

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL PADA PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
BERDASARKAN PERSPEKTIF ISLAM DI BMT UGT SIDOGIRI CAPEM
PAJARAKAN (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri KC Lumajang)**

Hayatul Millah¹ Ayik Andriani²

Universitas Islam Zainul Hasan Genggong Probolinggo

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan penetapan harga jual pada pembiayaan *murabahah* berdasarkan perspektif Islam di BMT UGT Sidogiri Capem Pajajaran. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh wawasan tentang topik tertentu. Teknik yang digunakan dalam penelitian kualitatif pada umumnya menggunakan metode wawancara, peneliti terjun langsung ke lapangan agar dapat menanyakan atau mewawancarai para staf BMT, agar data yang diperoleh akurat dan dapat di percaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penetapan harga yang digunakan di BMT UGT yaitu atas dasar negoisasi (tawar-menawar) yaitu dengan membentuk kesepakatan antara kedua belah pihak tanpa adanya unsur paksaan yang berpegangan dengan prinsip-prinsip syariah, penetapan harga akad *murabahah* di BMT UGT Capem Ketompen-Pajajaran berpatokan terhadap jumlah pengajuan pembiayaan dengan ketentuan *margin* antara 2% sd 2,5%, kesesuaian penetapan harga jual pada pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Capem Ketompen-Pajajaran Menurut tinjauan hukum perspektif Islam telah sesuai dengan tuntunan syariah, karena mengacu pada Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah*

PENDAHULUAN

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) adalah Lembaga keuangan yang mempunyai peran yang sangat besar bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat industri modern. LKMS merupakan sebuah lembaga perekonomian mikro syariah yang bergerak di bidang menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat seperti penghimpunan

dana (*wadhiah, mudharabah*) dan penyaluran dana (prinsip bagi hasil, jual beli dan *ijarah*) pada masyarakat (Kusmiyati dan Asmi Nur Siwi, 2007). Penyaluran dana dengan prinsip jual beli dilakukan dengan akad *murabahah, salam, dan istishna*. Sedangkan *murabahah* merupakan akad yang paling dominan yang digunakan dalam melakukan transaksi jual beli. Salah satu bentuk dari Lembaga Keuangan Mikro Syariah adalah Baitul Mal wa Tamwil (BMT).

Pembiayaan dengan akad *murabahah* merupakan pembiayaan yang sangat dominan dan banyak diminati oleh nasabah dalam bertransaksi, akad *murabahah* yaitu akad jual beli dimana penjual harus menyebutkan harga pembelian barang kepada pihak pembeli kemudian pihak penjual mensyaratkan atas laba dengan jumlah tertentu sehingga kedua belah pihak dapat membuat kesepakatan atas laba yang telah disyaratkan.

Pembiayaan dengan menggunakan akad *murobahah* juga menjadi produk yang mempunyai peminat yang paling banyak di BMT UGT Sidogiri, jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* ini mengalami perkembangan yang pesat dari tahun ke tahun. Hal ini terbukti pada tahun 2019 jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* mencapai sebesar 4.210 nasabah dibandingkan dari pembiayaan yang lain seperti: *Musyarakah* sebanyak 2500 nasabah, *mudharabah, Qard, dan Istisna'* berturut turut sebesar 2047, 884, 1121 nasabah.

Jumlah minat nasabah pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Ketompen Padjarakan selalu meningkat setiap tahunnya. Peningkatan setiap tahunnya 13% - 29%. Seperti dari tahun 2017 terdapat 2.596 nasabah pada tahun 2018 meningkat menjadi 2.982 Nasabah atau terjadi kenaikan sebesar 13% dari tahun sebelumnya, pada tahun 2019 meningkat menjadi 4.210 atau persentase sebesar 29%.

Salah satu faktor yang berperan penting bagi BMT UGT Sidogiri dalam meningkatkan jumlah nasabah untuk melakukan pembiayaan adalah penetapan harga. Harga menjadi penting karna dapat menentukan ketertarikan nasabah terhadap suatu produk baik barang maupun jasa, apabila dalam hal penentuan harga suatu barang atau jasa mengalami kesalahan, maka akan mengakibatkan kerugian bagi pihak BMT. Penetapan harga jual pada pembiayaan *murabahah* merupakan unsur penting yang memiliki kaitan erat dengan keberhasilan BMT dalam meningkatkan keuntungan dan juga untuk mempertahankan serta menambah anggotanya yaitu dengan cara memberikan

harga jual pembiayaan *murabahah* yang rendah dan tidak memberatkan terhadap anggota.

LANDASAN TEORI

Penetapan Harga

Harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan atas barang dan jasa atau jumlah nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa (Philip Kotler, 2007). Harga juga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun harga jika terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan. konsep yang lain menunjukkan apabila harga sebuah barang yang di beli oleh konsumen dapat memberikan hasil yang memuaskan, maka dapat dikatakan bahwa penjualan total perusahaan akan berada pada tingkat yang memuaskan, diukur dalam nilai rupiah, sehingga dapat menciptakan pelanggan. Penetapan harga merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan bisnis. Harga menjadi penting karna menentukan laku tidak lakunya suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan harga mengalami kesalahan, maka nantinya akan berakibat fatal dan merugikan perusahaan itu sendiri. Bagi perbankan konvensional harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya komisi, biaya kirim, biaya sewa, dan biaya iuran. Sedangkan harga bagi perbankan yang menggunakan prinsip syariah adalah bagi hasil.

Penetapan harga dalam pembiayaan dilembaga keuangan syariah sekarang ini lazimnya menggunakan metode *going rate pricing* yaitu kebijakanapenentuan harga dengan menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan. Adapun alasannya karena lembaga keuangan syariah berkompetisi dengan bank konvensional. Disamping itu mereka juga berkeinginan untuk mendapatkan nasabah yang bersifat *floating customer*.

Murabahah

Menurut PSAK 102 Akutansi *Murabahah*, menyatakan bahwa *Murabahah* akad jual beli barang dengan harga jual sebesarbiaya perolehan ditambah keuntungan yang di sepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Fatwa DSN NO.04/DSN-MUI/IV/2000 berisi pengertian *murabahah*, yaitu

menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Sebagian produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli (IKAPI, 2009). *Ba'i al-murabahah* sebagaimana didefinisikan oleh ulama fiqh adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Rukun *murabahah* adalah seperti rukun jual beli pada umumnya, yang menurut jumhur ulama' adalah : *aqidain*, adanya objek jual beli, sigat, harga yang disepakati. jika keempat hal tersebut ditemukan, maka jual beli dianggap memenuhi rukunnya. Sedangkan Syarat *Bai' Murabahah* yaitu :

- a. Harga awal harus diketahui oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli), dalam akad *murabahah* penjual wajib menyampaikan secara transparan harga beli pertama dari barang yang akan ia jual kepada pembeli. Sedangkan pembeli mempunyai hak untuk mengetahui harga beli barang. Persyaratan ini juga berlaku bagi jual beli yang sejenis, seperti *Al-isyrak*, *Al-tauliyah*, dan *Al-wadli'ah*.
- b. Besarnya keuntungan harus diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak. Penjual wajib menyampaikan keuntungan yang diinginkan dan pembeli mempunyai hak untuk mengetahui bahkan menyepakati keuntungan yang akan diperoleh oleh penjual. Jika salah satu dari pihak tidak sepakat terhadap keuntungan penjual, maka akad *murabahah* tidak terjadi.
- c. Harga pokok dapat diketahui secara pasti satuannya. Seperti satu dirham, satu dinar, seratus kilogram gandum, satu kwintal beras dan lain-lain. sebab dalam *murabahah*, dan juga dalam jual beli manah lainnya yang dikehendaki adalah adanya transparansi antar harga pokok dan kemungkinan laba yang akan diperoleh. Jika barang yang akan ditransaksikan tidak diketahui satuannya, maka akan sulit menentukan keuntungan yang akan diperoleh.
- d. Akad pertama dalam *murabahah* harus jelas. Jika pada pembelian pertama tidak dilakukan dengan cara yang jelas, maka transaksi *murabahah* dianggap batal.

Fatwa DSN-MUI No. 84 Tahun 2012 Tentang Metode Pengakuan Keuntungan *Al-Tamwil Bi Al-Murabahah* (Pembiayaan *Murabahah*) di Lembaga Keuangan Syariah

Fatwa DSN MUI No. 84 tahun 2012 tentang Metode Pengakuan Keuntungan *Al-Tamwil Bi Al-Murabahah* (Pembiayaan *Murabahah*) di Lembaga Keuangan Syariah.

1. Ketentuan Umum Dalam fatwa ini yang dimaksud dengan:
 - a. Metode proporsional (*Tariqah Mubasyirah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang (harga jual, saman) yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih (*al-asman al-muhasalah*).
 - b. Metode Anuitas (*Tariqah al-Hisab al-Tanazuliyah/Tariqah al-Tanaqusiyyah*) adalah pengakuan keuntungan yang dilakukan secara proporsional atas jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah sisa harga pokok yang belum ditagih (*al-asman al-mutabaqqiyah*).
 - c. *Murabahah* adalah akad jual-beli dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan.
 - d. *At-Tamwil bi al-Murabahah* (Pembiayaan *Murabahah*) adalah *murabahah* di Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dengan cara LKS membelikan barang sesuai dengan pesanan nasabah, kemudian LKS menjualnya kepada nasabah setelah barang menjadi milik LKS dengan pembayaran secara angsuran.
 - e. Harga Jual (*saman*) adalah harga pokok ditambah keuntungan.
 - f. *Al-Maslahah (aslah)* adalah suatu keadaan yang dianggap paling banyak mendatangkan manfaat bagi pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah yang sehat.
2. Ketentuan Hukum

Metode pengakuan keuntungan *Murabahah* dan Pembiayaan *Murabahah* boleh dilakukan secara proporsional dan secara anuitas dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini.
3. Ketentuan Khusus
 - a. Pengakuan keuntungan *murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh para pedagang (*al-tujjar*), yaitu secara proporsional boleh dilakukan selama sesuai dengan *'urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan para pedagang;

- b. Pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* dalam bisnis yang dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh dilakukan secara Proporsional dan secara Anuitas selama sesuai dengan *'urf* (kebiasaan) yang berlaku di kalangan LKS
- c. Pemilihan metode pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* pada LKS harus memperhatikan masalah LKS bagi pertumbuhan LKS yang sehat.
- d. Metode pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* yang *aslah* dalam masa pertumbuhan LKS adalah metode Anuitas.
- e. Apabila LKS menggunakan metode pengakuan keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* secara anuitas, porsi keuntungan harus ada selama jangka waktu angsuran; keuntungan *al-Tamwil bi al-Murabahah* (pembiayaan *murabahah*) tidak boleh diakui seluruhnya sebelum pengembalian piutang pembiayaan *murabahah* berakhir atau lunas dibayar.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh wawasan tentang topik tertentu. Teknik yang digunakan dalam penelitian kualitatif pada umumnya menggunakan metode wawancara, peneliti terjun langsung ke lapangan agar dapat menanyakan atau mewawancarai para staf BMT, agar peneliti mendapatkan data yang akurat dan dapat di percaya. observasi dan dokumentasi, metode dokumentasi di lakukan oleh peneliti bertujuan agar peneliti memiliki bukti yang nyata untuk di jabarkan serta sebagai penegas keaslian dari penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mekanisme Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Sidogiri Capem Ketompen Pajajaran.

Mekanisme penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Capem Ketompen-Pajajaran adalah dengan mengedepankan proses Negoisasi (tawar-menawar) yaitu dengan membentuk kesepakatan antara kedua belah pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Tawar menawar atau negoisasi yang dilakukan didasari atas prinsip-prinsip syariah seperti halnya:

a. Prinsip saling ridho

Yang dimaksud prinsip saling ridho adalah tidak adanya keterpaksaan dari salah satu pihak baik BMT maupun calon anggota didalam melakukan kesepakatan mengenai *margin* yang ditetapkan.

b. Prinsip keadilan.

Yang dimaksud dengan Prinsip keadilan adalah dalam hal penentuan harga jual pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh pihak BMT UGT dan anggota tidak adanya pihak yg dirugikan dan diberatkan.

Penentuan harga jual BMT UGT Sidogiri capem Ketompen Pajajaran didasarkan beberapa pertimbangan seperti:

a. Jangka waktu (tenor)

Jangka waktu adalah periode waktu dilakukannya pengembalian pembiayaan. Di BMT UGT Sidogiri jangka waktu pembiayaan adalah 4 bulan sampai dengan 36 bulan. Apabila jangka waktu pembiayaan pendek maka penetapan *margin* yang ditawarkan akan lebih kecil dan apabila jangka waktu panjang maka *margin* akan lebih besar.

b. Penggunaan dana dan kondisi anggotanya

Penggunaan dana dan kondisi anggota adalah hal yang menjadi pertimbangan BMT UGT Sidogiri dalam hal memberikan keputusan persetujuan harga jual dan jangka waktu pembiayaan serta kemampuan anggota untuk mengangsur setiap bulan. Adapun prinsip-prinsip penilaian yang dijadikan pedoman untuk menilai kelayakan anggota mendapatkan pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan analisis 5C, yaitu *character* (riwayat pembiayaan sebelumnya), *capacity* (kapasitas), *capital*, *condition*, dan *collateral* (jaminan).

Harga jual pada pembiayaan *murabahah* merupakan harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Akibat dari harga jual *murabahah* yang pembayarannya dilakukan secara tangguh adalah timbulnya hutang nasabah yang dilakukan dengan cara pembayaran angsuran.

Pembayaran angsuran adalah pembayaran yang tidak diterima sekaligus (tidak langsung tunai), pembayarannya bisa dilakukan dengan pembayaran musiman atau

bulanan. Dalam pembiayaan angsuran pada pembiayaan *murabahah* terkadang lebih tinggi dari harga tunai.

Mengapresel harga terhadap anggota sesuai dengan harga taksasi. Dimana pada dasarnya perhitungan *margin* (keuntungan) pembiayaan *murabahah* menggunakan akad *murabahah* pembayaran dengan metode flat (metode penetapan harga rata-rata). Dimana pihak BMT UGT menjual barang kepada anggota (pemesan) dengan harga beli ditambah keuntungannya (*margin*) yang mana pihak BMT UGT harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota, sehingga anggota membayar harga barang yang telah disepakati antara kedua belah pihak.

Besaran presentase *margin murabahah* di tentukan sesuai dengan besar kecilnya jumlah pembiayaan yang di ajukan oleh anggota. Di BMT UGT Sidogiri jumlah pembiayaan tertinggi sesuai dengan kebijakan kantor pusat hanya sebesar 50.000.000. besaran presentase pada produk *murabahah* yang ada di BMT UGT Cabang Ketompen-Pajajaran juga di sesuaikan dengan besar jumlah pembiayaan yang di ajukan oleh anggota di setiap bulannya. Contohnya pembiayaan dengan jumlah 500.000-5.000.000 persentase *marginnya* sebesar 2,5%, pembiayaan dengan jumlah 6.000.000-10.000.000 persentase *marginnya* sebesar 2,3%, dan pembiayaan dengan jumlah 11.000.000-50.000.000 persentase *marginnya* sebesar 2%. Akan tetapi pada penentuan harga pembiayaan di BMT UGT dilakukan atas dasar negoisasi yang mana persentase *margin* dapat ditawarkan oleh anggota. Sehingga persentase *margin* bisa kurang dari patok an persentase yang sudah ditetapkan oleh pihak BMT UGT.

Penentuan *margin* memang ditentukan dari pusat tetapi perlu digaris bawahi bahwa persentase *margin* tersebut tergantung pada kebijakan komite atau kepala Capem. Karena yang terpenting bagi pusat tidak melebihi dari batas maksimal dan tidak mengurangi dari batas minimal, namun menurut AO di BMT UGT bahwa melebihi tidak masalah asalkan pihak anggota ikhlas dan tidak merasa terbebani.

Adapun prosedur yang dilakukan oleh pihak BMT dalam setelah AO selesai melakukan *survey* terhadap calon yang mengajukan pinjaman adalah penandatanganan akta perjanjian pembiayaan dengan pengikatan agunan yang dilakukan oleh komite dan calon anggota dihadapan notaris sebagai syarat pencairan dana yang diajukan. Agunan yang disyaratkan oleh BMT sebagai jaminan dapat berupa komoditas atau aset lain

dimaksudkan untuk meminimalisir terjadinya risiko kredit atau kegagalan anggota dalam membayar angsuran.

Pembiayaan yang diajukan peminjam dapat dicairkan dalam jangka waktu paling cepat sekitar 3 hari dengan catatan jika sang peminjam pernah mengajukan pembiayaan ke BMT sebelumnya maka dapat dikatakan anggota lama, sedangkan jangka waktu cair paling lama sekitar 7 hari atau lebih dengan catatan jika sang peminjam tidak pernah mengajukan pembiayaan sama sekali terhadap BMT atau bisa dikatakan anggota baru. Proses analisis jaminan biasanya BMT UGT Sidogiri Capem Ketompen Pajarakan melihat dari beberapa aspek yaitu seperti : kualitas Aset atau komoditas, harga pasar aset, modal calon anggota yang dimiliki sekarang dan dilihat juga dari usaha-usaha yang mereka miliki. Sedangkan untuk Jenis-jenis aset yang dapat dijadikan jaminan seperti: tanah, bangunan, motor, mobil, BPKB, dan lain-lain.

Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Capem Pajarakan

Penetapan harga merupakan aspek yang sangat penting bagi BMT UGT Capem Ketompen-Pajarakan dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi penting karna menentukan laku tidak lakunya suatu produk barang atau jasa tersebut. Jika dalam menentukan harga mengalami kesalahan , maka nantinya akan berakibat fatal dan merugikan BMT UGT sendiri .

Adapun rumus sederhana yang di gunakan pihak BMT untuk mengetahui total angsuran, pokok pembiayaan dan *margin* keuntungan yaitu sebagai berikut:

Jumlah angsuran = pokok + *margin*

Pokok = jumlah pembiayaan : jangka waktu

Margin keuntungan = jumlah pembiayaan x presentase *margin*

Margin keuntungan yang ditetapkan oleh BMT UGT Sidogiri melihat *margin* keuntungan yang telah ditetapkan oleh BMT lainnya sebagai pesaing langsung terdekat. Karena pada dasarnya penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* dipengaruhi oleh besar kecilnya pinjaman pembiayaan, semakin besar jumlah pinjaman yang disepakati oleh anggota maka semakin kecil juga *margin* yang didapat oleh pihak BMT sedangkan apabila kecil jumlah pinjaman yang disepakati oleh anggota maka semakin besar *margin* yang didapat oleh pihak BMT.

Kesesuaian Penetapan Harga Jual pada Pembiayaan *Murabahah* di BMT UGT Sidogiri Capem Ketompen Pajarakan Menurut Perspektif Islam

Sebagaimana yang telah diketahui, pada dasarnya akad *murabahah* merupakan jual beli dengan kesepakatan pemberian keuntungan bagi sipenjual dengan memperhatikan dan memperhitungkan modal awal si penjual. Adapun unsur utama jual beli *murabahah* adalah dengan adanya kesepakatan terhadap keuntungan. Keuntungan itu ditetapkan dan disepakati dengan memperhatikan modal sipenjual. Sedangkan keterbukaan dan kejujuran menjadi syarat utama terjadinya *murabahah*, sehingga yang menjadi karakteristik dari akad *murabahah* adalah penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada harga beli barang tersebut. Jadi, pada dasarnya perhitungan *margin* (keuntungan) pada pembiayaan *murabahah* dengan menggunakan aqad *murabahah* dengan metode pembayaran flat (rata-rata) yang dilakukan di BMT UGT Sidogiri Capem Ketompen-Pajarakan telah sesuai dengan tuntunan syariah karena sesuai dengan Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah* yang menyatakan bahwa bank ketika menjual barang kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungannya (*margin*) kemudian dalam hal ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Sehingga nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Penetapan harga jual di BMT UGT Sidogiri juga dilakukan dengan melihat prinsip-prinsip penetapan harga jual dalam Islam, yaitu saling ridha (*antarrodin*), tidak ada paksaan (*ikroh*), jujur, adil dan dilakukan negoisasi terlebih dahulu sebelum melakukan kesepakatan antara kedua belah pihak.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis penelitian dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Mekanisme penetapan harga yang digunakan di BMT UGT yaitu atas dasar negoisasi (tawar-menawar) yaitu dengan membentuk kesepakatan antara kedua belah pihak

- tanpa adanya unsur paksaan yang berpegangan dengan prinsip-prinsip syariah seperti saling ridho dan keadilan serta mempertimbangkan aspek-aspek lain seperti jangka waktu (tenor) pembiayaan, tujuan penggunaan dana serta kondisi keuangan anggota.
- b. Penetapan harga akad *murabahah* di BMT UGT Capem Ketompen-Pajajaran berpatokan terhadap jumlah pengajuan pembiayaan dengan ketentuan *margin* antara 2% sd 2,5%. Akan tetapi pada penentuan harga pembiayaan di BMT UGT dilakukan atas dasar negoisasi yang mana persentase *margin* dapat ditawarkan oleh anggota atas persetujuan komite atau kepala capem. Pembayaran angsuran dengan metode flat (metode penetapan harga rata-rata).
- b. Kesesuaian penetapan harga jual pada pembiayaan *murabahah* di BMT UGT Capem Ketompen-Pajajaran Menurut tinjauan hukum perspektif Islam telah sesuai dengan tuntunan syariah, karena mengacu pada Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah*

DAFTAR PUSTAKA

- IKAPI, Perbankan syari'ah (Yogyakarta : Gadjah Mada University Press, 2009)
- Kotler, Philip. Dasar-Dasar Pemasaran. (Jakarta : PT Indeks, 2007).
- Kusmiyati, Asmi Nur Siwi. Risiko Akad dalam Pembiayaan Murabahah pada BMT di Yogyakarta (dari Teori ke Terapan) (Yogyakarta: La Riba, 2007).
- Novita, Erna. Analisis Pengaruh Marketing Syari'ah terhadap Minat Anggota menggunakan produk murabahah Di BMT Hudatama Cabang Mangkang. (*Skripsi Program Ekonomi Islam IAIN Walisongo Semarang, 2014*).
- Ulfi, Rahma Yanti. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah untuk Mendapatkan Pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-hijrah Salo Kabupaten Kampar. (*Skripsi Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru, 2015*).