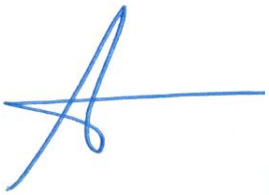
ANALISIS TINGKAT MARGIN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* SEBELUM DAN SETELAH ADANYA PANDEMI *COVID- 19* PADA *BAITUL MAAL WATAMWIL (BMT) AL- HIJRAH* BUKITTINGGI

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah S1

ACC Munaqasyah/

Tanggal 16 Juli 2021





Oleh

Rahmiati

3317.151

Dosen Pembimbing:

Dr. Iiz Izmuddin, MA

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

2020/ 2021

ABSTRAK

Rahmiati, Nim 3317151 Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi. Skripsi ini berjudul **" Analisis Tingkat Margin Pembiayaan *Murabahah* Sebelum dan Setelah Adanya Pandemi *Covid-19* Pada *Baitul Mal Watamwil (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi"**

Latar belakang penelitian adalah menurunnya margin pembiayaan *murabahah*, jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* pada 3 tahun terakhir ini di *Baitul Mal Watamwil (BMT) Al- Hijrah* karena dampak pandemi *Covid-19* dan pembiayaan macet. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat margin(keuntungan) pembiayaan *murabahah* yang didapatkan oleh *Baitul Mal Watamwil (BMT) Al-Hijrah* Bukitinggi.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, metode penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yaitu dengan melakukan wawancaran, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian yang dilakukan di *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi ini menjelaskan bahwa faktor yang menyebabkan menurunnya margin pembiayaan *murabahah* di *BMT Al- Hijrah* yaitu menurunnya nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* dan adanya pembiayaan macet. Tindakan *BMT Al-Hijrah* untuk meningktkan margin pembiayaan *murabahah* yaitu meningkatkan pemasaran produk pembiayaan *murabahah* dengan menggunakan strategi bauran pemasaran 4P (*marketing mix)* produk, harga, tempat dan promosi serta dengan menurunkan tingkat margin pembiayaan *murabahah* yang ditetapka *BMT Al-Hijrah* dari 18% per tahun menjadi 16/17% per tahun.

Kata Kunci: Margin, Pembiayaan Murabahah, *Covid-19.*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirobbil'alamiin, segala puji dan syukur yang tak terhingga penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi **" Analisis Tingkat Margin Pembiayaan *Murabahah* Sebelum Dan Setelah Adanya Pandemi *Covid-19* Pada *Baitul Mal Watamwil (BMT) Al-Hijrah* Bukittinggi"** ini dapat diselesaikan tepat waktu. Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada junjungan alam yakni Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman kebodohan sampai kepada zaman yang berilmu pengetahuan, kepada keluarganya, sahabat- sahabatNya, tabiin- tabiin-Nya, sampai kepada kita yang masih konsekuen terhadap ajarannya.

Skripsi ini diajukan guna memenuhi tugas dan syarat untuk memperoleh gelar sarjana srata satu (S1) dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah. Keberhasilan penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukungan,dan kontribusi berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terimakasih yang tiada tara kepada kedua orang tuaku tercinta. Ayahanda **Linurman** dan Ibunda **Hetti** yang telah memberikan cinta dan kasih sayang yang tiada duanya serta Do'a yang tiada hentinya. Saudaraku tercinta **Rahcma Syafni** dan adikku tersayang **Erik Amanda**, serta keluarga besar yang turut memberikan doa dan dukungannya dalam menyelesaikan skripsi ini. Selanjutnya dengan segala kerendahan hati

penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar- besarnya kepada berbagai pihak yang terhormat yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum**, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi beserta Bapak dan Ibu wakil Rektor yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan studi strata satu (S1) DI iain Bukittinggi.
2. Bapak **Dr. Iiz Izmuddin, MA**, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) sekaligus selaku Dosen Pembimbing yang selalu bersedia dengan sabarnya telah meluangkan waktu di tengah- tengah kesibukannya untuk memberikan bimbingan, arahan dan masukan hingga akhir penulisan ini.
3. Ibu **Sandra Dewi, SE,MM**, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi atas izin dan kesempatannya untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu **Merry Prima Dewi**, selaku Dosen Penasehat Akademik (PA) yang selalu menasehati, memberikan banyak motivasi serta kelancaran penulis dalam urusan bidang akademik.
5. Bapak/ Ibu dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Bukittinggi (IAIN) Bukittinggi.
6. Pimpinan dan seluruh kariyawan *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi yang telah mengizinkan dan memberi kesempatan serta membantu penulis untuk melakukan penelitian.

7. Terimaksih kepasa keluarga S1 Perbankan Syariah terkhusus angkatan 2017 kelas D sebagai teman seperjuangan dalam meraih Gelar Sarjana Ekonomi (SE) yang telah memberikan dukungan, semangat, serta motivasi dalam terselwsaikannya skripsi ini.
8. Kepada sahabat yang selalu memberikan semangat, dukungan serta motivasi dalam keadaan terpuruk sekalipun yaitu Meri Gusti, kak Faila Urahmah, kak Hayani Arham, Mila, Rani, Donat, Yuke dan Nia.
9. Dan kepada semua pihak yang idak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas dukungan dan kasih sayang yang begitu hangat dan luar biasa.

Demikian ucapan terimakasih yang dapat penulis sampaikan, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan kekurangan, oleh karena itu dengan segenap kerendahan hati penulis menyampaikan permohonan maaf yang sebanyak banyaknya, serta semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak.

Aamiin Allahumma Aamiin.....

Bukittinggi, Juli 2021
Penulis



RAHMIATI
Nim: 3317151

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAK i

KATA PENGANTAR ii

DAFTAR ISI v

DAFTAR TABEL viii

DAFTAR GAMBAR ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1
B. Identifikasi Masalah 9
C. Batasan Masalah 10
D. Rumusan Masalah 10
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian 10
F. Penjelasan Judul 12
G. Sistematika Penulisan 14

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Margin 16
    1. Pengertian Margin 16
    2. Referensi Margin Keuntungan 17
    3. Penetapan Harga Jual 18
    4. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual 19
    5. Kajian Terdahulan 20
B. Konsep Pembiayaan *Murabahah* *22*

1. Pengertian Pembiayaan *Murabahah* *22*
2. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah* *24*
3. Rukun dan Ketentuan Akad *Murabahah* *27*
4. Tujuan dan Manfaat *Murabahah*..... *29*
5. Skema Pembiayaan *Murabahah*..... *30*

C. Konsep Covid-19..... 31
D. Konsep BMT..... 32
1. Pengertian BMT 32
2. Prinsip Utama BMT 33
3. Fungsi BMT 34
4. Strategi Pengembangan BMT 35
5. Prinsip Operasional BMT..... 36
6. Dasar Hukum BMT..... 37
7. Ciri-Ciri Utama BMT..... 37

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian..... 42
B. Lokasi Penelitian..... 42
C. Sumber Data..... 43
D. Teknik Pengumpulan Data..... 44
E. Teknik Analisis Data..... 44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum *BMT Al- Hijrah*..... *48*
1. Sejarah Singkat *BMT Al- Hijrah*..... *48*
2. Visi dan Misi *BMT Al- Hijrah*..... *49*
3. Produk- Produk *BMT Al- Hijrah*..... *50*
4. Struktur Organisasi *BMT Al- Hijrah*..... *57*

B. Analisis Tingkat Margin Pembiayaan *Murabahah* Sebelun dan Setelah Adanya Pandemi Covid-19 60
1. Penyebab Menurunnya Margian Pembiayaan *Murabahah* Sebelum dan Setelah Adanya Pandemi *Covid-19* *60*
2. Penyebab Menurunnya Jumlah Nasabah Yang Melakukan Pembiayaan *Murabahah* sebelum Adanya *Covid-19* *61*
3. Penyebab Menurunnya Jumlah Nasabah Yang Melakukan Pembiayaan *Murabahah* Setelah Adanya *Covid-19* *61*
4. Tindakan *BMT* Agar Jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Meningkat..... 62
5. Penyebab Terjadinya Pembiayaan Macet 64
6. Tindakan Yang Dilakukan *BMT* Untuk Meminimalisir Pembiayaan Macet 65
7. Tindakan *BMT* Agar Tingkat Margin (keuntungan) Pembiayaan *Murabahah* Tetap Stabil/ Meningkat..... 68

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN 70
B. SARAN 71

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah pembiayaan *murabahah* tahun 2018- 2020 4

Tabel 1.2 Laporan pembiayaan pokok *murabahah* tahun2018- 2020 6

Tabel 1.3 Data Margin Pembiayaan Murabahah tahun 2018-2020 6

Tabel 1.4 Data Pembiayaan Macet Pembiayaan *Murabahah* *8*

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Pembiayaan *Murabahah*.....*30*

Gambar 4.1Struktur Organisasi Pembiayaan *Murabahah* *57*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Margin yaitu suatu persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.[1]

Menurut S. Munawir, profit margin yaitu besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam bentuk persentase dan jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan yang dihubungkan dengan penjualnnya.[2]

Menurut Sofyan Syafri Harahap, Margin adalah angka yang menunjukkan seberapa besar persentase pendapatan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya[3]

Margin yaitu keuntungan bank dari akad *murabahah* yang dinyatakan dalam bentuk persentase tertentu yang ditetapkan oleh bank syariah. Pendapatan margin atau margin keuntungan merupakan tingkat perolehan keuntungan bank syariah dari harga objek *murabahah* yang ditawarkan bank syariah kepada nasabah. Semakin tinggi margin keuntungan

[1] Adiwarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010) hlm, 280.
[2] S, Munawir, *Analisa Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty. 2007), hlm. 89
[3] Sofiyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi, Edisi Revisi 9* (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2007), hlm 134

yang diperoleh suatu bank maka semakin besar kemampuan bank untuk menyalurkan pembiayaan (Hosen,-2009:104)

Menurut Adiwarman A. Karim, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli.[4] Karena dalam defenisiya disebut adanya " keuntungan yang disepakati " maka karakteristik *murabahah* yaitu sipenjual wajib memberitahukan kepada pembeli tentang harga barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

Wordl Healty Organization (*WHO)* mendeskripsikan *coronaviruses* (CoV) menurut merupakan *family virus* yang dapat mentransformasikan penyakit pada hewan dan manusia, menyerang organ pernapasan yang menyebabkan penyakit mengerikan seperti *midle east resppitory syndrom* (*MERS- CoV)* dan *severe acute respiratory syndrom* (*SARS- CoV*). Perkembangan *coronaviruses* yang baru ditemukan adalah *Covid-19* , yang baru dikenal setelah meluasnya pandemi di Wuhan, Tiongkok pada akhir tahun 2019 termasuk indonesia.[5]

Banyak sekali sektor yang terdampak akibat langsung maupun tidak langsung pandemi *covid-19* ini seperti pada sektor ekonomi antara lain pariwisata, transportasi, perhotelan, perdagangan, pengolahan, pertanian, pertambangan dan termasuk juga sektor perbankan baik perbankan

---

[4] Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan, Cet.III* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hm 113

[5] Slipa Hanoatubutun*" Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia,"Sulawesi Selatan*: *Jurnal Education, Psihcologi and conselling,* Volume 2, Nomor 1 (Desember 2020): hlm 147- 148

konvensional maupun perbankan berbasis syariah serta Lembaga Keuangan Syariah lainnya.

Dengan adanya pandemi *covid-19* ini secara langsung maupun tidak langsung berdampak pada kinerja dan kapasitas debitur termasuk debitur usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) , debitur yang dimaksud dalam hal ini adalah debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban pada bank karena debitur atau usaha debitur terdampak dari penyebaran *covid-19* yang berdampak akhir pada margin keuntungan yang didapatkan oleh BMT menurun.

Disamping para petugas yang kurang teliti terhadap karakter peminjam, disaat adanya pandemi *covid 19*, banyak masyarakat yang tidak mempunyai pekerjaan akibat di PHK atau karena hal lain yang menyebabkan masyarakat tidak bisa memenuhi kewajiban sehingga terjadinya pembiayaan macet terhadap pembiayaan dan karena dampak Pandemi *Covid-19.*

Analisis tingkat margin pembiayaan *murabahah* di *Baitul Mall Watamwil (BMT)* dengan melakukan transaksi dalam pembiayaan *murabahah* pada *Baitul Mall Watamwil (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi, yaitu menentukan dengan cara menjual barang dengan pembiayaan secara tidak tunai (pembayaran ditangguhkan/ diangsur) yang telah banyak dilakukan dalam praktik perbankan syariah, karena merupakan salah satu transaksi yang terdapat dalam perbankan syariah yang dapat mempermudah transaksi umat muslim yang telah memenuhi prinsip syariah dengan memperhatikan akad- akad dan berbagai ketentuan yang digunakan dalam produk tersebut.

Margin merupakan tingkat keuntungan yang diperoleh oleh lembaga keuangan syariah pada prinsip jual beli dengan persentase tertentu. Bank syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainly Contracts (NCC*), yakni akad bisnis yang memberikan kapasitas pembayaran, baik dari segi jumlah (*Amount*) maupun waktu (*Timing*) salah satunya pembiayaan *murabahah.*

Oleh sebab itu, menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang menurunnya margin keuntungan pembiayaan *murabahah* yang didapatkan *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi setelah adanya pandemi *covid-19*, merosot/ menurunnya jumlah nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi Covid-19 serta adanya pembiayaan macet yang berdampak pada margin keuntungan yang didapatkan *Baitul Mall Watamwil (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi.

Berikut adalah jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* dari tahun 2018- 2020 di *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi.

Tabel 1.1

No	Tahun	Jumlah nasabah
1	2018	851
2	2019	730
3	2020	721

Sumber: *BMT Al-Hijrah* Bukittinggi

***Catatan** : 2018-2019 (data sebelum covid-19) dan 2020 (data setelah adanya covid-19)*

Pada tabel 1.1 diatas, menunjukkan bahwa nasabah produk pembiayaan *murabahah* mengalami penurunan setiap tahunnya dari tahun 2018 sampai dengan tahun 2020. Dimana jumlah nasabah produk pembiayaan *murabahah* pada tahun 2018 adalah sebanyak 851 orang nasabah , tahun 2019 jumlah nasabah produk pembiayaan *murabahah* sebanyak 730 orang dan mengalami penurunan sebanyak 121 orang dari tahun sebelumnya , pada tahun 2020 jumlah nasabah produk pembiayaan *murabahah* juga mengalami penurunan sebanyak 9 orang nasabah dari tahun sebelummya. Hal ini menjelaskan bahwa minat nasabah untuk melakukan pembiayaan *murabahah pada BMT Al- Hijrah* Bukittinggi mengalami penurunan termasuk pada masa pandemi covid-19 yaitu pada tahun 2020.

Menurut wawancara yang dilakukan dengan bapak H. Damuar selaku kepala/ pimpinan *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi, mengatakan bahwa dimasa pandemi *covid- 19* ini nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* mengalami penurunan. Dimana masa pandemi banyak masyarakat yang tidak mampu memenuhi kewajiban/ angsuran kepada *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi dan pemikiran masyarakat yang takut tidak menyanggupi angsuran jika melakukan transaksi pembiayaan *Murabahah* dimasa pandemi.

Adapun laporan *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi terkait pembiayaan pokok *murabahah* dari tahun 2018- 2020 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2

No	Tahun	Pembiayaan Pokok *Murabahah*
1	2018	84.452.727.75
2	2019	68.541.836.20
3	2020	64.624.266. 670

Sumber: laporan pembiayaan pokok *murabahah BMT Al- Hijrah* Bukittinggi.

***Catatan** : 2018-2019 (data sebelum covid-19) dan 2020 (data setelah adanya covid-19*)

Dari tabel 1.2 diatas dapat kita lihat bahwa pembiayaan pokok *murabahah* mengalami penurunan setiap tahunnya dimana pada tahun 2018 pembiayaan pokok *murabahah* sebanyak 84.452.727.75, pada tahun 2019 pokok pembiayaan *murabahah* turun menjadi 68.542.836.20 dan pada tahun 2020 jumlah pembiayaan pokok *murabahah* mengalami penurunan lagi hanya 64.624.266.670.

Dengan menurunnya pembiayaan pokok *murabahah*, maka margin keutungan yang didapatkan *Baitul Mall Watamwil (BMT) Al-Hijrah* Bukittinggi pertahunnya juga menurun dan dapat kita lihat sebagai berikut:

Tabel 1.3

No	Tahun	Pembiayaan Pokok *Murabahah*	Margin Yang di Dapatkan BMT/Tahun (dalam juta)
1.	2018	84.452.727.75	15.201.491.00
2.	2019	68.541.836.20	12.337.753.052

3.	2020	64.624.266. 670	11. 632.368

Catatan: *2018-2019 (data sebelum covid-19) dan 2020 (data setelah adanya covid-19*)

Ket:

1. Margin BMT 2018

   Margin yang ditetapkan *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi = 18%

   Pokok Pembiayaan *Murabahah* × margin × Jangka waktu

   = 84.452.727.75 × 18% × 1 Tahun

   = 15.201.491.00

2. Margin BMT 2019

   Margin yang ditetapkan *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi = 18%

   Pokok Pembiayaan *Murabahah* × margin × Jangka waktu

   = 68.541.836.20 × 18% × 1 Tahun

   = 12.337.753.052

3. Margin BMT 2020

   Margin yang ditetapkan *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi = 18%

   Pokok Pembiayaan *Murabahah* × margin × Jangka waktu

   = 64.624.266. 670 × 18% × 1 Tahun

   = 11. 632.368

Adapun laporan *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi terkait data nasabah yang mengalami pembiayaan macet adalah sebagai berikut:

Tabel 1.4

No	Bulan/ Tahun	Jumlah Nasabah	Nominal
1	Juli 2020	140	629.032.450
2	Agustus 2020	115	597.898.410
3	September 2020	132	605.961.332
4	Oktober 2020	134	637.340.604
5	November 2020	127	705.860.722
6	Desember 2020	107	660.306.528
7	Januari 2021	120	673.076.418
8	Februari 2021	116	649.573.394

Sumber: BMT Al- Hijrah Bukittinggi

Dari tabel 1.3 diatas dapat kita lihat bahwa di *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi terdapat pembiayaan macet yang dilakukan nasabah pembiayaan. Dimana pada Juli 2020 ada 140 nasabah yang melakukan pembiayaan macet dengan nominal 629.032.450, pada Agustus 2020 turun menjadi 115 orang nasabah dengan nominal 597.898.410, pada September 2020 naik menjadi 132 orang nasabah dengan nominal 605.961.332, pada Oktober 2020 naik lagi 134 nasabah dengan nominal 637.340.604, pada November 2020 turun menjadi 127 nasabah dengan nominal 705.860.722, pada Desember 2020 turun lagi 107 nasabah dengan nominal 660.306.528, pada Januari 2021 naik sebanyak 120 orang nasabah

dengan nominal 673.076.418, dan pada Februari 2021 turun 116 nasabah dengan nominal 649.573.394. dari data ini dapat kita lihat bahwa nasabah yang melakukan pembiyaan macet di *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi mengalami fluaktuasi/ naik turun semasa pandemi *covid 19.*

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis termotivasi untuk meneliti lebih lanjut tentang bagaimana tingkat margin pembiayaan *murabahah* yang didapatkan *Baitul Mall Watamwil (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi penulis tuangkan dalam sebuah karya ilmiah dalam bentuk penelitian dengan judul : "**ANALISIS TINGKAT MARGIN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* SEBELUM DAN SETELAH ADANYA PANDEMI *COVID-19* PADA *BAITUL MALL WATAMWIL AL- HIJRAH* BUKITTINGGI**".

B. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahannya sebagai berikut:

1. Menurunnya margin keuntungan pembiayaan *murabahah* sebelum setelah adanya pandemi *covid-19*
2. Menurunnya jumlah nasabah dalam melakukan pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *covid-19*
3. Adanya Pembiayaan Macet Yang Berdampak Pada Margin Keuntungan Yang Didapatkan Oleh *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, supaya tidak mengambangkan uraian penulis maka batasan masalah dalam penelitian ini hanya yang berkaitan tentang tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *covid-19 pada Baitul Mall Watamwill (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi.

D. Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis mencoba merumuskan persoalan kedalam bentuk pertanyaan:

1. Apa faktor- faktor yang menyebabkan menurunnya margin keuntungan pembiayaan *murabahahsebelum* dan setelah adanya pandemi *covid-19*
2. Hal apa yang menyebabkan jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* menurun sebelum dan setelah adanya pandemi *covid-19*
3. Apa yang menjadi penyebab pembiaayaan macet pada pembiayaan *murabahah* setelah adanya pandemi *covid-19* yang berdampak pada margin pembiayaan *murabahah* yang didapatkan *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al-Hijrah* Bukittinggi.
4. Hal apa yang dilakukan *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi agar tingkat margin keuntungan pembiayaan *murabahah* tetap stabil/ meningkat

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana tingkat margin pembiayaan *murabahah* dan dampak pandemi *covid-19* terhadap margin pembiayaan *murabahah*

2. Untuk mengetahui Bagaimana tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adaya pandemi *covid-19*
3. Untuk mengetahui kenapa jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* menurun sebelum dan setelah adanya pandemi *covid-19*

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti sendiri, penelitian ini untuk menerapkan teori yang telah diperoleh dari berbagai *literature* selama mengikuti perkuliahan dan memberikan pengetahuan dan pemahaman bagi penulis bagaimana analisis tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *covid- 19.*
2. Menjadi sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak yang ingin mengetahui analisis tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *covid- 19.*
3. Menambah pengetahuan serta dapat memberikan informasi sebagai referensi atau perbandingan bagi peneliti lain dalam penelitian mengenai analisis tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *covid- 19.*
4. Sebagai bahan referensi para pembaca, khususnya kepada para mahasiswa yang tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut terhadap analisis tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *covid- 19.*

F. Penjelasan Judul

Analisis **:** Penguraian suatu pokok secara sistematis dalam bentuk bagian serta hubungannya secara menyeluruh untuk memperoleh pengertian dan pemahaman yang tepat. Dalam judul ini hal yang dianalisis adalah bagaimana margin pembiayaan *murabahah.*

Margin: **:** Laba kotor atau tingkat selisih anatara biaya produksi dan harga jual dipasar. Margin merupakan tingkat selisih atau kenaikan nilai dari asset yang mengalami peningkatan nilai dari produksi dan harga jual.

Pembiayaan *murabahah* ***:*** Suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang dan biaya- biaya yang lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut , dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual

kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.[6]

Covid- 19 **:** Peristiwa menyebarnya penyakit koronis virus 19

BMT ***:*** Balai usaha mandiri yang berisi kegiatan mengembangkan usaha- usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil seperti menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi, juga sebegai tempat penerima titipan zakat , infak dan sedekah, yang menawarkan sesuai dengan peraturan dan amanatnya.

Jadi, judul penelitian ini membahas tentang bagaimana tingkat margin pembiayaan *murabahah* yang didapatkan *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al-Hijrah* Bukittinggi mengalami penurunan dan apa yang dilakukan BMT agar tingkat margin pembiayaan *murabahah* tetap stabil atau meningkat. Pembiayaan *murabahah* ini dilakukan sesuai prinsip syariah yang berdasarkan Al-Quran dan Hadis Nabi.

[6] Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013, hlm 83.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami dan menelusuri dari tulisan ini, maka penulis meyusun sistematis penulisan dalam beberapa bab-bab dan sub- sub yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan.

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini merupakan gambaran seluruh skripsi yang meliputi: (a) Latar Belakang Masalah, (b) Identifikasi Masalah, (c) Batasan Masalah, (d) Rumusan Masalah, (e) Tujuan Penulisan, (f) Penjelasan Judul dan (g) Sistematika Penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini membahas mengenai teori- teori atau konsep yang berhubungan dengan penelitian seperti pengertian margin, pembiayaan *murabahah*, BMT dan Covid-19 sehingga dapat mendukung penelitian yang akan dilakukan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini memuat tentang (a) Jenis Penelitian, (b) Lokasi dan Waktu Penelitian, (c) Sumber Data, (d) Informan Penelitian, (e) Teknik Pengumpulan Data, dan (f) Teknik Analisis Data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini memaparkan mengenai hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *covid-19* yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini memuat tentang kesimpulan mengenai hasil penelitian saran dan penutup.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Konsep Margin

1. Pengertian Margin

Menurut Karim, secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan merupakan persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntugan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.[7]

S. Munawir, profit margin yaitu besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan alam persentase dan jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan yang dihubungkan dengan penjualannya.[8]

Menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti, margin yaitu sebuah rasio yang mengukur seberapa banyak keuntungan operasional bisa diperoleh dari setiap penjualan.[9]

Berdasarkan defenisi diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam

[7] Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), Hlm.55

[8] S. Munawir, *Analisa Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007),Hlm.89

[9] Suad Husnan dan Een Pudjiastuti, *Dasar- dasar Manajemen Keuangan* (Yogyakarta: AMP YKPN, 2004), Hlm.74

setahun 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul akibat transaksi jual beli atau sewa berdasarkan *murabahah*, salam, istishna', dan atau ijarah disebut sebagai piutang. Besaran piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.

2. Referensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan Referensi Margin Keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank Syariah. Penetapan margin kenuntungan Pembiayaan berdasarkan rekomendasi usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangan beberapa hal berikut:

a. Direct Competitor's Market

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata- rata perbankan sayriah atau tingkat margin keuntungan rata- rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat.

b. Inderect Competitor's Market Rate

Yang dimaksud dengan Inderect Competitor's Market Rate(IMCR) adalah tingkat suku bunga rata- rata perbankan konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung atau tingkat rata- rata suku bunga kompetitor tidak langsung yang terdekat.

c. *Excpected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan Excpected Competitive Return for Investors (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga

d. *Acquirin Cost*

Yang dimaksud dengan Acquirin Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya yang memperoleh dana pihak ketiga

e. *Overhead Cost*

Yang dimaksud dengan Overhead Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga

3. Penetapan Harga Jual

Setelah memperoleh referensi margin keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli atau harga pokok atau harga perolehan bank atau marjin keuntungan.[10]

[10] Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), Hlm.281.

4. Pengajuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli atau harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Penagkuan angsuran dapat dihitung menggunakan empat metode, yaitu:

a. Metode margin keuntungan menurun (*sliding*) adalah perhitungan margin yang menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan atau angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.
b. Margin keuntungan rata- rata adalah margin kauntungan menurunyang perhitungannnya secera tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.
c. Margin Keuntungan *Flat* adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun debetnya menurun sebagai akibat dari dana angsuran harga pokok
d. Margin Keuntungan *Annuitas* adalah margin keuntungan yang diperoleh dari hasil perhitungan secara anuitas. Perhitungan anuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembiayaan angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok

yang semakin membesar dan margin keuntungan semakin menurun.

5. Faktor- faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual

Faktor- faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil di Bank Syariah antara lain:

a. Komposisi pendanaan

Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giri dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito (bahwa bonus/ athaya untuk giri cukup rendah karena diserahkan sepenuhnya pada kebijakan abnk syariah), maka penentuan keuntungan (margin atau bagi hasil bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank pendanaannya porsi terbesar dari deposito

b. Tingkat persaingan

Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi

c. Resiko pembiayaan

Pada pembiayaan yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibandinngyang beresiko sedang.

d. Jenis nasabah

Yang dimaksud dengan nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, dimana usahanya besar dan kuat, bank cukup

mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi

e. Kondisi perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: *revival*, *boom/peak*-puncak, resesi, dan depresi. Jika pereknomian secara umum berada pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resesi dan depresi) bank tidak merugipun sudah bagus keuntungan sangat tipis

f. Tingkat keuntungan yang diharapkan bank

Secara kondisional, hal ini (*spread bank*) terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga resiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debiturnya, bank dalam operasionalnya, setiap tahun tertentu menetapkan harga keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang berpengaruh pada kebijaksanaan penentuan besarnya margin ataupun nisbah bagi hasil untuk bank.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan,baik dilakukan sendiri maupun lembaga.[11]

Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau hasil[12]

Bai' Al murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.[13] *Murabahah* dapat dilakukan dengan dua cara yaitu pembelian dengan pemesanan dan tanpa pesanan.[14]

Murabahah adalah penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan pengaturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang tersebut.[15]

---

[11] Rahmat Ilyas," Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah", *Jurnal Penelitian* Vol.9 No.1, 2015, hlm 186 diakses pada 28 Januari 2021

[12] UU No.10 Tahun 1998 dalam pasal 1 nomor 2

[13] Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Rusyd, (*Beirut: Bidayarul Mujtihad wa Nihyatul Muqtashid Darul- Qalam*, 1988), Vol,II hlm. 216

[14] Lukmanul Hakim, Amelia Anwar. *"* Pembiayaan *Murabahah* Pada Perbankan syariah Dalam Perspektif Hukum Indonesia", *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Flantropi Islam*, Vol.1 No. 2 Diakses 26 Januari 2021

[15] Zaim Nur Afif," Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Laba Melalui Variabel Intervening Pembiayaan Bermaalah Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2009-2013", *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan,* Vol.1 No.8 Diakses 26 Januari 2021

Murabahah adalah suatu akad penjualan barang tertentu seharga barang tersebut ditambah margin yang disetujui.[16]

Dalam akad *murabahah,* penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Jadi, kesimpulannya *murabahah* adalah akad jual- beli barang dengan menyatakan harga perolehan keuntungan (margin) yang disepakati penjual dan Pembeli. Karena dalam pengertian tersebut ada kata" Keuntunga Yang Disepakati" maksudnya Yaitu sipenjual harus memberitahukan harga pembelian barang tersebut dan menyatkan jumlah keuntungan yang ditambahkan dengan biaya tersebut.[17]

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani antara lain sebagai berikut:

a. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya danmenjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
b. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya

[16] Rahmat Firdaus dan Melisantri Oktavia,"Kesesuaian Fatwa DSN MUI No.4 Tahun 2000 Pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang*", Jurnal Ekonomika Syariah: Journal Of Economic Studies*, Vol.4 No.2 Diakses Pada April 2021. Hlm 210

[17] Fedian Ari Bowo, "Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Profitabilitas", *Jurnal Studia Akuntansi Dan Bisnis*, Vol. 1 No.1 Diakses 26 Januari 2021. Hlm 61-72

c. Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat ini.

d. *Murabahah* dinyatakan sah hanya ketika biaya- biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya- biaya tidak dapat dipastikan, barang/ komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah*[18]

2. Landasan Hukum

a. Landasan Syariah Akad Jual Beli

1) Al- Quran surah Al- Baqarah ayat 275[19]

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ

ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ

فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ

فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

275. orang-orang yang Makan (mengambil) riba[174] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[175]. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual

[18] Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah*(Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2013) hal. 84-86

[19] Al- Quran Surah Al- Baqarah Ayat 275.

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[176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

[174] Riba itu ada dua macam: *nasiah dan fadhl*. Riba *nasiah* ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba *fadhl* ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba *nasiah* yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah.

[175] Maksudnya: orang yang mengambil Riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan.

[176] Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan.

2) Landasan hukum positif pembiayaan *murabahah*

Pembiyaan *murabahah* mendapatkan pengaturan dalam pasal 1 angka 13 undang- undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas undang- undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan. Pengaturan secara khusus tersapat dalam undang- undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yak ni pasal 19 ayat (1) yang intinya menyatakan bahwa kegiatan usaha bank umum syariah meliputi antara lain: menyalurkan pembiayaan *akad murabahah, akad*

salam, akad istisna atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Selain itu, terdapat fatwa syariah tentang pembiayaan *murabahah* antara lain:

a. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/ DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*

b. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 13/DSN- MUI/IV/2000 tentang uang muka dalam *murabahah*

c. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 16/DSN- MUI/IX/2000 tentang Diakon dalam *murabahah*

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 23/DSN- MUI/III/2002 tentang potongan pelunasan dalam *murabahah*

e. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 46/DSN- MUI/II/2005 tentang potongan Tagihan *murabahah*

f. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 47/DSN- MUI/II/2005 tentang penyelesaian piutang *murabahah* bagi nasabah tidak mampu membayar

g. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 48/DSN- MUI/II/2005 tentang penjadwalan Kembali Tagihan *murabahah*

h. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 49/DSN- MUI/II/2005 tentang konversi akad *murabahah*[20]

3. Rukun dan ketentuan *murabahah*

[20] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm 48

Adapun rukun dan ketentuan *murabahah* yaitu:

a. Pelaku (penjual dan pembeli)

   Pelaku cakap hukum dan baligh (berakal san dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila tidak sah sedangkan dengan anak kecil dianggap sah apabila selain walinya.[21]

b. Objek jual beli (adanya barang yang diperjual belikan)

   Objek jual beli harus memenuhi:

   1) Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal. Maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak adapat dijadikan sebagai objek jual beli karena barang tersebut dapat menyebabkan manusia bemaksiat/ melanggar larangan Allah
   2) Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai. Barang- barang yang dilarang diperjualbelikan, misalnya: jual beli narkoba, barang yang kadaluawarsa[22]
   3) Barang tersebut dimiliki oleh penjual

      Jual beli atas barang yang tidak dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan

[21] Dhodi Ananta Rivandi Widjajoatmaja dan Cucu Sholihah, *Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Dalam Bentuk Akta Otentik Implementasi Rukun, Syarat, dan Prinsip Syariah*, (Malang: PT. Cita Intras Selaras, 2019). Hlm.8

[22] Yenti Afrida, Analisis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah: *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol.1 No. 2. Diakses Pada 2 Maret 2021. Hlm. 11

miliknya, jual beli oleh bukan milik seperti ini, baru akan sah apabila mendapatkan izin dari pemilik barang[23]

4) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasikan oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (tidak kepastian)

5) Barang tersebut dapat diketahui kualitasnya dengan jelas sehingga tidak ada *gharar.*

c. Harga

1) Harga jual yaitu harga beli ditambah keuntungan
2) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian
3) Sietem pembayaran dan jangka waktunya disepakati secara bersama- sama.

d. Ijab kabul

Pernyataan dan ekspresi saling reda/ rela diantara pihak- pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara- cara komunikasi modern.

Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah, maka kepemilikannya, pembayarannya dan pemanfaaatan atas barang yang diperjual belikan menjadi halal. [24]

Kalau kita perhatikan, semua ketentuan syariah diatas tidak ada yang memberatkan. Semuanya masuk akal, memiliki nilai moral yang

---

[23] Siti Mujiatun, Jual Beli Dalam Perspektif Islam: Salam dan Istisna': *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*. Vol.13 No.2. Diakses Pada 2 Maret 2021. Hlm. 205

[24] Rahmani Timorita Yulianti, Asas- asas perjanjian (Akad) Dalam Hukum Kontrak Syariah: *Jurnal Ekonomi Islam* Vol.11 No.1. Diakses Pada 02 Maret 2021. Hlm. 41

tinggi, menghargai hak kepemilikan harta, meniadakan persengketaan yang dapat berakibat pada permusuhan. Dengan kata *llian*, semua itu adalah untuk kebaikan manusia itu sendiri[25]

4. Tujuan dan Manfaat Pembiayaan *Murabahah*

   a. Bagi bank/ lembaga keungan

      1) sebagai salah satu bentuk penyaluran dana
      2) memperoleh pendapatan dalam bentuk margin[26]

   b. Bagi nasabah

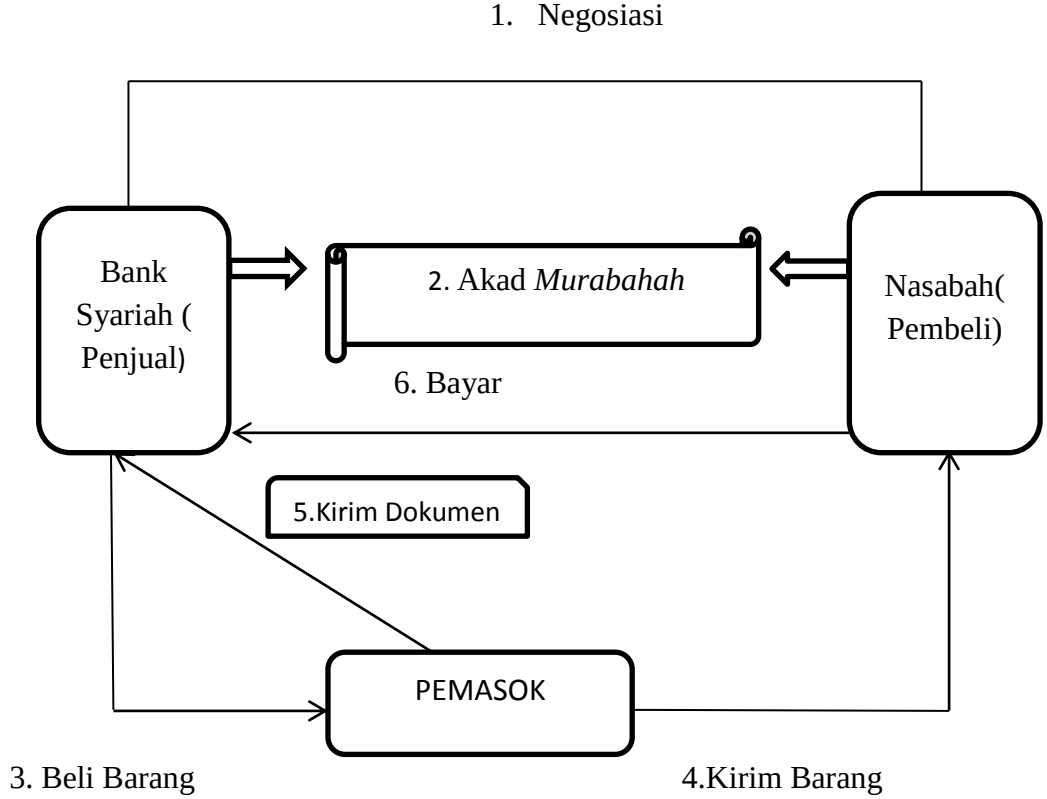
      1) merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiyaan dari bank
      2) dapat mengangsur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah seseuai selama masa perjanjian[27]

[25] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm 167

[26] Zulia Hanum, Analisis Penerapan Transaksi *Murabahah* Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan: *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pemangunan*. Vol.12 No. 1 Diakses Pada 02 Maret 2021. Hlm. 22

[27] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm 47

5. Skema Pembiayaan *Murabahah*



Keterangan:

a. Pertama, dimulai dari pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu nasabah menegosiasikan harga barang, margin, jangka waktu pembayaran, dan besaran angsuran pembayaran perbulan.

b. Kedua, bank sebagai penjua selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang *murabahah*. Apabila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kedua belah pihak, maka dibuatlah akad *murabahah*. Isi akad *murabahah* setidaknya mencakup berbagai hala agar

rukun *murabahah* dipenuhi dlam transaksi jual beli yang dilakukan

c. Ketiga, setelah akad disepakati pada *murabahah* pesanan, bank selanjutnya melakukan pembelian barang kepada pemasok. Akan tetapi,pada *murabahah* tanpa pesanan bank dapat langsung meyerahkan barang kepada nasabah karena telah memilikinya terlebih dahulu. Pembelian barang kepada pemasok dalam *murabahah* dengan pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah atas nama bank. Dokumen pembelian barang tersebut diserahkan oleh pemasok kepada bank.
d. Keempat, barang yng diinginkan oleh pembeli selanjutnya diantar oleh pemasok kepada nasabah pemeli
e. Kelima, setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank. Pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara mencicil sejumlah unag tertentu selama jangka waktu yang disepakati.

C. *Corona Virus Diases (Covid-19)*

Diawal tahun 2020 ini dunia dikagetkan dengan kejadian infeksi berat dengan penyebab yang belum diketahui, yang berawal dari Cina kepada *Word Health Organizatian(WHO)* terdapatnya 44 pasien pneumia yang berat di suatu wilayah yaitu kota *Wuhan*, Provinsi *Hubei, China*, tepatnya di hari terakhir tahun 2019 Cina.

Dugaan awal ha ini terkait dengan pasar basah yang menjual ikan, hewan laut dan berbagai hewan lain. Pada 10 Januari 2020 penyebabnya mulai teridentifiksi dan didapatkan kode genetika yaitu virus corona baru yang disebut *Covid- 19.*

D. Konsep Baitul Mal Watamwil (BMT)

1. Defenisi *Baitu Mal Watamwil (BMT).*

Baitu Mal Watamwil (BMT) berasal dari 2 (dua) kata, yaitu *baitu al-mal* dan *baitul tamwil*, istilah dari kata *bait* berarti bangunan atau rumah, sedangkan *al-mal* artinya harta benda atau kejayaan.[28] *Baitu Mal Wtamwil (BMT)* adalah balai usaha terpadu yang isinya berintikan *bayt al-mal wa at-tamwil* dengan prinsip bagi hasil dengan kegiatan yang bertujuan untuk menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dan mengankat derajat serta martabat juga membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakasa serta modal awal dari tokoh- tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang berkeadilan, damai dan sejahtera.selain itu, *Baiti mal Watamwil* juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.[29]

a. *Baitul tamwil* (rumah pengembagan harta), melakukan kegiatan pengembangan usaha- uasaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha

[28] Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012) hlm 5

[29] Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010.) hlm. 317

mikro dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonomi

b. *Baitul maal* (rumah harta), menerima titipan dana zakat, infak dan sedekah serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya.[30]

2. Prinsip Utama BMT

a. Keimanan dan keatakwaan pada Allah SWT, dengan mengimplementsikan prinsip- prinsip syariah dan muamalah islam kedalam kehidupan nyata

b. Keterpaduan (*kaffah*) dimana nilai spritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis proaktif, progresif, adil, dan berakhlak mulia,

c. Kekeluargaan (*kooperatif*)

d. Kebersamaan

e. Kemadirian

f. Profesionalisme

g. Istiqomah: konsisten kontinuitas/ berkelanjutan tanpa henti dan tanpa putuds asa. Setelah mencapai suatu tahap maju ketahap berikutmya, dan hanya kepada Allah berharap.[31]

3. Fungsi *Baitul maal watamwil (BMT*

[30] Fitria Handayani Dan eef Syaifullah" Implementasi Fungsi Bayt Al- Maal Dan Pengelolaannya Pada BMT Al- falah, *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, Vol.8 No.2 diakses 22 Januari 2021

[31] Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup. 2010). Hlm 453-454

a. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota *muamalat* dan daerah kerjanya
b. Meningkatkan kualitas SDI (Sumber Daya Insani) anggota menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menhhadapi persaingan global
c. Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka menigkatkan kesejahteraan anggota
d. Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara aghniya sebagai shohibul maal dan duafa sebagai mudaharib, terutama untuk dana- dana sosial seperti zakat infak, sedekah, wakaf dan hibah.[32]

Adapun fungsi *BMT* untuk masyarakat yaitu:

a. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, *salaam* (selamat, damai dan sejahtera).[33]
b. Amanah sehingga semain utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global

[32] Kuat Ismanto" Pengelolaan Baitul Maal Pada Baitul Maal Watamwil (BMT) Di Kota Pekalongan. *Jurnal Penelitian*, Vol. 12 No. 1 Diakses Pada 24 Januari 2021

[33] Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup. 2010). Hlm 325

c. Mengorganisasikan dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki masyarakat dapat termanfaatkan dengan optimal baik di dalam maupun diluar organisasi untuk kepentingan ummat.
d. Dapat mengembagkan kesempatan kerja
e. Dapat meningkatkan dan mengukuhkan kualitas usaha dan pasar produk- produk anggota.
f. Dapat memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat/ ummat.

4. Strategi Pengembangan *BMT*

a. Meningkatkan sumber daya manusia melalui pendidikan formal maupun non formal.
b. Meningkatkan teknik pemasaran untuk memperkenalkan eksistensi *BMT* kepada masyarakat.
c. Perlunya inovasi dalam mengelola *BMT*
d. Meningkatkan profesionalitas *BMT* dalam bidang pelayanan
e. Meningkatkan pengetahuan untu pengembangan aspek paradigmatik.[34]
f. *BMT* harus menjadi satu kesatuan yang berkesinambungan untuk meegakkan syariat islam dalam bidang ekonomi
g. Melakukan penilaian kinerja dan program kerja secara rutin dan terjadwal.

[34] Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup. 2010). Hlm 338

5. Prinsip operasional *BMT*

a. Prinsip bagi hasil setiap jenis usaha yang didalammya ada prinsip bagi hasil , maka akan ada pembagian hasil antara *BMT* dengan nasabahnya

b. Prinsip jual beli, prinsip ini merupakan suatu tata cara jual beli yang dalam pelaksanaannya *BMT* mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama *BMT* dan kemudian bertindak sebagai penjual dengan menjual barang yang telah dibelinya tersebut ditambah *mark up*. Keuntungan yang diapat *BMT* akan dibagi bersama dengan penyediaan dana berdasarkan kesepakatan.

c. Prinsip *non profit* ini merupakan suatu prinsip yang sering disebut sebagai pembiayaan kebajikan atau pembiayaan yang bersifat sosaial dan komersial. Dalam pembiayaan ini nasabah cukup megembalikan pokok simpannnya saja.

d. Prinsip *akad bersyarikat*, *akad bersyarikat* adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih yang masing- amsing pihak mengikutsertakan modal dalam berbagai bentuk dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati.

e. Prinsip pembiayaan penyediaan uang dan tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam diantara *BMT* dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak pinjaman untuk

melunasi hutangnya beserta bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.[35]

6. Dasar Hukum *Baitul Mal Watamwil (BMT*)

Badan hukum baitul mal watamwil biasa didirkan dalam bentuk KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat), BMT dapat juga didirikan dengan badan hukum koperasi, abik koperasi serba usaha,koperasiunit desa, maupun koperasi lainnya. Kelembagaan BMT yang tunduk pada badan hukum koperasi mengacu pada Undang- undang perkoperasian Nomor 25 Tahun 1992 dan secara spesifik diarur dalam Keputusan mentri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor91/Kep/M.UK/IX/2004 tentang petunjuk pelaksanaan kegiatan usaha koperasi jasa keuangan syariah (KJKS).[36]

7. Ciri- ciri Utama BMT

   a. Berorientasi Bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan lingkungan.
   b. Bukan lembaga sosial, tetapi tidak dapat mengefektifkan penggunaan zakat, infak, sedekah bagi kesejahteraan orang banyak
   c. Ditumbuhkan dari bawah berdasarkan peran serta masyarakat disekitarnya

---

[35] Ficha Melina*"* Pembiayaan *Murabahah Di Baiti Maal Watamwil (BMT*). *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance* , Vol. 3 No. 2 Diakses Pada 25 Januari 2021

[36] Muhammad Nur Amin, Skripsi: " *Peranan Baitul Mal Watamwil (BMT) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah(UMKM)(Studi Kasus Pada BMT UB Amanah Syariah Lau Dendang)*",(Medan: UIN Sumatera Utara,2019), hlm 15-16

d. Milik bersama masyarakat kecil bukan milik orang dari luar.[37]

E. Kajian Terdahulu

Dalam penelitian ini menggunakan acuan penelitian sebelumnya sebagai bahan bandingan dan menetukan arah pembahasan dalam penulisan skripsi ini, serta sebagai bahan penunjang untuk menyelesaikan penelitian adapun penelitian yang digunakan yaitu sebagai berikut:

Penelitian Terdahulu:

1. Rizka Komala Sari tahun 2018 dengan judul skripsi" Pengaruh Tingkat Margin dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pemngambilan Pembiayaan *Murabahah*". Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat margin terahadap keputusan nasabah pada pembiayaan *murabahah* memiliki pengaruh positif signifikan sebesar 0,695 atau 69,6% sedangkan hasil penelitian prosedur pembiayaan terhadap keputusan nasabah pada pembiayaan *murabahah* memiliki pengaruh yang signifikan sebesar 0,469% atau 64, 9% dan nilai signifikan sebesar 0,000 dengan taraf signifikan 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat margin dan prosedur pembiayaan secara bersama- sama berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pemgambilan pembiayaan *murabahah.*
2. Fithria Aisyah Rahmawati Tahun 2015 dengan judul skripsi" analisis faktor- faktor yang mempengaruhi penetapan margin pada pembiayaan

[37] Ficha Melina*"* Pembiayaan *Murabahah Di Baiti Maal Watamwil (BMT*). *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance* , Vol. 3 No. 2 Diakses Pada 24 Januari 2021

murabahah di BMT Se Kabupaten Jepara. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor biaya operasioan, risk of costdan rata- rata margin pasar berpengaruh terhadap penetapan profit margin pada pembiayaan *murabahah* di BMT Sekabupaten Jepara. Sedangkan faktor Cost of fund dan profit target tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profit margin pada pembiayaan *murabahah* di BMT Sekabupaten Jepara.

3. Yudhistira Rangga Febra tahun 2018 dengan judul skripsi" analisis margin atas produk pembiayaan *murabahah* terhadap keputusan nasabah (studi pada BMT Assyafi'yah KC Karang Anyar)". Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini adalah BMT Assyafi'yah KC Karang Anyar dalam menetapkan nilai margin sebesar 2,5% (angsuran) dan 4% (jatuh tempo) menggunakan formula Overhead Cost, Ekspetasi bagi hasil, laba yang di inginkan dan tingkat resiko pembiayaan. Nilai margin yang ditetapkan dapat berubah setiap saat sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh pihak lembaga.
4. Yuridar Ayu Safitri tahun 2018 dengan judul skripsi " analisis pembiayaan *murabahah* dalam meningkatkan margin pembiayaan di BMT Assyafi'yah Sukoharjo Kabupaten Pringsewu". Penelitian nin menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa untuk mengetahui bagaimana kualitas produk pembiayaan *murabahah* yang terus mengalamipeningkatan hingga saat ini. Maka, kualitas pembiayaan yang baik akan mengakibatkann

peningkatan jumlah anggota di BMT Assyafi'yah. Baik jumlah anggota yang sudah bergabung dengan BMT Assyafi'yah peningkatan jumlah anggotapada pembiayaan *murabahah* yang mengalami peningkatan disetiap tahunnya maka secara otomatis mampu mempengaruhi tingkat margin atau keuntungan kepada BMT Assyafi'yah. Terlihat pada tahun 2016 margin BMT berjumlah 417.470 kemudian pada tahun 2017 berjumlah 494.328.172 sehingga pada tahun 2016 sampai 2017 mengalami peningkatan sebesar 15.50%.

5. Astri Arumdhani dan Rini Septiani tahun 2012 dengan judul skripsi" pengaruh pembiayaan *murabahah* dan tingkat suku bunga BI terhadap pendapatan margin *murabahah* pada PT Bank Syarah Mandiri". Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, verivikatif dengan pendekatan kuantitatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengrtahui pengaruh pembiayaan *murabahah* da tingkat suku bungaterhadap margin *murabahah*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan pembiayaan *murabahah* dan tingkat suku bunga terhadap margin *murabahah,* pembiayaan *murabahah* berpengaruh signifikan terhadap margin *murabahah,* dan tingkat suku bunga BI tidak berpengaruh signifikan terhadap margin *murabahah.*
6. Fidyah SE,MM pada tahun 2017 dengan judul skripsi " analisis pendapatan margin *murabahah* pada bank Muamalat Indonesia". Metode penelitian menggunakan analisis regresi berganda dengan metode stepwise, penelitian ini dilakukan untuk peride triwulan tahun

2003-2010. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya overhead signifikan terhadap pendapatan margin *murabahah* dengan nilai koefisien regresi negatif, profit target signifikan terhadap pendapatn margin *murabahah* sehingga tereliminasi secara otomatis. Dan hasil pengujian secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa salah satu variabel independen yaitu volume pembiayaan *murabahah* tidak signifikan terhadap pendapatan margin *murabahah,* sedangkan hasil pengujian secara simultan (uji f) menunjukkan bahwa semua variabel signifikan terhadap pendapatn margin *murabahah*, adapun nilai koefisien determinasi sebesar 0,698% berarti variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen adalah sebesar 69,8% dan sisanya 30,2% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Dengan adanya penelitian terdahulu ini terdapat perbedaan- perbedaaan dengan penelitian sekarang adalah objek dimana pada penelitian terdahulu dilakukan di daerah Lampung, Jepara Dan Karang Anyar, semarang sedangkan sekarang dilakukan di kota Bukittinggi di Lembaga Keuangan Syariah yaitu *Baitul Mal Watamwil (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi. Pada penelitian ini fokus pada analisis tingkat margin sebelum dan setelah adanya pandemi *covid- 19*. Dimana pada masa pandemi *covid-19* BMT tetap mendapatkan margin keuntuangan dari pembiayaan *murabahah* namun margin yang didapatkan bank syariah mengalami penurunan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu suatu prosedur penelitian yang menggunakan data deskriptif berupa kata- kata tertulis maupun lisan dari orang- orang dan pelaku yang diamati untuk mengkaji data secara mendalam, dimana data dikumpulkan kemudian dijabarkan dan dinyatakan dalam kalimat- kalimat yang mudah dipahami.

Penelitian kualitatif sifatnya *deskriptif analitik.* Data yang diperoleh seperti hasil pengamatan, hasil wawancara, hasil pemotretan, analisis dokumen, catatan lapangan, disusun peneliti di lokasi penelitian, tidak dituangkan dalam bentuk dan angka-angka. Peneliti segera melakukan analisis data dengan memperkaya informasi, memperkaya hubungan, membandingkan, menemukan pola atas dasar data aslinya. Hasil analisis data berupa pemaparan mengenai situasi yang diteliti yang disajikan dalam bentuk uraian naratif. Dalam penelitian lapangan ini peneliti terjun langsung ke *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al-Hijrah* Bukittinggi untuk mengkaji bahan- bahan yang relevan dengan permasalahan yang diangkat.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi yang diambil sebagai objek penelitian ini yaitu bertempat di Baitul Maal Watamwil (BMT) Al- Hijrah Bukittinggi yang beralamat di

Jl. Pemuda No.33, Aur Tajungkang Tengah Sawah, Kec. Guguak Panjang, Kota Bukittinggi Sumatera Barat.

Waktu penelitian adalah komponen utama dalam suatu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data dan informasi yang relevan terkait dengan masalah yang akan diteliti. Oleh karena itu penelitian dilakukan selama 1 bulan dari 11 Juni 2021s/& 11 Juli 2021

C. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu terdiri dari sumber primer dan sumber sekunder.

a. Data primer

Data primer adalah data yang langsung diperoleh secara langsung dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian. Data primer sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara lansung dari dari *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi. Dalam data ini termasuk data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi.

b. Data sekunder

Data sekuder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber kedua atau sumber sekunder dari data yang kita butuhkan. Data sekunder merupakan data data yang diperoleh dari berbagai sumber yang relevan dengan tujuan penelitian, misalnya sejarah singkat, dasar hukum, visi dan misi, struktur organisasi *BMT Al-*

Hijrah Bukittinggi, serta literatur seperti buku, jurnal, *website*,dan lain-lain yang berhubungan dengan penelitian.

D. *Informan* Penelitian

Informan adalah orang yang memberikan informasi. Istilah informan ini banyak digunakan dalam penelitian kualitatif. Dalam penelitian kualitatif disebut *informan* karena dapat memberikan informasi secara mendalam yang dibutuhkan peneliti.

Dalam penelitian ini informannya adalah pimpinan/ kepala Baitul Mall Watamwil (BMT) Al- Hijrah Bukittinggi yaitu Bpk. H. Damuar beserta pihak *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu aktifitas atau kegiatan yang penting dan harus dilakukan oleh peneliti terkait masalah yang akan diteliti. Teknik pengumpulan data sangat penting dilakukan karena tanpa adanya strategi dalam pengumpulan data maka data yang dikumpulkan tidak maksimal.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunkan dalam penelitian ini adalah sebagia berikut:

a. Wawancara

Wawancara dalam penelitian ini adalah suatu komunikasi timbal balik atau percakapan yang dilakukan oleh dua orang atau lebih, dimana satu orang sebagai penanya yang mengajukan pertanyaan dan orang

lain sebagai penjawab atas pertanyaan yang diajukan.[38] Tujuan wawancara dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan wawancara terstrkutur, dimana peneliti sebelumnya dengan tujuan agar proses wawancara berjalan dengan semestinya sehingga peneliti mendapatkan data atau informasi yang dibutuhkan.

b. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan untuk memperoleh data yang bersumber dari buku- buku, foto, dan dokumen lain terkait fokus penelitian. Dalam dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar dan lain-lain.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data yang dimaksud adalah pengolahan data secara statistik maupun nonstatistik untuk memperoleh hasil atau tamuan penelitian. Berdasarkan temuan penelitian dilakukan pembahasan yang mengarah pada pengambila kesimpulan, implikasi dan saran atau rekomendasi penelitian. Proses analisis secara umum ada dua macam, yaitu analisis data kualitatida dan analisis kuantitatif.[39]

Tahap akhir analisis data adalah mengadakan pemeriksaan keabsahan data. Setealah selesai tahap ini, mulailah tahap penafsiran data,

[38] Silvina Mayasari dan Clavinda Indrawari, " Efektifitas Media Sosial Instagram Dalam Publikasi Hut Museum Nasional Indonesia (MNI) Kepada Masyarakat: *Jurnal Komunikasi*. Vol.9 No.2 Diakses Pada 3 Maret 2021. Hlm.194

[39] Amos Neolaka, *Metode Penelitian Dan Staistik* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014) Hlm. 173

dalam mengolah hasil sementara menjadi teori subsatantif dengan menggunkan beberapa metode tertentu.[40]

Analisis data menurut *Miles* dan *Huberman*(1992) dibagi dalam tiga tahap sebagia berikut:

a. Reduksi data (*Data Reduction*)

Reduksi data akan berlangsung selama proses pengumpulan data dilakukan. Dalam penelitian ini reduksi data sudah berlangsung saat peneliti memutuskan kerangka konseptual, tempat penelitian, permasalahan penelitian, dan lain- lain. Tahapan reduksi selanjutnya memebuata ringkasan, menelusuri tema terakait, dan membuat catatan kaki.

Jadi, penulis dapat simpulkan bahwa reduksi data merupakan analisis yang mengarahkan data, menggolongkan data dan membuang data yang tidak dibutuhkan dan dan reduksi data akan terjadi sampai penulisan laporan akhir penelitian.[41]

b. Penyajian Data *(Data Display*)

Penyajian data merupakan sekumpulan data atau informasi tersusun dengan adanya kemungkinan penarikan simpulan atau tersusun dengan adanya kemungkinan penerikan simpulan atau pengamblan tindakan, dimana pada penyajian data ini dapat berbentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan lain- lain.

[40] Amos Neolaka, *Metode Penelitian Dan Staistik* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014) Hlm. 174

[41] Ahmad Rivai, " Analisis Data Kualitatif": *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*. Vol.17 No. 33 Diakses 3 Maret 2021 . Hlm. 91

Penyajian data bertujuan unttuk memudahkan peneliti dalam memahami apa yang terjadi sehingga peneliti dapat memahami dan mendapatkan gambaran dalam menyusun kerja selanjutnya.

c. Penarikan simpulan dan Verifikasi

Langkah terkahir dalam analisis data kualitatif adalah menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi terhadap kesimpulan yang dibuat. Kesimpulan merupakan jawaban dari permasalahan penelitian. Proses penarikan kesimpulan yang dilakukan berdasarkan pada hasil penelitian pada permasalahan yang diteliti di *BMT Al-Hijrah* Bukittinggi

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

1. Sejarah singkat *BMT Al-Hijrah*

Baitul Mall Watamwill (BMT) ini, adalah suatu lembaga keuangan mikro syariah yang dikelola berdasarkan konsep islam dibawah naungan Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Mnengah atau berbadan Hukum Koperasi. KJKS *BMT Al- Hijrah* didirikan pada tanggal 1 *Hijriah* 1428 oleh 23 orang anggota dengan latar belakang berikut:

a. Ulama sebanyak 5 orang
b. Pemerhati kemiskinan sebanyak 10 orang
c. Profesi kedokteran sebanyak 2 orang
d. Majlis taklim sebanyak 8 orang
e. Pengurus masjid sebanyak 3 orang

KJKS *BMT Al- Hijrah* ini didirikan dengan modal awal sebanyak Rp. 66.000.000 dengan satu tujuan yaitu ingin menigkatkan kesejahteraan melalui koperasi dan berpartisipasi dalam menggerakkan ekonomi masyarakat miskin dengan memeberikan pembiayaan kepada masyarakat yang kekurangan dana melalui wadah lembaga keuangan mikro syariah yang beroperasi dengan memakai prinsip bagi hasil[42]

[42] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

BMT Al- Hijrah ini dilandasi dengan motivasi, Pengembangan dan pemberdayaan ekonomi ummat dengan acuan syariat islam. Hal ini diwujudkan karena melihat keadaan perekonomian yang dikuasai oleh praktek- praktek ekonomi yang bertentangan dengan konsep islam.

Akta pendirian koperasi *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi Akta Notaris Elfita Ahctar Nomor.55-2006. Badan hukum dari Menteri Negara Koperasi dan Usaha Menengah Republik Indonesia No. 188.45-333-2006 Tanggal 17 September 2006. Kegiatan *Baitul Mall Watamwill (BMT)* yaitu mengembangkan Usaha- usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung, memberikan pembiayaan dan menunjang kegiatan ekonominya. Kegiatan *Baitul Mall Watamwill* yaitu menerima titipan BAZIS dari dana zakat, infak dan sadaqah dan menjalankan sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

2. Visi dan Misi *BMT Al- Hijrah*
    a. Menjadi Lembaga Keuangan mikro syariah yang terdepan dalam menagani permasalahan ekonomi umat yang lemah
    b. Misi
        1) Melahirkan individu yang memiliki jiwa kewirausahaan yang didukung okeh etos kerja yang tinggi
        2) Mewujudkan umat yang berperilaku mandiri dan agamis
        3) Meningkatkan perekonomian umat serta menhindarkan ummat dari praktek riba

4) Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat (ummat) dalam upaya pertumbuhan produktivitas usaha mandiri
5) Menghimpun wujudkan masyarakat (ummat) yang jujur, terampil, terarah, serta mandiri dalam berusaha
6) Mendorong masyarakat (ummat) menuju pelaksanaan kegiatan perekonomian sesuai dengan ekonomi islam.

3. Produk- produk *BMT Al- Hijrah*[43]

a. Produk Pembiayaan (*Lending*)

Dana yang sudah dihimpun oleh *BMT* dari nasabah kemudian akan disalurkan melalui pembiayaan sebagai pemodal dan hasil usaha atau keuntungam dibagi sesuai kesepakatan bersama.

1) Mudharabah

Dalam pembiayaan ini pemberi modal adalah pihak *BMT* dan pengelola modal adalah nasabah dengan keuntungan yang dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama, berdasarkan prinsip bagi hasil serta pembiayaan dapat disalurkan dalam berbagai usaha seperti pertaian, perdagangan dan jasa.

2) Musyarakah

Pada pembiayaan musyarakah ini nasabah dan pihak BMT sama- sama memberikan modal serta keuntungannya diperoleh dari bagi hasil

[43] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

3) *Qordhul Hasan*

Qordhul Hasan merupakan produk- produk yang ditawarkan oleh *BMT* kepada konsumen dengan jangka waktu tertentu dan dikembalikan dalam jumlah yang sama.

4) *Murabahah*

Murabahah adalah transaksi jual beli, dimana pihak *BMT* sebagai penjual dan keuntungan disebutkan diawal akad.

Prosedur pembiayaan *murabahah* Pada *Baitul Mall Watamwill (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi.

a) Mitra

Calon mitra datang ke kantor membawa dokumen seperti:

1) Foto copy KTP
2) Foto copy KK
3) Daftar barang yang akan dibeli
4) Laporan keuangan ringkas

b) Administrasi

1) Administrasi kelengkapan dokumen
2) Memberikan formulir pengajuan pembiayaan
3) Menyerahkan berkas ke kabag pemasaran
4) Tausiah ringkas tentang koperasi syariah

c) Kabag Mas

Kabag mas memeriksa permohonan, jjika telah lengkap menyerahkan kepada AO untuk diperiksa kelapangan

1) Kabag mas memeriksa laporan dan menyampaikan apabila ada kekurangan dari laporan AO, dan membuat ksimpulan dari hasil pemeriksaan lapangan

d) Account Officier[44]

1) *Account Officier* memeriksa kebenaran dokumen dilokasi mitra
2) Memeriksa 5 C dari mitra dan menyerahkan kepada Kbag mas
3) Kondisi tempat usaha

e) Komite

1) AO mempresentasikan kondisi dari mitra termasuk borgit dan 5 C.
2) Bagmas menanggapi laporan AO
3) EDP memberikan data cicilan mitra yang mengulangi pembiayaan
4) Memberikan usulan keputusan kepada pemimpin

f) Pimpinan

Pimpinan memutuskan:

1) Apakah akan diberi
2) Jumlah pembiayaan sesuai dengan data dan usulan dari AO, Adm, BAG MAS.
3) Pertimbangan lainnya

[44] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

4) Perikatan perlu dengan borgot, *warrmerkinng*, atau fidusia

5) *Ba'I Bitasaman Ajtil (BBA)*

Ba'I Bitasaman Ajtil (BBA) yaitu sistem jual beli dimana nasabah melakukan pembayaran secara cicilan atau angsuran.

b. Produk Penghimpun Dana *(Funding)*

1) Tabungan Mudharabah adalahh simpanan anggota mitra yang dioperasikan untuk mendapatkan keuntungan, lalu keuntungan tersebut dibagi setiap bulannya antara anggota mitra dengan *BMT.*

Syarat- pembukaan tabungan diantaranya:[45]

a) Mengisi formulir pembukaan tabungan
b) Foto Copy kartu identitas diri yang masih berlaku
c) Photo ukuran 3× 4
d) Setoran awal minimal Rp10.000
e) Setoran selanjutnya RP 5.000
f) Saldo minimal yang harus dipelihara sebesar Rp 1.000

2) Tabungan *Mudharabah* masyarakat

[45] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

Tabungan *mudharabah* masyarakat ini diperuntukkan untuk masyarakat umum. Adapaun syarat- syarat pembukaan tabungan diantaranya:

a) Mengisi formulir pembukuan tabungan
b) Foto Copy kartu identitas diri yang masih berlaku
c) Photo 3×4
d) Setoran awal Rp 10.000
e) Setoran selnjutnya minimal Rp 5.000
f) Sado minimal yang harus dipelihara Rp10.000

3) Tabungan Qurban *Mudharabah*

Tabungan qurban mudharabah adalah simpanan dana dari anggota yang digunakan untuk kegiatan qurban pada hari raya idul adha, sehingga penerikan tabungan hanya bisa dilakukan pada waktu yang telah ditentukan.

Syarat pembukaan tabungan yang harus dipenuhi yaitu:[46]

a) Mengisi formulir pembuatan tabungan
b) Foto copy kartu identitas diri yang masih berlaku
c) Photo ukuran 3×4
d) Setoran awal minimal Rp10.000
e) Setoran selanjutnya minimal Rp 5.000
f) Saldo minimal yang dipelihara sebesar Rp10.000

[46] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

4) Tabungan haji *mudharabah* adalah simpanan dari anggota yang digunakan untuk kegiatan haji sehingga penarikan tabungan ini hanya bisa dilakukan pada waktu yang telah ditentukan.

   Syarat pembukaan tabungan haji *mudharabah* yaitu:[47]

   a) Mengisi formulir pembukaan tabungan
   b) Foto Copy kartu identitas diri yang masih berlaku
   c) Photo ukuran 3×4
   d) Setoran awal minimal Rp10.000
   e) Setoran selanjutnya minimal Rp5.000
   f) Saldo minimal yang harus terpelihara sebesar Rp10.000

5) *Deposito mudharabah*

   Deposito mudharabah adalah produk simpanan dalam bentuk investasi berjangka yang dikelola dengan prinsip syariah.

   Adapun syarat pembukaan tabungan yang harus dipenuhi diantaranya:

   a) Mengisi formulir pembukaan tabungan
   b) Foto copy kartu identitas diri yang masih berlaku
   c) Photo ukuran 3×4
   d) Setoran awal minimal Rp500.000

[47] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

e) Jangka waktu minimal 3 bulan

6) Tabungan pendidikan

Tabungan pendidikan adalah simpanan dana yang diajukan untuk pelajar yang dikelola berdasarkan prinsip wadiah/titipan.

Syarat- syarat yang harus dipenuhi yaitu diantaranya:[48]

a) Mengisi formulir pembukaan tabungan
b) Foto copy kartu identitas diri yang masih berlaku
c) Photo ukuran 3×4
d) Setoran awal minimal Rp10.000
e) Setoran selanjutnya minimal Rp3.000
f) Saldo minimal yang harus dipelihara sebesar Rp10.000

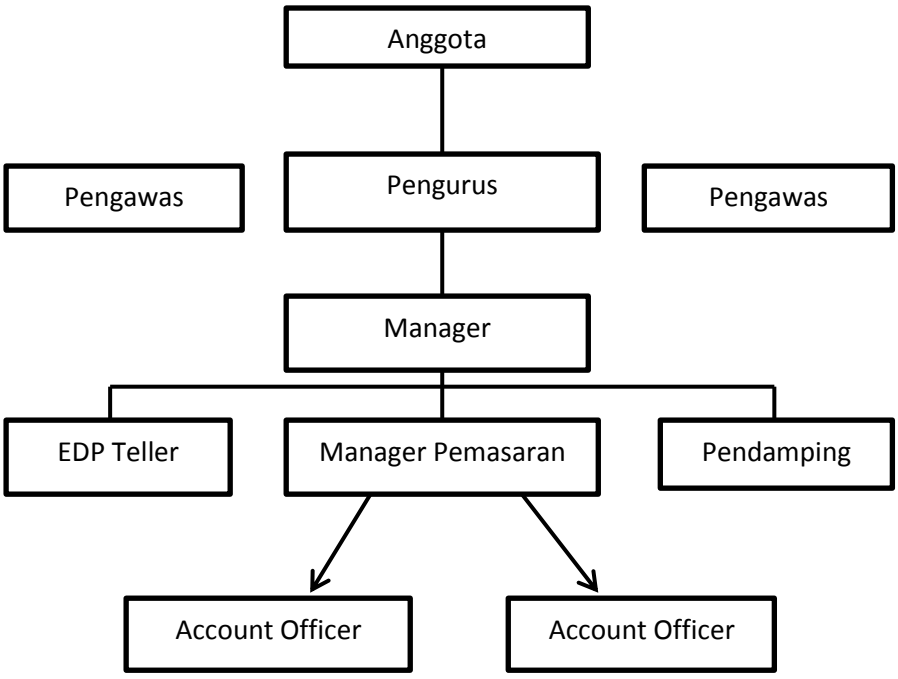
[48] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

4. Struktur organisasi *BMT Al- Hijrah*[49]

BMT Al- Hijrah akan memberikan gambaran struktur organisasi secara ringkas tentang tugas dan wewenang masing-masing bagian yang terkait dalam sistem operasional *BMT* yang berlandaskan perbankan syariah.

Gambar 4.1

Struktur organisasi *BMT Al-Hijrah* Bukittinggi



Jumlah pengurus sebagai berikut:

a. Pengurus

1) Ketua

2) Wakil ketua

[49] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

3) Sekretaris

4) Wakil sekretaris

5) Bendahara

b. Pengawas

1) Pengawas Syariah

a) DR.H Zuklkifli Djakfar MA

b) H.Gusrizal Lc.MA

c) Hj.Baitar

2) Pengawas Operasional

a) Ferry AB.SE

b) H. Insya Basyuni

c) H. Burmal

c. Pengelola

1) Danuar,S.Sos[50]

2) Mutafis Agus BC.Ak

3) Nila Dasriani S.Pd

4) Rum Mulyani

5) Khairunnisa

Tugas masing-masing bagian yang terkait dalam sisitem operasional *BMT Al- Hijrah* menurut gambar yang telah disediakan yaitu:

a. Pengawas syariah

[50] Brosur Produk- Produk *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi

Melaksanakan tugas unuk mengawasi produk san prosedur dari *BMT Al-Hijrah* sesuai dengan pedoman syariah dan tata cara bagi hasil yang diberlakukan.

b. Dewan Pengawas Operasional

Mengawasi prosedur operasional dan keuangan *BMT Al Hijrah* layaknya pengawas sebuah perusahaan.

c. Dewan Pengurus

Bertugas membuat kebijakan umum dan melakukan pengawas pengawas pelaksanaan kegiatan agar sesuai dengan tujuan utama.

d. Manager

Manager ini bertugas membuat rencana kerja secara periodik yang meliputi rencana pembiayaan, rencana pemasaran, rencana biaya operasional, dan rencana keuangan.

e. Manager pembiayaan

Melakukan kegiatan pembiayaan kepada mitra pembiayaan serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang dilakukan tidak macet.

f. Manager Pemasaran

Melakukan kegiatan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat dan menganalisa proses dana untuk melakukan layak atau tidaknya pembiayaan yang disalurkan.

g. Manager keuangan

Menangani administrasi keuangan, menghitung bagi hasil serta menyusun laporan keuangan, mengerjakan jurnal buku besar, dan menyusun rencana percobaan.

h. Teller

Bertindak sebagai juru penerima uang dan juru bayar,membuat buku kas harian, melayanida membayar pengambilan tabungan.

B. Analisis Tingkat Margin Pembiayaan *Murabahah* Sebelum dan Setelah Adanya Pandemi Coid-19 Pada Baitul Mal Watamwil

1. Faktor yang menyebabkan menurunnya margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *Covid-19* pada *BMT Al- Hijrah.*

   a. Sebelum adanya *Covid-19,* yaitu menurunnya jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah*

   b. Setelah adanya pandemi *Covid-19,* Yaitu menurunnya jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* dan adanya pembiayaan macet.[51]

Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak H.Damuar, S. Sos selaku pimpianan BMT Al-Hijrah Bukittinggi, beliau mengatakan:

"Di BMT Al- Hijrah ini ada beberapa faktor penyebab margin pembiayaan murabahah mengalami penurunan sebelum dan setelah adanya pandemi Covid-19 yaitu menurunnya nasabah yang melakukan pembiayaan muarabahah dan adanya pembiayaan macet pada bulan juli 2020 hingga bulan Februari 2021"

[51] Wawancara Dengan Kepala *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi, kamis 24 Juni 2021

2. Hal yang menjadi penyebab penyusutan/ penurunan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* sebelum adanya pandemi *covid-19 Pada BMT Al-Hijrah*[52]

   Dari Hasil wawancara bersama bapak. H.Damuar mengatakan:

   " *Jumlah nasabah yang melakukan transaksi pembiayaan murabahah memang mengalami penurunan yang lumayan banyak, yaitu dari tahun 2018 yang berjumlah 851 nasabah, pada tahun 2019 turun menjadi 730 nasabah. Dari pandangan kami pihak BMT yaitu:*
   a. *Sebahagian Masyarakat sudah memiliki dana yang cukup untuk kebutuhannya seperti modal untuk usaha*
   b. *Keinginan masyarakat yang tidak ingin memiliki utang dan tidak ingin memiliki kewajiban angsuran perbulannya atas penbiayaan yang mereka ambil*
   c. *Sebahagian masyarakat masih merasa tingkat margin yang ditetapkan BMT sebesar 18% per tahun masih lumayan tinggi"*
3. Hal yang menjadi penyebab penyusutan/ penurunan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* setelah adanya pandemi *covid-19.*

   Seperti yang kita ketahui bersama, pandemi *Covid-19* berdampak kepada hampir semua aspek kehidupan, termasuk ekonomi dan tidak terkecuali pada lembaga keungan syariah. Dari pandangan BMT jika masyarakat tidak memiliki dana/ uang untuk memenuhi kebutuhan atau untuk modal usaha, seharusnya masyarakat semakin banyak melakukan pembiayaan *murabahah*. Tetapi dilihat dari jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* pada tahun 2020 tidak mengalami peningkatan, justru malah turun dari tahun 2019 sebanyak 730 nasabah menjadi 721 nasabah tidak terlalu banyak tapi itu tetap turun, dan tetap menjadi salah satu penyebab menurunnya margin pembiayaan *murabahah*.

[52]Wawancara Dengan Kepala *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi, kamis 24 Juni 2021

ini masih menjadi pantauan pihak BMT karena dari pihak BMT sudah melakukan pelayan yang baik, serta sudah memenuhi standar yang sesuai dengan syariah islam.[53]

Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak H. Damuar, beliay mengatakan: *" Kami pihak BMT tidak mengetahui 100% kenapa nasabah pembiayaan murabahah setelah pandemi(Tahun 2020) ini menurun sebanyak 9 nasabah, justru kami masih berpikir, dalam keadaan pandemi seperti ini, seharusnya nasabah yang melakukan pembiyaan seharusnya bertambah karena masyarakat pasti akan membutuhkan dana untuk memnuhi kebutuhan hidupnya/ untuk modal usahanya"*

4. Hal yang dilakukan *BMT Al- Hijrah* agar jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* mengalami peningkatan.

Untuk meningkatkan jumlah nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* pihak BMT memasarkan produk pembiayaan *murabahah* dengan menerapkan 4P bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu:[54]

a. Produk (*Product)*

Agar jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* meningkat, pihak BMT dapat memberitahukan keunggulan/ kelebihan produk pembiayaan *murabahah* ini kepada calon nasabah sehingga dapat menarik calon nasabah yang sebanyak-banyaknya dan pertumbuhan produk (peningkatan jumlah nasabah) pembiayaan *murabahah* dapat tercapai secara maksimal.

b. Harga *(Price)*

Harga berperan penting untuk meningkatkan pertumbuhan produk pembiayaan *murabahah* pada *BMT Al- Hijrah*. Disini harga

[53] Wawancara Dengan Kepala *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi, kamis 24 Juni 2021

[54] Wawancara Dengan Kepala *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi, kamis 24 Juni 2021

berkaitan dengan tingkat margin yang ditentukan BMT. Calon nasabah harus tahu bahwa penetapan margin/ harga jual sudah layak.

c. Tempat *(Place)*

Lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam meningkatkan pertumbuhan produk pembiayaan *murabahah* di *BMT Al-Hijrah*. Dilihat dari tempatnya *BMT Al-Hijrah* sudah berada pada lokasi yang tepat karena dekat dengan pusat perbelanjaan yaitu pasa bawah aur tajungkang, transpotasi yang mudah karena terletak di tepi jalan raya, juga fasilitas yang dimiliki BMT cukup baik seperti adanya tempat parkir yang memadai.

d. Promosi (*Promotion)*

Dengan melakukan promosi, pihak BMT dapat menyampaikan informasi mengenai produk pembiayaan *murabahah* kepada masyarakat. Promosi ini bertujuan untuk menyebarkan informasi, membujuk dan meningkatkan pangsa pasar sasaran atas BMT dan produk supaya masyarakat menerima dan loyal pada produk yang ditawarkan.

Promosi yang digunakan pihak BMT berupa periklanan, personal selling dan promosi penjualan seperti memberitahukan kepada calon nasabah bahwa tingkat margin pembiayaan *murabahah* 18%/ tahun bisa nego.

Dari hasil wawancara bersama bapak H.Damuar, beliau mengatakan:

"*Dalam meningkatkan jumlah nasabah/ produk pembiayaan murabahah pihak BMT ini harus antusias dalam mencari nasabah, baik dalam bentuk promosi, sistem jemput bola. Para kariyawan BMT juga harus mempunyai niat untuk saling tolong-menolong dengan memberikan pembiayaan murabahah kepada calon nasabah yang membutuhkan dana"*

5. Hal yang meyebabkan terjadinya pembiayaan macet pada pembiayaan *murabahah* setelah adanya pandemi *Covid-19* Pada *BMT Al-Hijrah*

   a. Kurang hati- hatinya kariyawan BMT dalam melihat karakter calon nasabah pembiayaan *murabahah*[55]

   b. Faktor ekonomi/ pendapatan masyarakat yang menurun selama adanya pandemi *Covid-19.*

   Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak H. Damuar, beliau mengatakan:

   "Faktor utama penyebab pembiayaan macet adalah faktor ekonomi dan kurang hati- hatinya kariyawan BMT dalam melihat karakter calon nasabah apakah nantinya sanggup dalam membayar pembiayaan yang diambilnya . Dimana seperti yang kita ketahui pada saat sekarang ini Pandemi Covid-19 sudah melumpuhkan roda perekonomian masyarakat tidak terkecuali para UMKM. Dengan adanya pandemi ini membuat pendapatan masyarakat mengalami kemerosotan, dengan dampak buruk pandemi ini, membuat para nasabah yang melakukan pembiayaan tidak dapat membayar angsuran pembiayaannya dengan tepat waktu ataupum ditunda"

[55] Wawancara Dengan Kepala BMT Al- Hijrah Bukittinggi, kamis 24 Juni 2021

6. Tindakan apa yang dilakukan *BMT Al- Hijrah* Untuk menangani/ meminimalisir Pembiayaan Macet.

Ada beberapa hal yang dilakukan *BMT Al- Hijrah* untuk meminimalisir pembiayaan macet yaitu:

a. Menerapkan prinsip 5C (*Character, Chapasity, Capital, Collateral dan Condition).*

1) Character

Yaitu sifat atau watak seseorang yang akan diberikan pembiayaan harus dapat dipercaya. Dari sifat dan watak ini dapat menjadi suatu ukuran tentang kemauan nasabah dalam membayar.

Character dasar pembiayaan yaitu kepercayaan, dan yang mendasari suatu kepecayaan itu adalah adanya keyakinan dari pihak bank calon peminjam memiliki moral, watak, ataupun sifat-sifat pribadi yang baik dan bertanggung jawab dalam menjalankan usahanya.

Tujuan penilaian character ini yaitu untuk mengetahui sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta kemauan untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan. Pihak bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai komitmen terhadapa pembayaran kembali pembiayaan yang dilakukannya.

2) *Capacity*

merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar. Penilaian ini melihat bagaimana nasabah mampu mengelola bisnisnya. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya dalam mengembalikan pinjaman yang diambil. Kemampuan keuangan calon nasabah sangat penting karena merupakan sumber utama pembayaran. Semakin baik kemampuan keuangan calon nasabah, maka semakin baik kemungkinan kualitas pembiayaan, dan artinya dapat dipastikan bahwa pembayaran yang diberikan BMT sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

3) *Capital*

Prinsip *capital* yaitu untuk menganalisis dari mana saja sumber modal yang ada, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman. Modal sendiri akan menjadi bahan pertimbangan pihak BMT sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab nasabah dalam menjalankan usahanya, karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha. Modal merupakan aspek financial yang sangat penting dalam analisis permohonan pembiayaan.

4) *Collateral*

Yaitu jaminan yang diberikan calon nasabah yang melakukan pembiayaan baik yang besifat fisik maupun non fisik,

jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diabil oleh nasabah. Jaminan ini harus diteliti keabsahan dan kesempurnaanya, sehingga jika terjadi suatu masalah, maka jaminan yang dititipkan dapat dipergunakan sebaik mungkin. Pihak bank syariah juga perlu mengetahui minat pasar terhadap agunan yang diserahkan oleh calon nasabah mudah untuk diperjual belikan.

Manfaat *collateral* adalah sebagai suatu alat pengamanan apabila usaha yang dibiayai dengan pembiayaan tersebut gagal karena nasabah tidak mampu melunasi hutangnya. Jaminan yaitu alat pengamanan menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun waktu yang akan datang disaat pembiayaan tersebut harus dilunasi. Hasil penjualan aguana digunakan sebagai sumber pembayaran kedua oleh nasabah yang melakukan pembiayaan,

5) *Condition*

Merupakan situasi dan kondisi politik, sosial, skonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan suatu saat mempengaruhi kelancaran usaha calon nasabah. Dalam menilai nasabah hendaknya pihak bank menilai kondisi ekonomi dan sosial, penilaian atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar- benar memiliki prospek yang baik. Pihak bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang.

b. Menagih secara rutin dan terus menerus agar nasabah juga bertanggungjawab atas kewajibannya dalam mengembalikan pembiayaan yang dia ambil.[56]

c. Memberikan perpanjangan waktu kepada nasabah tetapi tingkat margin tidak ditambah/ tetap seperti kesepakatan diawal.

Berdasarkan hasil wawancara bersama bapak H.Danuar, beliau mengatakan bahwa:

" *Untuk meminimalisir pembiayaan macet disini kami (Pihak BMT) menerapkan prinsip 5C* (*Character, Chapasity, Capital, Collateral dan Condition) dan juga menagih secara terus- menerus supaya nasabah itu juga mengerti akan kewajibannya untuk pengembalian angsuran pembiayaan yang diambilnya, serta memberikan perpanjangan waktu, namun margin tidak ditambah, karena kita juga harus saling tolong-menolong"*

7. Hal yang dilakukan *BMT Al-Hijrah* agar tingkat margin (keuntungan) Pembiayaan *Murabahah* yang didapatkan tetap stabil/ meningkat.

    a. Meningkatkan promosi untuk menarik perhatian nasabah agar tertarik dalam melakukan pembiayaan *murabahah*[57]

    b. Meningkatkan pelayanan yang lebih baik dari sebelummya agar calon nasabah merasa lebih dilayani dalam bertransaksi

Dari hasil wawancara bersama bapak H.Damuar, beliau mengatakan bahwa:

"*Tindakan yang dilakukan BMT Al-Hijrah untuk meningkatkan margin (keuntungan) dari pembiayaan murabahah yaitu tidak jauh berbeda dari yang dilakukan BMT agar produk pembiayaan murabahah*

[56] Wawancara Dengan Kepala *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi, kamis 24 Juni 2021

[57] Wawancara Dengan Kepala *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi, kamis 24 Juni 2021

mengalami peningkatan dan dikenali oleh masyarakat banyak yaitu mempromosikan kepada masyarakat tetang pembiayaan murabahah, memberitahukan keunggulan/ kelebihan pembiayaan murabahah, memberitahukan masyarakat bahwa pembiayaan murabahah itu mudah dan tidak ribet, serta bisa memberitahukan margin pembiayaan murabahah yang ditetapkan BMT adalah 18% per tahun bisa nego"

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di *Baitul Mal Watamwil (BMT) Al- Hijrah* Bukittinggi, serta berdasarkan fakta dilapangan dapat diambil kesimpulan:

1. Faktor- faktor yang menyebabkan menurunnya margin keuntungan pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *Covid-19* di *BMT Al- Hijrah* yaitu menurunnya jumlah nasabah yang melakukan transaksi pembiayaan *murabahah*, dan adanya pembiayaan macet.
2. Hal yang menjadi penyebab penyusutan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah pandemi *Covid-19* di *BMT Al- Hijrah* yaitu masyarakat yang merasa tingkat margin yang di tetapkan *BMT Al-Hijrah* masih tinggi yaitu sebesar 18% pertahunnya.
3. Pembiayaan macet pada pembiayaan *murabahah* setelah adanya pandemi *Covid-19* di *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi disebabkan karena kurang hati-hatinya kariyawan *BMT* dalam melihat karakter calon nasabah yang akan melakukan pembiayaan *murabahah* dan faktor ekonomi (pendapatan) masyarakat yang menurun karena dampak *Covid-19.*
4. Untuk meningkatkan margin (keuntungan), *BMT Al-Hijrah* meningkatkan strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* dengan memakai strategi bauran pemasaran 4P (*marketing mix)* yaitu *Product, Price, Place*

dan *Promotion* dan menurunkan margin tetap BMT Al- Hijrah dari 18% Menjadi 17/16 % pertahunnya.

B. Saran.

Setelah melakukan penelitian ini, maka peneliti dapat mengemukakan beberapa saran, adapun saran diantaranya yaitu:

1. Bagi *BMT Al- Hijrah* Bukittinggi diharapkan dapat meningkatkan promosi dan kualitas produk pembiayaan *murabahah* agar dapat meningkatkan margin (keuntungan) yang didapatkan.
2. Bagi akademik diharapkan mampu menambah wawasan mengenai analisis tingkat margin pembiayaan *murabahah* sebelum dan setelah adanya pandemi *Covid-19.*
3. Bagi peneliti selanjutnya semoga bisa memperluas variabel penelitian sehingga hasilnya lebih baik/ maksimal lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Afrida, Yenti. 2016. Analisis Pembiayaan *Murabahah* di Perbankan Syariah: *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*.Vol.1 No.2

Antonio,Syafi'i Muhammad. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*. Depok: Gema Insani.

Anwar, Amelia Dan Hakim Lukmanul. 2017. Pembiayaan *Murabahah* Pada Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Indonesia: *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Flantropi Islam*, vol. 1, no. 2.

Ari Bowo, Ferdian. 2013. Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Profitabilitas: *Jurnal Studia Akuntansi Dan Bisnis*.Vol.1 No.1.

Ascarya. 2013. *Akad Dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Dewi,Anggadini Sri. 2013. Penerapan Margin Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT As- Salam Pacet- Cianjur: *Majalah Ilmiah UNIKOM*. Vol.9 No. 2.

Firdaus, Rahmat dan Melisantri Oktavia. 2020. *Kesesuaian Fatwa DSN MUI No.4 Tahun 2000 Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri KCP Padang Panjang*: *Jurnal Ekonomika Syariah: Journal Of Economic Studies*. Vol.4 No.2

Handayani, Fitri Dan Syaifullah Eef. 2016. Implementasi Fungsi Bayt Al- Maal Dan Pengelolaannya Pada BMT Al- falah: *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*. Vol.8 No.2.

Hanoatubutun, Slipa. 2020. Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia. Sulawesi Selatan: *Jurnal Education, Psihcologi and conselling*. Vol.2 No.1.

Hanum, Zulia. 2014. Analisis Penerapan Transaksi *Murabahah* Pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Gebu Prima Medan: *Jurnal Iilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*. Vol.14 No.1

Haryoso Lukman. 2017. Penerapan Pembiayaan Syariah (*Murabahah*) Pada BMT Bina Usaha Di Kabupaten Semarang: *Jurnal Law And Justice*. Vol. 2 No. 1.

Husnan, Suad dan Een Pudjiastuti. 2004. *Dasar- dasar Manajemen Keuangan.* Yogyakarta: AMP YKPN.

Ilyas, Rahmat. 2015. Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah: *Jurnal Penelitian*. Vol.9 No.1.

Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada media Group

Ismanto, Kuat. 2015. Pengelolaan Baitul Maal Pada Baitul Maal Watamwil Dikota Pekalongan:*Jurnal Penelitian*. Vol. 12 No. 1.

Karim, Adiwarman, 2010. *Bank Islam*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada

Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Mayasari, Silvina dan Clavinda Indrawari. 2018. Efektifitas Media Sosial Instagram Dalam Publikasi Hut Musem Nasional Indonesia (MNI) Kepada Masyarakat: *Jurnal Komunikasi*. Vol.9 No.2

Melina, Ficha. (2020). Pembiayaan *Murabahah* Di Baiti Maal Watamwil (BMT): *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance*. Vol. 3 No. 2.

Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Rusyd, (Beirut: Bidayarul Mujtihad wa Nihyatul Muqtashid Darul- Qalam, 1988), Vol,II hlm. 216

Muhammad. 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers

Mujiatun, Siti. 2013. Jual Beli Dalam Perspektif Islam: Salam dan Istisna': *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis* Vol.13 No. 2

Munawir S. 2007 *Analisa Laporan Keuangan.* Yogyakarta: Liberty

Neolaka, Amos. 2014. *Metode Penelitian Dan Staistik*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

Nur Afif, Zaim. 2014. Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* Terhadap Laba Melalui Variabel Intervening Pembiayaan Bermasalah Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2009-2013: *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*. Vol.1 No.8

Rijali, Ahmad. 2018. Analisis Data Kualitatif: *Alhadharah:Jurnal Ilmu Dakwah.* Vol.17 No.33

Soemitra, Andri. 2010. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Sudarsono, Heri. 2003. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia.

UU No.10 Tahun 1998 dalam pasal 1 nomor 2

Widjajoatmaja, Dhodi Ananta Rivandi dan Cucu Sholihah. *Akad Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Dalam Bentuk Akta Otentik Implemetasi, Rukun, Syarat, dan Prinsip Syariah*, Malang: PT. Cita Intras Selaras.

Yulianti, Rahmani Timorita. 2008. Asas- Asas Perjanjian (Akad) Dalam Hukum Kontrak Syariah: *Jurnal Ekonomi Islam*. Vol.11 No.1.