**BAB I**

**PENDAHULIAN**

1. **Latar Belakang.**

Perkembangan perbankan dengan menggunakan prinsip syariah atau lebih dikenal dengan nama keuangan syariah di Indonesia bukan merupakan hal yang asing lagi. Mulai awal tahun 1990 telah terealisasi ide tentang adanya bank Islam di Indonesia, yang merupakan bentuk penolakan terhadap sistem riba yang bertentangan dengan hukum Islam. Riba merupakan tambahan nilai yang diperoleh dengan tanpa risiko dan bukan merupakan hadiah atau kompensasi kerja. Hal inilah yang mendorong berdirinya lebih dari 300 Baitul Maal Wa Tamwil pada akhir Oktober 1995. Di Indonesia Baitul Maal Wa Tamwil lebih dikenal dengan nama Balai Usaha Mandiri Terpadu (BMT), dan masing - masing BMT melayani 100-150 pengusaha kecil ke bawah.[[1]](#footnote-2)

BMT lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba. Dengan demikian, kerinduan umat Islam Indonesia yang ingin melapaskan diri dari persoalan riba telah mendapat jawaban dengan lahirnya bank maupun lembaga keuangan syariah. BMT adalah lembaga keuangan syariah informal yang didirikan sebagai pendukung dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi pengusaha mikro dan pengusaha kecil bawah berlandaskan sistem syariah.[[2]](#footnote-3)

Lembaga keuangan merupakan lembaga yang mempertemukan antara pihak yang mempunyai kelebihan dana (*surplus of fund*) dengan pihak yang mengalami kekurangan dana (*lack of fund*). Pentingnya peran lembaga keuangan sebagai salah satu pilar ekonomi dapat dilihat kebijakan pengucuran dana pinjaman dalam berbagai usaha. Lembaga keuangan suatu perekonomian ibarat seperti jatung dalam tubuh manusia, jika jantung manusia sehat dapat berfungsi mengatur *sirkulasi* darah keseluruh tubuh akan dapat terjaga. Namun jika jantung mengalami gangguan dapat mempengaruhi tingkat kesehatan tubuh. Demikian juga dengan lembaga keuangan begitu penting dalam mempengaruhi *sirkulasi* uang dalam suatu perekonomian yang dapat berpengaruh terhadap kegiatan ekonomi secara keseluruhan. *Efisien* usaha lembaga perbankan akan berpengaruh terhadap *efisiensi* dan *efektifitas* kegiatan ekonomi dan dunia usaha.[[3]](#footnote-4)

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

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

*Murabahah* sebagai suatu jual beli dengan pembayaran tunda dapat terjadi baik pada harga tunai, dengan menghidari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditunda untuk pembayaran ataupun pada harga tunai plus *mark-up* untuk pengganti waktu penundaan pembayaran. Sedangkan para fuqaha tidak mempersoalkan keabsahan jual beli dengan pembayaran tunda jenis yang pertama yaitu pembayaran tunda pada harga tunai. Dalam perbedaan pendapat di kalangan ulama terjadi pada harga kredit yang lebih tinggi (sebagai lawan harga tunai) dalam jual beli dengan pembayaran tunda. Mazhab Maliki dan Syafi’i tidak menyutujui harga kredit yang lebih tinggi untuk jual beli dengan pembayaran tunai baik dalam pembahasan Maliki maupun dalam pembahasan tentang jual beli dengan pembayaran tunda dan dalam kitab Al-Umm, di jelaskan tidak di perbolehkan jual beli suatu barang berdasarkan *murabahah* dengan harga kredit yang lebih tinggi dari pada harga kontanya.

Meskipun para ulama di atas tidak menyetujui harga yang lebih tinggi pada jual beli dengan pembayaran tunda, para pengikut Mazhab Hanafi, Syafi’i dan beberapa ulama lainya menganut pandangan bahwa kenaikan harga pada jual beli dengan pembayaran tunda adalah boleh. Menurut Mazhab Hanbali, Ibn Qayyim yaitu *ketika seseorang menjual sesuatu dengan harga seratus rupiah bila dibayar tunai, maka tidak ada riba dalam hal tersebut.[[4]](#footnote-5)*

Oleh karena itu tugas BMT tidak berhenti pada tahap pemberian pembiayaan saja tetapi BMT masih harus melakukan penentuan haraga jual dan *profit margin* mulai dari pembiayaan itu diberikan sampai dengan pembiayaan dibayar lunas oleh nasabah. Apabila dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan harus memperhatikan aspek pembiayaan, maka segala permasalahan yang timbul baru dapat diketahui setelah masalah tersebut menjadi berat dan sulit untuk diatasi. Akibat dari keadaan tersebut dalam menetukan harga jual dan *profit margin* pada kualitas pembiayaan yang diberikan menjadi buruk. Adanya metode penentuan harga jual dan *profit margin* pembiayaan *murabahah* tersebut untuk mencari keuntungan bersih akan membutuhkan banyak waktu, tenaga dan dana BMT untuk menyelamatkannya.

Dalam Penentuan harga jual merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pembiayaan. Harga jual menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga jual sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa yang ada dalam BMT. Salah dalam menentukan harga jual akan berakibat fatal terhadap produk yang akan ditawarkan nantinya. Bagi keuangan syariah terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya - biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah.

Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat tiga macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahanya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.[[5]](#footnote-6)

Penentuan harga jual dan *profit margin* atau pembiayaan sebagai bagian fungsi manajeman dalam usaha mikro untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan keuangan syariah yang lebih baik dan efisien, guna menghindarkan terjadinya penyimpangan - penyimpangan dengan cara mengetahui faktor - faktor apa yang mempengaruhi dalam menentukan harga jual dan *profit margin* yang telah ditetapkan serta mengusahakan penyusunan administrasi pembiayaan yang benar.

Pembiayaan yang diterapkan pada BMT salah satunya dengan menggunakan pembiayaan *murabahah*, dimana nasabah memberikan keuntungan berupa *margin* yang telah disepakati. Dalam pelaksanaan pembayaran angsuran sangat fariatif, ada yang tepat waktu, ada juga yang lebih awal dari waktu yang ditentukan bahkan ada yang tidak tepat waktu. Walaupun dalam akad pembiayaan *murabahah* sudah disepakati batas waktu pembayaran pembiayaannya, akan tetapi terdapat nasabah yang membayar angsurannya tidak sesuai dengan waktu yang telah disepakati sehingga bisa dikatakan bahwa nasabah tersebut bermasalah. Sehubungan dengan adanya nasabah yang bermasalah tersebut maka akan mempengaruhi pada waktu dan biaya yang dikeluarkan oleh pihak BMT.

Terkait dengan fenomena diatas, maka peneliti tentang penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* menjelaskan bahwa bagaimana mekanisme penentuan harga jual dan *profit margin* serta faktor apa yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah*. Dan penelitian tentang penentuan harga jual dan *profit margin* yang efektif sebagai upaya pencegahan pembiayaan bermasalah.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa, dengan menentukan harga jual dan *profit margin* yang telah diberikan maka dapat diketahui apakah pembiayaan *murabahah* yang diberikan telah digunakan dengan benar atau tidak oleh nasabah sesuai dengan yang diajukan dalam permbiayaan *murabahah*. Apabila pembiayaan tersebut digunakan untuk kepentingan usaha maka apakah dengan pembiayaan tersebut nasabah berhasil atau tidak dalam mengembangkan skala usahanya.

Penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT, hingga kini bisa dikatakan sedikit sekali yang melakukan penelitian mengenai peran penentuan harga jual dan *profit*  dalam pembiayaan *murabahah*, sehingga banyak orang bertanya - tanya mengenai apa itu *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*. Tidak banyak orang yang tau dan faham mengenai harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*  itu sendiri, sehingga penulis skripsi ini mencoba menghadirkan nuansa baru dan sangat menarik untuk dikaji dan diteliti.

Dari uraian diatas, maka penulis tertarik mengadakan penelitian ilmiah dengan judul: **“MEKANISME PENENTUAN HARGA JUAL DAN PROFIT MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ISTIQOMAH BAGO TULUNGAGUNG”.**

1. **Fokus Penelitian**

Agar pembahasan ini lebih sistematis dan tidak melebar dari ruang lingkup pembahasan, maka penulis perlu memfokuskan beberapa masalah yang akan menjadi kerangka dalam penyusunan skripsi. Adapun yang menjadi kerangka permasalahan dalam penulisan skripsi ini adalah

1. Bagaimana mekanisme penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT Istiqomah Bago Tulungagung?
2. Metode menentukan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* BMT Istiqomah Bago Tulungagung?
3. Apa faktor – faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* pada BMT Istiqomah Bago Tulungagung?
4. **Tujuan Penelitian**

Dalam penulisan skripsi ini terdapat suatu tujuan penulisan yaitu:

1. Untuk mendiskribsikan dalam harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* yang ada pada BMT Istoqomah Bago Tulungagung.
2. Untuk mendiskribsikan metode dalam menentukan harga jual dan *profit margin* yang dilakukan oleh BMT Istoqomah Bago Tulungagung terhadap pembiayaan *murabahah*.
3. Untuk mendiskribsikan faktor-faktor yang mempengaruhi hargal jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* pada BMT Istiqomah Bago Tulungagung.
4. **Kegunaan Penelitian**

Sesuai dengan penulisan di atas maka kegunaan penelitian ini adalah:

* + 1. Praktis : Sebagai sumbangan pemikiran atau informasi bagi pihak-pihak yang memerlukan khususnya bagi penyusun sendiri dan seluruh mahasiswa Jurusan Syari’ah STAIN Tulungagung yang sedang menggali ilmu pengetahuan dalam rangka mempersiapkan diri sebelum terjun ke lapangan atau ke masyarakat, terutama yang ada kaitannya dengan harga jual pada pembiayaan *murabahah* dan BMT.
    2. Teoretis : hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk melihat sejauh mana dalam mekenisme penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* yang ada dalam lingkungan BMT Istiqomah Bago Tulungagung serta kebutuhan akan pembiayaan dan juga tingkat keberhasilan dalam menentukan harga jual dan *profit margin* pembiayaan *murabahah*.

1. **Penegasan Konseptual**

Dalam penulisan skripsi ini ada beberapa istilah yang perlu dijelaskan agar tidak terjadi salah penafsiran dan kesalah pahaman di dalam memahami skripsi ini. Berikut ini penjelasan di dalam istilah-istilah yang terdapat di dalam judul, yaitu:

1. Harga Jual adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa dan tukar menukar harta dengan harta untuk memiliki dan memberi kepemilikan.[[6]](#footnote-7)
2. Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.[[7]](#footnote-8)
3. **Operasional Pembahasan**

Penulisan skripsi ini, disusun dalam tiga bagian, yaitu bagian awal, bagian isi dan bagian akhir. Dimana bagian - bagian tersebut merupakan satu kesatuan yang saling terkait dan tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya.

Pertama, bagian tersebut memuat hal-hal yang bersifat formal, yaitu tentang judul skripsi, persetujuan pembimbing, pengesahan, persembahan, motto, absrtak, kata pengantar, daftar isi, daftar lampiran.

Kedua, bagian ini memuat bab penting yang saling terkait satu dengan yang lainnya, yaitu:

BAB I : Pendahuluan, berfungsi sebagai pola dasar dan keseluruhan skripsi yang menggambarkan rangkaian yang tidak dapat dipisahkan dari bab selanjutnya, meliputi latar belakang masalah, focus penelitian, tujuan penelitina, kegunaan hasil penelitian, penegasan istilah, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : Kajian Pustaka : Dalam bab ini merupakan kajian pustaka yang memuat landasan teori yang meliputi deskripsi penentuan haraga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT, Dasar hukum pembiayaan *murabahah*, prosedur dan tahapan penentuan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah*.

BAB III : Metode penelitian, terdiri dari : (a) Jenis pola penelitian, (b) Lokasi penelitian, (c) Kehadiran peneliti, (d) Sumber data, (e) prosedur pengumpulan data, (f) Teknik analisis data, (g) Pengecekan keabsahan temuan, (f) Tahap-tahap penelitian.

BAB IV : Pembahasan : Pada bab ini berisi tentang paparan dan analisis data yang diperoleh dari lapangan. Pada bab ini akan disajikan data-data interview dan dokumentasi, ini tentu saja menjawab masalah-masalah yang telah dirumuskan. Kemudian dilanjutkan dengan proses analisis data dengan melalui proses edit, verifikasi, analisis, dan kesimpulan yang akan dilanjutkan pada bab selanjutnya.

BAB V : Berisi tentang kesimpulan dari uraian bab-bab sebelumnya sekaligus memuat saran-saran yang *konstruktif* dan *inovatif*  bagi skripsi ini.

1. Diyana Al Barra,.. *Evaluasi Akuntansi Praktik Penghimpunan Dana dan Pembiayaan di BMT Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta 2006: Fakultas Ekonomi UII. Hlm. 1 [↑](#footnote-ref-2)
2. Diyana Al Barra,.. *Evaluasi Akuntansi Praktik Penghimpunan Dana dan Pembiayaan di BMT Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta 2006: Fakultas Ekonomi UII. Hlm. 24 [↑](#footnote-ref-3)
3. Imamudin Yuliandi “*Ekonomi Islam”* Cet. Pertama (Yogyakarta LPPI 2001 ) hlm. 117 [↑](#footnote-ref-4)
4. Abdullah Saeed, , “*Menyoal Bank Syariah*” Cet kedua. Jakart : Paramadina, 2004. Hlm 121-122 [↑](#footnote-ref-5)
5. Kasmir, "*Pemasaran Bank*", (Edisi pertama,Jakarta,2004), hlm. 151-152. [↑](#footnote-ref-6)
6. Setyo Soedrajat, “*Manajemen Pemasaran Jasa Bank”*, Cetakan Pertama, Jakarta, PT Ikral Mandiri Jaya 2004, hlm. 57-58. [↑](#footnote-ref-7)
7. Adiwarman Karim, “*Bank Islam*, *Analisis Fiqih Dan Keuangan”*, Edisi Ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007. Hlm.113. [↑](#footnote-ref-8)