

## **TUGAS AKHIR**

# **PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DILIHAT DARI FATWA DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 (Studi Kasus di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur)**

Oleh :  
**SITI ISTIQOMAH**  
**NPM.1296098**



**Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah**  
**Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam**

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO METRO  
1436 H / 2015 M**

**PENETAPAN HARGA JUAL BARANG  
PADA PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DILIHAT DARI  
FATWA DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000  
(Studi Kasus di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar Ahli Madya Ekonomi Syariah (Amd, Esy)

**Oleh :**

**SITI ISTIQOMAH  
NPM.1296098**

Pembimbing I : Drs. Tarmizi, M.Ag.

Pembimbing II : Nety Hermawati, SH., MA., MH.

Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah  
Jurusan : Syari'ah Dan Ekonomi Islam

**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO METRO  
1436 H / 2015 M**

## PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA  
PEMBIAYAAN MURABAHAH DILIHAT DARI  
FATWA DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 (Studi  
Kasus di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur)

Nama : SITI ISTIQOMAH  
NPM : 1296098  
Program Study : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah  
Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Mengetahui dan Menyetujui untuk diujikan pada sidang Tugas Akhir  
Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro.

Pembimbing I



Drs. Tarmizi, M.Ag  
NIP. 19601217 199003 1 002

Pembimbing II



Nety Hermawati, SH, MA, MH  
NIP. 19740904 200003 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO METRO**

Jln. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id Website: www.stainmetro.ac.id

**PENGESAHAN UJIAN**  
No. Stl. 13/TA/328/2015.....

Tugas akhir dengan judul: PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DILIHAT DARI FATWA DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 (Studi Kasus di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur) disusun oleh: SITI ISTIQOMAH, NPM 1296098, Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syari'ah telah diujikan dalam sidang munaqosyah jurusan syari'ah pada hari/tanggal: Kamis, 10 September 2015.

**TIM PENGUJI**

Ketua : Drs. Tarmizi M.Ag  
Sekretaris : Hotman, M.E.Sy  
Penguji I (Utama) : Nawa Angkasa, SH., MA  
Penguji II (Pembantu): Nety Hermawati, SH.,MA.,MH



Ketua,  
**Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag**  
NIP. 19600918 198703 2 003

**PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA PEMBIAYAAN  
MURABAHAH DILIHAT DARI FATWA DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000  
(Studi Kasus di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur)**

**ABSTRAK**

**Oleh :  
SITI ISTIQOMAH  
NPM:1296098**

Penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang, yaitu dengan cara angka yang diperoleh kemudian ditambahkan dengan harga beli dari pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga jual. Adapun faktor-faktor dalam menentukan penetapan harga jual yaitu memilih tujuan penetapan harga, menentukan permintaan, memperkirakan biaya, menganalisa biaya, harga dan tawaran pesaing, memilih metode penetapan harga dan memilih harga akhir.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual barang pada pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menurut Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000. Metode Penelitian dalam tugas akhir ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu menjelaskan hasil lapangan dengan cara memaparkan dalam bentuk paragraf. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Manfaat dari penelitian ini yaitu untuk menyesuaikan metode perhitungan harga jual di dalam menentukan faktor-faktor penetapan harga jual pada pembiayaan *murabahah* berdasarkan Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000.

Dari hasil penelitian yang dilakukan, KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menentukan harga jual dengan menggunakan metode *flat* yang digunakan perbankan konvensional dalam menentukan tingkat bunga kredit. Penetapan margin yang dilakukan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan *fixed rate* dengan metode *flat rate* di mana penetapan margin dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama, sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap sampai selesai. Penetapan margin yang dilakukan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan metode pertama pada penetapan harga jual yaitu dengan cara  $harga\ jual = jumlah\ pembiayaan + (mark\ up \times n\ tahun)$  menetapkan laba atas penjualan yang disepakati sebesar Rp 45.000.00 atau 3% dari harga pokok tersebut. Jika dalam penetapan margin perbulannya 3% maka keuntungan dalam satu tahun mencapai 24%. Dalam hal ini KJKS BMT Mentari Cabang Punggur mempunyai keuntungan yang tetap dan lumayan tinggi.

## ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SITI ISTIQOMAH  
NPM : 1296098  
Program : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 8 September 2015  
Yang Menyatakan,



**SITI ISTIQOMAH**  
NPM. 1296098

## MOTTO

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ  
الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا  
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ  
فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : “orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (Q.S. Al-Baqarah: 275)

## **PERSEMBAHAN**

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur kepada Allah SWT, karena berkat kasih dan sayang-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) ini. Penulis mempersembahkan Tugas Akhir (TA) ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasihku yang tulus kepada :

1. Kedua orang tua (Bapak Tumin dan Ibu Suparni) yang senantiasa mengasuh dan mendidik dengan penuh kasih sayang serta mendoakan untuk keberhasilanku.
2. Kepada saudaraku (Sandi) yang selalu memberikan dukungan, semangat dan doa disaat aku sudah mulai lelah dalam menyelesaikan tugas ini.
3. Kepada teman-teman satu angkatan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro terimakasih selama ini atas dukungannya.
4. Tak lupa juga kepada Kak Rafes, Kak Septi, Kak Wiwid, Kak Eka, Kak Tia, Kak Desi, Kak Sidik, Kak Fauzan Muna dan Aisyah terimakasih buat kalian teman-teman seperjuangan satu bimbingan yang selalu setia menemani dari jam 06.00 sampai jam 18.30 tak peduli pagi, siang, ataupun sore, saling memberikan semangat disaat mulai putus asa. Berkat perjuangan ini penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir (TA) ini.
5. Almamater STAIN Jurai Siwo Metro.



## **KATA PENGANTAR**

Assalamualaikum Wr.Wb

Alhamdulillah robbil ‘alamin penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, dan karunia-Nya yang tak terhingga sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, kekasih Allah sang pemberi syafa’at beserta seluruh keluarga, sahabat dan para pengikutnya.

Tugas Akhir yang berjudul “Penetapan Harga Jual Barang Pada Pembiayaan Murabahah Dilihat Dari Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 (Studi Kasus di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur)”. Sebagai bagian persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN Jurai Siwo Metro guna memperoleh gelar sarjana Amd,E.Sy.

Dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menghaturkan terimakasih kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku ketua STAIN Jurai Siwo Metro.
2. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag, MH, selaku Ketua Jurusan Syariah STAIN Jurai Siwo Metro.
3. Ibu Zumaroh, S.E.I., M.E.Sy selaku Ketua Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah.

4. Bapak Drs. Tarmizi, M.Ag, selaku dosen pembimbing 1 dan Ibu Nety Hermawati, SH., MA., MH., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberi dukungan, bantuan, perhatian dan bahan masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun laporan ini.
5. Seluruh dosen STAIN Jurai Siwo Metro, yang membimbing dan memberi motivasi penulis untuk belajar dan berkarya menjadi lebih baik.
6. Bapak Suryono As., selaku Pimpinan Cabang BMT Mentari Cabang Punggur yang memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian dan karyawan BMT Mentari Cabang Punggur, M. Agus Rifa'i, yang telah membantu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam laporan penelitian ini, maka penulis sangat mengharapkan kritik dan saran positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini. Akhir kata penulis selalu berharap semoga hasil-hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pendidikan Perbankan Syariah.

Metro, 8 September 2015



**Siti Istiqomah**  
NPM. 1296098

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN ABSTRAK.....	v
ORISINILITAS PENELITIAN .....	vi
HALAMAN MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Manfaat.....	6
D. Metode Penelitian.....	8
BAB II LANDASAN TEORI .....	12
A. Penetapan Harga Jual Barang .....	12
1. Pengertian Penetapan Harga.....	12
2. Faktor-faktor dalam Menentukan Kebijakan Penetapan Harga Jual Suatu Produk atau Barang.....	14
3. Metode Penetapan Harga Jual ( <i>Profit Margin</i> ) di Bank Syariah	15
4. Penetapan Harga Jual Menurut Syariah.....	16
B. Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	17
1. Pengertian <i>Murabahah</i> .....	17
2. Dasar Hukum <i>Murabahah</i> .....	19
3. Syarat dan Rukun Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	20
4. Tujuan Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	22

C. Fatwa DSN-MUI Tentang Penetapan Harga Pembiayaan	
<i>Murabahah</i> .....	23
1. Pengertian Fatwa DSN-MUI .....	23
2. Dasar Hukum Fatwa .....	23
3. Tujuan Fatwa .....	28
4. Fatwa Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN	
MUI/IV/2000 tentang <i>Murabahah</i> .....	28
 BAB III PEMBAHASAN .....	34
A. Sekilas KJKS BMT Mentari .....	34
B. Penetapan Harga Jual Barang Pembiayaan <i>Murabahah</i>	
di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur .....	41
C. Analisis .....	46
 BAB IV PENUTUP .....	48
A. Kesimpulan .....	48
B. Saran .....	48
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Pembimbing Tugas Akhir
- Lampiran 2 Surat Perubahan Persetujuan Judul
- Lampiran 3 Outline
- Lampiran 4 Kartu Bimbingan Tugas Akhir
- Lampiran 5 Surat Izin *Research*
- Lampiran 6 Surat Tugas
- Lampiran 7 Surat Balasan Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 8 Surat Keterangan Bebas Pustaka
- Lampiran 9 Brosur Pembiayaan *Murabahah*
- Lampiran 10 Alat Pengumpul Data
- Lampiran 11 Daftar Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang berpijak diatas kaidah syariah dan mengadopsi nilai-nilai Islam yang menjunjung tinggi image spiritual terhadap masyarakat. Image spiritual itu diperlukan agar diferensiasi antara bank syariah dan bank konvensional dapat terlihat. Resiko reputasi terjadi apabila ada pelanggaran prinsip syariah yang dapat menyebabkan citra dan kredibilitas bank syariah di mata masyarakat menjadi negative, sehingga menurunkan kepercayaan masyarakat kepada bank syariah yang bersangkutan.

Segala kegiatan dalam bentuk penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk kredit harus berbentuk bank. Maka munculah beberapa LPSM (Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat) yang memayungi KSM BMT.<sup>1</sup> Berangkat dari kebijakan BMT yang memfokuskan anggotanya pada sektor keuangan dalam hal penghimpunan dana dan pendaayagunaannya tersebut maka bentuk yang idealnya BMT adalah Koperasi Simpan Pinjam Syariah yang selanjutnya pada tahun 2014 oleh kementerian koperasi disebut KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah melalui keputusan Menteri Koperasi RI No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2014. "*Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah*".<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Zainal Arifin, *Memahami Bank Syariah-Lingkup, Peluang Tantangan dan Prospek*, (Jakarta: Alfabeta, 1999), h. 25.

<sup>2</sup> Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori & Praktek*, (Tanggerang: Pustaka Aufa Media, 2012), h. 3-6.

*Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan menengah antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang kegiatan ekonomi. BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak dibidang investasi layaknya bank.<sup>3</sup>

Dalam menjalankan usahanya, berbagai akad yang ada pada BMT mirip dengan akad yang ada pada Bank Islam.<sup>4</sup> Adapun akad-akad tersebut adalah pada system operasional BMT, pemilik dana menanamkan uangnya di BMT tidak dengan motif mendapatkan bunga, dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Di sini penulis akan melakukan penelitiannya di KJKS BMT Mentari cabang Punggur.

BMT Mentari terbentuk pada tanggal 28 Oktober 1997 yang sebelumnya diberi nama dengan BMT Melati. Seiring dengan berjalannya BMT Mentari Kotagajah maka akhirnya Badan Hukum didapat pada tahun 1999 dengan No. 528/ BH/KDK.7.2/X/1999. Pada tahun 2006 BMT Mentari berubah Badan Hukumnya Menjadi No. 08/HB/PAD/D3/2006, dan sekaligus berubah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Mentari Kotagajah. Produk-produk simpanan yang ada pada BMT Mentari antara lain simpanan *Mudharabah*, Simpanan *Wadiah*, Simpanan Hari Raya Idul Fitri,

---

<sup>3</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), cetakan ke 2, h. 452.

<sup>4</sup> Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 366.

Simpanan Qurban, Simpanan *Aqiqah*, dan Simpanan Pension Atau Hari Tua. Sedangkan untuk produk pembiayaannya antara lain Pembiayaan *Musyarakah*, Pembiayaan *Mudharabah*, Pembiayaan *Murabahah*, Pembiayaan *Al-Ijarah*, Pembiayaan *Bai Al Istishna*, dan Pembiayaan *Ar-Rahn*.

Pada BMT Mentari pembiayaan yang sering diminati oleh nasabah adalah pembiayaan *murabahah*. Beberapa alasan diberikan popularitas *murabahah* dalam pelaksanaan investasi perbankan Islam, *murabahah* adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek. Dibandingkan dengan pembagian untung rugi atau bagi hasil, *mark up* dalam pembiayaan *murabahah* dapat ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank berbasis bunga.<sup>5</sup> *Murabahah* merupakan transaksi jual-beli di mana lembaga pembiayaan menyebutkan jumlah keuntungan tertentu.<sup>6</sup> Di sini bank bertindak sebagai penjual, dan di lain pihak *customer* sebagai pembeli sehingga harga beli pada *supplier* atau produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungan lembaga pembiayaan sebelum dijual kepada *customer*. Dalam pembiayaan *murabahah* terdapat istilah penetapan harga jual dalam menentukan suatu *margin*.

Penetapan harga jual barang yaitu setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual.<sup>7</sup> Di mana lembaga pembiayaan menyebutkan jumlah keuntungan tertentu. Di sini bank bertindak sebagai penjual dan di lain pihak *customer* sebagai pembeli sehingga harga

---

<sup>5</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 138.

<sup>6</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 49.

<sup>7</sup> Adi Warman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), h. 281.



beli dari supplier atau produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungan lembaga pembiayaan sebelum dijual kepada *customer*.<sup>8</sup>

Sedangkan penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang.<sup>9</sup> Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga jual belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan beberapa keuntungan wajar yang diinginkan. Penentuan margin yang diberikan terkadang lebih besar dari suku bunga konvensional, guna untuk menghindari terjadinya inflasi, untuk itu penetapan harga jual barang pembiayaan *murabahah* dituntut harus memenuhi aturan-aturan syariah, yaitu menerapkan margin keuntungan pembiayaan *murabahah* yang lebih rendah dari suku bunga kredit Bank Konvensional. Untuk merealisasikan konsep tersebut, Bank Syariah atau BMT harus dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Menurut Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 mengatakan “Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam hal ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan”.<sup>10</sup>

Ada persepsi dari masyarakat yang mengatakan bahwa bank sistem konvensional dengan bank sistem syariah itu tidak berbeda. Praktik *murabahah* yang dilakukan oleh perbankan syariah menuai kritikan karena dianggap sama dengan kredit pada perbankan konvensional. Hal ini dilihat

---

<sup>8</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial*, h. 49.

<sup>9</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h. 140.

<sup>10</sup> Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 246-247.

dari besarnya margin yang dipatok bank syariah yang ternyata sama atau bahkan lebih tinggi dibandingkan dengan bunga bank konvensional.<sup>11</sup>

Pembiayaan *murabahah* berperan penting dalam perbankan syariah karena pembiayaan ini mendominasi pendapatan bank syariah yaitu mencapai 75%. Tingginya *mark up* yang diambil oleh bank syariah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga dipasar. Kenaikan suku bunga besar yang terjadi mengalami bank syariah tidak mengalami kerugian secara riil. Namun, apabila suku bunga dipasar tetap stabil atau bahkan turun maka *margin murabahah* akan lebih besar dibandingkan tingkat bunga pada bank konvensional. *Mark up* dalam *murabahah* dapat menjadi lebih tinggi atau lebih rendah dibandingkan suku bunga. Namun, nampaknya perbedaan antara *mark up murabahah* di bank syariah dengan suku bunga dalam pinjaman kredit di bank konvensional tidak terlalu jauh.

Perbankan syariah menentukan kebijakan harga jual masih merujuk kepada suku bunga bank konvensional hipotesa ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penetapan harga jual tetap menggunakan metode pembebanan bunga *flat rate dan prinsip cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam perbankan konvensional. Pembiayaan yang dilakukan oleh bank syariah sebaiknya dalam bentuk pembiayaan yang berbentuk *profit loss sharing*, akan tetapi konsep pembiayaan yang ideal ini sampai sekarang masih sulit dilaksanakan karena penuh dengan resiko dan ketidak pastian.

---

<sup>11</sup> Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h. 139.

Berdasarkan kondisi dan alasan praktik *murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah, ada semacam penilaian dari masyarakat bahwa praktik Lembaga Keuangan Syariah dengan konvensional tidak ada bedanya jika BMT mengambil keuntungan lebih besar dari penetapan harga jual dibandingkan konvensional. Dalam uraian-uraian paragraf tersebut muncullah suatu masalah yang akan saya teliti yaitu Bagaimana penetapan harga jual barang pada pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur sehingga dapat diketahui jawaban dari suatu masalah tersebut.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Bagaimana penetapan harga jual barang pada pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menurut Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui penetapan harga jual barang pada pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menurut Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000.

### **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian dibedakan menjadi dua yaitu, manfaat teoritis dan manfaat praktis :

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis manfaat dari penelitian ini yaitu untuk menyesuaikan metode perhitungan harga jual di dalam menentukan faktor-faktor penetapan harga jual pada pembiayaan *murabahah* berdasarkan Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000.

b. Manfaat Praktis

1) Perguruan Tinggi/ STAIN Jurai Siwo Metro

Menambah khasanah ilmu pengetahuan khususnya tentang kajian penetapan harga jual barang pada pembiayaan *murabahah* di BMT.

2) Masyarakat/pihak yang berkepentingan

Dapat menjadi masukan yang positif atau sebagai sumber informasi tambahan serta membaca khasanah bacaan ilmiah.

3) BMT

Dapat membantu memberikan tambahan dan masukan bagi BMT Mentari Cabang Punggur agar dapat berkembang lebih baik sesuai dengan prinsip syariah dan akhlak islami.

4) Penulis

Diharapkan penulis mendapatkan tambahan pengetahuan yang selama ini hanya didapat penulis secara teoritis. Penulis mengharapkan dapat menerapkan praktek penetapan harga jual

pembiayaan *murabahah* yang sesungguhnya pada lembaga keuangan syariah.

## **D. Metode Penelitian**

### **1. Jenis Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa data kualitatif yang bersifat deskriptif. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.<sup>12</sup>

Penelitian bertujuan untuk membuat deskriptif mengenai situasi-situasi atau kejadian tertentu sehingga diperoleh deskriptif yang sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta.<sup>13</sup> Yaitu dengan cara memaparkan informasi-informasi faktual yang diperoleh dari KJKS BMT Mentari Cabang Punggur secara langsung yang berhubungan dengan kebijakan penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* kemudian mengevaluasinya dengan berbagai teori yang berkaitan dengan pokok masalah dalam penelitian ini, sekaligus memberikan solusinya.

---

<sup>12</sup> Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 8.

<sup>13</sup> *Ibid.*, h. 9.

## **2. Sumber Data**

### **a. Data Primer**

Merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari manajemen KJKS BMT Mentari Cabang Punggur, baik melalui observasi maupun interview yang berkaitan dengan penerapan metode penetapan harga jual pembiayaan *murabahah*.

### **b. Data Sekunder**

Data sekunder di sini adalah jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber kedua/sekunder. Dapat juga dikatakan bahwa data sekunder adalah bahan-bahan atau data yang menjadi pelengkap dari sumber data primer. Adapun data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti dokumen-dokumen yang berwujud laporan jurnal atau brosur.

## **3. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini ada beberapa hal, meliputi:

### **a. Wawancara**

Menurut Denzim, wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi

dari seorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu.<sup>14</sup>

Metode ini untuk mendapatkan informasi secara langsung tentang penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang ada di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur dimana informasi yang diperoleh adalah dari manajer yang mengetahui secara jelas bagaimana kebijakan penentuan harga jual pembiayaan *murabahah* yang akan ditetapkan itu diberikan dengan cara melakukan wawancara terstruktur dengan memberikan daftar pertanyaan melalui pedoman wawancara. Adapun lokasi wawancara di Kantor KJKS BMT Mentari Cabang Pasar Punggur.

b. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan atau transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, leger, agenda dan sebagainya.<sup>15</sup>

Dokumentasi ini digunakan untuk mencari data atau sumber dokumen tentang sejarah BMT Mentari, struktur organisasi BMT Mentari, data tentang penetapan harga jual, dan pembiayaan *murabahah* yang berkaitan dengan pada judul si penulis yaitu

---

<sup>14</sup> Deddy Mulyana, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya), h. 180.

<sup>15</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), Cet ke-14, h. 272.

penetapan harga jual pada pembiayaan *murabahah* menurut Fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000.

Dalam penelitian ini data yang dicari dan dikumpulkan oleh peneliti dari pegawai BMT Mentari adalah data yang diperoleh sebagai bukti adanya penetapan harga jual barang pada pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Penetapan Harga Jual Barang

##### 1. Pengertian Penetapan Harga Jual Barang

Ali Hasan mengatakan, penetapan harga jual merupakan cara untuk membedakan penawaran dari pesaing, usaha meraih sukses dengan kualitas dan pesaing yang sama, namun dengan menawarkan harga yang lebih rendah atau murah.<sup>1</sup> Bank bertindak sebagai penjual dan dilain pihak *customer* sebagai pembeli sehingga harga beli dari supplier atau produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungan lembaga pembiayaan sebelum dijual kepada *customer*.<sup>2</sup>

Berbeda dengan Adi Warman Karim yang mengatakan penetapan harga jual adalah menentukan harga jual suatu produk atau barang dilakukan oleh bank setelah memperoleh referensi margin keuntungan.<sup>3</sup>

Lain hal nya lagi dengan Philip Kotler & Kevin Lane Keller berpendapat harga jual adalah penjumlahan harga beli atau harga pokok perolehan bank dan margin keuntungan. Secara tradisional, harga jual suatu produk atau barang telah diperlakukan sebagai penentu utama pilihan pembeli. Hal itu masih berlaku di negara-negara yang lebih miskin, di antara kelompok-kelompok yang lebih miskin dan untuk produk jenis

---

<sup>1</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 144.

<sup>2</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 49.

<sup>3</sup> Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 281.

komoditas, walaupun faktor-faktor non-harga telah semakin berperan penting selama beberapa dasa warsa belakangan ini, harga masih tetap merupakan salah satu unsure terpenting dalam menentukan persaingan pasar dan profitabilitas. Suatu lembaga keuangan atau perusahaan akan sering membentuk departemen penetapan harga untuk menetapkan harga yang tepat.<sup>4</sup>

Sedangkan David W Cravens mengatakan penetapan harga merupakan suatu reaksi konsumen terhadap alternative harga yang meningkatkan fleksibilitas dalam suatu manajemen. Harga mungkin digunakan sebagai komponen strategi pemasaran yang aktif pada komponen bauran pemasaran lainnya (seperti mutu produk).<sup>5</sup>

Penetapan harga jual biasanya dilakukan oleh bank atau perusahaan setelah diperoleh referensi margin keuntungan, dengan menjumlahkan harga beli dan margin keuntungan. Dalam penetapan harga jual suatu produk atau barang perusahaan akan melibatkan pihak-pihak yang berpengaruh dalam penetapan harga jual seperti manajer penjualan, manajer produksi, manajer keuangan dan akuntan.

## **2. Faktor-faktor dalam Menentukan Kebijakan Penetapan Harga Jual Suatu Produk atau Barang**

Adapun faktor-faktor dalam menentukan penetapan harga jual adalah sebagai berikut:<sup>6</sup>

- a. Memilih tujuan penetapan harga
- b. Menentukan permintaan

---

<sup>4</sup> Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008), h. 80.

<sup>5</sup> Thohir Luth, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), h. 57.

<sup>6</sup> Philip Kotler & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, h. 84.

- c. Memperkirakan biaya
- d. Menganalisa biaya, harga dan tawaran pesaing
- e. Memilih metode penetapan harga
- f. Memilih harga akhir

Di dalam faktor penentuan kebijakan penetapan harga terdapat cara-cara yang dilakukan *retailer* atau pesaing dalam menentukan harga jual, yaitu : <sup>7</sup>

- a. Hitung berapa harga beli per-unit produk dari pemasok
- b. Tentukan berapa tingkat prosentase keuntungan yang ingin diperoleh dari per-unit produk yang dijual
- c. Survey atau lihat berapa harga jual per-unit produk yang sama pada *retailer* lain (pesaing)
- d. Lihat dan pelajari harapan konsumen
- e. Pilih strategi penetapan harga

### **3. Metode Penetapan Harga Jual (*Profit Margin*) di Bank Syariah**

Penetapan harga dalam pembiayaan di Bank Syariah dapat menggunakan salah satu diantara beberapa model konvensional, namun yang lazim digunakan oleh bank syariah saat ini adalah dengan menggunakan metode *going rate pricing* yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*). Adapun alasannya karena bank syariah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu bank syariah juga berkeinginan untuk mendapatkan *customer* yang bersifat *floating customer*. Meskipun demikian penetapan harga jual barang pada bank syariah harus memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syariah. Oleh karena itu, metode penetapan harga jual

---

<sup>7</sup> Ali Hasan, *Manajemen Bisnis*, h. 144-145.

berdasarkan pada *target return pricing* maupun *mark-up pricing* dapat digunakan dengan melakukan modifikasi.<sup>8</sup>

a. Penetapan *Target Return Pricing* untuk Pembiayaan Syariah Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti, disebut *natural certainty contract* dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti disebut *natural uncertainty contract*. Jika pembiayaan dilakukan dengan *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profite rate (rpr)*.

$$rpr = n.v$$

dimana n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai;

v = jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate (epr)*. *Epr* diperoleh berdasarkan :

- 1) Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis;
- 2) Pertumbuhan ekonomi;
- 3) Dihitung dari nilai rpr yang berlaku di bank yang bersangkutan;

Perhitungannya :

$$\text{Nisbah bank} = epr * 100\%$$

$$\text{Actual return bank} = \text{nisbah bank} + \text{actual return bisnis}$$

---

<sup>8</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h. 137-138.

b. Penerapan *Mark-Up Pricing* untuk Pembiayaan Syariah

Jika bank syariah hendak menerapkan metode *mark-up pricing*, metode ini hanya tepat digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account (RIA)* atau *Mudharabah Muqayyadah*. Mengapa demikian? Sebab akad *Mudharabah Muqayyadah* akad dimana pemilik dana menuntut adanya kepastian dari modal yang diinvestasikan.

#### 4. Penetapan Harga Jual Menurut Syariah

Bank Indonesia pada suatu transaksi jual beli yang ideal, bank syariah harus dapat menghitung dan memisahkan “*real cost*” dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan margin. Demikian pula transaksi investasi, suatu bank syariah harus dapat menentukan tingkat keuntungan berdasarkan kinerja keuangan yang nyata dari suatu perusahaan.<sup>9</sup> Namun pada kenyataannya margin keuntungan pada transaksi jual beli masih di *benchmark* terhadap tingkat suku bunga karena belum adanya basis data tentang *benchmark* biaya perolehan dan handling kelompok-kelompok komoditas yang akurat sebagai indikator penetapan margin. Demikian pula pada transaksi investasi, belum tersedianya *benchmark* yang dapat menggabarkan proyeksi profitabilitas bidang usaha serta belum tersedianya metode perhitungan standar atas biaya-biaya yang dapat diperhitungkan dalam penentuan bagi hasil,

---

<sup>9</sup> Ahmad Buchori, dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2004), h. 51-52.

mengakibatkan bank mengambil *benchmark* yang secara prinsip tidak mengindikasikan tingkat produktifitas jenis usaha.

Di dalam penetapan harga jual bank syariah harus dapat menghitung dan memisahkan “*real cost*” dan tingkat keuntungan yang diinginkan oleh bank sebagai dasar penetapan margin. Sehingga dalam menentukan harga jual tidak memperhitungkan biaya-biaya lain, seperti biaya administrasi.

## **B. Pembiayaan *Murabahah***

### **1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah***

Menurut Veithzhal Rifai *Bai' al-Murabahah* jika dilihat dari asal kata *ribhu* (keuntungan), merupakan transaksi jual-beli di mana lembaga pembiayaan menyebutkan jumlah keuntungan tertentu.<sup>10</sup> Di sini bank bertindak sebagai penjual, dan di lain pihak *customer* sebagai pembeli sehingga harga beli dari *supplier* atau produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungan lembaga pembiayaan sebelum dijual kepada *customer*.

Menurut Muhammad Syafei Antonio, *Bai' al-Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Bai' al-Murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial*, h. 49.

<sup>11</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 101.

Menurut pendapat M Taqi Usmani, akad *murabahah* merupakan akad di mana penjual memasarkan barang dagangannya kepada pembeli dengan harga jual yaitu harga perolehan barang ditambah dengan *margin* keuntungan yang diinginkan oleh penjual tersebut.<sup>12</sup>

Menurut Ascarya, *murabahah* adalah istilah dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.<sup>13</sup>

Menurut Imam Syafi'i dalam kitab *Al-Um*, *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli. *Murabahah* adalah transaksi jual-beli di mana lembaga pembiayaan menyebutkan jumlah keuntungan tertentu. Di sini bank bertindak sebagai penjual, dan di lain pihak *customer* sebagai pembeli sehingga harga beli pada *supplier* atau produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungan lembaga pembiayaan sebelum dijual kepada *customer*.

---

<sup>12</sup> Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 132.

<sup>13</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h. 81.

## 2. Dasar Hukum *Murabahah*

### a. Dalil Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ  
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ 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 فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا  
خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.<sup>14</sup>

### b. Al-Hadits

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ قَالَ رَجُلٌ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
إِنِّي أَخْدَعُ فِي الْبَيْعِ فَقَالَ إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ فَكَانَ الرَّجُلُ يَقُولُهُ  
(رواه البخاري)

“Dari Ibnu Umar RA berkata, Seorang laki-laki berkata kepada nabi SAW., Sesungguhnya saya menipu dalam jual beli. Maka beliau bersabda, Apabila kamu berjualan, maka katakanlah Tidak ada tipuan-tipuan. Maka laki-laki itu mengatakannya.”. (HR. Ibnu Majah)

<sup>14</sup> QS. Al-Baqarah (2): 275



### 3. Syarat dan Rukun Pembiayaan *Murabahah*

Ada dua pendapat mengenai syarat-syarat pembiayaan *murabahah*, yaitu:

a. Menurut Muhammad Syafi'i Antonio syarat-syarat *bai al-murabahah* diantara lain adalah<sup>15</sup>

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang

Secara prinsip, jika syarat dalam (1), (4) atau (5) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- 3) Membatalkan kontrak

b. Syarat-syarat pokok *murabahah* menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut:<sup>16</sup>

- 1) *Murabahah* merupakan suatu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya

---

<sup>15</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah.*, h. 102.

<sup>16</sup> Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 83.

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 dari biaya.
- 3) Semua biaya dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, dan sebagainya tidak bias dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. *Margin* keuntungan yang diminta 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 komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*.

c. Rukun-rukun *murabahah* menurut *Bimp Institute of Research and Training* antara lain yaitu: <sup>17</sup>

- 1) Penjual
- 2) Pembeli
- 3) Barang yang dijual
- 4) Harga
- 5) Sighah: Ijab dan Qobul

---

<sup>17</sup> Bimp Institute of Research and Training SDM, *Konsep Syariah dalam Sistem Perbankan Islam*, Cet. Pertama, (Malaysia, 1998), h. 8.

#### **4. Tujuan Pembiayaan *Murabahah***

Abdullah Saeed mengatakan tujuan pembiayaan *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar.<sup>18</sup> Pembiayaan *murabahah* mempermudah calon anggota yang tidak mempunyai modal yang cukup, pada saat menjalankan suatu usaha atau bisnis.

### **C. Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Penetapan Harga Pembiayaan *Murabahah***

#### **1. Pengertian Fatwa DSN-MUI**

Fatwa merupakan salah satu institusi dalam hukum Islam untuk memberikan jawaban dan solusi terhadap problem yang dihadapi oleh umat Islam. Bahkan umat Islam pada umumnya menjadikan fatwa sebagai rujukan di dalam bersikap dan bertingkah laku. Sebab, posisi dikalangan masyarakat umum, laksana dalil dikalangan para mujtahid (*Al-Fatwa fi Haqqil 'Ami kal Adillah fi Haqqil Mujtahid*). Artinya, kedudukan fatwa bagi warga masyarakat yang awam terhadap ajaran agama Islam, seperti dalil bagi mujtahid. Kehadiran fatwa-fatwa dimaksud, menjadi aspek organik dari bangunan ekonomi syariah yang telah ditata atau dikembangkan, sekaligus merupakan alat ukur bagi kemajuan ekonomi syariah Indonesia. Fatwa ekonomi syariah yang telah hadir itu secara teknis menyuguhkan model pengembangan bahkan pembaruan *fiqh*

---

<sup>18</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, Cet. Pertama (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2003), h. 138.

*muamalah maliyah* atau *fiqh ekonomi*. Secara fungsional, fatwa memiliki fungsi *tabyin* dan *tawjih*. *Tabyin* berarti menjelaskan hukum yang merupakan regulasi praktis bagi lembaga keuangan, khususnya yang diminta oleh praktisi ekonomi syariah ke DSN; *Tajwih* yaitu memberikan petunjuk (*guidance*) serta pencerahan kepada masyarakat luas tentang norma hukum ekonomi syariah.

Di dalam kajian *ushul fiqh* dizaman perkembangannya ulama mazhab, kedudukan fatwa hanya mengikat bagi orang yang meminta fatwa dan yang member fatwa. Namun dalam konteks ini, teori itu tidak sepenuhnya bisa diterima oleh para pemikir cendikiawan Islam. Sebab, konteks, sifat, dan karakter fatwa saat ini telah berkembang dan berbeda dengan fatwa klasik.

Fatwa ekonomi syariah saat ini yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional tidak hanya mengikat bagi praktisi lembaga ekonomi syariah, melainkan juga masyarakat Islam Indonesia, apalagi fatwa-fatwa dimaksud, telah dijadikan hukum positif bagi Peraturan Bank Indonesia (PBI). Bahkan DPR RI mengubah dan/atau mengamandemen undang-undang No. 7 Tahun 1989 tentang Peradilan Agama menjadi undang-undang No. 3 Tahun 2006 yang secara tegas memasukkan masalah ekonomi syariah sebagai wewenang Peradilan Agama.

Otoritas fatwa tentang ekonomi syariah di Indonesia, berada di bawah Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Komposisi anggota plenonya terdiri atas para ahli syariah dan ahli ekonomi/keuangan

yang mempunyai wawasan syariah. Fatwa yang dikeluarkan oleh komisi fatwa MUI menjadi rujukan yang berlaku umum serta mengikat bagi umat Islam Indonesia, khususnya secara moral; sedangkan Fatwa DSN menjadi rujukan yang mengikat bagi lembaga-lembaga keuangan syariah (LKS) yang ada di tanah air, demikian pula mengikat warga masyarakat yang berinteraksi dengan Lembaga Keuangan Syariah.

Selain itu, para ulama berpegang kepada prinsip-prinsip utama muamalah, seperti prinsip bebas riba, bebas *gharar* (ketidakjelasan atau ketidak pastian) dan *tadlis*, tidak *maysir* (spekulatif), bebas produk haram, dan akad fasid atau batil. Prinsip ini tidak boleh dilanggar, karena telah menjadi aksioma dalam fikih muamalah.<sup>19</sup>

Menurut Muhammad Syafi'I Antonio DSN adalah dewan syariah yang bersifat nasional dan membawahi seluruh lembaga keuangan. Fungsi utama Dewan Syariah Nasional adalah mengawasi produk-produk lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan syariah Islam.

Dewan ini bukan hanya mengawasi bank syariah, tetapi juga lembaga-lembaga lain seperti asuransi, reksa dana, modal ventura, dan sebagainya. Untuk keperluan pengawasan tersebut, Dewan Syariah Nasional membuat garis panduan produk syariah yang diambil dari sumber-sumber hukum Islam. Garis panduan ini menjadi dasar pengawasan bagi Dewan Pengawas Syariah pada lembaga-lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar pengembangan produk-produknya.

---

<sup>19</sup> Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 64

Fungsi lain dari Dewan Syariah Nasional adalah meneliti dan membagi fatwa bagi produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga keuangan syariah. Produk-produk baru tersebut harus diajukan oleh manajemen setelah direkomendasikan oleh Dewan Pengawas Syariah dan lembaga yang bersangkutan.<sup>20</sup>

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio Majelis Ulama Indonesia (MUI) adalah sebagai payung dari lembaga dan organisasi keislaman di tanah air.<sup>21</sup>

Menurut Zubairi Hasan Majelis Ulama Indonesia (MUI) adalah lembaga yang menghimpun semua organisasi Islam ada di Indonesia.<sup>22</sup>

Sedangkan menurut Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam buku Himpunan Fatwa MUI, MUI merupakan wadah musyawarah para ulama, zu'ama, dan cendikiawan Muslim dipandang sebagai lembaga sebagai lembaga paling berkompeten dalam pemberian jawaban masalah sosial keagamaan yang senantiasa timbul dan dihadapi masyarakat Indonesia. Hal ini mengingat bahwa lembaga ini merupakan wadah sebagai umat Islam Indonesia yang beraneka ragam kecenderungan dan mazhabnya. Oleh karena itu, fatwa yang dikeluarkan oleh MUI diharapkan dapat diterima oleh seluruh kalangan dan lapisan masyarakat serta diharapkan pula dapat menjadi acuan pemerintah dalam pengambilan kebijaksanaan.

---

<sup>20</sup> Muhammad Syafi'i Antonio. , *Bank Syariah*, h. 236

<sup>21</sup> *Ibid.*, h. 235.

<sup>22</sup> Zubairi Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syariah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2009), h. 25

Sejalan dengan itu, MUI dari hari kehari berupaya terus menerus untuk senantiasa meningkatkan peran dan kualitasnya dalam berbagai bidang yang menjadi kewenangannya. Momentum berdirinya MUI bertepatan ketika bangsa Indonesia tengah berada pada fase kebangkitan kembali, setelah 30 tahun merdeka, di man energy bangsa telah banyak terserap dalam perjuangan politik kelompok dan kurang peduli terhadap masalah kesejahteraan rohani umat.<sup>23</sup>

DSN-MUI memiliki fungsi melaksanakan tugas-tugas MUI dalam memajukan ekonomi umat, menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktifitas lembaga keuangan syariah. Salah satu tugas pokok DSN adalah mengkaji, menggali dan merumuskan nilai dan prinsip-prinsip hukum Islam (syariah) dalam bentuk fatwa untuk dijadikan pedoman dalam kegiatan transaksi di lembaga keuangan syariah.

DSN-MUI merupakan lembaga yang dibentuk oleh majelis ulama Indonesia (MUI), yang beranggotakan para ahli hukum Islam, membina dan mengayomi kaum muslimin di seluruh Indonesia, atau dengan kata lain untuk membentuk wadah tempat bermusyawarah para ulama.

## **2. Dasar Hukum Fatwa**

Fatwa merupakan sebuah upaya ulama untuk merespon masalah yang dihadapi masyarakat yang memerlukan keputusan hukum. Dasar hukum fatwa yaitu :

---

<sup>23</sup> Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa MUI*

- a. Penetapan fatwa didasarkan pada Al-Quran, sunnah (hadis), Ijma, dan Qiyas serta dalil lain yang mu'tabar.
- b. Aktivitas penetapan fatwa secara kolektif oleh suatu lembaga yang dinamakan komisi fatwa.
- c. Penetapan fatwa bersifat responsive, proaktif, dan antisipatif.<sup>24</sup>

### 3. Tujuan Fatwa

Tujuan dari fatwa yaitu fatwa sangat dibutuhkan umat Islam yang tidak mempunyai kemampuan untuk menggali hukum langsung dari sumbernya, karena fatwa memuat penjelasan tentang kewajiban-kewajiban agama (*faao'idl*), batasan-batasan (*hudud*) serta menyatakan tentang halal atau haramnya sesuatu. Berbagai persoalan baru yang muncul, menuntut setiap orang atau lembaga yang mempunyai kompetensi di bidang hukum Islam untuk mengeluarkan fatwa sebagai upaya memberikan rasa ketenangan dan kepastian bagi umat Islam dalam menjalankan suatu perbuatan yang status hukumnya belum jelas.

### 4. Fatwa Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*<sup>25</sup>

Menimbang, Mengingat, Memperhatikan: Memutuskan, menetapkan: Fatwa tentang *Murabahah*.

*Pertama*: Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang

---

<sup>24</sup> Majelis Ulama Indonesia, h. 5.

<sup>25</sup> Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 246-247.



telah disepakati kualifikasinya.

- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

*Kedua: Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:*

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan

nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya rill bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak sebagai alternatif dari uang muka maka:
  - 1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga;
  - 2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

*Ketiga: Jaminan dalam Murabahah:*

- a. Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Metode penetapan harga jual yang ada pada Fatwa DSN-MUI tentang *murabahah* juga dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang, yaitu dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

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

$$\text{Margin dalam persentase} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\%$$

Biaya yang dikeluarkan dan harus dikembalikan (*Cost Recovery*) bisa didekati dengan membagi proyeksi biaya operasional bank, dengan target volume pembiayaan *murabahah* di bank syari'ah. Angka-angka tersebut dapat diperoleh dari Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RECAP). Angka yang diperoleh kemudian ditambahkan dengan harga beli dari Pemasok dan keuntungan yang diinginkan, sehingga didapatkan harga jual. Margin dalam konteks ini adalah *cost recovery* ditambah dengan keuntungan bank. Apabila margin ingin dihitung persentasenya tinggal dibagi dengan harga beli barang dikalikan 100%.

Setelah angka-angka tersebut didapat, barulah persentase margin ini dibandingkan dengan suku bunga. Jadi suku bunga hanya dijadikan *benchmark*. Agar pembiayaan *murabahah* kompetitif, margin *murabahah* tadi harus lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar, maka yang

harus dimainkan adalah dengan memperkecil *cost recovery* bukan keuntungan yang diharapkan.

Langkah pertama adalah menurunkan keuntungan. Jika keuntungan sudah turun sampai batas minimalnya, dan ternyata marginnya masih lebih besar dari pada bunga bank, maka tentu ada yang tidak besar dengan *cost recovery*. Artinya, efisiensi bank tersebut rendah. Efisiensi yang rendah itu dapat ditingkatkan dengan mengurangi biaya operasional pada target volume pembiayaan yang sama. Efisiensi juga dapat dicapai dengan memperbesar target volume pembiayaan pada biaya operasional yang sama. Hal ini dapat dicapai dengan meningkatkan kualitas SDM bank syari'ah. Semakin berkualitas SDM dalam meyakinkan nasabah untuk mendepositokan dananya ke bank syari'ah, sehingga semakin banyak pula dana yang dapat disalurkan untuk pembiayaan *murabahah*. Dengan demikian, semakin besar peluang untuk meningkatkan efisiensi.

Lebih cantik lagi, bila pengurangan biaya operasional dilakukan bersamaan dengan meningkatkan volume pembiayaan. Efisiensi tinggi akan segera diperoleh, *cost recovery* semakin kecil dan insya Allah keuntungan bank akan meningkat walaupun dengan margin *murabahah* yang lebih kecil dari bunga pinjaman bank konvensional. Hal penting yang perlu diingat dan dicatat, hasil perhitungan margin yang dicantumkan dalam kontrak *murabahah* dinyatakan dalam angka nominal, bukan bentuk persentasenya.

Di dalam penetapan harga jual *murabahah* terdapat harga kredit lebih tinggi. Ada beberapa pendapat mengenai hal tersebut.<sup>26</sup>

1. Malik dan Syafi'i tidak menyangsikan harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda dan harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai. Baik pembahasan dalam Muwatta' Imam Malik maupun Syafi'i mengenai penjualan pembayaran tunda dalam Kitab al-Umm, penulis meletakkan pandangan ahli-ahli hukum yang mengizinkan penjualan komoditas dengan basis *murabahah* dengan nilai kredit yang lebih tinggi dari nilai tunai.
2. Menurut Hambali, Ibnu Qayyim, "ketika orang menjual sesuatu seratus untuk pembayaran tunda, atau untuk lima puluh pembayaran tunai, tidak ada riba di dalamnya.
3. Baghawi menyatakan bahwa tidak ada perbedaan pendapat pada penjualan *murabahah* dalam keadaan bahwa pembeli dan penjual sepakat pada satu harga (dari dua harga, yakni, harga tunai dan harga hutang).
4. Tawus mengungkapkan bahwa membayar harga lebih tinggi dalam penjualan pembayaran tertunda dilarang hanya jika penjual mengatakan kepada pembeli, "Aku akan menjual barang ini demikian-demikian untuk tunai, dan demikian-demikian untuk kredit". Harga kredit tinggi tidak sah dilakukan jika si penjual mengatakan adanya perbedaan harga pada saat pembayaran kredit dengan harga sekian dan tunai dengan harga sekian pula.

---

<sup>26</sup> Abdullah Saeed, *Bank Islam.*, h. 140-141

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Sekilas KJKS BMT Mentari**

##### **1. Sejarah Berdirinya BMT Mentari**

Berdirinya *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Mentari Kotagajah ini berawal dari inisiatif pemimpin cabang Pemuda Muhammadiyah Kotagajah Lampung Tengah dibidang ekonomi yang beranggotakan 20 orang dengan memiliki beberapa kegiatan. Salah satunya yaitu koperasi keliling melalui pengajian-pengajian dari rumah anggota satu ke anggota yang lainnya dengan tenggang waktu satu bulan sekali, yang pada mulanya hanya untuk membantu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari seperti sembako bagi anggota cabang Pemuda Muhammadiyah.

Namun ternyata dalam perkembangannya, koperasi yang dijalankan tersebut dipikir kurang sesuai yang diharapkan oleh pihak. Berdasarkan dari pengalaman tersebut ditambah dengan adanya dukungan dari bapak-bapak Cabang Muhammadiyah kantor Kotagajah serta adanya program dari pemerintah melalui Presiden Soeharto untuk mengangkat taraf ekonomi umat melalui gerakan 10.000 BMT se-Indonesia, maka muncullah ide dari jajaran pimpinan Cabang Pemuda Muhammadiyah untuk mendirikan BMT Pemuda Muhammadiyah. Dengan adanya program dari pemerintah tersebut, maka diutuslah 4 orang untuk dapat mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh ICMI (Ikatan Cendikiawan Muslim Indonesia) dan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis

Usaha Kecil) di Bandar Lampung selama 2 minggu. Yakni Bapak Sarbani, Bapak Suropati Reso, Bapak Supadin dan Bapak Suryono.

Hasil yang diperoleh dari pelatihan tersebut, segera disosialisasikan kepada tokoh-tokoh Muhammadiyah. Kurang lebih setelah satu tahun, sosialisasi melalui pengajian keliling. Sosialisasi yang dilakukan tersebut bertujuan untuk membuat satu tim pengurus yang diuji coba membuat *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). Hal tersebut mendapat tanggapan positif dari Bapak H. Daswir dan Bapak H. Wislim untuk mengawali permodalan (modal awal atau simpoksus).

Maka pada tanggal 10 Oktober 1997 terbentuklah koperasi BMT Melati Kotagajah yang berawal dari lambang Pemuda Muhammadiyah yang berupa bunga melati, dengan modal awal Rp. 10.750.000,00 sedangkan modal awal diperoleh dari simpanan awak koperasi pemuda Muhammadiyah sejumlah Rp. 750.000,00 dan simpanan pokok khusus dari Bapak H. Wislim sejumlah Rp. 10.000.000,00. Sedangkan pada saat itu kantor berada di lokasi Bapak H. Daswir di Kotagajah dengan status sewa yang mempunyai karyawan sejumlah 4 orang.

Setelah koperasi berjalan kurang lebih dua tahun, turunkan peraturan dari pimpinan pusat Pemuda Muhammadiyah yang menyatakan bahwa setiap lembaga yang bernaung di bawah payung besar Muhammadiyah harus mencerminkan nama perserikatan Muhammadiyah, kemudian nama BMT Melati diganti dengan nama BMT Mentari

Kotagajah. Itulah yang menjadi asal-usul berdirinya BMT Mentari Kotagajah yang sampai saat ini masih berdiri.

Seiring berjalannya waktu, pada tahun 1999 BMT Mentari Kotagajah akhirnya mendapat payung hukum dengan No.528/BH/KDK.7.2/X/1999. Pada tahun 2009, koperasi BMT Mentari Kotagajah telah mendirikan kantor-kantor cabang yang ditempatkan di beberapa daerah agar dapat meningkatkan jumlah anggota serta mempermudah dalam pelayanan atau jaringan. Pada tahun 2006, badan hukum BMT Mentari Kotagajah berubah menjadi No.08/BH/PAD/D.3/II/2006, dan sekaligus berubah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Mentari Kotagajah.

Gedung KJKS BMT Mentari pusat yang terletak di Jalan Jenderal Ahmad Yani No.1060 Kotagajah Lampung Tengah ini mempunyai tiga pengurus, tiga dewan syariah dan 16 karyawan. Sementara KJKS BMT Mentari Kotagajah telah mempunyai kantor-kantor cabang, salah satunya adalah kantor cabang Punggur, yang mempunyai nama KJKS BMT Mentari Cabang Punggur.

Perkembangan KJKS BMT Mentari cabang Punggur ini terhitung baik karena dilihat dari masyarakat yang sangat anuitas. Karena masyarakat makin sadar bahwa keberadaan Mentari Cabang Punggur ini telah membantu perekonomian, dengan berbagai produk yang ditawarkan. Tentunya hal ini terjadi karena sosok kepemimpinan yang memimpin KJKS BMT Mentari Cabang Punggur. Pada awal mula berdiri pada tahun



2005 KJKS BMT Mentari Cabang Punggur ini dipimpin oleh Bapak Suropati Reso hingga tahun 2007, kemudian pada tahun 2008 KJKS BMT Mentari Cabang Punggur dipimpin oleh Bapak Suryono hingga tahun 2013, kemudian pada tahun 2014 dipimpin oleh Ibu Sekar Iftia Aryani, kemudian beralih kembali ke Bapak Suryono hingga tahun 2015 saat ini.

## **2. Visi dan Misi BMT Mentari**

- a. Visi BMT Mentari  
Menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang “UNGGUL, KOKOH DAN ISLAMIC”
- b. Misi BMT Mentari
  - 1) Menyelenggarakan pelayanan yang prima, sesuai dengan pola syariah.
  - 2) Meningkatkan SDM yang professional dan Islami.
  - 3) Menjalankan kegiatan usaha secara efisien, efektif, transparan, dan bebas dari riba.
  - 4) Memperkuat kelembagaan dan memperluas jaringan kerja.
  - 5) Memberdayakan zakat, infak, shodaqoh dan wakaf secara terpolo dan berkesinambungan.<sup>1</sup>

## **3. Struktur Organisasi BMT Mentari**

Organisasi merupakan salah satu wadah di mana terdapat sekumpulan orang-orang yang mencapai kerjasama untuk mencapai suatu tujuan. Jadi struktur organisasi dapat diartikan sebagai kerangka yang mewujudkan pola tetap dari hubungan diantara bidang-bidang kerja dalam kerjasama. BMT Mentari membagi peran serta masing-masing personalia dalam struktur yang jelas dan sistematis sesuai dengan tujuannya masing-masing agar proses operasionalnya berjalan dengan lancar. Berdasarkan

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Bapak Suryono selaku Manajer KJKS BMT Mentari Cabang Punggur tanggal 21 Agustus 2015

hasil penelitian yang dilakukan oleh si penulis di BMT Mentari cabang Punggur dapat dikemukakan mengenai struktur organisasi tersebut yaitu: <sup>2</sup>

#### **Susunan Pengurus**

Ketua 1 : Suryadi Iriyanto  
Ketua 2 : Suwanto, S.Pd  
Sekretariatan : Subandi  
Bendahara : Halimun

#### **Badan Pengawas Syariah**

Ketua : Drs. H. Sukarsih  
Anggota 1 : Suhartono, S.Pd  
Anggota 2 : H. Daswir Jambak

#### **Data Karyawan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur 2015 Pusat Manajemen**

Pimpinan/Kacab : Suryono As  
Kasubag Pembiayaan : Jaka Starindo, S.E  
Kasir : Dra. Wiwin Viani Msc  
Juru Buku : Dwi Fajar Riyanto  
Account Officer :  
1. M. Agus Rifa'i  
2. Risetmo Budi Nurwanto  
Funding Officer :  
1. Deni Prastianto  
2. Alifah Zahro  
3. M. Lukman Hakim

#### **4. Produk-produk pada KJKS BMT Mentari**

##### a. Produk Simpanan atau Tabungan

##### 1) Simpanan *Mudharabah*

Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan dan dijamin aman.

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Suryono selaku Manajer KJKS BMT Mentari Cabang Punggur tanggal 21 Agustus 2015

2) Simpanan *Wadi'ah*

Simpanan dibagi menjadi dua yaitu, simpanan *wadi'ah dhomanah* simpanan yang bisa diambil setiap saat, sedangkan simpanan *wadi'ah yad ad dhomanah* ialah simpanan yang atas seizin penitip dapat dipergunakan oleh BMT.

3) Simpanan Hari Raya Idul Fitri

Simpanan yang penarikannya dilakukan saat menjelang hari raya Idul Fitri dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan dan dijamin aman.

4) Simpanan Idul Adha (Qurban)

Simpanan yang dikhususkan untuk keperluan Qurban, yang pengambilannya menjelang hari Raya Qurban (Idul Adha) dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan dan dijamin aman.

5) Simpana Aqiqah

Simpanan yang dikhususkan untuk keperluan aqiqah, dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan.

6) Simpanan Berjangka Syariah

Simpanan berjangka ini ditujukan untuk masyarakat muslim yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian umat. Dengan sistem bagi hasil dan dikelola sesuai syariah.

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan *Musyarakah*

Kerjasama antara kedua belah pihak atau lebih untuk melakukan suatu kegiatan usaha, masing-masing pihak memberikan kontribusi dan sesuai kesepakatan. Keuntungan dari hasil usaha dapat dibagi sesuai dengan porsi modal masing-masing dan kerugian ditanggung sebatas modal masing-masing.

2) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan usaha dengan bagi hasil. Di mana BMT sebagai pemilik modal dan mitra BMT yang menjalankan usaha. Dalam hal ini keuntungan yang dapat dari usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan.

3) Pembiayaan *Murabahah*

Jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan dari barang tersebut dan besarnya keuntungan.

4) Pembiayaan *Al-Ijarah (Pure Leasing)*

Pemberian kesempatan kepada penyewa untuk mengambil kemanfaatan dari barang sewaan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati dan jika sudah selesai maka penyewa akan memiliki hak sepenuhnya atas barang sewaan.

5) Pembiayaan *Bai Al-Isthisna*

Pembiayaan ini hadir sebagai solusi bagi anda yang ingin membangun rumah, renovasi rumah atau tempat usaha.

6) Pembiayaan *Ar-Rahn*

Pembiayaan dengan system gadai. Mitra BMT diberikan usaha seperti pertanian dan peternakan.

**B. Penetapan Harga Jual Barang Pada Pembiayaan *Murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur**

**1. Pembiayaan *Murabahah***

*Murabahah* merupakan suatu konsep Islam yang melakukan perjanjian jual beli. *Murabahah* didefinisikan oleh para fuqaha sebagai penjualan barang seharga biaya atau harga pokok (*cost*) barang tersebut ditambah *mark-up* atau *margin* keuntungan yang disepakati. Karakteristik *murabahah* di mana penjual harus memberi tahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambah biaya (*cost*) tersebut. *Murabahah* adalah produk yang banyak di minati oleh calon anggota, karena prosedur pembiayaannya yang paling mudah. Pemberian pembiayaan kepada seorang anggota agar dapat dipertimbangkan dengan menggunakan 5c yaitu *character* (karakter), *capital* (modal), *colleteral* (jaminan), *capacity* (kemampuan usaha) dan

*condition* (keadaan suatu usaha). Adapun jumlah anggota pembiayaan *murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur adalah 554 anggota.<sup>3</sup>

## 2. Syarat dan Rukun Pembiayaan Murabahah

### a. Syarat *murabahah*<sup>4</sup>

- 1) Pihak yang berakad yaitu ba'i dan *musytari* harus cakap hukum atau balig (dewasa) dan mereka saling meridhai.
- 2) Khusus untuk *mabi'* persyaratannya harus jelas dari segi sifat jumlah, jenis yang akan ditransaksikan dan tidak termasuk dalam kategori barang haram.
- 3) Harga dan keuntungan harus disebutkan begitu pula sistem pembayarannya, semuanya ini dinyatakan di depan sebelum akad resmi (*ijab kabul*) dinyatakan tertulis

### b. Rukun-rukun *murabahah* yaitu:

- 1) Penjual
- 2) Pembeli
- 3) Barang yang dijual
- 4) Harga
- 5) Sighah: Ijab dan Qobul

## 3. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* diadakan bertujuan untuk mempermudah calon anggota yang tidak mempunyai modal yang cukup, pada saat menjalankan suatu usaha atau bisnis.

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Suryono selaku Manajer KJKS BMT Mentari Cabang Punggur tanggal 21 Agustus 2015

<sup>4</sup> Wawancara dengan M. Agus Rifa'i selaku Accounting Officer KJKS BMT Mentari Cabang Punggur tanggal 21 Agustus 2015

Adapun langkah-langkah dalam mengajukan pembiayaan yaitu :

- a. Calon anggota BMT Mentari Cabang Punggur harus membayar simpanan pokok sebesar Rp 10.000,00
- b. Kartu permohonan suami istri
- c. Kartu keluarga dan surat nikah suami istri
- d. Mengisi dan menyerahkan surat permohonan pembiayaan
- e. Jaminan (agunan)
- f. Mengisi formulir permohonan pembiayaan berdasarkan identitas yang digunakan
- g. Anggota menyampaikan tujuan barang yang akan dibeli sesuai kebutuhan
- h. Setelah itu diserahkan kepada manajer dan dibuatkan jadwal oleh *marketing* untuk *disurvey* terlebih dahulu
- i. Anggota bersedia untuk *disurvey*, kemudian pihak BMT mengisi hasil *survey*
- j. Hasil *survey* diajukan kepada komite pembiayaan untuk dimusyawarahkan apakah permohonan tersebut diterima atau ditangguhkan. Jika ditangguhkan maka berkas-berkas yang sudah diserahkan akan dikembalikan. jika diterima, maka langkah selanjutnya pihak BMT akan membelikan barang yang dibutuhkan anggotanya tersebut.





DP/ uang muka Rp 50.000.000

Dibayar oleh bank

2 x 10% x Rp 100.000.000 Rp 20.000.000

Sisa angsuran Rp 120.000.000

Maka angsuran perbulan :

Rp 120.000.000 = Rp 5000.000/bulan

- b. Atas dana yang dipinjam oleh nasabah bank syariah menetapkan keuntungan transaksi, misalnya 20%. Kemudian jika dibayar satu atau dua tahun untuk menstabilkan daya beli uang tersebut, maka bank dapat menambahkan dua kali inflasi dimasa medatang. Missal diperkirakan inflasi 5% pertahun maka faktor stabilizer daya beli selama 2 tahun sama dengan  $2 \times 5\% = 10\%$ . Jadi selama dua tahun nasabah mengangsur pokok pinjaman ditambah dengan keuntungan dan inflasi.

#### **Rumus harga jual (metode kedua)**

*Harga jual = jumlah pembiayaan +(inflasi x n tahun) + laba sekali*

Contoh soal:

Masih sama dengan contoh soal cara pertama, tapi bank syariah menetapkan laba tahun ke satu 10% dan faktor *stabilizer* nilai beli uang yang dipinjem untuk 2 tahun sebesar 2 x inflasi Indonesia (misal  $5\% \times 2 \text{ tahun} = 10\%$ ), sehingga margin selama dua tahun =  $10\% + 10\% = 20\%$

Perhitungan :

Harga pokok mobil

Dp/ uang muka

Dibayar oleh bank

Margin laba

Stabilizer daya beli

2 tahun x Rp 100.000.000

Sisa angsuran

Angsuran per bulan:

120.000.000 / 24 bulan = Rp 5000.000/bulan

- c. Dalam penentuan harga jual bank, bank dapat menerapkan metode penetapan harga jual berdasarkan cost plus mark up.

Dengan menggunakan metode ini harga jual dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

**Rumus harga jual (metode ketiga)**

Harga jual = jumlah pembiayaan + *cost recovery* + keuntungan *cost recovery* adalah bagian dari estimasi biaya operasi bank yang dibebankan kepada harga pokok *murabahah*

Rumus perhitungan *cost recovery*:

Harga Jual Bank = Harga Beli Bank + *Cost Recovery* + Keuntungan

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{harga pokok pembiayaan}}{\text{Target Volume Pembiayaan}} \times \text{biaya}$$

pembiayaan selama satu tahun

$$\text{Margin dalam persentase} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100$$

Contoh soal :

Hitung dulu *cost recovery nya*

$$\begin{aligned} \text{Cost Recovery} &= \frac{100.000.000}{5000.000.000} \times 200.000.000 \\ &= \text{Rp } 4.000.000 \end{aligned}$$

Kemudian hitung laba :

$$\text{Laba} = 10\% \times 100.000.000 = 10.000.000$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= 100.000.000 + (2 \times 4.000.000) + 10.000.000 \\ &= 118.000.000 \end{aligned}$$

$$\text{Pokok perbulan} = 100.000.000 / 24 = 4.166.667$$

$$\text{Margin/bulan} = 18.000.000 : 24 = 750.000$$

$$\text{Angsuran perbulan: } 4.166.667 + 750.000 = 4.916.667$$

- d. Contoh perhitungan harga jual yang dilakukan di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur adalah sebagai berikut :

Nyonya Eva Maryani berkeinginan membeli kedelai sebagai bahan utama usaha pembuatan tempe. Untuk merealisasikan keinginan itu, dia mendatangi KJKS BMT Mentari Cabang Punggur, dengan harga beli Rp 1.500.000,00 biaya yang dibebankan Rp 135.000,00 keuntungan margin yang diberikan sebesar Rp 45.000 atau 3% perbulan

Adapun cara perhitungannya adalah sebagai berikut :

Akad pembiayaan : *MURABAHAH*

Harga pokok pembelian : Rp 1.500.000,00

a. Biaya admin : Rp 30.000,00

b. Biaya materai : Rp 14.000,00

Jumlah Rp 44.000,00

Jangka waktu pembiayaan selama tiga bulan

Mark up : 3 % atau Rp 45.000,00

: 45.000 x 3 bulan

: Rp 135.000,00

Harga Jual (Hj) : P + Pj

: 1500.000 + 135.000

: Rp 1.650.000,00

Sistem Pembayaran : Angsuran secara perbulan

: H/j

: Rp 1.650.000/3 bln

: Rp 543.33

Keterangan :

P = Jumlah Pembiayaan

m = Margin keuntungan perbulan

j = Jangka waktu pembayaran

Jika dilihat dengan metode penentuan harga jual di atas, maka kebijakan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur belum sempurna. Karena asumsi masyarakat masih memandang bahwa Lembaga Keuangan Syariah tidak ada bedanya dengan konvensional, dimana margin yang dibebankan setiap bulannya adalah sama sampai dengan selesai pembayarannya. Dalam istilah konvensional pembebanan margin yang tetap atau sama setiap bulannya disebut dengan *flat*<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Laisanurin "Info Tentang Bank" blogspot.com diunduh pada tanggal 11 september

metode penentuan harga jual *murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan metode *flat* yang digunakan perbankan konvensional dalam menentukan tingkat bunga kredit. Penetapan margin yang dilakukan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan metode pertama pada penetapan harga jual yaitu dengan cara  $harga\ jual = jumlah\ pembiayaan + (mark\ up \times n\ tahun)$  menetapkan laba atas penjualan yang disepakati sebesar Rp 45.000.00 atau 3% dari harga pokok tersebut.

### C. Analisis

Menurut Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 mengatakan “Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan”.<sup>7</sup> Sedangkan pada prakteknya KJKS BMT Mentari Cabang Punggur dalam menentukan harga jual menggunakan metode *flat* yang digunakan perbankan konvensional dalam menentukan tingkat bunga kredit. Penetapan margin yang dilakukan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan *fixed rate* dengan metode *flat rate* di mana penetapan margin dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama, sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap sampai selesai. Penetapan margin yang dilakukan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan metode pertama pada penetapan harga jual yaitu dengan cara  $harga\ jual = jumlah\ pembiayaan + (mark\ up \times n\ tahun)$  menetapkan laba atas penjualan yang disepakati sebesar Rp 45.000.00 atau 3%

---

<sup>7</sup> Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 246-24.

dari harga pokok tersebut. Jika dalam penetapan margin perbulannya 3% maka keuntungan dalam satu tahun mencapai 24%. Dalam hal ini KJKS BMT Mentari Cabang Punggur mempunyai keuntungan yang tetap dan lumayan tinggi. Seharusnya suku bunga hanya dijadikan *benchmark*. Agar pembiayaan *murabahah* kompetitif, margin *murabahah* tadi harus lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar, maka yang harus dimainkan adalah dengan memperkecil *cost recovery* bukan keuntungan yang diharapkan. maka hal yang akan dilakukan oleh pihak BMT dengan cara menurunkan keuntungan. Jika keuntungan sudah turun sampai batas minimalnya, dan ternyata marginnya masih lebih besar dari pada bunga bank konvensional, efisiensi yang rendah itu dapat ditingkatkan dengan mengurangi biaya operasional pada target volume pembiayaan yang sama. Hal ini dapat dicapai dengan meningkatkan kualitas SDM KJKS BMT Mentari Cabang Punggur. Semakin berkualitas SDM dalam meyakinkan anggota untuk menyalurkan dananya ke BMT tersebut, sehingga semakin banyak pula dana yang dapat disalurkan untuk pembiayaan *murabahah*. Dengan demikian, semakin besar peluang untuk meningkatkan efisiensi.

Dalam penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* bukan menggunakan cara penetapan harga sesuai harga beli bank dengan ditambah keuntungan, dimana keuntungan tersebut lumayan tinggi. Sehingga realisasi KJKS BMT Mentari Cabang Punggur belum sesuai dengan yang ditentukan oleh Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

KJKS BMT Mentari Cabang Punggur dalam menentukan harga jual menggunakan metode *flat* yang digunakan perbankan konvensional dalam menentukan tingkat bunga kredit. Penetapan margin yang dilakukan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan *fixed rate* dengan metode *flat rate* di mana penetapan margin dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama, sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap sampai selesai. Penetapan margin yang dilakukan KJKS BMT Mentari Cabang Punggur menggunakan metode pertama pada penetapan harga jual yaitu dengan cara  $harga\ jual = jumlah\ pembiayaan + (mark\ up \times n\ tahun)$  menetapkan laba atas penjualan yang disepakati sebesar Rp 45.000.00 atau 3% dari harga pokok tersebut. Jika dalam penetapan margin perbulannya 3% maka keuntungan dalam satu tahun mencapai 24%. Dalam hal ini KJKS BMT Mentari Cabang Punggur mempunyai keuntungan yang tetap dan lumayan tinggi.

#### **B. Saran**

Dalam menentukan harga jual KJKS BMT Mentari Cabang Punggur jangan menggunakan metode *flat* yang digunakan perbankan konvensional dalam menentukan tingkat bunga kredit. Dalam penetapan harga jual metode perhitungan harga jual pembiayaan *murabahah* seharusnya melihat penetapan

harga jual yang ditentukan pada Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 yang menyatakan “Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan” yaitu menggunakan cara harga jual sesuai harga beli bank dengan ditambah keuntungan, dimana keuntungan tersebut tidak boleh lebih besar dari bank konvensional untuk menghindari persepsi dari masyarakat awam yang mengatakan Lembaga Keuangan Syariah tidak ada bedanya dengan konvensional, maka hal yang akan dilakukan oleh pihak BMT dengan cara menurunkan keuntungan. Jika keuntungan sudah turun sampai batas minimalnya, dan ternyata marginnya masih lebih besar dari pada bunga bank konvensional, efisiensi yang rendah itu dapat ditingkatkan dengan mengurangi biaya operasional pada target volume pembiayaan yang sama. Hal ini dapat dicapai dengan meningkatkan kualitas SDM KJKS BMT Mentari Cabang Punggur. Semakin berkualitas SDM dalam meyakinkan anggota untuk menyalurkan dananya ke BMT tersebut, sehingga semakin banyak pula dana yang dapat disalurkan untuk pembiayaan *murabahah*. Dengan demikian, semakin besar peluang untuk meningkatkan efisiensi.



## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainudin, *Hukum Perbankan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Antonio, Muhammad Syafi'I, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Arifin, Zainal, *Memahami Bank Syariah-Lingkup, Peluang Tantangan dan Prospek*, Jakarta: Alfabeta, 1999.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Cet ke-14, Jakarta: Rineka Cipta, 2010,
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011.
- Bimp Institute of Research and Training SDM, *Konsep Syariah dalam Sistem Perbankan Islam*, Cet. Pertama, Malaysia, 1998.
- Buchori, Ahmad, dkk, *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*, Jakarta: Bank Indonesia, 2004.
- Buchori Nur S., *Koperasi Syariah Teori & Praktek*, Tangerang: Pustaka Aufa Media, 2012.
- Hasan, Ali, *Manajemen Bisnis Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Hasan, Zubairi, *Undang-undang Perbankan Syariah: Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2009.
- Huda, Nurul dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Karim, Adi Warman A., *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010.
- Kotler Philip & Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008.
- Luth, Thohir, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa MUI*

- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.
- Mulyana, Deddy, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000.
- Rivai, Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.
- Saeed Abdullah, *Bank Islam dan Bunga*, Cet. Pertama Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2003.
- Soemitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2010, cetakan ke 2.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2011.
- Wawancara dengan Bapak Suryono, selaku Manajer KJKS BMT Mentari Cabang Punggur tanggal 21 Agustus 2015.
- Wawancara dengan M. Agus Rifa'i selaku Acounting Officer KJKS BMT Mentari Cabang Punggur tanggal 21 Agustus 2015.

## **OUTLINE**

### **PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DILIHAT DARI FATWA DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 (STUDI KASUS DI KJKS BMT MENTARI CABANG PUNGGUR)**

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR LAMPIRAN

#### **BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan dan Manfaat
- D. Metode Penelitian

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Penetapan Harga Jual Barang
  - 1. Pengertian Penetapan Harga
  - 2. Faktor-faktor dalam Menentukan Kebijakan Penetapan Harga Jual Suatu Produk atau Barang
  - 3. Metode Penetapan Harga Jual (*Profit Margin*) di Bank Syariah
  - 4. Penetapan Harga Jual Menurut Syariah

- B. Pembiayaan *Murabahah*
  - 1. Pengertian *Murabahah*
  - 2. Dasar Hukum *Murabahah*
  - 3. Syarat dan Rukun Pembiayaan *Murabahah*
  - 4. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*
- C. Fatwa DSN-MUI Tentang Penetapan Harga Pembiayaan *Murabahah*
  - 1. Pengertian Fatwa DSN-MUI
  - 2. Dasar Hukum Fatwa
  - 3. Tujuan Fatwa
  - 4. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

### BAB III PEMBAHASAN

- A. Sekilas KJKS BMT Mentari
- B. Penetapan Harga Jual Barang Pembiayaan *Murabahah* di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur
- C. Analisis

### BAB IV PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

### DAFTAR PUSTAKA

### LAMPIRAN-LAMPIRAN

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, 30 Juni 2015  
Peneliti,



Siti Istiqomah  
NPM. 1296098

Pembimbing I



Drs. Farnizi, M.Ag.  
NIP. 19601217 199003 1 002

Pembimbing II



Nety Hermawati, SH., MA., MH  
NIP. 19740904 200003 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(STAIN) JURAI SIWO METRO**  
**JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.13/J-SY/PP.00.9/0405/2015  
Lampiran : -  
Perihal : Pembimbing Tugas Akhir

Metro, 24 April 2015

Kepada Yth:

1. Drs. Tarmizi, M.Ag
2. Nety Hermawati, SH.,MA.,MH

di -

Metro

*Assalamu 'alaikum wr.wb.*

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam  
Prodi : D3-Perbankan Syariah  
Judul : Penetapan Harga Jual Barang pada Pembiayaan Murabahah di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai selesai Tugas Akhir:
  - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Tugas Akhir: maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Tugas Akhir antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b Isi ± 3/6 bagian.
  - c Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum wr.wb.*

Ketua Jurusan

Dr. Mat Jali, M. Humdi  
NIP. 196208121998031001



**SURAT PERSETUJUAN  
PERUBAHAN REDAKSI JUDUL PENELITIAN  
(KHUSUS PRODI D3-PBS)**

Nomor : Istimewa  
Lampiran : -  
Perihal : Persetujuan Perubahan Redaksi Lokasi Penelitian

Kepada Yth.  
Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam  
Di  
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka judul saudara/saudari:

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098  
Prodi : D3 Perbankan Syariah  
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Syariah  
Judul : PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA  
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KJKS BMT MENTARI  
CABANG PUNGGUR

Telah kami setuju perubahan judul menjadi PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DILIHAT DARI FATWA DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 (STUDI KASUS DI KJKS BMT MENTARI CABANG PUNGGUR).

Demikian surat ini kami sampaikan, atas persetujuannya diucapkan terima kasih Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Metro, 31 Agustus 2015

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Drs. Yarmizi, M. Ag.**  
NIP. 19601217 199003 1 002

  
**Nety Hermawati, SH., MA., MH**  
NIP. 19740904 200003 2 002





SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**


Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098


Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester / TA : VI / 2014-2015

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
			<i>Ke - diperbanyak</i>	<i>[Signature]</i>

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

  
Drs. Tarmizi, M.Ag  
NIP. 196012171990031002

  
Siti Istiqomah  
NPM. 1296098





SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO



Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester / TA : VI / 2014-2015

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	<del>29 Agustus</del> 2 September 2015		<p>~ 29 Agustus Perbaiki Outline pada Bab II</p> <p>A. Penetapan Harga Jual Barang.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian penetapan harga</li> <li>2. Faktor-faktor</li> <li>3. Metode penetapan harga</li> <li>4. Penetapan harga menurut syariah.</li> </ol> <p>B. Pembiayaan Murabahah.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian</li> <li>2. Dasar hukum</li> <li>3. Syarat &amp; rukun</li> <li>4. Tujuan</li> </ol> <p>C. Fatwa PSN-MUI No.4/PSN-MUI/IV/2000</p>	  
	<del>30 Agustus</del> 3 September 2015		<p>~ Bab 3 &amp; 4</p> <p>Data yang didapat dari hasil wawancara yg berhubungan dengan masalah di pembis</p>	

Dosen Pembimbing I



Drs. Tarmizi, M.Ag  
NIP. 196012171990031002

Mahasiswa Ybs.



Siti Istiqomah  
NPM. 1296098



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO

Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester / TA : VI / 2014-2015

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28/ agustus 2015		~ Perubahan judul, judul harus ada alat ukur nya, diganti menjadi Penetapan harga jual barang pada pembiayaan. Murabahah dilihat dari Fatwa DSN MUI No.04/DSN-mul/W/2000 (STUDI KASUS DI KJKS BMT MERITARI CABANG PUNGGUR)	
	<del>29/ agustus</del> <del>2015</del> 1 /September 2015		Revisi Bab 2 ~ Pengisian dari kutipan- kutipan lalu diampukan menurut penulis berdasar kan pendapat.  ~ Adanya alat ukur Sebagai paku bedah dalam pembahasan lapangan nanti.  ~ Revisi Bab 1 Latar belakang, abstrak kan dulu teorinya lalu dimunculkan kesenjangan maka akan muncul masalah.	 

Dosen Pembimbing I

Drs. Farmizi, M.Ag

NIP. 19601217 199003 1 002

Mahasiswa Ybs.

Siti Istiqomah

NPM. 1296098



SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO  
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester / TA : VI / 2014-2015

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
			Ace BAB III dan BAB IV lanjutkan ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Nety Hermawati, SH., MA., MH  
NIP. 19740904 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Siti Istiqomah  
NPM. 1296098



 <b>SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) JURAI SIWO</b> Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507	No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No. Revisi	RO
	Tgl. Berlaku	-
	Halaman	-
<b>FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR</b>		

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester / TA : VI / 2014-2015

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	26 Agustus 2015	✓	Kesimpulan semailkan pertanyaan penelitian	<i>Y Hermawati</i>
		✓	Saran mengenai	<i>Y Hermawati</i>

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

*Y Hermawati*

Nety Hermawati, SH., MA., MH  
NIP. 19740904 200003 2 002

*Siti Istiqomah*

Siti Istiqomah  
NPM. 1296098



**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
(STAIN) JURAI SIWO**




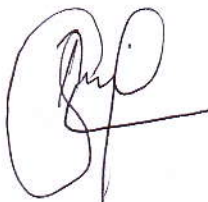
Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	-
Halaman	-

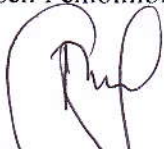
**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester / TA : VI / 2014-2015

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28 Agustus 2015		<p>Outline: diperbaiki Bab II Situasi dan objek kajian Bab III: diteliti bagian c: kelayakan, daya dan biaya merobah</p> <p>Lain Peluang Usaha:</p> <p>Berangkat dari objek kajian yg. Tunjukkan kesenjangan teori &amp; praktik seperti data: sesuai dg yg ada.</p> <p>- sumber data - kutipan II yg sama thd perkembangan &amp; analisis ke cakup masalah fenomena Konsultasi di penulisan sesuai dg aspek diujikan</p>	      

Dosen Pembimbing I



Drs. Tarmizi, M.Ag  
NIP. 19601217 199003 1 002

Mahasiswa Ybs.







Siti Istiqomah  
NPM. 1296098

 <p>SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) JURAI SIWO Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507</p>	No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
	No. Revisi	RO
	Tgl. Berlaku	-
	Halaman	-
<b>FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR</b>		

Nama : Siti Istiqomah  
NPM : 1296098

Jurusan / Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester / TA : VI / 2014-2015

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	27 Juli 2015		Mangfaat Penelitian harus dibedakan menjadi mangfaat teoritis dan mangfaat praktis	
			Sumber data perbailu Referensi sebaiknya dari buku.	
			Teknik pengumpulan data diperbailu.	
			Acc BAB I & II Lanjutkan ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Netv Hermawati, SH, MA, MH  
NIP. 19740904 200003 2 002

  
Siti Istiqomah  
NPM. 1296098





SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI  
STAIN JURAI SIWO METRO



Jl. Ki Hajar Dewantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	FM-STAINJS-BM-05-09
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	1 Januari 2014
Halaman	1 dari 1

### FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR\*)

Nama Mahasiswa : BITI ISTIQOMAH  
NPM : 1296098


Jurusan / Prodi : SYARIAH / D3 PBS  
Semester/TA : VI (CEHAM)

No	Hari/Tgl	Pembimbing		Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		I	II		
1	Jum'at 3/07-2015	✓		<p>Tentang online. <sup>pada</sup></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- judulnya Penetapan harga jual barang pembiayaan murabahah di koks BMT Mentari cab. Punggur</li> <li>- Landasan Teori               <ul style="list-style-type: none"> <li>A. Penetapan harga jual barang.</li> <li>B. Pembiayaan murabahah</li> <li>C. Penetapan harga jual barang pembiayaan murabahah.</li> </ul> </li> <li>- Pembahasan               <ul style="list-style-type: none"> <li>A. Sekilas koks BMT Mentari cabang punggur</li> <li>B. Penetapan harga jual barang pembiayaan</li> <li>C. Pengaruh harga jual</li> <li>E. Analisis.</li> </ul> </li> </ul>	  

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs.

DRS. Tarmizi, M. Ag.  
NIP. 19601217 199003 1002

  
BITI ISTIQOMAH  
NPM. 1296098

\*) Dapat diganti dengan bukti bimbingan yang sudah ada dalam Proposal dan Skripsi Mahasiswa.



**KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)  
JURAI SIWO METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

Nomor : Sti.13/K.1/TL.00/2509/2015  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
PIMPINAN PUSAT KJKS BMT  
MENTARI CABANG PUNGGUR  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: Sti.13/K.1/TL.01/2508/2015, tanggal 9 Juli 2015 atas nama saudara:

Nama : **SITI ISTIQOMAH**  
NPM : 1296098  
Semester : 6 (Enam)  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah (D3-PBS)

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di KJKS BMT MENTARI CABANG PUNGGUR, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KJKS BMT MENTARI CABANG PUNGGUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 9 Juli 2015  
Wakil Ketua I,



**Husnul Fatarib, Ph.D**  
NIP-197401041999031004





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)**  
**JURAI SIWO METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: Sti.13/K.1/TL.00/2508/2015

Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama : **SITI ISTIQOMAH**  
 NPM : 1296098  
 Semester : 6 (Enam)  
 Program Studi : D3 Perbankan Syariah (D3-PBS)

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di KJKS BMT MENTARI CABANG PUNGGUR, guna mengumpulkan data (bahan-bahan dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENETAPAN HARGA JUAL BARANG PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI KJKS BMT MENTARI CABANG PUNGGUR".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
 Pada Tanggal : 9 Juli 2015

Mengetahui,  
 Pejabat Setempat

Wakil Ketua I,

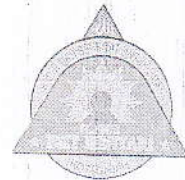


**Hushul Fatarib, Ph.D**

NIP 197401041999031004



KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH  
**BMT MENTARI KOTAGAJAH**



No Badan Hukum : 528/BH/KDK.7.2/X/1999  
Alamat : Jl.Ahmad Yani No.1060 Kotagajah Lampung Tengah  
Kotak Pos. 34153, Telp/Fax. 0725 47877

Nomor : 045/IV.8.AU/A/BMT-M/VIII/2015  
Lampiran : -  
Perihal : Pemberian Izin Observasi/Survey

Kepada Yth.  
Bapak/Ibu Wakil Ketua I STAIN JURAI SIWO  
Di  
M e t r o

Assalamu'alaikum Wr.Wb.  
Menanggapi surat Bapak/Ibu nomor : Sti.13/K.1/TL.01/2508/15, tanggal 09 Juli 2015 perihal Izin Mengadakan Observasi/Survey, maka dengan ini kami memberikan izin kepada :

Nama : SITI ISTIQOMAH  
NPM : 1296098  
Semester : 6 ( Enam )  
Program Studi : D3 Perbankan Syariah

Untuk mengadakan Survey di KJKS BMT Mentari Kotagajah Cab. Punggur dalam rangka penyusunan Penyusunan Skripsi dengan judul :

**“ Penetapan Harga Jual Barang Pada Pembiayaan Murabahah Di KJKS BMT MENTARI Cabang Punggur.”**

Demikian kiranya Bapak maklum.  
Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Kotagajah, 20 Agustus 2015  
Kabag. Personalia

  
Nunik Kamsiati





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**PERPUSTAKAAN SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI**  
**(STAIN)**  
**JURAI SIWO METRO**

---

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, Website: www.stainmetro.ac.id

---

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA**  
**Nomor : Sti.13/S/HM/02.2/830/2015**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro. Menerangkan bahwa :

Nama : SITI ISTIQOMAH  
NPM : 1296098  
Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam / D3 PBS  
Semester : VII (Tujuh)

Adalah anggota Perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro Tahun Akademik 2015/2016 dengan nomor :1576/P/M/STAIN/2015.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 07 September 2015  
Kepala Perpustakaan



*(Signature)*  
Asa Ansori, S.Ag., S.S., M.H.I.  
NIP. 19721007 199903 1 002





**LEMBARAN PERMOHONAN PEMBIAYAAN**

**I. PROFIL ANGGOTA/CALON ANGGOTA**

1. Nama Lengkap : ..... Laki-laki / Perempuan \*)
2. Tempat / Tgl. Lahir : .....
3. No. KTP / SIM / dll : .....
4. Alamat Rumah : .....
5. Usaha / Pekerjaan : ..... Telp. ....
6. Alamat Usaha : ..... Telp. ....
7. Status : Lajang / Kawin / Janda / Duda \*) Nama Suami/Istri : .....
8. Jumlah Permohonan Pembiayaan : Rp. .... ( .....
9. Jangka Waktu Pembiayaan : ..... Bulan / Minggu / Hari
10. Tujuan Penggunaan Pembiayaan : .....
11. Jaminan / Agunan yang diberikan : BPKB / Sertifikat / .....
12. Nilai Jaminan : Rp. .... ( .....
13. Tanggal Pengajuan Pembiayaan : .....
14. Lembaga yang pernah memberikan pembiayaan : .....

**Diisi Oleh PETUGAS KJKS BMT MENTARI :**

**II. HASIL SURVEY**

1. Petugas Survey : .....
2. Hari dan Tanggal Survey : .....
3. Perhitungan/Kalkulasi Kebutuhan Modal Usaha :
  - A. Perhitungan Laba Usaha Perbulan/Perhari
    1. Pendapatan/Penjualan Usaha Rp. ....
    2. Harga Pokok Barang Rp. ....
    3. Biaya-Biaya Usaha Rp. .... + Rp. ....
    4. Laba Usaha Rp. ....
  - B. Perhitungan Kemampuan Membayar
    1. Laba Usaha Perbulan/Perhari Rp. ....
    2. Pendapatan Lain-lain Rp. .... +
    3. Jumlah Pendapatan Rp. ....
  - C. Biaya diluar Usaha
    1. Kebutuhan Rumah Tangga Rp. ....
    2. Kebutuhan Lain-lain Rp. .... +
    3. Jumlah Biaya diluar Usaha Rp. ....
  - D. Pendapatan Bersih (B3-C3) Rp. ....
  - E. Rasio Angsuran 50% dari Pendapatan Bersih (D) Rp. ....
  - F. Jumlah Pembiayaan yang dapat diberikan Rp. ....

(Rasio Angsuran X Pendapatan Bersih X Jangka Waktu Pembiayaan)

**III. KOMITE PEMBIAYAAN**

1. Klasifikasi : Diterima / Ditangguhkan / Ditolak \*)
2. Tanggal Realisasi : .....
3. Jumlah Reralisasi : Rp. ....
4. Jangka Waktu / Lama Kontrak : ..... Bulan / Minggu / Hari
5. Cara Angsuran : Harian / Mingguan / Bulanan / Musiman \*)
6. Jumlah Angsuran : Rp. ....
7. Jaminan yang dianggunkan : BPKB / Sertifikat / .....
8. Tanda Tangan :
 

Bagian Pembiayaan	Manager	Pengurus

Pemohon

Menyetujui,

20.....





**DEWAN SYARIAH DAN PENGURUS BMT MENTARI**

### Produk Pembiayaan

#### MBIAYAAN MUSYARAKAH

Isama antar dua belah pihak atau lebih untuk melakukan kegiatan usaha, masing-masing pihak memberikan ribusi dana sesuai kesepakatan. Keuntungan dari hasil a dapat dibagi sesuai dengan porsi modal masing-masing, kegiatan ditanggung sebatas modal masing-masing.

#### MBIAYAAN MURABAHAH

biayaan usaha dengan bagi hasil. Dimana BMT sebagai ilik modal dan mitra BMT yang menjalankan usaha. Dalam ini keuntungan yang didapat dari usaha dibagi sesuai gan kesepakatan.

#### MBIAYAAN MURABAHAH

beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara ual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan gan sebenar-benarnya harga perolehan dari barang tersebut besarnya keuntungan.

#### MBIAYAAN AL-IJAROH (PURE LEASING)

berian kesempatan kepada penyewa untuk mengambil anfaatan dari barang sewaan untuk jangka waktu tertentu gan imbalan yang besarnya telah disepakati dan jika sudah sai maka penyewa akan memiliki hak sepenuhnya atas ing sewaan.

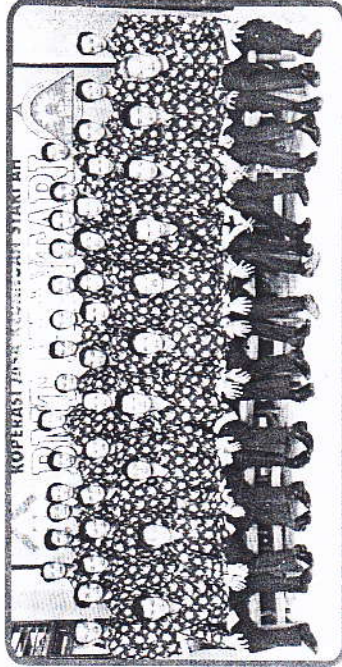
#### MBIAYAAN BAI AL ISTHISNA

biayaan ini hadir sebagai solusi bagi anda yang ingin nbangun rumah, renovasi rumah atau tempat usaha.

#### MBIAYAAN AR-RAHN

biayaan dengan sistem gadai. Mitra BMT diberikan usaha arti pertanahan dan penertarikan

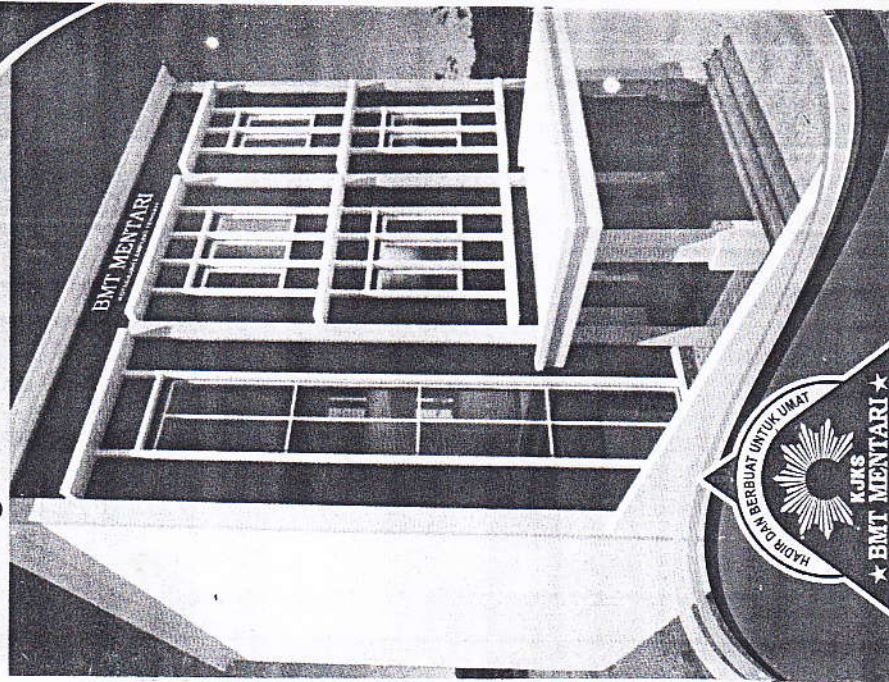
Dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui dengan pasti apa yang akan diusahakan besok (QS. Lukman : 34)



**KARYAWAN KSPS BMT MENTARI**



**Gedung Kantor Pusat**



**KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH  
BMT MENTARI**

BADAN HUKUM No. 528/BIH/KDK.7.2/IX/1999

*Hadir dan Berbuat untuk Umat*



## Sekapur Sirih

Berawal dari inisiatif para anggota Pemuda Muhammadiyah Kotagajah Lampung Tengah dibidang ekonomi yang beranggotakan 20 orang dengan kegiatan koperasi kelilingi melalui pengajian-pengajian dari rumah anggota ke rumah anggota yang lain dengan tetangga dengan waktu satu bulan sekali. Maka muncul ide dari jajaran pimpinan Cabang Pemuda Muhammadiyah untuk mendirikan BMT Pemuda Muhammadiyah.

Pada tanggal 28 oktober 1997 terbentuk koperasi BMT MELATI yang berasal dari lambang Muhammadiyah.

Sesuai peraturan dari pimpinan pusat Muhammadiyah bahwa setiap lembaga yang bernaung di bawah payung besar Muhammadiyah harus mencerminkan nama perserikatan Muhammadiyah. Maka nama BMT MELATI berganti nama BMT MENTARI Kotagajah.

Sering dengan berjalannya usaha BMT MENTARI Kotagajah maka akhirnya Badan Hukum didapat pada tahun 1999 dengan No. 528/BH/KDK.7.2/X/1999.

Pada tahun 2006 BMT MENTARI berubah Badan Hukumnya menjadi No. 08/HB/PAD/D3/2006, dan sekaligus berubah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah (KJKS) BMT Mentari Kotagajah.

Untuk memperluas wilayah kerjanya bisa diseluruh wilayah Lampung, maka pada bulan Oktober 2011 dilakukan perubahan status dari koperasi primer tingkat Kabupaten menjadi koperasi primer tingkat Provinsi dengan No perubahan 1434/III.11/Klb.usaha.kumkm.1/X/2011

Pada saat ini BMT Mentari mempunyai 5 orang pengurus, 3 orang Dewan syari'ah dan 75 sebagai Karyawan. BMT Mentari telah mempunyai kantor cabang 9 Kantor Cabang dan 2 kantor Cabang Pembantu.

## VISI KSPS BMT MENTARI

### Menjadi KSPS yang Unggul, Kokoh dan Islami

**Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertawakal kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (QS. Al Inron : 130)**

## Produk Simpanan

### SIMPANAN MUDAHARABAH

Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan dan dijamin aman.

### SIMPANAN WADI'AH

Simpanan yang penarikannya dilakukan setiap saat (sekedar menipikan uang agar lebih aman)

- *Simpanan Wadi'ah Dhomanih* :

Simpanan yang setiap saat dapat diambil.

- *Simpanan Wadi'ah Tad ad Dhomanih* :

Simpanan yang atas seizin penitip dapat dipergunakan oleh BMT.

### SIMPANAN HARI RAYA IDUL FITRI

Simpanan yang penarikannya dilakukan pada saat menjelang hari raya Idul Fitri dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan dan dijamin aman.

### SIMPANAN IDUL ADHA (QURBAN)

Simpanan yang dikhususkan untuk keperluan Qurban, yang pengambilannya menjelang hari Raya Qurban (Idul Adha) dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan dan dijamin aman.

### SIMPANAN AQIQAH

Simpanan yang dikhususkan untuk keperluan Aqiqah, dan akan mendapat bagi hasil yang dihitung dari saldo rata-rata perbulan dan dijamin aman.

### SIMPANAN PENSUN/HARI TUA

Dengan menyimpan Rp. 100.000,- perbulan.

Tabel Perhitungan Simpanan :

No. Tahun ke	Jumlah Setoran	Estimas Basil	Estimasi diterima
1. 5	6.000.000	2.500.000	8.500.000
2. 6	7.200.000	3.800.000	11.000.000
3. 7	8.400.000	5.600.000	14.000.000
4. 8	9.600.000	7.400.000	17.000.000
5. 9	10.800.000	10.200.000	21.000.000
6. 10	12.000.000	13.000.000	25.000.000

\* Syarat dan Ketentuan berlaku

## Simpanan Berjangka Syari'ah

Simpanan berjangka ini ditujukan untuk masyarakat muslim yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian umat. Dengan sistem Bagi Hasil dan dikelola sesuai Syari'ah.

Perbandingan jangka waktu dan tingkat bagi hasil untuk Simpanan Berjangka Syari'ah adalah sebagai berikut

JANGKA	BMT	ANGGOTA
3 Bulan	60 %	40 %
6 Bulan	50 %	50 %
12 Bulan	40 %	60 %

- Tidak terbebani Biaya Administrasi
- Bagi hasil keuntungan diberikan tiap bulan atau ditransfer ke Rekening Simpanan.
- Dapat sebagai jaminan kredit/Pembiayaan pada KJKS BMT MENTARI

## Prosedur Pengajuan Pembiayaan

1. Mengisi Blangko Permohonan Pembiayaan
2. Fotocopy KTP (Suami/Istri)
3. Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
4. Fotocopy Buku Nikah
5. Bersedia disurvei
6. Jaminan/Agunan

## Keterangan lebih lanjut hubungi :

### Kantor Pusat :

Jl. Jend. A. Yani (Samping Masjid ASSULAHA)  
Kotagajah Lampung Tengah Telp. (0725) 47877

### Kantor Cabang :

- Pasar Punggur Lampung Tengah
- Pasar Mandala Kec. Bandar Mataram Lampung Tengah
- Pasar Merapi Kec. Sepuluh Mataram Lampung Tengah
- Pasar Simpang Agung Kec. Sepuluh Agung Lampung Tengah
- Pasar Simbarwaringin Kec. Trimurjo Lampung Tengah
- Pasar Tritatu Kec. Labuhan Ratu Lampung Timur
- Pasar Pekalongan Lampung Timur
- Pasar Lama Rumbia Lampung Tengah

### Kantor Cabang Pembantu :

- Pasar Tanjung Inten Purbolinggo Lampung Timur
- Pasar Veteran Lampung Tengah



## RIWAYAT HIDUP



Siti Istiqomah dilahirkan di Nambahrejo, Kecamatan Kota Gajah, Kabupaten Lampung Tengah, 21 tahun yang silam, tepatnya pada tanggal 20 Agustus 1994, anak kedua dari 2 bersaudara, dari pasangan Ayahanda Tumin dengan Ibunda Suparni.

Pendidikan Taman Kanak-Kanak (TK) PGRI Nambahrejo, Lampung Tengah, pada tahun 2000. Melanjutkan Sekolah Dasar di SD Negeri 01 Nambahrejo, Lampung Tengah, Lulus Pada Tahun 2006. Kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di Sekolah Menengah Pertama Negeri 01 Kotagajah, Lampung Tengah, Lulus Pada Tahun 2009. Sedangkan Sekolah Menengah Atas di Sekolah Menengah Atas Negeri 01 di Punggur, Lampung Tengah, Lulus Pada Tahun 2012. Dan melanjutkan pendidikan sebagai Mahasiswa Program D-III Perbankan Syariah di STAIN Jurai Siwo Metro Lampung.

Pada akhir perjalanan studi, penulis di program D-III Perbankan Syariah STAIN Jurai Siwo Metro, Penulis mempersembahkan tugas akhir (TA) yang berjudul: “Penetapan Harga Jual Barang Pada Pembiayaan *Murabahah* Dilihat Dari Fatwa DSN MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 (Studi Kasus di KJKS BMT Mentari Cabang Punggur)”. Demikian daftar riwayat hidup penulis secara singkat yang dapat dituangkan dalam penyusunan Tugas Akhir (TA) ini.