

ETNIK : Jurnal Ekonomi – Teknik

ISSN: 0000-0000 (Printed);000-000 (Online)
Jurnal Homepage <https://etnik.rifainstitute.com>

ANALISIS PENDAPATAN MURABAHAH

Daud Abdul Kholik, Azmi Assidiqi

DOI:

Sekolah Tinggi Agama Islam (STAI) Bandung

daudabdul@gmail.com

Azmi.assidiqi158@gmail.com

Informasi Artikel

Histori Artikel:

Diterima **10 Oktober 2021**

Direvisi **15 Oktober 2021**

Disetujui **25 Oktober 2021**

Email Author:

daudabdul@gmail.com

Azmi.assidiqi158@gmail.com

Abstract

This study aims to determine the level of development of murabahah margin income and determine the determination of murabahah financing margins at BMT Tamzis Cimahi Branch.

In this study the authors conducted research using descriptive qualitative research methods with a case study approach, namely research conducted in depth about aspects of the social environment including humans in it, either individually, in groups, or in the environment around BMT Tamzis Cimahi branch.

The conclusion that can be drawn from this study is that the factors in determining the murabahah margin are based on the ceiling value and financing period and are analyzed using the 5C + 1S analysis principle including character, capacity, capital, condition, collateral, and sharia and the level of income development in BMT. Tamzis Cimahi branch experienced ups and downs from year to year where it can be seen from 2012 to 2016 the average income was Rp.262,183,200 with a total income of Rp.1,310,916,000 with details in 2013 it decreased by Rp.19,026,000 and decreased again. in 2014 with a total decrease of IDR 184,655,000. however, in 2015 the murabahah contract at BMT Tamzis increased again by Rp. 117,193,000 and in 2016 it increased again from the previous year of Rp. 70,409,000. The determination of the murabahah financing margin at BMT Tamzis undergoes several stages including starting with fundraising, deposit contracts, BMT, financing products, goods and then setting margins to generate income for BMT and 'attayya.

Keyword– Analysis, Revenue, Margin, Murabahah

Abstrak

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui tingkat perkembangan pendapatan margin murabahah dan mengetahui penentuan margin pembiayaan murabahah di BMT Tamzis Cabang Cimahi.

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus yaitu penelitian yang dilakukan secara mendalam tentang

aspek lingkungan sosial termasuk manusia di dalamnya baik individu, kelompok, atau di lingkungan sekitar BMT Tamzis cabang Cimahi.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini bahwa faktor-faktor dalam penentuan margin murabahah adalah berdasarkan nilai plafon dan jangka waktu pembiayaan dan dianalisa menggunakan prinsip analisis 5C + 1S diantaranya character, capacity, capital, condition, collateral, dan syariah dan tingkat perkembangan pendapatan di BMT Tamzis cabang Cimahi mengalami pasang surut dari tahun ke tahun dimana terlihat dari tahun 2012 hingga tahun 2016 rata-rata dari pendapatan yakni Rp262.183.200 dengan total pendapatan Rp1.310.916.000 dengan rincian di tahun 2013 mengalami penurunan sebesar Rp19.026.000 dan mengalami penurunan kembali ditahun 2014 dengan total penurunan Rp184.655.000. akan tetapi pada tahun 2015 akad murabahah di BMT Tamzis mengalami kenaikan kembali sebesar Rp117.193.000 dan pada tahun 2016 mengalami kenaikan kembali dari tahun sebelumnya sebesar Rp70.409.000. Adapun penentuan margin pembiayaan murabahah di BMT Tamzis mengalami beberapa tahap diantaranya dimulai dengan penghimpunan dana, akad simpanan, BMT, Produk pembiayaan, barang dan kemudian penetapan margin hingga menghasilkan pendapatan untuk BMT dan 'attayya.

Kata Kunci – Analisis, Pendapatan, Margin, Murabahah

Pendahuluan

Akad murabahah yang diterapkan di Tamzis Cabang Cimahi melalui produk yang disebut dengan pembiayaan ikhtiar utama syariah berupa produk yang dijadikan sebagai pemenuh kebutuhan bagi para anggota, baik berupa kepemilikan kendaraan, rumah, hingga barang-barang elektronik sehingga diharapkan melalui produk ini para anggota memperoleh kebutuhan sesuai dengan syariah, aman, mudah dan menguntungkan. Namun tidak terlepas dari itu produk yang menggunakan akad murabahah ini harus tetap diminati dan digunakan supaya tujuan dari adanya produk ini tercapai salah satunya melalui penetapan persentase margin.

Hasil wawancara dari Pak Umar Farukh, S.T selaku Manajer Area Bandung tentang seputar pendapatan pada produk ini diawali pencarian barang yang diinginkan baik oleh pihak anggota, kemudian setelah didapatkan barang yang akan dibeli, pihak Anggota mengajukan pembiayaan murabahah kepada KSPPS, proses selanjutnya adalah KSPPS melakukan jual beli dengan pihak penjual mengenai barang yang akan dibeli atas permintaan anggota, setelah itu pihak KSPPS memberikan nota harga kepada pihak anggota mengenai barang yang telah di biayai oleh pihak KSPPS. Dalam proses akad Tamzis memberikan ajuan harga yang telah ditambahkan dengan margin, kemudian pihak anggota boleh melakukan negosiasi hingga kesepakatan di setujui bersama, setelah mendapatkan mufakat, maka dilakukanlah akad Murabahah tersebut. Dengan proses yang dikatakan sangat transparan dan syariah, anggota diharapkan terus berkontribusi dalam akad murabahah ini karena berpengaruh terhadap kesejahteraan atau pendapatan Tamzis.

Produk pembiayaan murabahah pada Tamzis memiliki perkembangan yang cukup signifikan dan mengalami kenaikan dan penurunan setiap tahunnya dari mulai 2012 hingga 2016. Adapun posisi perkembangan pembiayaan murabahah sebagai berikut :

Tabel 1.1
Posisi Perkembangan Pembiayaan Murabahah
Di KSPPS Tamzis Cabang Cimahi

NO	TAHUN PERIODE	Σ Pendapatan
1	2012	327.238.000
2	2013	308.212.000
3	2014	123.557.000
4	2015	240.750.000
5	2016	311.159.000
JUMLAH		1.310.916.000

Sumber : Diolah dari Laporan Keuangan KSPPS Tamzis Cimahi

Dari tabel di atas maka dapat diketahui bahwa perkembangan pendapatan margin pembiayaan murabahah pada Tamzis Cabang Cimahi pada tahun 2012 - 2016 sebesar Rp. 1.310.916.000,- rupiah dan mengalami pasang surut setiap tahunnya, sehingga dapat dikatakan minat terhadap akad murabahah kurang diminati oleh anggota, padahal akad murabahah bisa menambah pendapatan yang besar terhadap BMT dan anggota, sehingga diharapkan BMT dapat menjadi kantor yang mandiri dan anggota pun dapat memiliki hasil yang baik sehingga dapat membantu perekonomian bagi anggota itu sendiri.

Metode

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskripsi kualitatif dan metode studi kasus. Penelitian deskriptif merupakan suatu bentuk penelitian yang menggambarkan fenomena sosial secara lebih jelas. Penelitian ini berfokus pada aspek-aspek tertentu dan seringkali menunjukkan hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya (S. Nasution 2001). Metode penelitian kualitatif menurut (Sugiyono 2008) disebut juga dengan metode artistik karena proses penelitian yang bersifat seni dan disebut dengan metode interpretive karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.

Adapun jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus (case study) yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara mendalam tentang suatu aspek lingkungan sosial termasuk manusia di dalamnya. Pendekatan ini dilakukan terhadap seorang individu, sekelompok manusia, lingkungan manusia, atau lembaga sosial (S. Nasution 2001). Peneliti menggunakan metodologi deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus karena penelitian ini bertujuan untuk meneliti dan menganalisa untuk kemudian memahami dan menjelaskan konsep pendapatan margin pada akad murabahah di KSPPS Tamzis Cabang Cimahi.

Hasil dan Pembahasan

1. Faktor-faktor Dalam Penentuan Margin Murabahah di BMT Tamzis Cabang Cimahi

Pembuatan dan penyusunan analisis pembiayaan dalam rangka pemberian pembiayaan merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam melaksanakan prinsip kehati-hatian pada kegiatan di BMT Tamzis Cabang Cimahi, guna mengetahui kelayakan permohonan pembiayaan dan usahanya, kemampuan dan kesanggupan yang bersangkutan melunasi kewajibannya, serta

risiko yang terkait yang mungkin timbul sehubungan dengan pemberian pinjaman tersebut.

Dalam proses analisis pembiayaan BMT Tamzis Cabang Cimahi menggunakan prinsip analisis 5C+1S analisis tersebut menjadi awal mula pelaksanaan akad murabahah dan menghasilkan pembiayaan murabahah dengan faktor penentuan margin murabahahnya adalah nilai plafon dan jangka waktu pembiayaan dalam menentukan margin murabahah di BMT Tamzis Cabang Cimahi. Realisasinya prinsip 5C+1S ini benar-benar telah diterapkan di BMT Tamzis Cabang Cimahi sebagai acuan/dasar dalam memutuskan kelayakan pembiayaan guna menghindari resiko-resiko yang terjadi.

Karakter adalah sifat atau watak seseorang. Harus ada kepercayaan yang tulus terhadap sifat atau karakter orang yang menerima dana tersebut. Dalam hal ini, pihak BMT Tamzis Cabang Cimahi sebagai pemodal harus benar-benar yakin bahwa anggota memang memiliki reputasi yang baik, artinya selalu menepati janji. Kepribadian merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan ketika memutuskan untuk memberikan dana, karena merupakan salah satu prinsip yang sangat penting, menyangkut kepribadian, sifat atau karakter calon anggota dan segala aspek kejujuran. (Pertawataatmadja 1992). Jika karakter calon anggota tidak baik, maka calon anggota sudah pasti tidak layak untuk dibiayai. Menurut Pak Umar Farukh karakter seseorang dapat dilihat dari situasi rumah tangga dan penilaian dari lingkungan masyarakat sekitar dan pengecekan angsuran sebelum dan angsuran ditempat lain.

Kapasitas atau kemampuan berhubungan langsung dengan karakter calon anggota dalam kaitannya dengan kemampuan calon anggota dalam melunasi kewajibannya (Antonio 2001). Kemampuan calon anggota dalam menjalankan usahanya harus diketahui oleh pihak BMT Tamzis Cabang Cimahi. Kemampuan usaha akan memberikan kejelasan kepada Analisis sampai sebatas mana jumlah besar atau kecilnya pendapatan seseorang/badan usaha dari waktu ke waktu. Kemauan dan kemampuan adalah dua hal yang saling berhubungan. Jika calon anggota mempunyai kemampuan mengangsur namun tidak memiliki kemauan adalah percuma. Demikian sebaliknya, apabila calon anggota punya kemauan untuk mengangsur tetapi tidak ada kemampuan ya sama saja. Seperti yang dijelaskan dalam: Hadits Nabi riwayat jama'ah:

... مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ

“Menunda-nunda (pembayaran) yang dilakukan oleh orang mampu adalah suatu kezaliman”

Menurut (A. Karim 2011) Kemampuan calon anggota dapat dinilai dari pendapatan pelamar. Contoh : Jika pemohon adalah karyawan pabrik, maka kita bisa melihat data dari slip gaji, misalnya tidak ada slip gaji, kita bisa menggunakan Surat Keterangan Penghasilan. Jika pemohon adalah seorang pembangun atau pekerja proyek, mereka dapat ditanya berapa pendapatan harian mereka. Namun jika pemohon adalah seorang pengusaha, maka dapat dihitung dari omzet penjualan/neraca/pembukuan usaha. Penghasilan seseorang/pengusaha yang memenuhi kriteria BMT juga diharapkan dapat mengembalikan pinjaman di masa yang akan datang, begitu pula sebaliknya. Untuk mencapai fungsi analisis pembiayaan, penilaian yang harus dilakukan oleh BMT meliputi berbagai aspek terkait.

Modal atau capital adalah kekayaan yang dimiliki oleh calon anggota, modal menyangkut kondisi keuangan calon anggota secara riil (Yeni. S. J. Nasution 2015). Menurut Pak Umar Farukh (Manajer Area Bandung) BMT Tamzis, dalam mengajukan pembiayaan, modal/harta (harta bergerak/harta tidak bergerak) yang dimiliki anggota harus lebih besar dari jumlah pembiayaan yang diajukan. Misalnya, jika aset tersebut berupa mobil, perlu diketahui apakah mobil tersebut miliknya atau masih menjadi tanggungan pihak lain. Kenapa BMT harus tahu sejauh itu? Karena untuk mengetahui seberapa besar rasio tingkat likuiditas dan solvabilitas serta untuk melihat

komitmen calon anggota terhadap usaha yang digelutinya. Namun satu hal yang perlu diwaspadai adalah jika usaha calon anggota pembiayaan yang struktur permodalannya kebanyakan dari luar (bukan modal sendiri) maka hal ini akan menyebabkan kerawanan pembiayaan bermasalah. (Muhammad Ma'rur 2020).

Faktor kondisi ekonomi, baik mikro/makro, merupakan faktor eksternal yang secara tidak langsung mempengaruhi usaha calon anggota di masa yang akan datang. Faktor eksternal merupakan faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan. Jika pelamar adalah karyawan maka penghasilannya tergantung pada perusahaan. Namun bagi perusahaan aspek ini sangat berpengaruh. Karena menyangkut hidup dan matinya perusahaan. Menurut (Muhammad 2005) Dalam melakukan analisis pembiayaan, data yang harus dievaluasi adalah mengenai siklus usaha calon anggota yang bersangkutan, bagaimana risiko atau prospek pekerjaan atau usaha di masa yang akan datang, faktor eksternal yang mempengaruhi yaitu: Kebijakan pemerintah yang tidak menguntungkan swasta, tidak ada bisnis yang lepas dari aspek ini. Setiap regulasi pasti selalu ada konsekuensi tertentu, misalnya kenaikan Bahan Bakar Minyak (BBM) yang berdampak pada kebutuhan pokok masyarakat juga meningkat. Kemudian penutupan tambang backfill yang belum pulih juga dapat menimbulkan kredit macet. Solusi yang dilakukan oleh BMT Tamzis adalah melalui musyawarah untuk mufakat atau komunikasi keluarga. Agar tidak masuk ke lembaga lelang, BMT menyarankan kepada anggota bagaimana jika agunan tersebut dijual bersama-sama agar tidak sepihak. Biasanya anggota takut jika jaminannya akan dilelang. Kondisi ekonomi, ketika ekonomi sedang booming maka akan bangkit Misalnya bisnis properti, mobil, dan lain-lain. Begitu juga sebaliknya jika menurun maka bisnis juga akan menurun. Persaingan industri, keadaan persaingan dalam suatu industri tergantung pada lima kekuatan persaingan utama, yaitu masuknya pendatang baru, ancaman produk substitusi, daya tawar pembeli, daya tawar pemasok, dan persaingan antar perusahaan yang sudah ada.

Collateral adalah barang-barang yang diserahkan calon anggota sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Menurut Pak Umar Farukh, S.T jaminan adalah alternatif terakhir untuk ikatan dengan anggota yaitu sebagai bentuk pengamanan asset. Jaminan di Tamzis biasanya adalah objek dari jual belinya.

Menurut (Widodo 2010) prinsip syariah diterapkan untuk melihat apakah bidang usaha calon anggota pembiayaan tidak bertentangan dengan syariah dan untuk memeriksa apakah kebutuhan pembiayaan sesuai dengan jenis pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Contoh: calon anggota mengajukan pembiayaan untuk membangun/renovasi tempat karaoke ke BMT dengan menggunakan akad murabahah, sehingga meskipun akad tersebut sah, transaksi ini haram karena objek transaksinya adalah haram..

Prinsip syariah diterapkan untuk melihat apakah bidang usaha calon anggota pembiayaan tidak bertentangan dengan syariah dan untuk mengkaji apakah kebutuhan pembiayaan sesuai dengan jenis pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Misalnya: ada calon anggota yang mengajukan pembiayaan untuk membangun/renovasi tempat karaoke ke BMT dengan menggunakan akad murabahah, maka meskipun akadnya sah, transaksi ini haram karena objek transaksinya haram.

2. Tingkat Perkembangan Pendapatan Murabahah di BMT Tamzis Cabang Cimahi

Pendapatan adalah arus masuk atau penambahan aktiva atau penyelesaian suatu kewajiban atau kombinasi dari keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi inti major/central operation yang berkelanjutan (regular) dari suatu perusahaan (Santoso 2007).

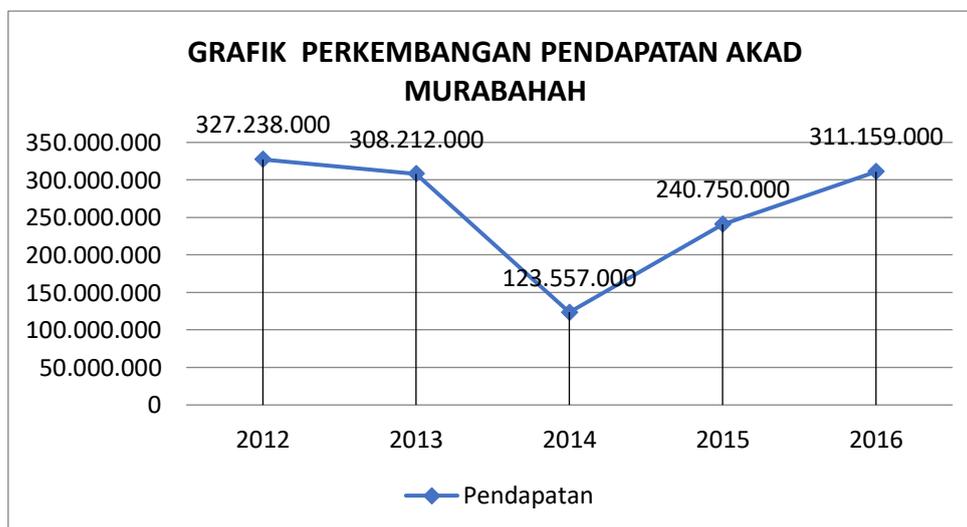
Dari pemaparan pengertian diatas jelas bahwasanya pendapatan merupakan operasi utama

atau operasi inti yang berkelanjutan dan pembentuk operasi pokok yang terus berlangsung, begitupun pada BMT Tamzis Cabang Cimahi. Adapun posisi perkembangan pembiayaan murabahah sebagai berikut :

Tabel 1. Posisi Perkembangan Pembiayaan Murabahah Di BMT Tamzis Cabang Cimahi

N O	TAHUN PERIODE	ΣPendapatan	Ket	Jumlah Naik/Turun
1	2012	327.238.000	-	-
2	2013	308.212.000	Turun	19.026.000
3	2014	123.557.000	Turun	184.655.000
4	2015	240.750.000	Naik	117.193.000
5	2016	311.159.000	Naik	70.409.000
JUMLAH		1.310.916.000		

Gambar 1. Grafik Perkembangan Pendapatan Akad Murabahah



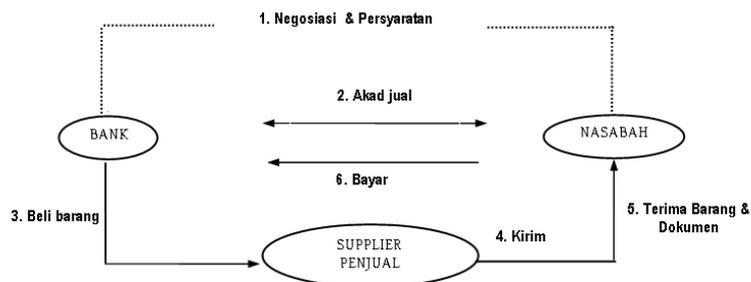
Pada tabel tersebut terlihat data perkembangan pembiayaan akad murabahah, dimana akad murabahah mengalami pasang surut dari tahun Pada tabel tersebut terlihat data perkembangan pembiayaan akad murabahah, dimana akad murabahah mengalami pasang surut dari tahun ke tahun, dimana terlihat dari tahun 2012 hingga tahun 2016 rata-rata dari pendapatan yakni Rp262.183.200 dengan total pendapatan Rp1.310.916.000 dengan rincian di tahun 2013 mengalami penurunan sebesar Rp19.026.000 dan mengalami penurunan kembali ditahun 2014 dengan total penurunan Rp184.655.000. akan tetapi pada tahun 2015 akad murabahah di BMT Tamzis mengalami kenaikan kembali sebesar Rp117.193.000 dan pada tahun 2016 mengalami kenaikan kembali dari tahun sebelumnya sebesar Rp70.409.000.

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Umar Farukh, ST selaku Manajer Area Bandung di BMT Tamzis mengemukakan bahwasanya pada akad murabahah di BMT Tamzis masih mengalami perkembangan dengan tidak stabilnya pendapatan yang didapatkan oleh BMT, hal tersebut karena Akad tersebut kurang begitu diminati oleh anggota dan hanya sebagian saja yang melakukan akad tersebut, disamping akad murabahah bukan menjadi akad utama di BMT Tamzis.

3. Penetapan Margin Keuntungan Pembiayaan Murabahah di KSPPS Tamzis Cabang Cimahi.

Gambar 2. Penyaluran Dana Akad Murabahah Di BMT Tamzis Cabang Cimahi

Skema Teknis Perbankan-penyuluran dana Murabahah



Pada gambar bagan tersebut adalah proses dari penyaluran dana akad murabahah yang ada pada BMT Tamzis cabang cimahi. Proses aliran dana akad murabahah tersebut mengalami beberapa tahapan, yaitu :

a. Penghimpun Dana

Penghimpunan dana adalah kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito/ surat berharga lainnya. Dalam BMT Tamzis cabang Cimahi pelaku penghimpun dana itu sendiri adalah anggota, karena BMT tidak bisa menghimpun dana yang bukan dari anggota disamping BMT Tamzis bersifat keanggotaan, maka perlu menjadi anggota terlebih dahulu apabila seseorang ingin menjadi penghimpun dana. Pada Tahapan ini penghimpun dana memberikan dana berupa simpanan pokok sebesar Rp10.000,- kepada pihak BMT Tamzis yang hanya dibayar satu kali dalam keanggotaan dan simpanan wajib sebesar Rp50.000,- yang dibayar 1 tahun sekali dalam keanggotaan. Di BMT Tamzis sendiri keanggotaan belum sepenuhnya mampu memenuhi dana yang dibutuhkan oleh anggota dan masih mendapat dana tambahan di kantor pusat BMT Tamzis.

b. Akad Simpanan

Salah satu dari fungsi dari BMT adalah menghimpun dana dari masyarakat antara lain melalui simpanan yang dikemas dalam produk-produk simpanan syariah. Pada BMT Tamzis produk simpanan dibentuk menjadi beberapa produk simpanan sesuai dengan tujuan anggota itu sendiri apakah hanya sekedar simpanan dana saja atau dijadikan sebagai modal usaha untuk anggota lain. Adapun beberapa produk BMT Tamzis yang dijadikan sebagai himpunan dana diantaranya simpanan Mutiara, simpanan Pendidikan dan simpanan berjangka.

c. BMT

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu baitul mal dan baitut tamwil. Baitul maal lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infak dan shodaqoh. Sedangkan baitut tamwil sebagai usaha pengumpulan dan dan penyaluran dana komersial. Sesuai dengan pengertian BMT sendiri bahwasanya pada tahapan ini BMT Tamzis berperan sebagai pengumpul dan penyalur dana baik berupa simpanan ataupun sebagai penyalur dana bersifat profit ataupun non profit. BMT Tamzis mengemas bentuk penyaluran dana dengan beberapa bentuk produk pembiayaan salah satu pembiayaan tersebut untuk akad murabahah yang dikemas dalam salah satu produk yakni melalui pembiayaan ikhtiar utama syariah.

d. Produk Pembiayaan

BMT Tamzis mengemas bentuk penyaluran dana dengan beberapa bentuk produk pembiayaan salah satu pembiayaan tersebut untuk akad murabahah yang dikemas dalam salah satu produk yakni melalui pembiayaan ikhtiar utama syariah dengan menggunakan akad Murabahah/jual beli.

e. Akad

Pada tahapan ini seorang anggota dan BMT sedang melaksanakan akad atau kesepakatan yang dilakukan oleh kedua pihak, dimana pada proses ini mengalami beberapa proses seperti pengajuan harga dan margin yang dilakukan oleh BMT kepada anggota, tawar menawar margin yang dilakukan kepada dua pihak hingga terbentuknya kesepakatan bersama.

f. Barang dan margin

Pada tahapan ini terjadilah hasil dari proses akad dimana telah terbentuk mufakat dari barang dan harga yang diterima oleh kedua pihak. Dan pada tahap ini proses penyerahan barang dan pelaksanaan angsuran dilakukan oleh pihak anggota kepada pihak BMT.

g. Pendapatan

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung mau pun tidak langsung (Chumsoni 2013).

Sesuai dengan pengertian pendapat itu sendiri bahwasanya pendapatan pada akad murabahah ini yakni berupa sejumlah uang yang diperoleh dari hitungan margin murabahah, akan tetapi pendapatan tersebut belum termasuk keuntungan yang dihasilkan dari dana para penghimpun dana yang disalurkan kembali kepada anggota itu sendiri berupa 'athaya.

h. 'Athaya

'Athaya adalah bentuk bonus yang diberikan kepada nasabah/anggota yang melakukan simpanan. 'athaya sendiri memberi secara sukarela. Pada tahapan ini seorang anggota yang telah melakukan simpanan dana akan diberikan bonus 'athaya dari BMT Tamzis yakni hasil dari akad murabahah yang diambil dari margin murabahah.

Proses transaksi dari akad murabahah memiliki beberapa tahapan yakni sebagai berikut :

a. Penentuan Barang

Penentuan barang dilakukan oleh pihak anggota yang akan mengajukan pembiayaan, barang tersebut seperti pembiayaan alat elektronik, kendaraan bermotor hingga perumahan. Contoh seorang anggota akan memilih sebuah motor dengan berkunjung ke dealer yang diinginkan oleh anggota.

b. Mengajukan permohonan pembiayaan barang

Pada tahapan ini anggota telah memutuskan barang yang akan dibeli, pihak anggota melakukan permohonan pembiayaan kepada BMT Tamzis dengan mengisi form pengajuan akad murabahah dengan melampirkan alamat dan berkas persyaratan dalam pengajuan pembiayaan barang.

c. Tinjauan Barang

Pada tahap ini, pihak BMT meninjau langsung ke pihak penjual yang menjual barang tersebut. Pada tahap ini BMT melakukan beberapa peninjauan barang seperti harga, kelayakan barang, dan barang yang dijual merupakan barang yang halal dan baik, serta pada tahap ini BMT melakukan peninjauan pada anggota yang memang layak untuk melakukan pembiayaan, seperti tidak memiliki catatan hambatan pembayaran pada lembaga manapun, mengetahui penghasilan dari anggota serta lancarnya anggota dalam simpanan wajib sebesar Rp. 50.000,- per tahun.

d. Proses akad dan negosiasi

Pada proses ini pihak BMT melakukan pertemuan dengan anggota yang akan melaksanakan pembiayaan murabahah. Pada tahap ini pihak BMT memberikan rincian harga barang yang akan di beli serta ketentuan persyaratan dalam akad, yakni keputusan jangka waktu angsuran, nominal angsuran, nominal urun, hingga penentuan margin kepada pihak BMT dengan terlebih dahulu BMT memberikan jumlah harga barang beserta margin yang diperoleh oleh BMT, kemudian dilanjut dengan proses anggota melakukan negosiasi dengan pihak BMT untuk penentuan margin pada pembiayaan barang tersebut dan diakhiri dengan kesepakatan dan penyerahan barang yang di biyai.

e. Angsuran

Angsuran pembiayaan murabahah dilakukan setelah terjadinya akad dan kesepakatan yang disetujui oleh dua pihak. Angsuran dilakukan oleh pihak anggota kepada Tamzis dengan jangka waktu sesuai kesepakatan

SIMPULAN

Faktor-faktor dalam penentuan margin murabahah adalah berdasarkan nilai plafon dan jangka waktu pembiayaan dan dianalisa menggunakan prinsip analisis 5C + 1S diantaranya character, capacity, capital, condition, collateral, dan syariah. Pasang surutnya perkembangan pembiayaan akad murabahah di BMT Tamzis Cabang Cimahi dikarenakan minat anggota terhadap akad murabahah terbilang sangat kecil disamping akad murabahah bukan menjadi akad utama di BMT Tamzis Cabang Cimahi Penentuan akad murabahah di BMT Tamzis mengalami beberapa tahapan diantaranya penentuan barang, pengajuan permohonan barang, tinjauan barang, proses akad dan negosiasi, hingga angsuran.

Penelitian ini hanya menggunakan satu variabel internal saja sebagai Indikator yang mempengaruhi Tingkat Pendapatan. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian lagi untuk variabel internal yang lain atau ditambah dengan variabel eksternal seperti pertumbuhan ekonomi, tingkat inflasi, dll. Perkembangan pembiayaan akad murabahah di BMT Tamzis Cabang Cimahi mengalami pasang surut seperti dari hasil data yang terdapat pada BMT Tamzis Cabang Cimahi dengan kontribusi 19% dari seluruh pendapatan akad-akad lainnya, padahal dalam visi, misi BMT Tamzis jelas terdapat tujuan edukasi masyarakat agar melakukan transaksi sesuai syariah dimana BMT Tamzis harus menjadi wadah masyarakat dalam melaksanakan transaksi terutama jual beli. Selain dari itu pula transaksi murabahah dapat memberi keuntungan yang besar baik untuk anggota BMT itu sendiri dengan di harapkan BMT Tamzis Cabang Cimahi dapat menjadi kantor cabang yang mandiri, maka peningkatan pembiayaan murabahah perlu ditingkatkan.

BIBLIOGRAFI

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. [Google Scholar](#)
- Chumsoni, Amad. 2013. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Margin Pembiayaan Murabahah*. Jakarta: Arsip UI. [Google Scholar](#)
- Karim, Adiwarmen A. 2011. "Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan." [Google Scholar](#)
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan. [Google Scholar](#)
- Muhammad Ma'rur. 2020. "Prinsip 5C Sebagai Instrumen Utama Dalam Analisis Pembiayaan." *ISLAMINOMICS: Journal of Islamic Economic, Business and finance* 10(1): 55–56. [Google Scholar](#)
- Nasution, S. 2001. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: Bumi Aksara. [Google Scholar](#)
- Nasution, Yenny S. J. 2015. "Peranan Pasar Modal Dalam Perekonomian Negara." *HUMAN*

- FALAH: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 2(1): 95–112. [Google Scholar](#)
- Pertawataatmadja, A. 1992. *Apa Dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf. [Google Scholar](#)
- Santoso, Bagus. 2007. *Retribusi Pasar Sebagai Pendapatan Asli Daerah Studi Kasus Di Kabupaten Sleman*. Jakarta: Prisma. [Google Scholar](#)
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*. Bandung: CV Alfabeta. [Google Scholar](#)
- Widodo, Sugeng. 2010. *Seluk Beluk Jual Beli Murabahah Perspektif Aplikatif*. Yogyakarta: Asgard Chapter. [Google Scholar](#)