praktik murabahah bank-bank Islam. Disamping hal itu, beberapa pendukung bank Islam mengatakan bahwa bahkan dalam murabahah, faktor pembagian risiko tetap ada, yang itu menjadi alasan diambilnya laba. Menurut Abdeen dan Shook, "bank mengambil risiko, yang merupakan alasan diambilnya laba, sampai si nasabah memenuhi janji awalnya untuk membeli barang."

Berikut ini adalah pembahasan singkat tentang risiko-risiko yang terkait, barang, nasabah, dan pembayaran:

a) Risiko yang terkait dengan barang

Bank Islam membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah murabahah-nya, dan secara teoritis menanggung risiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Bank, dengan kontrak murabahah, diwajibkan untuk menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik.

Menurut fiqih, nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak, yang kurang jumlahnya, atau tidak sesuai dengan spesifikasinya. Dalam hal murabahah yang terkait dengan perdagangan domestik, risiko-risiko tersebut mungkin kurang signifikan, namun dalam perdagangan internasional, risiko-risiko semacam itu tidak bisa diabaikan begitu saja.

Bank Islam bagaimanapun juga, dalam praktiknya menghindari risiko-risiko tersebut dengan asuransi dan klausul

kontrak. Asuransi adalah salah satu biaya yang harus ditanggung oleh nasabah, karena ini merupakan biaya yang ditambahkan dalam pengeluaran-pengeluaran murabahah untuk mencapai harga total barang. Klausul kontrak disusun sedemikian rupa sehingga membantu bank Islam untuk menghindari segala risiko yang terkait dengan barang. Misalnya, terkait dengan spesifikasi barang, risiko dihindari dengan menempatkan tanggung jawab untuk menyatakan spesifikasi yang benar kepada nasabah dalam permohonan pembelian murabahah. Si nasabah, dalam banyak kasus, harus memberikan, disamping spesifikasi barang, juga bahkan nama penyalurnya.

Menegaskan perilaku bank Islam menghindari risiko kontrak murabahah FIBE, misalnya, menyatakan bahwa si nasabah: Menyatakan bahwa ia telah memeriksa dengan baik barang-barang yang terkait dengan kontrak ini, sedemikian rupa sehingga dapat menghilangkan adanya segala ketidakpastian (jahalah), dan bahwa ia menerima barang dalam kondisi yang sekarang, dan bahwa ia tidak memiliki hak sama sekali untuk memproses-hukumkan si penjual (bank) demi alasan apa pun.

Harus dicatat bahwa kontrak murabahah umumnya ditandatangani sebelum bank Islam mendapatkan barang yang dipesan oleh nasabah (yaitu, sebelum kedatangan barang itu dipelabuhkan atau di gudang bank). Menurut kontrak, nasabahlah yang harus berhati-hati dan mematuhi hukum dan aturan yang terkait dengan pengimporan barang, rasio laba, dan spesifikasi yang benar.

Nasabah sendirilah yang menanggung semua tanggung jawab denda atau sanksi hukum yang diakibatkan dari pelanggaran hukum tersebut. Singkatnya, bank tidak berkeinginan memilih tanggung jawab yang terkait dengan barang. Oleh sebab itu, segala risiko yang terkait dengannya, yang secara teoritis harus ditanggung bank, secara efektif telah dihindarkan.

b) Risiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah murabahah untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi murabahah, menurut mayoritas fuqaha mazhab, tidaklah mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank Islam menawarkan mereka untuk penjualan. Dalam mempertahankan murabahah bank-bank Islam cenderung melakukan pembenaran terhadap laba yang diperoleh dari pelaksanaan murabahah mereka, terutama, berdasarkan risiko bisnis yang ada dalam pelaksanaannya (Saleh, 1997).

Risiko bank terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran uang muka (sepertiga dari total harga, misalnya), dengan jaminan, jaminan pihak ketiga, dan dengan klausul kontrak. Pembayaran uang muka akan bisa cukup untuk menutupi semua kerugian yang mungkin timbul dari pembuangan barang oleh bank, sebagai akibat penolakan semacam itu.

Jika bank belum puas dengan kecukupan uang muka, bank bisa mempersyaratkan jaminan dan jaminan pihak ketiga untuk menutupi seluruh biaya murabahah atau sebagainya. Hal ini untuk menjamin pemenuhan klausul kontrak oleh nasabah, dan juga untuk menutupi harga barang dan laba yang disepakati dalam kontrak.

Kontrak murabahah FIBE menyatakan: Kontrak ini disepakati oleh kedua belah pihak bahwa dalam hal ini pihak kedua (nasabah murabahah) menolak untuk mengambil pengiriman dokumen, bank berhak untuk menjual barang dengan harga yang berlaku di pasar atas nama pihak kedua, dan menerima hasil penjualan sebagai kompensasi dari apa yang menjadi hak bank. Jika hasil penjualan belum mencukupi, bank berhak menuntut dari nasabah kekurangannya (yang menjadi hak bank, sesuai dengan

kontrak murabahah, termasuk labanya), tanpa boleh ada keberatan dari nasabah (FIBE).

Sikap terhadap janji untuk membeli barang-barang dalam murabahah secara sistematis telah menghilangkan pilihan yang diberikan kepada nasabah murabahah dalam fiqih untuk membeli atau tidak membeli barang-barang yang dipesan dari penjual. Semu risiko yang secara teoritis mungkin ada dalam kaitannya dengan penolakan nasabah untuk membeli barang sebenarnya telah dihilangkan dalam praktik perbankan Islam

c) Risiko-risiko yang terkait dengan pembayaran

Risiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, ada dalam pembiayaan murabahah. Bank Islam menghindari risiko ini dengan adanya jan tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang murabahah yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus disimpan di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya. Jika tidak adanya pembayaran itu disebabkan oleh faktor-faktor di luar kemampuan nasabah untuk mengontrolnya, bank Islam secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang.

Pihak lain, jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka bank-bank Islam beserta Dewan Syariah telah mengadopsi konsep 'denda' akan tergantung kepada 'suku laba yang wajar pada dana bank yang diinvestasikan, yang merupakan opportunity cost (biaya untuk menutupi peluang yang hilang) dari modal. dalam sebagian kasus, jika pelunasan dari uang muka tidak mungkin, bank Islam akan menyita jaminan untuk menutupi uang muka.

Seperti dipaparkan di atas, dalam praktik, bank-bank Islam secara efektif menghilangkan semua risiko dalam pelaksanaan

murabahah. Murabahah, yang merupakan metode paling dominan dalam menginvestasikan dana dalam perbankan Islam, adalah, untuk tujuan-tujuan praktis, benar-benar model investasi yang bebas risiko, memberikan keuntungan yang ditetapkan di muka kepada bank atas modalnya. Seperti yang diakui oleh laporan *Council of Islamic Ideology*, dalam murabahah terdapat "kemungkinan untuk mendapatkan laba bagi bank tanpa risiko kemungkinan rugi yang harus dibagi, kecuali dalam hal kebangkrutan atau kegagalan di pihak pembeli.

3. Objek Pembiayaan

a. Pengertian Objek Pembiayaan

Objek pembiayaan adalah barang atau jasa yang menjadi pokok transaksi pembiayaan antara pihak pemberi pembiayaan (bank syariah) dan penerima pembiayaan (nasabah) memiliki nilai ekonomis dan memenuhi syarat-syarat tertentu (Sudarsono, 2013). Menurut kasmir, objek pembiayaan adalah barang atau jasa yang menjadi objek transaksi jual-beli antara pihak bank syariah dan nasabah (Kasmir, 2018).

Objek pembiayaan murabahah adalah barang atau jasa yang menjadi objek transaksi jual beli antara pihak bank syariah (sebagai penjual) dan nasabah (sebagai pembeli) dengan harga tertentu dan margin keuntungan yang disepakati Bersama (PSAK 59, 2009). Objek pembiayaan merupakan barang atau jasa yang memiliki nilai ekonomis dan memenuhi prinsip-prinsip syariah (Syafi'I, 2017).

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa objek pembiayaan adalah barang atau jasa yang diperjual belikan antara bank syariah (sebagai penjual) dan nasabah (sebagai pembeli), di mana harga jualnya sudah termasuk harga pokok dan margin keuntungan yang disepakati bersama. Objek pembiayaan ini juga haruslah barang atau jasa yang memiliki nilai ekonomi dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

b. Karakteristik Objek Pembiayaan

Dalam konteks murabahah, objek pembiayaan adalah barang atau aset yang menjadi subjek akad jual beli antara lembaga keuangan syariah dan nasabah. Objek ini harus memiliki keberadaan fisik dan kepastian hukum serta harus memenuhi kriteria barang yang boleh diperjualbelikan menurut hukum Islam. Menurut Antonio (2001), objek pembiayaan dalam murabahah harus:

- 1) Dapat dimiliki dan dikuasai secara sah oleh penjual saat akad dilakukan
- 2) Jelas spesifikasinya, seperti jenis, kualitas, kuantitas, dan nilai
- 3) Halal dan tidak bertentangan dengan syariat Islam
- 4) Tidak dalam status gharar (ketidakpastian) atau maisir (spekulatif)

Hal ini sejalan dengan prinsip dasar akad muamalah yang menuntut kejelasan dan keterbukaan dalam setiap transaksi. Dalam hal ini, lembaga keuangan syariah bertindak sebagai penjual yang wajib memastikan objek pembiayaan telah mereka miliki sebelum dijual kembali kepada nasabah.

Karakteristik Objek Pembiayaan pada murabahah adalah pembiayaan sebagai berikut: (Sudarsono, 2013).

- 1) Memiliki nilai ekonomis
- 2) Bisa diperjual belikan
- 3) Tidak mengandung unsur gharar dan maisir
- 4) Tidak bertentangan dengan syariat Islam
- 5) Tidak melanggar hukum dan peraturan yang berlaku
- 6) Ada kesepakatan harga jual dan margin keuntungan
- 7) Pembayaran dilakukan secara cicilan

c. Tujuan Objek Pembiayaan

Tujuan objek pembiayaan murabahah adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat
- 2) Membantu pengembangan usaha kecil dan menengah
- 3) Menyediakan alternatif pembiayaan syariah
- 4) Mengurangi risiko keuangan

5) Meningkatkan kepercayaan nasabah (PSAK 59, 2009).

d. Jenis Objek Pembiayaan

Dalam praktik lembaga keuangan syariah, objek pembiayaan murabahah sangat bervariasi tergantung pada kebutuhan nasabah dan kebijakan pembiayaan lembaga. Secara umum, objek pembiayaan dapat dikategorikan sebagai berikut: (Ascarya, 2007)

1) Barang Konsumtif

Barang konsumtif merupakan barang yang digunakan untuk kebutuhan pribadi atau rumah tangga, bukan untuk tujuan produktif.

Contohnya:

- a) Handphone
- b) Furniture
- c) Elektronik rumah tangga
- d) Sepeda motor

2) Barang Produktif

Barang ini digunakan untuk mendukung kegiatan ekonomi nasabah, seperti:

- a) Mesin jahit
- b) Alat pertanian
- c) Gerobak usaha
- d) Peralatan produksi makanan/minuman

3) Properti

Meskipun lebih sering digunakan akad lain (seperti istishna' atau ijarah), dalam beberapa kasus, properti seperti kios atau ruko juga dapat menjadi objek murabahah, terutama jika sifatnya barang jadi dan siap jual.

4) Kendaraan

Kendaraan untuk pribadi maupun usaha seperti mobil atau motor, sering menjadi objek murabahah karena nilainya stabil dan kebutuhan masyarakat tinggi.

e. Risiko dan Penilaian Objek Pembiayaan

Salah satu pendekatan dalam penetapan margin murabahah adalah melalui analisis risiko berdasarkan objek pembiayaan. Ini dikenal sebagai risk-based pricing, di mana margin keuntungan ditentukan berdasarkan seberapa besar risiko yang melekat pada objek tersebut. Misalnya:

- 1) Handphone dianggap memiliki risiko tinggi karena cepat mengalami depresiasi → margin tinggi
- 2) Furniture memiliki nilai yang lebih stabil dan tahan lama → margin sedang
- 3) Sepeda motor mudah dijual kembali → risiko rendah → margin relatif lebih rendah

Menurut Rosyidi (2021), pendekatan risk-based pricing dilakukan untuk menjaga keberlangsungan bisnis BMT, namun tetap harus mempertimbangkan prinsip keadilan (al-‘adl) dan kemaslahatan.

B. Penelitian Relevan

Penelitian terdahulu merupakan penelitian yang dimana objek penelitiannya hampir sama dengan penelitian ini, sehingga bisa dijadikan bahan referensi dan perbandingan terhadap penelitian ini. Penelitian yang berkaitan dengan penetapan margin pada pembiayaan murabahah seperti skripsi berikut ini.

1. Penelitian yang dilakukan Aldi Tahir pada tahun 2016 dengan judul skripsi “Penetapan Margin Murabahah Pada Produk Pembiayaan Griya IB Hasanah BNI Syariah Cabang Bengkulu di Tinjau dari Ekonomi Islam”. Hasil penelitian penentuan margin murabahah Pembiayaan Griya iB Hasanah yang dijalankan oleh PT. Bank BNI Syariah cabang Bengkulu, ternyata belum sesuai dengan prinsip ekonomi Islam dan fatwa DSN tentang murabahah, yakni belum berdasarkan kesepakatan dalam menentukan margin dan mengandung unsur riba sebab bank mengambil keuntungan dengan cara menetapkan langsung berapa margin yang akan di berikan kepada calon debitur tersebut, tanpa adanya penjelasan terperinci mengenai penetapan angsuran yang akan di bayar. Persamaan penelitian penulis

dengan penelitian tahir yaitu sama-sama membahas tentang penetapan margin murabahah. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian tahir yaitu penelitian penulis berdasarkan objek pembiayaan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh tahir tentang Pembiayaan Griya IB Hasanah BNI Syariah Cabang Bengkulu di Tinjau dari Ekonomi Islam.

2. Penelitian yang dilakukan Yudhistiria Rangga Febra pada tahun 2018 dengan judul skripsi “Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pihak BMT tidak terlebih dahulu memberitahu kepada anggota komponen-komponen apa saja dalam menentukan margin. Hal ini bertujuan agar anggota lebih mengetahui besarnya nilai margin yang ditetapkan itu dapat dari mana saja sehingga merubah pemikiran anggota bahwa margin yang ditetapkan berbeda dengan bunga yang ada di lembaga keuangan konvensional. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Yudhistiria yaitu sama-sama membahas tentang penetapan margin murabahah. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian Yudhistiria yaitu penelitian penulis berdasarkan objek pembiayaan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Yudhistiria lebih mengarah kepada kepuasan nasabah.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Ismail dengan judul tahun 2021 dengan judul "Dampak Penetapan Margin Tinggi pada Pembiayaan Murabahah Barang Elektronik terhadap Risiko Gagal Bayar dan Keadilan Syariah". Hasil Penelitian menemukan bahwa penetapan margin murabahah di atas 20% untuk barang elektronik (khususnya handphone) meningkatkan risiko gagal bayar sebesar 15-25%, terutama pada nasabah milenial yang sensitif terhadap biaya. Tingginya beban angsuran menyebabkan kemampuan bayar nasabah menurun, sehingga berpotensi merugikan BMT. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis penetapan margin murabahah. Perbedaan dengan Penelitian ini yaitu penelitian Ismail membahas barang elektronik secara umum, sedangkan penelitian ini spesifik pada BMT Radja Syariah Payakumbuh.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Tri Bella Juliansia tahun 2023 dengan judul skripsi “Penentuan Penetapan Harga Margin Pembiayaan Murabahah Berbasis Risiko Di BMT Radja Syariah”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BMT dalam menetapkan harga dengan mempertimbangkan risiko operasional dan risiko terhadap barang yang akan diperjual belikan, jika dilihat dari sisi nasabah yang mana BMT sebelum menetapkan harga maka BMT harus melakukan penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan, dan prospek usaha dari nasabah tersebut sebelum melakukan pembiayaan. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian Tri Bella Juliansia yaitu sama-sama membahas tentang penetapan margin pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian Tri Bella Juliansia yaitu penelitian penulis penetapan margin tiap-tiap objek pembiayaan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Tri Bella Juliansia lebih mengarah kepada pembiayaan murabahah berbasis risiko.
5. Penelitian yang dilakukan Intan Khikmah Pratiwi pada tahun 2020 dengan judul skripsi “Analisis Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah dan Implikasi Terhadap Profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Puwokerto”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat profitabilitas yang diukur menggunakan rasio Net Interest Margin (NIM), Return On Assets (ROA), dan Return On Equity (ROE) sudah mencapai standar minimal yang telah ditetapkan. Penetapan margin mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto, karena margin/ laba merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk menghitung profit BMT menggunakan rasio profitabilitas yang terdapat dalam komponen laporan laba keuangan BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto. Dalam hal ini dapat dikatakan bahwa penetapan margin pada BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto sudah baik. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian khikmah yaitu sama-sama membahas tentang penetapan margin pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian khikmah yaitu penelitian penulis berdasarkan objek pembiayaan sedangkan penelitian yang dilakukan

oleh khikmah lebih mengarah kepada Implikasi Terhadap Profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Puwokerto.

6. Penelitian yang dilakuka M. Sucipto tahun 2020 dengan judul skripsi “Analisis Pelaksanaan Akutansi Pembiayaan Murabahah Menurut PSAK 102 (Studi Kasus Pada Pt. Bprs Dana Fadhlillah Air Tiris”. Hasil penelitian ini untuk mengetahui pelaksanaan perlakuan akuntansi pembiayaan murabahah yang diterapkan oleh PT. BPRS Dana Fadhlillah Air Tiris berdasarkan PSAK No.102 murabahah. pengukuran, tentang pembiayaan Apakah pengakuan, penyajian, dan pengungkapan akuntansi untuk pembiayaan murabahah telah disusun sesuai dengan berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Syariah (PSAK) No.102 Tentang Akuntansi Murabahah. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian sucipto yaitu sama-sama membahas tentang pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian sucipto yaitu penelitian penulis tentang penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh sucipto lebih khusus pada pembiayaan murabahah saja.
7. Penelitian yang dilakukan Syifa Awaliyah tahun 2018 dengan judul skripsi “Analisis pelaksanaan akad pembiayaan murabahah pada BMT bersama kita berkah (BKB) dan BMT AT- TAQWA Pinang”. Hasil penelitiannya terdapat ketidak jelasan mengenai penetapan akad dalam pembiayaan murabahah. Terdapat dua cara pembiayaan murabahah yang dapat dilakukan oleh BMT yaitu pertama, BMT membeli barang langsung kepada agen, dan kedua, dengan mewakilkan kepada nasabah untuk pembelian barang yang akan menjadi objek pembiayaan murabahah. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian syifa yaitu sama-sama membahas tentang murabahah. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian syifa yaitu penelitian penulis tentang penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh syifa lebih khusus pada akad murabahah saja.

8. Penelitian yang dilakukan Yuridar Ayu Safitri tahun 2018 dengan judul skripsi “Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Meningkatkan Margin Pembiayaan Di BMT Assyafiyyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu”. Hasil penelitiannya Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana melihat kualitas produk pembiayaan murabahah terhadap minat anggota dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafiyyah dan bagaimana pelaksanaan akad murabahah dalam meningkatkan margin di BMT Assyafiyyah. Tujuan penelitian ini ialah untuk mengetahui gambaran bagaimana BMT Assyafiyyah mampu memberikan kualitas produk yang baik sehingga pembiayaan murabahah mengalami peningkatan dari penambahan jumlah anggota di BMT dan bagaimana peningkatan margin yang di dapat oleh BMT assyafiyyah serta penetapan margin dari peningkatan jumlah anggota maupun calon anggota di BMT Assyafiyyah Sukoharjo- Pringsewu. Persamaan penelitian penulis dengan penelitian yuridar yaitu sama-sama membahas tentang pembiayaan murabahah. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian syifa yaitu penelitian penulis tentang penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh yuridar yaitu lebih menganalisis pembiayaan murabahah dalam meningkatkan margin pembiayaan.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Metode kualitatif adalah penelitian yang data-datanya berupa kata-kata atau bukan angka-angka yang berasal dari wawancara, catatan laporan, dokumen, dan lain-lain (Moleong & Lexy, 2002).

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk mendeskripsikan apa yang terjadi, tetapi juga untuk memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang sosial dan operasional di BMT Radja Syariah Payakumbuh.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini adalah di BMT Radja Syariah Payakumbuh yang terletak Jl. H Rasul, Koto Baru, Kec Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh, Sumatera Barat. Penelitian ini dilakukan pada bulan Mei 2025. Untuk mempermudah kegiatan skripsi penulis membuat time schedule sebagai berikut:

Tabel 3.1
Uraian Waktu Penelitian

Keterangan	Tahun 2024 - 2025								
	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags
Penyusunan Proposal									
Observasi									

Awal									
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Pengajuan Pembimbing		■							
Bimbingan Proposal			■	■	■				
Seminar Proposal						■			
Perbaikan Proposal						■			
Penelitian							■	■	
Bimbingan Skripsi							■	■	
Munaqasah									■

Sumber: Data Olahan Sendiri

C. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah peneliti sendiri yang akan mengumpulkan data utama sebagai alat yang dapat mengungkapkan fakta-fakta di lapangan dan tidak ada alat yang paling elastis dan tepat untuk menjelaskan data kualitatif kecuali penelitian itu sendiri. Untuk pengumpulan data penulis melakukannya dengan cara metode bertanya, meminta, mendengarkan, dan menarik kesimpulan.

Pada penelitian kali ini, penulis dilengkapi dengan instrumen pendukung seperti Handphone, buku catatan, pena, dan daftar pertanyaan. Handphone digunakan sebagai alat untuk merekam suara informan dan pengumpulan data apabila tidak tercatat semuanya oleh penulis. Sedangkan buku catatan dan pena digunakan untuk mencatat informasi, inti sari dan poin-poin penting yang peneliti dapat dari informan.

D. Sumber Data

Dalam penelitian ini, sumber data yang di gunakan mencakup data primer dan data skunder.

1. Sumber Data primer

Sumber data primer merupakan sumber data utama. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah Direktur Utama yaitu Taufik Hidayatullah Ihsan, SEI, MM, Manager pembiayaan yaitu Nabila Assyafira dan Account Officer yaitu Widia Rini Listuti dan 7 orang nasabah BMT Radja Syariah Payakumbuh.

2. Sumber Data Sekunder

Pada sumber data sekunder, data yang biasanya digunakan dalam bentuk-bentuk dokumen. Sebagai sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen seperti laporan jumlah nasabah pembiayaan murabahah, tingkat margin pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan, sejarah, visi dan misi, serta struktur organisasi BMT Radja Syariah Payakumbuh.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini ada beberapa teknik untuk mengumpulkan data yang penulis lakukan di antaranya:

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab langsung dengan menggunakan daftar pertanyaan kepada subjek penelitian baik secara terstruktur maupun tidak terstruktur dengan pihak yang terkait dengan objek yang di teliti dengan mempedomani daftar wawancara yang dibuat secara semi terstruktur dan bersifat terbuka yang berkaitan dengan permasalahan yang di tujukan.

Penggunaan wawancara ini dimaksudkan agar peneliti memperoleh keterangan informasi mengenai penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh baik secara langsung ataupun tidak langsung dengan cara tanya jawab yang dikerjakan secara tidak sistematis. Adapun wawancara yang dimaksud dalam penelitian ini adalah wawancara secara langsung dengan Direktur Utama yaitu Taufik Hidayatullah Ihsan, SEI, MM, Manager pembiayaan yaitu Nabila Assyafira dan Account Officer yaitu Widia Rini Listuti dan 7 orang nasabah BMT Radja Syariah Payakumbuh.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang bersumber dari sumber data tertulis dan dokumen terkait dengan permasalahan yang penulis teliti dari BMT Radja Syariah Payakumbuh. Penulis mengumpulkan data dokumentasi berupa berbagai jenis dokumen seperti surat, laporan, catatan, foto, video, dan sebagainya. Dokumentasi digunakan dalam penelitian untuk mendapatkan data yang dibutuhkan, seperti data tentang penentuan margin pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh. Selain itu penulis juga mengambil beberapa referensi yang berasal dari buku-buku perbankan dan dari internet.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman, yang meliputi tiga tahapan utama sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data diawali dengan menerangkan, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting terhadap isi dari suatu data yang berasal dari lapangan, sehingga data yang telah direduksi dapat memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan. Dalam penelitian ini, data yang direduksi berasal dari hasil wawancara di BMT Radja Syariah Payakumbuh. Peneliti mereduksi data dengan cara mengelompokkan data sesuai dengan rumusan masalah yang ada.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan informasi yang telah disusun dimana memungkinkan untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan gambaran secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca secara menyeluruh. Dengan adanya penyajian data maka peneliti dapat memahami apa yang akan peneliti lakukan dalam penelitian. Penyajian data dilakukan dengan cara menguraikan dan membahas hasil penelitian pada masing-masing

permasalahan secara objektif. Di dalam uraian tersebut penulis memaparkan hasil wawancara dengan Direktur Utama, Manager Pembiayaan, Account Officer dan 7 orang nasabah BMT Radja Syariah Payakumbuh, Setelah data direduksi, maka peneliti menyajikan data. Penyajian data dilakukan dalam bentuk teks naratif.

3. Penarikan Kesimpulan

Setelah data disajikan dalam bentuk teks naratif, maka data kualitatif di tarik kesimpulan. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan cara melihat kembali reduksi data dan penyajian data, sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang dianalisis. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan pengambilan intisari dari rangkaian kategori hasil penelitian berdasarkan observasi awal dan wawancara terkait tentang penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan Bmt Radja Syariah Payakumbuh.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Teknik yang digunakan untuk memastikan keabsahan data dalam penelitian ini adalah triangulasi. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat penggabungan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini juga diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu (Sugiyono, 2013).

Dalam teknik penjamin keabsahan data peneliti melakukan dengan triangulasi sumber, dimana peneliti melakukan wawancara dengan Direktur utama, Manager pembiayaan, Account Officer dan 7 orang nasabah BMT Radja Syariah Payakumbuh.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Radja Syariah

1. Sejarah Berdirinya BMT Radja Syariah

BMT Radja Syariah merupakan lembaga keuangan Non Bank yang berada di payakumbuh. Sebagaimana diketahui, di payakumbuh terdapat banyak lembaga keuangan Bank dan lembaga keuangan Non Bank. BMT Radja Syariah yang bernaung dibawah YPI Raudhatul Jannah. BMT Radja Syariah berdiri pada bulan desember tahun 2015 dengan modal awal pendiriannya sebesar Rp. 21.000.000.

Latar belakang berdirinya BMT Radja Syariah adalah melihat prospek atau potensi yang menjanjikan yang dimiliki oleh YPI Raudhatul Jannah. Hal ini dapat dilihat pada jumlah siswa Raudhatul Jannah yang lebih kurang 2.500 serta jumlah guru atau pegawai yang berjumlah kurang lebih 250 orang. Terkhusus untuk guru atau pegawai mendapatkan kemudahan di kota payakumbuh untuk melakukan pembiayaan atau pinjaman seperti ASN.

Dari pembiayaan atau pinjaman yang dilakukan oleh guru atau pegawai Raudhatul Jannah serta Yayasan itu sendiri pada bank BUMN maupun swasta pertahunnya memberikan keuntungan pada bank tersebut hingga Rp. 2.000.000.000. Karena keuntungan yang diberikan dari pembiayaan atau pinjaman kepada pihak lain maka YPI Raudhatul Jannah berfikir “Mengapa keuntungan itu tidak diambil?”. Dari pemikiran tersebut maka menjadi cikal bakal berdirinya Koperasi Serba Usaha BMT Radja Syariah Payakumbuh.

Selain itu, BMT Radja Syariah juga memiliki prospek tabungan siswa siswi YPI Raudhatul Jannah yaitu 2500 orang. BMT Radja Syariah merupakan satu-satunya BMT di Sumatera Barat yang sudah online dalam melakukan transaksi, baik itu transaksi tunai maupun non tunai dan juga memiliki 1 kantor cabang dan 2 counter. Dengan adanya BMT Radja

Syariah Payakumbuh yang hadir di tengah masyarakat diharapkan mampu memberikan solusi problematika umat khususnya pemberdayaan ekonomi, skil, dan kemampuan dalam mengolah usaha sesuai dengan visi ke-ummatan yang diridhoi oleh Allah SWT.

2. Visi dan Misi BMT Radja Syariah payakumbuh

a. Visi BMT Radja Syariah payakumbuh

Menjadi koperasi aman dan terpercaya, serta memberikan solusi dalam mensejahterakan anggota.

b. Misi BMT Radja Syariah payakumbuh

Mewujudkan dan mengembangkan BMT Radja Syariah yang maju berkembang terpercaya, aman, nyaman, transparan, kehati-hatian serta bermutu dalam memberikan solusi yang berprinsip syariah.

3. SOP (Standar Operasional Prosedur) dalam Pembiayaan BMT Radja Syariah Payakumbuh

BMT Radja Syariah Payakumbuh memiliki SOP (Standar Operasional Prosedur) dalam penetapan harga jual dan margin pada pembiayaan murabahah. SOP (Standar Operasional Prosedur) merupakan dokumen yang menjabarkan aktivitas operasional yang dilaksanakan sehari-hari dengan tujuan agar pekerjaan tersebut dilaksanakan secara benar, tepat dan konsisten untuk menghasilkan produk sesuai standar yang telah ditetapkan sebelumnya.

Dalam menjalankan tata cara sesuai dengan prosedur yang dijalankan khususnya pada BMT Radja Syariah Payakumbuh dibutuhkan standar kerja yang efisien dan sesuai dengan prosedur, kunci keberhasilan dalam melakukan pembiayaan yaitu dengan penerapan standar operasional prosedur (SOP) diantaranya BMT Radja Syariah Payakumbuh memiliki SOP sebagai berikut:

- a. Membuat kebijaksanaan tentang syarat kredit atas petunjuk manager
- b. Menerima permohonan dan melakukan analisa baik administrasi maupun kelayakan usaha anggota
- c. Melakukan survey lokasi atas bantuan bagian jasa nasabah dan tokoh setempat

- d. Memproses diterima atau tidaknya permohonan kredit atas petunjuk manager
- e. Melakukan pencairan kredit setelah mendapatkan persetujuan manager dan koordinasi dengan kasir
- f. Melakukan pembinaan terhadap debitur dan melakukan tindakan yang dianggap perlu dalam menanggulangi kredit bermasalah
- g. Melakukan koordinasi dengan seluruh bagian dalam rangka operasional BMT.

4. Logo BMT Radja Syariah Payakumbuh

Gambar 4.1
Logo BMT Radja Syariah



5. Struktur Organisasi BMT Radja Syariah payakumbuh

a. Staff Keuangan

- 1) Bertanggung jawab penuh terhadap seluruh transaksi keuangan BMT
- 2) Menjaga kestabilan dana masuk dan dana keluar BMT
- 3) Proses tutup hari, tutup bulan, dan tutup tahun
- 4) Pelaporan seluruh transaksi keuangan
- 5) Support costumer service dan program pos pay/sagopay

b. *Funding*

- 1) Mencari nasabah tabungan dan memungutnya secara rutin
- 2) Mencari nasabah deposito

c. *Survivor & Colector*

- 1) Mencari nasabah untuk pembiayaan
- 2) Melakukan survey
- 3) Melakukan pengawasan terhadap nasabah pembiayaan tersebut

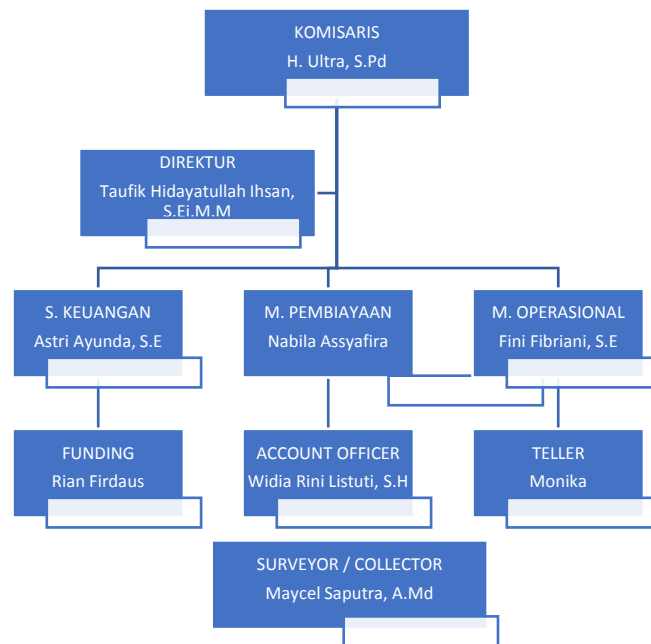
d. Teller

- 1) Menerima atau menghitung uang dan membuat bukti penerimaan dan pengeluaran
- 2) Melakukan pembayaran sesuai perintah manager
- 3) Melayani dan membayar pengambilan tabungan
- 4) Membuat buku kas harian setiap akhir jam kerja
- 5) Menghitung uang kas dan rincian setiap hari

e. AO (*Account Officer*)

- 1) Membuat akad pembiayaan/ perjanjian pembiayaan, melakukan pembacaan akad, melakukan peningkatan jaminan secara benar serta surat-surat lainnya dengan memperhatikan kelengkapan untuk ditanda tangani setelah pembiayaan telah disetujui direksi
- 2) Menghitung jumlah ansuran berikut margin atau bagi hasil, serta jadwal pembayaran kembali pembiayaan untuk disetahkan kembali kepada bagian teller atau accounting
- 3) Mengatur dan menatausahakan administrasi pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku
- 4) Membuat surat-surat peringatan/ teguran terhadap kegiatan nasabah yang pembiayaannya bermasalah untuk ditandatangani oleh direksi
- 5) Menyimpan, mengadministrasikan dan mengamankan semua surat-surat berharga, arsip, pembiayaan, jaminan pembiayaan serta dokumen pening lainnya yang berkaitan dengan pembiayaan. Budaya Kerja BMT Radja Syariah Payakumbuh.

Gambar 4.2
Struktur BMT Radja Syariah



6. Budaya kerja yang Ditetapkan Oleh BMT Radja Syariah Payakumbuh sebagai berikut:

a. Komitmen

Setiap karyawan BMT Radja Syariah dituntut untuk komitmen terhadap pekerjaannya dan memprioritaskan kepentingan Bersama

b. Kerja Keras

Setiap karyawan BMT Radja Syariah dituntut harus kerja keras dan bersungguh-sungguh dalam bekerja

c. Konsisten

Setiap karyawan BMT Radja Syariah dituntut harus konsisten terhadap setiap pekerjaannya dan tidak mudah terpengaruh dalam isi-isu diluaran sana

d. Kerja Cerdas

Setiap karyawan BMT Radja Syariah dituntut harus kerja cerdas karena setiap kegiatan pasti ada. Hal-hal yang tidak diinginkan sehingga setiap karyawan diharuskan untuk kerja cerdas

e. Kerja Tuntas

Setiap karyawan BMT Radja Syariah dituntut harus kerja tuntas dalam setiap kegiatannya

f. Kerja Iklas

Setiap karyawan BMT Radja Syariah dituntut untuk kerja ikhlas dan bekerja dengan sepenuh hati agar mendapatkan hasil terbaik dalam setiap kegiatannya

7. Jenis Produk BMT Radja Syariah payakumbuh

a. Produk penghimpun dana

1) Deposito *mudharabah*

Merupakan investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah muthlaqah*. Minimal jumlah deposito mudharabah di BMT Radja Syariah Rp. 500.000 jangka waktu deposito minimal 3 bulan dengan nisbah lebih kurang 5% sampai dengan 12% per tahun

2) Tabungan Pendidikan

Merupakan sebuah instrument tabungan ditambah dengan asuransi yang diperuntukan untuk rencana Pendidikan anak. Untuk keberlangsungan asuransi, maka orang tua adalah pihak bertanggung yang berperan sebagai pencari nafkah atau pembayar tabungan Pendidikan

3) Tabungan umum wadiah

Tabungan simpanan syariah dengan menggunakan akad wadiah yang mana pengambilan bisa kapan saja tanpa ada potongan administrasi. Setoran awal dan selanjutnya tidak ditetapkan/bebas

4) Tabungan guru dan pegawai

Tabungan guru dan pegawai adalah tabungan yang diperuntukkan

untuk guru dan pegawai dengan menggunakan akad wadiah. Setoran awal sebesar Rp25.000,00 dengan margin 0-2% per tahun

5) Tabungan haji dan umrah

Tabungan haji dan umrah merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk persiapan haji dan umrah. Dengan setoran pertama Rp25.000,00 dan selanjutnya minimal Rp10.000,00

6) Tabungan walimah

Tabungan walimah adalah tabungan untuk persiapan walimah. Dengan setoran pertama Rp25.000,00 dan setoran selanjutnya minimal Rp10.000,00

7) Tabungan hari tua

Tabungan hari tua adalah tabungan khusus dipersiapkan sebagai sumber pendapatan selama masa pensiun. Karena penggunaannya dianjurkan pada hari tua kelak, tabungan ini dikembangkan selagi masih bekerja.

8) Tabungan organisasi dan bisnis

Tabungan bisnis adalah sebuah jenis tabungan yang diperuntukkan bagi perusahaan atau perorangan pelaku bisnis.

9) Tabungan qurban

Tabungan qurban adalah sebuah jenis tabungan yang diperuntukkan pembelian qurban. Tabungan dalam hal ini dipandang sebagai sarana merealisasikan niat untuk beribadah.

b. Produk Pembiayaan atau Penyaluran Dana

1) Pembiayaan *mudharabah*

Plafon kerjasama yang diberikan BMT Radja Syariah untuk akad *mudharabah* adalah sebesar Rp500.000,00 sampai dengan Rp100.000.000,00 Dengan jangka waktu pembiayaan 3 bulan sampai 60 bulan

2) Pembiayaan *murabahah*

Plafon pembiayaan yang diberikan BMT Radja Syariah untuk akad *murabahah* adalah 70% dari harga barang, dengan DP minimal

30% dari harga barang, jangka waktu minimal 3 bulan dan maksimal 60 bulan.

c. Layanan Jasa Pembayaran

1) LAZIZ BMT Radja Syariah

BMT Radja Syariah juga bersedia membantu untuk memfasilitasi berdiskusi dengan ustad pakar zakat sekaligus menerima pembayaran kewajiban *zakat*, *infak*, *shadaqah*, dan waqaf. Untuk pembayaran tersebut dapat dijemput langsung oleh Amil LAZIZ BMT Radja Syariah

2) Layanan Jasa Lainnya

BMT Radja Syariah juga melayani pembayaran PDAM, listrik, telepon, asuransi, kartu halo, *multi finance*, dan lain-lain.

8. Mekanisme dalam Tabungan Umum Wadiah dan Pembiayaan di BMT Radja Syariah

a. Mekanisme dalam Tabungan Umum Wadiah

1) Mekanisme pembukaan buku tabungan umum *wadiah*

Dalam pembukaan rekening tabungan umum wadiah, diawali dengan calon nasabah menanyakan kepada customer service tentang fitur dan keunggulan tabungan yang menjadi pilihannya. Selanjutnya customer service akan memberikan penjelasan tentang produk tabungan tersebut dan berusaha meyakinkan calon nasabahnya untuk memilih tabungan tersebut. Apabila calon nasabah telah memahami penjelasan yang diberikan oleh customer service, Langkah berikutnya customer service akan melakukan proses pembukaan rekening tabungan dengan setoran awal sebesar Rp.25.000. Untuk penyetoran selanjutnya tidak ditetapkan atau bebas berapa saja sesuai dengan keinginan nasabah dalam hal penyetoran uang.

Adapun syarat dan ketentuan yang harus diketahui oleh calon nasabah yang akan membuka rekening tabungan umum wadiah yaitu:

- a) Fotokopi KTP/SIM/Kartu Pelajar
- b) Mengisi formular pembukaan rekening tabungan

- c) Menyetor setoran awal sebesar Rp25.000,00
- 2) Mekanisme penyetoran tabungan umum wadiah

Setoran tabungan wadiah dapat dilakukan dengan cara setoran tunai yang mana nasabah melakukan setoran dengan cara mengisi slip setoran dan menyerahkan kepada teller beserta dengan uangnya. Dan jika nasabah tidak bisa menyetorkan uang langsung ke BMT maka tabungan tersebut dapat dijemput langsung ke alamat nasabah.

- 3) Mekanisme penarikan tabungan umum wadiah

BMT Radja Syariah tidak membatasi besarnya penarikan pada teller, tetapi saldo yang ada pada rekening minimal sebesar ketentuan yang ditetapkan, yaitu Rp25.000,00. Jika penarikan tabungan lebih dari Rp5.000.000,00 maka perlu otorisasi dari SPV. Syarat dan ketentuan diatas dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kebijakan bank.

- 4) Mekanisme penutupan tabungan umum wadiah

Ada beberapa kategori rekening tidak aktif adalah sebagai berikut:

- a) Rekening dikategorikan tidak aktif apabila saldonya 0 dan dalam jangka waktu yang cukup lama (kurang lebih selama 6 bulan)
- b) Rekening tabungan dapat ditutup apabila pemilik rekening meminta tabungannya untuk ditutup
- c) Rekening tabungan dapat ditutup apabila saldo dalam rekening tabungan tersebut dialihkan atau pemindah bukuan ke rekening lain
- d) Nasabah meninggal dunia tetapi rekeningnya masih aktif

9. Mekanisme Pembiayaan

a. Pembiayaan Mudharabah

Persyaratan pembiayaan mudharabah sebagai berikut:

- 1) Mengisi form permohonan
- 2) Fotocopi KTP nasabah (suami dan istri)
- 3) Fotocopi KK nasabah
- 4) Fotocopi buku tabungan di BMT Radja Syariah
- 5) Bukti kepemilikan agunan bagi nasabah ketentuan yang berlaku

b. Pembiayaan Murabahah

Persyaratan pembiayaan murabahah sebagai berikut:

- 1) Mengisi form permohonan
- 2) Fotokopi KTP nasabah (suami dan istri)
- 3) Fotokopi KK nasabah
- 4) Fotokopi buku tabungan di BMT Radja Syariah

Margin pembiayaan mudharabah dan murabahah BMT Radja Syariah:

- 1) Margin pembiayaan mudharabah
 - a) Pembiayaan yang memakai agunan (12% s.d 18% pertahun)
 - b) Pembiayaan non agunan (16% s.d 20% pertahun)
- 2) Margin pembiayaan murabahah
 - a) Pembiayaan plafon > dari Rp15.000.000,00 - (12% s.d 25% pertahun)
 - b) Pembiayaan plafon < dari Rp15.000.000,00 - (12% pertahun)

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Hasil Penelitian

Pelaksanaan penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh. Penulis melakukan sebuah penelitian yaitu dengan cara turun langsung ke lapangan melakukan wawancara dengan Direktur Utama, Manajer Pembiayaan, Account Officer (Petugas Akun) dan nasabah untuk mendapatkan data-data yang akan diteliti.

Peneliti dalam melakukan wawancara menggunakan rekaman dengan narasumber yang bertujuan untuk memperoleh data informasi yang dibutuhkan untuk bisa menjawab pertanyaan penelitian. Dari hasil wawancara yang telah peneliti lakukan, maka dapatlah hasil penelitiannya yang dapat peneliti paparkan sebagai berikut ini:

- a. Faktor-Faktor Yang Menentukan Besarnya Margin Pada Pembiayaan Murabahah Untuk Berbagai Jenis Objek Pembiayaan BMT Radja Syariah Payakumbuh

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Siska Elida, ia menyatakan bahwa,

“Saya merasa terbantu dengan pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah karena prosesnya cepat, mudah, dan sesuai syariah. Saya memilih BMT untuk membeli sepeda motor karena prosedurnya sederhana dan angsuran disesuaikan dengan kemampuan saya. Margin 16% yang dikenakan menurut saya masih wajar, apalagi seluruh biaya dan cicilan dijelaskan sejak awal, sehingga terasa adil dan transparan” (Siska Elida, wawancara langsung, 01 Juli 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Novita Sari, yang telah menjadi nasabah BMT Radja Syariah mengatakan bahwa:

“Pembiayaanmurabahah di BMT Radja Syariah terasa memuaskan karena prosesnya mudah dan pelayanannya ramah. Margin 20% untuk pembelian kursi ruang tamu saya anggap wajar karena sudah dijelaskan sejak awal. Meski tidak bisa ditawar, saya tetap merasa dihargai karena semua informasi disampaikan dengan jelas. Selama cicilan sesuai kemampuan, margin bukan masalah, tapi saya berharap ke depan BMT lebih mempertimbangkan kondisi nasabah saat menetapkan margin” (Novita Sari, wawancara langsung, 01 Juli 2025).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Yoelvi Zetria, mengatakan bahwa,

“Saya memilih pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah karena prosesnya cepat, mudah, dan sesuai prinsip syariah. Saya dikenakan margin 25% untuk pembelian handphone, yang meskipun cukup tinggi, tetap diterima karena dijelaskan secara terbuka sejak awal dan sesuai kebutuhan saya. Saya memahami bahwa margin ditentukan berdasarkan jenis dan risiko barang, serta merasa puas dengan pelayanan BMT yang ramah. Saya berharap ke depan margin bisa lebih ringan, terutama bagi

nasabah lama yang memiliki riwayat pembayaran baik, karena bagi saya, margin merupakan factor penting dalam pengambilan pembiayaan selanjutnya”(Yoelvi Zetria, wawancara langsung, 01 Juli 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Murniati, menatakan bahwa,

“Saya memilih pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah karena prosesnya mudah, dan tanpa denda keterlambatan. saya dikenakan margin sebesar 16% untuk pembelian sepeda motor, yang menurut saya wajar dan masih lebih ringan dibanding lembaga lain. Meski tidak terlibat langsung dalam penentuan margin, saya merasa puas dengan penjelasan yang diberikan secara terbuka. saya berharap ke depannya margin bisa lebih ringan dan disesuaikan dengan kemampuan nasabah, karena baginya, besarnya margin akan menjadi pertimbangan penting dalam mengambil pembiayaan selanjutnya” (Murniati, wawancara langsung, 01 Juli 2025).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Liliana, menyatakan bahwa,

“Saya memilih pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah karena prosesnya cepat, transparan, dan sesuai syariah. BMT membiayai pembelian handphone dengan margin 25% yang dirasa cukup tinggi, namun tetap disetujui karena kebutuhan mendesak dan cicilan masih terjangkau. Saya memahami bahwa margin ditentukan berdasarkan risiko barang, seperti handphone yang cepat turun nilai. Meski tidak bisa menawar margin, Liliana merasa puas dengan pelayanan BMT, namun berharap ke depan margin bisa lebih menyesuaikan kondisi nasabah, karena hal itu akan menjadi pertimbangannya dalam pembiayaan berikutnya” (Liliana, wawancara langsung, 01 Juli 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Syafril Sukarni, menyatakan bahwa,

“Bapak memilih pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah karena prosesnya mudah dan membantu saat kekurangan modal. Dan membiayai pembelian furniture dengan margin 20% yang dianggap wajar karena barangnya tahan lama dan cicilan masih sesuai. Meski tidak dijelaskan secara rinci soal margin, bapak tetap puas dengan pelayanan BMT, dan berharap margin ke depan bisa lebih menyesuaikan kondisi ekonomi nasabah” (Syafril Sukarni, wawancara langsung, 01 Juli 2025).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Almiati, salah seorang nasabah BMT Radja Syariah dan pernah mengambil pembiayaan murabahah untuk membeli sofa dan lemari. Menyatakan bahwa,

“Saya memilih BMT Radja Syariah karena pelayanan yang cepat, proses pengajuan yang mudah, dan tidak berbelit-belit. margin dalam pembiayaan murabahah adalah keuntungan bagi pihak BMT, dan ia sudah mendapatkan penjelasan dari petugas mengenai cara perhitungannya. Saya menilai bahwa margin yang dikenakan masih tergolong wajar dan sesuai dengan jenis barang yang dibiayai. Saya juga memahami bahwa margin ditetapkan berdasarkan risiko dan jenis objek pembiayaan. Dalam prosesnya, pihak BMT juga menyesuaikan angsuran dengan kemampuan nasabah. Saya berharap agar biaya administrasi juga diperhatikan” (Almiati, wawancara langsung, 30 Juni 2025).

Berdasarkan wawancara penulis dengan 7 orang nasabah BMT Radja Syariah Payakumbuh dapat penulis menyimpulkan bahwa Besaran margin pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah bervariasi sesuai jenis barang dan tingkat risikonya. Sepeda motor dikenakan margin 16% dan dianggap wajar, furniture 20% masih diterima, sedangkan handphone 25% dinilai cukup tinggi namun tetap disetujui karena kebutuhan mendesak. Meskipun nasabah tidak dilibatkan dalam penentuan margin,

mereka puas dengan keterbukaan informasi dan pelayanan. Namun, banyak nasabah berharap margin lebih fleksibel dan memperhatikan kondisi ekonomi serta loyalitas.

Namun, klaim BMT bahwa mereka telah menyesuaikan margin dengan kemampuan finansial nasabah memerlukan analisis yang lebih mendalam. Berdasarkan triangulasi data dari berbagai sumber, temuan penelitian justru menunjukkan bahwa tidak ada standar manajemen yang jelas dan terstruktur dalam menilai kemampuan finansial nasabah ini.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan Miles dan Huberman yang dimulai dengan proses reduksi data dari hasil wawancara dan dokumen, kemudian disusun dalam bentuk tabel untuk memudahkan pemahaman, dan dilanjutkan dengan penyimpulan melalui penafsiran mendalam. Peneliti juga membandingkan data dari pihak internal BMT dan nasabah guna memastikan validitas informasi melalui triangulasi sumber. Beberapa kutipan langsung dari informan juga disajikan untuk memperkuat temuan dan menjelaskan pola-pola penetapan margin berdasarkan jenis barang yang dibiayai.

a. Reduksi Data

Pada tahap reduksi data, peneliti mengelompokkan data hasil wawancara dan observasi ke dalam tema-tema kunci yang relevan. Tema-tema tersebut meliputi:

- 1) Faktor Penentu Margin: Risiko barang, inflasi, biaya dana
- 2) Proses Penetapan: Survei pasar, rapat direksi
- 3) Dampak Margin: Kepuasan nasabah, pembiayaan bermasalah

Peneliti memberikan kode pada kutipan wawancara:

- 1) Margin 25% untuk handphone karena risiko tinggi" → [Kode: RISK_ELECTRONIC]
- 2) Rapat direksi menentukan margin secara kolektif" → [Kode: PROC_COLLECTIVE]

Tabel 4.1
Tabel reduksi data

Kode	Kutipan Wawancara	Kategori Tematik
RISK_ELECTRONIC	<i>"Margin 25% untuk HP karena cepat rusak"</i>	Faktor Penentu Margin
PROC_COLLECTIVE	<i>"Margin dibahas dalam rapat direksi"</i>	Proses Penetapan

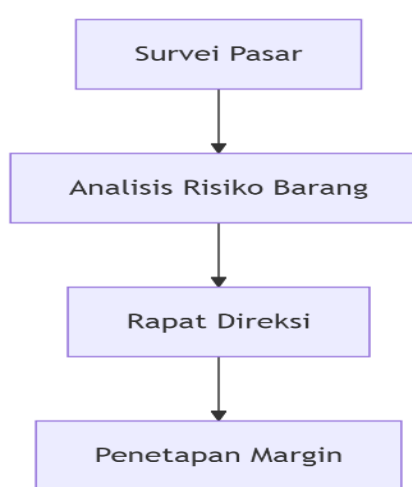
b. Penyajian Data

Peneliti membuat matriks yang membandingkan faktor margin antar objek pembiayaan:

Tabel 4.2
Matriks

Objek Pembiayaan	Margin	Berdasarkan Wawancara
Sepeda Motor	16%	Risiko rendah, nilai stabil
Handphone	25%	Cepat rusak, nilai susut tinggi

Selanjutnya peneliti melakukan diagram tentang alur visualisasi proses penetapan margin dengan hasil sebagai berikut:



Gambar 4.3

Diagram Penetapan Margin

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa BMT Radja Syariah menerapkan pola penetapan margin yang berbasis pada risiko barang. Sebagaimana disampaikan oleh Manajer Pembiayaan, margin sebesar 25% dikenakan pada handphone karena dianggap cepat mengalami penyusutan nilai [RISK_ELECTRONIC]. Namun, hal ini memunculkan perbedaan persepsi dengan nasabah seperti Ibu Yoelvi yang menilai margin tersebut cukup tinggi [NASABAH_CRITIC].

Peneliti mengelompokkan hasil wawancara ke dalam tiga tema utama yang menjawab rumusan masalah, yaitu mekanisme penetapan margin, faktor penentu margin, serta dampak dan respons nasabah.

Tema 1: Mekanisme Penetapan Margin

Proses penetapan margin di BMT dilakukan melalui rapat direksi yang bersifat kolektif dan melibatkan berbagai divisi. Keputusan ditentukan melalui musyawarah serta didasarkan pada survei margin di BMT lain dan analisis kondisi ekonomi lokal. Faktor eksternal seperti inflasi dan suku bunga juga turut dipertimbangkan dalam menentukan margin.

Tema 2: Faktor Penentu Besaran Margin

Margin disesuaikan dengan karakteristik objek pembiayaan. Barang elektronik seperti handphone dikenakan margin tinggi (25%) karena dinilai cepat rusak dan nilainya cepat turun, sedangkan kendaraan bermotor hanya

dikenakan margin 16% karena lebih tahan lama. Selain itu, kemampuan finansial nasabah juga menjadi pertimbangan, meskipun beberapa nasabah mengeluhkan margin yang dirasa tinggi

Tema 3: Dampak dan Respons Nasabah

Respons nasabah terhadap margin bervariasi. Beberapa merasa puas dengan margin yang wajar dan proses pembiayaan yang mudah, sementara yang lain merasa keberatan, terutama untuk barang dengan margin tinggi seperti elektronik. Hal ini menunjukkan adanya ketegangan antara prinsip keadilan syariah dan realitas bisnis.

b. Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan Di BMT Radja Syariah Payakumbuh

Pelaksanaan penetapan margin pembiayaan murabahah adalah proses atau tahapan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah (seperti BMT) dalam menentukan besarnya keuntungan (margin) yang akan dibebankan kepada nasabah dalam akad murabahah. Proses ini mencakup penilaian harga pokok barang, perhitungan margin keuntungan, dan penyesuaian terhadap kondisi objek pembiayaan serta kemampuan bayar nasabah, yang seluruhnya harus dilakukan sesuai prinsip syariah dan transparan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah penulis lakukan dengan Direktur Utama BMT Radja Syariah Payakumbuh, bapak Taufik Hidayatullah Ihsan, SEI, MM menyatakan bahwa,

“Margin murabahah di BMT tidak bersifat tetap atau kaku Margin bersifat relatif dan dinamis, artinya dapat berubah sewaktu-waktu tergantung perkembangan ekonomi dan sosial yang terjadi di masyarakat. Perubahan margin dapat dilakukan secara berkala, baik setiap bulan, tiga bulan, enam bulan, atau dalam jangka waktu tahunan. Akan tetapi, BMT menegaskan bahwa perubahan

margin ini tidak dilakukan secara sepihak. (Taufik Hidayatullah Ihsan, SEI, MM, wawancara langsung 15 Juni 2025).

Pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh Nabila Assyafira selaku manager pembiayaan BMT Radja Syariah,

“mekanisme penetapan margin dilakukan secara kolektif dan partisipatif. Proses ini diawali dengan pengumpulan data dan survei pasar oleh para manajer, kemudian dilanjutkan dengan analisis terhadap objek pembiayaan dan kemampuan nasabah. Keputusan akhir ditetapkan melalui rapat direksi yang melibatkan berbagai pihak secara musyawarah, dengan tetap menjunjung tinggi prinsip profesionalisme, transparansi, dan syariat” (Nabila Assyafira, wawancara langsung 15 Juni 2025).

Berdasarkan hasil wawancara yang telah penulis lakukan dengan Account Officer BMT Radja Syariah Payakumbuh, Widia Rini Listuti, S.H menyatakan bahwa,

“BMT Radja Syariah bersikap responsif terhadap kondisi ekonomi. Dalam situasi yang tidak stabil, BMT tidak langsung menaikkan margin agar tidak memberatkan nasabah. Margin disesuaikan dengan kondisi masyarakat agar tetap adil dan terjangkau, menunjukkan fleksibilitas dan kepedulian sosial yang menjadi keunggulan dibanding lembaga keuangan lainnya” (Widia Rini Listuti, S.H, wawancara langsung 15 Juni 2025).

Penetapan margin pada pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah Payakumbuh dilakukan berdasarkan analisis terhadap objek pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Margin tidak ditentukan secara seragam, melainkan disesuaikan dengan jenis barang yang dibiayai serta risiko yang menyertainya. Dalam pelaksanaannya, nasabah melakukan pengajuan pembiayaan terlebih dahulu kepada BMT Radja Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak manajer dan AO BMT Radja Syariah, proses pengajuan dan pencairan pembiayaan bagi nasabah

pembiayaan berlangsung cukup lancar dan cepat, asalkan nasabah memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan. Syarat utama yang harus dipenuhi oleh nasabah antara lain adalah 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*), dan kelayakan usaha. Jika anggota memenuhi kriteria ini, maka proses pengajuan dan pencairan pembiayaan dapat diselesaikan dengan efisien dan tanpa kendala.

Manajer pembiayaan BMT Radja Syariah yakni, Widia Rini Listuti, S.H, mengatakan,

“BMT Radja Syariah memiliki langkah-langkah terstruktur dalam menangani nasabah yang mengalami tunggakan. Jika nasabah terlambat bayar satu bulan, mereka akan dihubungi lewat telepon. Jika keterlambatan mencapai dua bulan, akan diberikan surat peringatan pertama. Jika sudah tiga bulan belum membayar, BMT akan mengeluarkan surat penarikan pembiayaan. BMT juga aktif mengingatkan nasabah agar membayar tepat waktu, karena ketepatan pembayaran sangat berpengaruh terhadap keuntungandan pertumbuhan aset Lembaga” (Widia Rini Listuti,S.H, wawancara langsung 15 Juni 2025).

Berdasarkan wawancara penulis dengan Direktur Utama, Manager Pembiayaan dan Account Officer BMT Radja Syariah Payakumbuh dapat penulis menyimpulkan bahwa,

Penetapan margin murabahah di BMT Radja Syariah dilakukan secara fleksibel dan menyesuaikan dengan kondisi ekonomi serta kemampuan masyarakat. Margin bersifat dinamis dan dapat berubah secara berkala, namun penetapannya tidak dilakukan sepihak, melainkan melalui proses kolektif dan musyawarah oleh tim manajemen BMT.

Penentuan margin diawali dengan survei pasar, analisis kelayakan pembiayaan, serta mempertimbangkan kondisi sosial ekonomi. Hal ini mencerminkan komitmen BMT terhadap prinsip transparansi, profesionalisme, dan keadilan syariah. Selain itu, BMT juga tanggap terhadap perubahan ekonomi dengan menyesuaikan margin agar tidak

memberatkan nasabah. Dalam hal pembayaran yang macet, BMT memiliki prosedur penanganan yang sistematis melalui peringatan bertahap hingga penarikan pembiayaan.

2. Pembahasan

a. Faktor-Faktor Yang Menentukan Besarnya Margin Pada Pembiayaan Murabahah Untuk Berbagai Jenis Objek Pembiayaan BMT Radja Syariah Payakumbuh

Berdasarkan hasil penelitian lapangan, penetapan margin pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah Payakumbuh dipengaruhi oleh beberapa faktor utama, yang mencerminkan pendekatan berbasis risiko dan karakteristik objek pembiayaan. Hal ini sejalan dengan prinsip akad murabahah, di mana margin keuntungan ditentukan sejak awal berdasarkan kesepakatan bersama dan mempertimbangkan nilai manfaat serta risiko barang yang dibiayai.

BMT Radja Syariah Payakumbuh menerapkan kebijakan penetapan margin yang berbeda untuk setiap jenis objek pembiayaan murabahah. Perbedaan ini didasarkan pada analisis risiko yang komprehensif terhadap karakteristik masing-masing barang, di mana semakin tinggi tingkat risiko yang melekat pada suatu barang, maka semakin tinggi pula margin yang diterapkan. Berikut adalah penjelasan rinci mengenai alasan di balik penetapan margin tersebut:

1) Margin 16% untuk Pembiayaan Kendaraan

BMT menetapkan margin terendah untuk kendaraan, yaitu sebesar 16%. Hal ini disebabkan oleh tingkat risiko yang relatif rendah yang dimiliki oleh kendaraan. Kendaraan, seperti sepeda motor, dinilai sebagai aset yang tahan lama dan tidak mudah rusak dalam penggunaan normal. Selain itu, kendaraan memiliki nilai likuiditas yang tinggi, sehingga mudah dijual kembali jika nasabah mengalami gagal bayar. BMT juga menilai bahwa kerusakan pada kendaraan umumnya disebabkan oleh faktor kelalaian nasabah, bukan karena kelemahan produk itu sendiri. Dengan tingkat risiko yang

ditetapkan sebesar 30%, margin 16% dianggap proporsional untuk menjaga keuntungan BMT tanpa membebani nasabah.

2) Margin 20% untuk Pembiayaan Furniture

Untuk furniture, BMT menerapkan margin sebesar 20%. Penetapan ini didasarkan pada risiko menengah yang melekat pada barang-barang furniture. Furniture cenderung lebih stabil dan tidak mudah mengalami penyusutan nilai yang signifikan dalam jangka pendek. Namun, risiko kerusakan tetap ada, terutama untuk furniture dengan kualitas rendah yang mungkin tidak tahan lama. BMT mengakui bahwa furniture dengan harga tinggi umumnya memiliki kualitas lebih baik dan lebih awet, sehingga risiko kerusakannya lebih rendah. Meskipun demikian, BMT menerapkan kebijakan margin yang seragam untuk semua jenis furniture dengan pertimbangan kesederhanaan administrasi. Dengan tingkat risiko 40%, margin 20% dinilai sebagai titik tengah yang wajar.

3) Margin 25% untuk Pembiayaan Elektronik

Pembiayaan elektronik dikenakan margin tertinggi, yaitu 25%. Hal ini disebabkan oleh tingkat risiko yang sangat tinggi pada kategori barang ini. Produk elektronik, seperti handphone, memiliki laju depresiasi yang sangat cepat dan rentan terhadap kerusakan akibat penggunaan sehari-hari. Selain itu, elektronik memiliki risiko moral hazard yang tinggi, di mana nasabah dapat dengan mudah menjualnya secara ilegal sebelum masa angsuran berakhir. BMT menilai bahwa meskipun secara umum elektronik mudah rusak, margin 25% diperlukan untuk mengompensasi potensi kerugian yang mungkin timbul. Dengan tingkat risiko mencapai 70%, margin ini dianggap sesuai untuk menjaga keberlangsungan operasional BMT.

Temuan menunjukkan bahwa tingkat risiko terhadap objek pembiayaan menjadi faktor dominan dalam penentuan margin. Semakin tinggi risiko kerusakan atau penyusutan nilai suatu barang, semakin besar pula margin yang dikenakan. Misalnya, pembiayaan untuk kendaraan

dikenakan margin sebesar 16%, karena dinilai awet, stabil, dan memiliki tingkat risiko rendah. Sementara itu, furniture seperti sofa dikenakan margin 20%, karena mudah rusak, bernilai tetap, dan tidak fleksibel untuk dipindahkan. Adapun barang elektronik, seperti handphone, dikenakan margin tertinggi sebesar 25%, karena cepat menyusut nilainya, mudah rusak, serta mudah dijual kembali di pasaran meningkatkan potensi moral.

Selain karakteristik objek, kemampuan finansial nasabah juga diperhitungkan. BMT menyatakan bahwa margin dan cicilan telah disesuaikan dengan kondisi ekonomi nasabah. Namun demikian, keluhan dari beberapa nasabah seperti Ibu Liliana yang merasa margin 25% untuk handphone terlalu tinggi menunjukkan adanya kesenjangan antara kebijakan dan realitas lapangan. Meskipun margin tersebut didasarkan pada risiko barang, dalam praktiknya masih menimbulkan beban bagi sebagian nasabah berpenghasilan tetap.

Dari sudut pandang maqashid syariah, sebagaimana dijelaskan oleh Al-Ghazali, perlindungan terhadap harta (hifzh al-mal) harus disertai dengan keadilan sosial ('adl). Penekanan yang berlebihan pada mitigasi risiko lembaga tanpa mempertimbangkan daya beli nasabah dapat bertentangan dengan prinsip masalah. Hal ini juga diperkuat oleh temuan Ismail (2021) yang menyebutkan bahwa margin di atas 20% pada barang elektronik berisiko tinggi menyebabkan peningkatan potensi gagal bayar.

Dengan demikian, meskipun penetapan margin di BMT Radja Syariah telah mempertimbangkan faktor risiko dan kemampuan nasabah, perlu dilakukan evaluasi berkala agar margin yang diterapkan tetap proporsional, adil, dan sesuai dengan prinsip syariah.

Meskipun pihak manajemen BMT Radja Syariah dalam wawancara menyatakan bahwa kemampuan finansial nasabah merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan dalam penetapan margin, temuan

penelitian ini mengungkap suatu kesenjangan antara pernyataan dengan praktik operasional yang terjadi.

Temuan Utama: Tidak Ada Standar Manajemen yang Jelas Pertama, tidak ditemukan instrumen penilaian yang terstruktur. Dari hasil wawancara dengan Direktur, Manajer Pembiayaan, dan AO, tidak dijelaskan adanya alat ukur baku seperti analisis *Debt Service Coverage Ratio* (DSCR), skoring nasabah, atau formulir analisis kelayakan finansial yang seragam untuk semua AO. Penetapan margin justru lebih banyak didasarkan pada jenis barang (risiko objektif) – seperti HP 25% dan Motor 16% – serta kondisi pasar. Klaim tentang pertimbangan kemampuan nasabah tidak disertai dengan penjelasan mekanisme yang jelas dan terdokumentasi.

Kedua, terdapat kesenjangan yang jelas antara pernyataan manajemen dan realitas yang dialami nasabah. Di satu sisi, manajemen (Taufik Hidayatullah dan Nabila Assyafira) menyatakan bahwa "margin dan cicilan telah disesuaikan dengan kondisi ekonomi nasabah". Namun di sisi lain, nasabah (seperti Liliana dan Yoelvi) mengeluh bahwa "margin 25% untuk HP terasa tinggi dan memberatkan". Kesenjangan ini menunjukkan bahwa "penyesuaian" yang dimaksud mungkin tidak akurat, tidak efektif, atau tidak diterapkan secara konsisten pada tingkat individu nasabah.

Triangulasi untuk Membuktikan Temuan Untuk menguji kredibilitas temuan ini, dilakukan triangulasi data dari berbagai sumber:

- 1) Direktur menyatakan margin disesuaikan dengan kemampuan masyarakat, namun pernyataannya bersifat umum dan tidak menjelaskan *how to*-nya secara operasional.
- 2) Manajer Pembiayaan menyebut kemampuan nasabah sebagai salah satu pertimbangan dalam rapat, namun penekanannya tetap pada objek pembiayaan dan biaya operasional.

- 3) AO menjelaskan kebijakan responsif terhadap kondisi ekonomi, yang merupakan kebijakan makro untuk semua nasabah, bukan penilaian mikro terhadap masing-masing nasabah
- 4) Nasabah memberikan bukti paling kuat melalui keluhan mereka. Jika penyesuaian benar-benar dilakukan, seharusnya nasabah dengan profil risiko rendah tidak merasa terbebani dengan margin yang sama diterapkan untuk semua.
- 5) Dokumen SOP pengajuan pembiayaan hanya mensyaratkan dokumen administratif (KTP, KK, Slip Gaji), tanpa mewajibkan analisis rasio keuangan yang mendalam.

Berdasarkan triangulasi ini, dapat disimpulkan bahwa klaim BMT tidak terbukti secara operasional. Penetapan margin lebih didorong oleh kebijakan produk (*risk-based pricing* pada barang) dan kondisi pasar, sementara pertimbangan kemampuan nasabah bersifat sekunder dan subjektif.

Ilustrasi Kasus: Ibu Liliana merupakan seorang karyawan swasta dengan penghasilan bulanan sebesar Rp 4.500.000. Ia mengajukan pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah untuk membeli handphone guna menunjang kebutuhan kerjanya. Proses Pembiayaan: Harga handphone yang dibeli adalah Rp 6.000.000 dengan uang muka (DP) sebesar Rp 1.500.000. BMT menerapkan margin sebesar 25% per tahun dengan jangka waktu pembiayaan 12 bulan, sehingga menghasilkan angsuran bulanan sekitar Rp 504.000.

Rumus:

$$\begin{aligned}
 & \frac{\text{Harga barang} - \text{Dp} + 3\% + \text{Rp}200.000 + \text{Margin}}{\text{Lama bulan}} \\
 & = \frac{\text{Rp}6.000.000 - \text{Rp}1.500.000 + 3\% + \text{Rp}200.000 + 25\%}{12} \\
 & = \text{Rp}504.000,00 \text{ per Bulan}
 \end{aligned}$$

Komentar Nasabah: Ibu Liliana mengakui bahwa margin 25% tergolong tinggi, namun ia memutuskan untuk menerimanya mengingat proses pengajuan yang mudah dan cepat serta kebutuhan yang mendesak. Ia berharap ke depan BMT dapat memberikan kebijakan diskon atau margin yang lebih fleksibel bagi nasabah yang memiliki riwayat pembayaran yang baik.

Temuan Terkait: Temuan penelitian menunjukkan bahwa meskipun margin yang diterapkan tergolong tinggi, nasabah seperti Ibu Liliana tetap menerima pembiayaan tersebut karena didorong oleh kemudahan proses dan urgensi kebutuhan. Namun, tidak adanya ruang negosiasi margin dari pihak BMT membuat nasabah hanya bisa menerima keputusan yang telah ditetapkan. Hal ini mengindikasikan perlunya kebijakan yang lebih fleksibel dan mempertimbangkan loyalitas nasabah, seperti pemberian diskon margin atau penyesuaian tingkat margin bagi nasabah dengan riwayat pembayaran yang baik, agar prinsip keadilan dalam ekonomi syariah dapat tercapai secara lebih optimal.

b. Pelaksanaan Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Berdasarkan Objek Pembiayaan Di BMT Radja Syariah Payakumbuh

Penetapan margin dalam pembiayaan murabahah sering menjadi perhatian utama bagi lembaga keuangan syariah karena berhubungan langsung dengan keberlangsungan usaha dan prinsip keadilan. Oleh karena itu, margin perlu ditetapkan berdasarkan kesepakatan yang adil antara lembaga dan nasabah, serta mempertimbangkan karakteristik objek pembiayaan.

Di BMT Radja Syariah Payakumbuh, penetapan margin tidak bersifat seragam, melainkan disesuaikan dengan jenis barang yang dibiayai dan tingkat risikonya. Dalam praktiknya, nasabah terlebih dahulu mengajukan pembiayaan, kemudian pihak BMT menganalisis objek pembiayaan untuk menetapkan margin yang sesuai.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan penetapan margin dilakukan secara fleksibel, dengan mempertimbangkan beberapa

faktor seperti nilai depresiasi barang, risiko pembiayaan, serta kemampuan pembayaran nasabah. Margin yang dikenakan bervariasi, yaitu sekitar 16% untuk kendaraan, 20% untuk furnitur, dan 25% untuk barang elektronik. Hal ini mencerminkan pendekatan kontekstual oleh manajemen BMT.

Berdasarkan temuan di lapangan, penetapan margin dilakukan secara kolektif melalui rapat direksi. Contohnya, handphone dikenakan margin 25% karena dianggap memiliki risiko tinggi dan nilai penyusutan yang cepat, sedangkan sepeda motor hanya 16% karena risikonya lebih rendah. Praktik ini sejalan dengan prinsip risk-based pricing sebagaimana dijelaskan dalam teori Murabahah Pricing oleh Abdullah & Dusuki (2006), bahwa margin harus mencerminkan biaya riil seperti ta'widh dan tidak mengandung gharar (ketidakpastian).

Dengan demikian, margin tidak ditetapkan secara tetap untuk seluruh jenis pembiayaan, tetapi disesuaikan berdasarkan karakteristik spesifik dari barang yang dibiayai. Selain itu, faktor seperti biaya operasional, estimasi keuntungan lembaga, dan kondisi pasar lokal juga turut memengaruhi margin. Sebagai contoh, barang elektronik memiliki risiko kerusakan dan depresiasi nilai yang tinggi sehingga dikenakan margin lebih besar dibanding kendaraan.

Pihak BMT juga menyesuaikan margin dengan kemampuan ekonomi nasabah agar cicilan tetap terjangkau. Hal ini menunjukkan adanya upaya lembaga dalam menerapkan prinsip keadilan dalam ekonomi syariah. Kebijakan margin yang fleksibel ini mencerminkan prinsip kehati-hatian sekaligus menjaga daya saing lembaga.

Untuk melengkapi penetapan margin, BMT juga menerapkan prosedur pengajuan pembiayaan murabahah yang cukup sistematis dan cepat. Proses ini dapat berjalan lancar asalkan calon nasabah memenuhi persyaratan yang ditentukan, terutama prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition) serta kelayakan usaha.

Adapun tahapan prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di BMT Radja Syariah adalah sebagai berikut:

1) Pengajuan permohonan Pembiayaan

Langkah awal yang dilakukan oleh calon nasabah yang ingin melakukan pengajuan pembiayaan yaitu Calon nasabah datang terlebih dahulu untuk mengajukan permohonan pembiayaan.

2) Mengisi Surat atau formulir pengajuan Permohonan Pembiayaan

Selanjutnya calon nasabah kemudian mengisi surat pengajuan pembiayaan yang tersedia di BMT dan langsung diberikan kepada pihak BMT syarat-syarat antara lain:

- a) Foto Copy KTP suami istri (anggota yang mengajukan dan penjamin)
- b) Foto Copy KK (Kartu Keluarga)
- c) Pas Foto 3X4
- d) Foto Copy Kepemilikan Aset (seperti BPKB atau SHM)
- e) Foto Copy Surat Keterangan Usaha (SKU) atau NIB bagi UMKM,
- f) Foto copy SK dan Slip Gaji untuk Karyawan
- g) Lain-lain yang dirasa perlu

3) Survey

Setelah mengajukan permohonan dan menyerahkan syarat-syarat, karyawan akan melakukan survey ke lokasi calon nasabah dan melihat bukti fisik jaminan untuk menentukan apakah calon nasabah ini layak mendapatkan pembiayaan atau tidak

4) Pertimbangan oleh manajer

Setelah karyawan melakukan survey, manajer akan mempertimbangkan pengajuan pembiayaan tentang berapa nominal yang layak untuk diberikan pembiayaan

5) Pencairan dana pembiayaan

Setelah melalui pertimbangan, BMT akan mempersiapkan administrasi untuk pencairan pembiayaan. Dimana untuk prosedur administrasi nantinya nasabah yang sudah pencairan pembiayaan nanti

menandatangani kwitansi pencairan di BMT tersebut. Di BMT Radja Syariah Payakumbuh jaminannya adalah barang itu sendiri atau jenis pembiayaan murabahah tersebut, jika nasabah membeli barang furniture dan terjadi gagal bayar atau pembiayaan macet bagi nasabah maka BMT Radja Syariah Payakumbuh melakukan tahap awal yaitu memberi SP 1 sampai SP 3.

c. Dampak Kebijakan Margin: Kepuasan vs. Keterpaksaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan persepsi nasabah terhadap margin pembiayaan berdasarkan jenis barang. Nasabah pembiayaan kendaraan bermotor cenderung merasa puas karena margin 16% dinilai wajar dan sesuai dengan daya tahan barang. Sebaliknya, nasabah pembiayaan barang elektronik seperti handphone merasa keberatan dengan margin 25%, namun tetap menerimanya karena kebutuhan mendesak. Fenomena ini mencerminkan kondisi di mana kepuasan nasabah bersifat kondisional dan margin diterima bukan karena dianggap adil, tetapi lebih karena keterbatasan akses terhadap alternatif pembiayaan syariah lain di wilayah Payakumbuh.

Perspektif teori Behavioral Finance, respons nasabah tersebut dapat dijelaskan melalui konsep loss aversion, di mana individu lebih cenderung menghindari kerugian jangka pendek daripada mempertimbangkan biaya jangka panjang. Dalam konteks ini, nasabah rela menerima margin tinggi karena tidak ingin kehilangan kesempatan memenuhi kebutuhannya secara segera, meskipun secara rasional margin tersebut terbilang memberatkan.

Ketegangan antara persepsi nasabah dan kebijakan lembaga menunjukkan pentingnya adanya evaluasi menyeluruh terhadap aspek keadilan dalam penetapan margin. Misalnya, meskipun margin tinggi untuk elektronik dibenarkan oleh prinsip risk-return trade-off (Brealey & Myers, 2000), tetapi dari sudut pandang maqashid syariah, hal ini dapat berpotensi bertentangan dengan prinsip keadilan ('adl) dan kemudahan (taysir). Nasabah seperti Ibu Liliana menyatakan bahwa margin 25%

untuk handphone terasa tinggi, meskipun diterima karena mendesak [NASABAH_CRITIC].

Analisis komparatif terhadap praktik BMT, standar DSN-MUI, dan realitas nasabah dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.3
Analisis Komparatif

Aspek	Praktik BMT Radja Syariah	Standar Syariah (DSN-MUI)	Kesenjangan
Transparansi	Ada rapat direksi	Wajib transparansi harga	Sudah sesuai
Keadilan Margin	25% untuk elektronik	Tidak ada batasan numerik	Potensi <i>ghubn</i> (m emberatkan nasabah)

Berdasarkan analisis ini, penulis merekomendasikan beberapa langkah perbaikan sebagai berikut:

1) Bagi BMT

- a) Skema Loyalitas: Memberikan potongan margin sebesar 2% kepada nasabah yang memiliki rekam jejak pembayaran yang baik sebagai bentuk penghargaan dan keadilan transaksional.
- b) Simulator Margin: Menyediakan alat bantu berbasis digital untuk menjelaskan secara transparan perhitungan margin kepada calon nasabah sebelum akad ditandatangani.

2) Bagi Regulator (seperti OJK atau Asbisindo):

- a) Standarisasi Margin Regional: Merancang pedoman batas wajar margin berdasarkan jenis barang dan kondisi wilayah untuk mencegah praktik penetapan margin yang berlebihan di lembaga-lembaga keuangan syariah.

Temuan ini menunjukkan pentingnya adanya mekanisme *fair price assessment* oleh pihak independen seperti Dewan Syariah Daerah untuk

menghindari manipulasi risiko dan mendorong keadilan dalam penetapan margin. Hal ini menjadi sangat penting pada objek pembiayaan yang memiliki karakteristik fluktuatif seperti barang elektronik.

Sebagai catatan kritis, tingginya margin juga dapat dipengaruhi oleh minimnya persaingan antar lembaga keuangan syariah di daerah seperti Payakumbuh. Dalam situasi ini, posisi tawar nasabah menjadi lemah dan berpotensi menerima margin tinggi secara terpaksa. Oleh karena itu, penguatan aspek partisipatif dalam penetapan margin dan keterlibatan otoritas syariah menjadi krusial untuk memastikan bahwa praktik murabahah tetap dalam koridor maqashid syariah.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pelaksanaan penetapan margin pada pembiayaan murabahah berdasarkan objek pembiayaan di BMT Radja Syariah Payakumbuh, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor Penentu Besarnya Margin
 - a. Risiko objek pembiayaan: Barang dengan risiko kerusakan tinggi (seperti elektronik) dikenakan margin lebih besar.
 - b. Kemampuan finansial nasabah: Margin disesuaikan agar cicilan terjangkau tanpa mengabaikan keberlanjutan BMT.
 - c. Nilai dan daya tahan barang: Barang tahan lama (misal kendaraan) memiliki margin lebih rendah.
 - d. Biaya operasional dan kompetisi: Margin harus menutupi biaya operasional sekaligus bersaing dengan lembaga keuangan lain.
2. Pelaksanaan Penetapan Margin

Penetapan margin pada BMT Radja Syariah Payakumbuh dilakukan secara dinamis dan berbasis risiko objek pembiayaan, namun belum sepenuhnya mempertimbangkan kemampuan finansial nasabah secara terstruktur. Margin ditetapkan melalui rapat internal tanpa melibatkan nasabah dalam proses negosiasi.

Implikasi penelitian yaitu secara teoretis, temuan penelitian ini memperkuat teori Islamic Pricing Model (Abdul-Rahman, 2010) bahwa penetapan harga dalam syariah harus adil dan berbasis risiko, bukan spekulatif. Secara praktis, BMT dapat menggunakan variasi margin ini sebagai strategi kompetitif, sekaligus meningkatkan literasi nasabah tentang keadilan sistem syariah. Sedangkan secara kebijakan, DSN-MUI perlu mempertimbangkan temuan ini untuk merevisi fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, khususnya pasal terkait penetapan margin.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan diatas, maka penulis mengemukakan saran sebagai berikut:

Berdasarkan hasil yang didapat dilapangan disarankan kepada BMT Radja Syariah Payakumbuh agar BMT Radja Syariah Payakumbuh terus mempertahankan prinsip keadilan dan fleksibilitas dalam penetapan margin pembiayaan murabahah. Namun, ke depannya BMT juga disarankan untuk lebih mengembangkan sistem evaluasi margin yang mempertimbangkan loyalitas nasabah, seperti memberikan margin yang lebih ringan bagi nasabah lama yang memiliki riwayat pembayaran baik. Selain itu, penting bagi BMT untuk terus meningkatkan transparansi dalam penyampaian informasi terkait margin agar nasabah merasa lebih dilibatkan dalam proses pembiayaan. Dengan begitu, kepercayaan nasabah akan meningkat dan tujuan BMT dalam menciptakan sistem keuangan syariah yang adil dan berkelanjutan dapat tercapai secara optimal. BMT juga disarankan untuk terus mengevaluasi kebijakan margin secara berkala guna menyesuaikan dengan kondisi ekonomi dan kebutuhan anggota, tanpa mengabaikan prinsip kehati-hatian dan keberlangsungan usaha nasabah.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Abdullah, N. I., & Dusuki, A. W. (2006). A critical appraisal of the challenges of realizing *maqasid al-shariah* in Islamic banking and finance. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 15 (2), 143–165.
- Abdullah, Nur I., dan Asyraf Wajdi Dusuki. (2006). A critical appraisal of the challenges of realizing *maqasid al-shariah* in Islamic banking and finance. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 15(2), 143–165.
- Anggadini, Seri Dewi. (2011). Penerapan margin pembiayaan murabahah pada BMT As-Sallam Pacet-Cianjur. *Majalah Ilmiah UNIKOM*, 09(2).
- Anggadini, Seri Dewi. (2018). Penerapan margin pembiayaan murabahah pada BMT As-Salam Pacet Cianjur. *Jurnal Ilmiah UNIKOM*.
- Anggraini, Tuti. (2021). *Buku ajar desain akad perbankan syariah*. Medan: CV Merdeka Kreasi Group.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2009). *Dasar-dasar bank syariah*. Tangerang: Pustaka Alvabet.
- Ascarya. (2007). *Akad dan produk bank syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ascarya. (2012). Penetapan Harga dalam Perbankan Syariah: Konsep dan Aplikasi. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 5(1), 1-25.
- Asosiasi BMT Indonesia. (2023). *Laporan tahunan Asbisindo 2023*. Jakarta: Asbisindo.
- Awaliyah, Syifa. (2018). *Analisis pelaksanaan akad pembiayaan murabahah pada BMT Bersama Kita Berkah (BKB) dan BMT AT-TAQWA Pinang*. Skripsi.
- Chapra, M. Umer. (2000). *The future of economics: An Islamic perspective*. Leicester: The Islamic Foundation.
- Dewan Syariah Nasional–Majelis Ulama Indonesia. (2000). *Fatwa No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah*. Jakarta: DSN-MUI.

- Efriyanti. (2019). Penetapan margin pembiayaan murabahah berdasarkan perspektif fiqih muamalah di BPRS Carana Kiat Andalas Padang Luar. *Society*, 2(1).
- Ekawati, Khairoh, dan Atina Shofawati. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat margin murabahah pada industri perbankan syariah periode 2012–2017. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5(1), 50–67.
- Fadhilah Nasution, Surayya. (2021). Pembiayaan murabahah pada perbankan syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam*, 6(1).
- Febrian, Yudhistira Rangga. (2018). *Analisis penetapan margin atas produk pembiayaan murabahah terhadap kepuasan nasabah*. Skripsi.
- Firmansyah Anang, Andrianto. (2019). *Manajemen bank syariah: Implementasi teori dan praktek*. Surabaya: CV Qiara Media.
- Furwanti, Ririn. (2020). Harga jual dan tingkat margin: Preferensi nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah BMT As'adiyah Sengkang.
- Hadi, I. (2015). Penerapan pembiayaan akad murabahah di PT BPRS PNM Binama Semarang. *Syria Studies*, 7(1), 37–72.
- Hamsyi, Nur Fitriana. (2017). Analisis penetapan margin pembiayaan murabahah pada PT Bank Syariah X Cabang Pontianak. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*.
- Hanggraeni, Dewi. (2019). *Manajemen risiko pembiayaan syariah*. Bogor: IPB Press.
- Harahap, Sofyan Syafri. (2007). *Teori akuntansi*, edisi revisi ke-9. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hasibuan, Abdul Nasser, Rahmad Annam, dan Nofinawati. (2020). *Audit Bank Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Hudan, Nurul, dan Mohamad Heykal. (2013). *Lembaga keuangan Islam: Tinjauan teoretis dan praktis*, edisi 1. Jakarta: Kencana Prenada.
- Ismail, Muhammad. (2021). Determinants of default risk in Islamic microfinance: Evidence from murabahah financing. *Journal of Islamic Economics*, 12(1), 45–60.
- Joely, Ridwan. (2020). Analisis penetapan margin pada pembiayaan murabahah (Studi kasus pada BPRS Rahmania Dana Sejahtera Kabupaten Bireuen). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 5(1), 107–113.

- Juliansia, Tri Bella. (2023). *Penentuan penetapan harga margin pembiayaan murabahah berbasis risiko di BMT Radja Syariah*. Skripsi.
- Juwaini, Ahmad. (2019). *Strategi pengembangan keuangan mikro syariah di Indonesia*. Jakarta: KNKS.
- Karim, Adiwarmman A. (2004). *Bank Islam: Analisis fiqh keuangan*, Edisi ke-5 Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Karim, Adiwarmman A. (2014). *Bank Islam: Analisis fiqh dan keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2018). *Bank syariah: Teori dan praktik*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principles of marketing* (14th ed.). Pearson Education.
- Kusmiyati, Asmi Nur Siwi. (2007). Risiko akad dalam pembiayaan murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari teori ke terapan). *Jurnal Ekonomi Islam La-Riba*, 1(1).
- Laksmiana, Yusak. (2009). *Account officer bank syariah*. Jakarta: Gramedia.
- Moleong & Lexy. (2002). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: CV Remaja Rosdakarya.
- Muhamad. (2014). *Manajemen dana bank syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Muhammad, Turmudi. (2014). Penentuan margin bai' al-murabahah pada program pembiayaan perbankan syariah di Indonesia. *Jurnal Studi Ilmu Hukum Islam dan Pranata Sosial*.
- Muhammad. (2005). *Manajemen bank syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nabielah, Nova Tuhfah. (2019). Praktik murabahah di Bank Rakyat Indonesia Syariah Kantor Cabang Malang. *Journal of Islamic Business Law*, 3(2).
- Pratiwi, Intan Khikmah. (2020). *Analisis penetapan margin pada pembiayaan murabahah dan implikasinya terhadap profitabilitas BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto*. Skripsi.
- PSAK 59. (2009). *Pembiayaan murabahah*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.

- Rasyidin Wahyu, Didin. (2019). Analisis pembiayaan bermasalah (Non Performing Financing) dan kecukupan modal (Capital Adequacy Ratio) pada Bank BRI Syariah tahun 2011–2016. *Jurnal BanqueSyar'i*, 5(2).
- Ridwansyah. (2016). *Mengenal istilah-istilah dalam perbankan syariah*. Bandar Lampung: CV Anugrah Utama Rahaja.
- Rivai, Veithzal, dan Arifin Arviyan. (2010). *Islamic banking: Sebuah teori, konsep, dan aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rosyidi, A. (2021). Risk-based pricing dalam pembiayaan murabahah di BMT. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 9(2), 121–130.
- Rusby, Zulkifli. (2017). *Manajemen perbankan syariah*. Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam UIR.
- Safitri, Yuridar Ayu. (2018). *Analisis pembiayaan murabahah dalam meningkatkan margin pembiayaan di BMT Assyafi'iyah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu*. Skripsi.
- Saleh, Mohammad. (1997). *Perhitungan bagi hasil*. Diklat Kuliah. Yogyakarta: STIS.
- Saputera, Abdur Rahman Adi. (2019). Penyelesaian sengketa ekonomi syariah di Indonesia (Kajian sengketa yang muncul dari perjanjian murabahah). *Jurnal NIZHAM*, 7(1).
- Sauqi, Muhammad. (2021). *Fiqh muamalah kontemporer*. Purwokerto: CV Pena Persada.
- Sucipto, M. (2020). Analisis pelaksanaan akuntansi pembiayaan murabahah menurut PSAK 102 (Studi kasus pada PT BPRS Dana Fadhlillah Air Tiris). *Liquid Crystals*, 21(1), 1–17.
- Sudarsono. (2013). *Manajemen keuangan syariah*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Sudarto, Aye. (2020). Penyelesaian pembiayaan bermasalah pada lembaga keuangan syariah (Studi BMT Al Hasanah Lampung Timur). *Jurnal Islamic Banking*, 5(2).
- Sudaryono. (2016). *Manajemen pemasaran*. Yogyakarta: CV Andi.
- Syafi'i, Achmad. (2017). *Pembiayaan murabahah: Konsep dan aplikasi*. Bandung: Alfabeta.

- Syukri Iska, Ifelda Nengsi. (2016). *Manajemen lembaga keuangan syariah non bank*. Padang: CV Jasa Surya.
- Tahir, Aldi. (2016). *Penetapan margin murabahah pada produk pembiayaan griya IB Hasanah BNI Syariah Cabang Bengkulu ditinjau dari ekonomi Islam*. Skripsi.
- Tjiptono, Fandy. (1997). *Prinsip-prinsip total quality service*. Yogyakarta: Andi.
- Umarni, Lilis Sariani. (2021). Analisis urgensi prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition) dalam meminimalisir risiko pembiayaan (Studi pada BMT As'adiyah Sengkang). *IBF Journal*, 1(1).
- Wiroso. (2005). *Penghimpunan dana dan distribusi hasil usaha bank syariah*. Jakarta: PT Grafindo.
- Zubair, Muhammad Kamal. (2016). Analisis faktor-faktor sustainabilitas lembaga keuangan mikro syariah. *Istishadia: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam STAIN Kudus*, 9.