

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Adakalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat muncullah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank (<http://hendrakholid.net> diunduh tanggal 29 April 2010).

Lembaga pembiayaan merupakan salah satu fungsi bank, selain fungsi menghimpun dana dari masyarakat. Fungsi inilah yang lazim disebut sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary function*). Hal ini diatur dalam pasal 1 ayat (1) UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Pembiayaan dikururkan melalui dua jenis bank, yaitu Bank Konvensional maupun Bank Syariah. Sistem bunga yang diterapkan dalam perbankan konvensional telah mengganggu hati nurani umat Islam sehingga dicarilah solusi yang tepat sesuai ajaran Islam salah satunya yaitu pembiayaan murabahah (<http://hendrakholid.net> diunduh tanggal 29 April 2010).

Sejarah perekonomian umat Islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah Saw. Praktik-praktik seperti menerima penitipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan

pengiriman uang, merupakan fungsi-fungsi utama perbankan (Adiwarman A. Karim, 2004 : 18).

Pembiayaan pada dasarnya sama dengan kredit yang menjadi perbedaan antara kredit dengan pembiayaan hanya terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi bank konvensional keuntungan yang diperoleh melalui bunga, sedangkan bagi lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syaria'ah keuntungan pada transaksi ini didasarkan pada bagi hasil dan mark up. ([http://www. Wikidot.com](http://www.Wikidot.com) diunduh tanggal 29 Mei 2010).

Bank Islam dan BMT dikenal dengan operasi yang berdasarkan prinsip bagi-hasil dan margin keuntungan. Salah satu produk bank Islam yang menguasai hampir seluruh total investasi adalah pembiayaan murabahah yaitu jual-beli pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati dengan alasan bahwa pembiayaan murabahah tersebut merupakan investasi jangka pendek dengan resiko yang cukup kecil (<http://id.shvoong.com> diunduh tanggal 29 April 2010).

Idealnya, selain dituntut untuk mematuhi aturan syariah, bank syariah juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar, daripada suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah daripada suku bunga kredit bank konvensional (Adiwarman A. Karim, 2004:279).

Bank syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun

waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bittamilk*, *salam* dan *istishna* (Adiwarman A. Karim, 2004:279).

Masalah yang timbul kemudian adalah tentang metode yang digunakan untuk penetapan mark up sebagai pendapatan dan laba operasi pembiayaan *murabahah*. Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa terdapat perbedaan di antara bank-bank Islam termasuk BMT dalam menggunakan dasar dan metode penetapan pendapatan dan laba operasi pembiayaan *murabahah*, maka perlu untuk menstandarisasikan penerapan metode pengukuran biaya, pendapatan dan laba operasi dalam pembiayaan *murabahah* di bank Islam yang paling sesuai dengan prinsip dan ketentuan syariah Islam dan didukung oleh kesepakatan atau persetujuan sebagian besar para ahli syariah (*jurist*).

Sebagai produk yang paling diminati masyarakat produk pembiayaan *murabahah* tentunya akan memberikan sumbangan pendapatan operasional yang paling besar. Pendapatan yang didapat dari pola pembiayaan *murabahah* adalah dari penentuan mark up yang ditentukan oleh BMT. Salah satu BMT yang menerima pendapatan terbesar dari pembiayaan *murabahah* adalah BMT El-Muawanah 245 Cibugel-Sumedang.

Berikut adalah perkembangan pembiayaan BMT El-Muawanah 245 pada 3 bulan terakhir.

Tabel 1.1

Rekapitulasi Pembiayaan di BMT El-Muawanah 245 Cibugel-Sumedang**3 bulan terakhir tahun 2009**

Jenis Pembiayaan	Oktober 2009 (Rp)	November 2009 (Rp)	Desember 2009 (Rp)
Al-qordh	10.350.000	18.650.000	35.950.000
Murabahah	30.950.000	21.550.000	26.150.000
Salam	4.300.000	2.700.000	-

Sumber : laporan keuangan BMT El-Muawanah 245 Cibugel-Sumedang 3 bulan terakhir pada tahun 2009

Berdasarkan uraian di atas penulis, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai pembiayaan *murabahah* sehingga penulis mengambil judul “MEKANISME PENENTUAN MARK UP PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN OPERASIONAL DI BMT EL-MUAWANAH 245 SUMEDANG”.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang diharapkan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* dan penetapan *mark up*nya di BMT El-Muawanah 245 ?
2. Bagaimana BMT El-Muawwanah meningkatkan pendapatan operasional?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang diharapkan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan *murabahah* dan penentuan mark up di BMT El-Muawanah 245
2. Untuk mengetahui cara meningkatkan pendapatan operasional.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan berguna bagi pengembangan pengetahuan ilmiah, penelitian ini juga diharapkan menarik minat peneliti lain, khususnya dikalangan mahasiswa, untuk mengembangkan penelitian lanjutan tentang masalah yang sama atau yang serupa. Sehingga dari hasil penelitian ini dapat dilakukan generalisasi yang lebih komprehensif.

1. Bagi Penulis

Setelah melakukan penelitian dan melihat kondisi perusahaan maka dapat diharapkan menambah wawasan kemampuan dan pengetahuan setelah melakukan praktek dan teorinya dari perusahaan tersebut.

2. Bagi Perusahaan

Bagi BMT El-Muawanah 245 hasil penelitian dapat dijadikan sebuah informasi sebagai masukan bagi pencapaian tujuan perusahaan yang diinginkan atau diharapkan.

E. Kerangka Berfikir

Umat Islam telah berpendapat tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya (Muhammad, 2009 : 23).

Prinsip umum hukum Islam, yang berdasarkan pada beberapa ayat Alquran, menyatakan bahwa perbuatan memperkaya diri dengan cara yang tidak benar, atau “menerima keuntungan tanpa memberikan nilai imbalan”, terlarang menurut etika. Menurut Schacht (1964), riba hanyalah sebuah kasus khusus dari perbuatan memperkaya diri secara tidak benar atau menurut Al-Qur'an, memakan (yakni), mengambil demi kepentingan pribadi. Makna riba telah menjadi perdebatan sejak generasi pertama kaum muslim. Umar, Khalifah kedua, pernah mengungkapkan penyesalannya karena Nabi saw wafat sebelum memberikan penjelasan yang lebih terperinci mengenai riba. Di kalangan barat, istilah *usury* secara umum dimaknai sebagai bunga yang terlalu tinggi atau berlebih-lebihan. Tetapi ayat Alquran bersifat umum meliputi semua bentuk bunga. Karena itu para ulama, berpendapat bahwa riba tidak hanya meliputi *usury*, tetapi semua jenis bunga (Mervyn Lewis, 2007:51).

Kadang-kadang diperdebatkan orang, bahwa tidak ada satu perdagangan akan mungkin berjalan tanpa *interest*. Pendapat ini tidak benar. Sebab tidak ada pertalian secara hukum alam diantara perdagangan dan *interest*. Adapun pendapat yang salah ini ialah disebabkan karena negeri-negeri barat sudah mendasarkan

system perdagangan mereka dengan bentuk *interest* (Fuad Moch. Fachrudin, 1993: 46).

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembelian, misalnya 10% atau 20% (Adiwarman A. Karim, 2004:113)

Singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh) (Adiwarman A. Karim, 2004:113).

Kata al-Murabahah diambil dari bahasa Arab dari kata ar-ribhu (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi para ulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Hakekatnya adalah menjual barang dengan harga (modal) nya yang diketahui kedua belah transaktor (penjual dan pembeli) dengan keuntungan yang diketahui keduanya. Sehingga penjual menyatakan modalnya adalah seratus ribu rupiah dan saya jual kepada kamu dengan keuntungan sepuluh ribu rupiah (<http://hendrakholid.net> diunduh tanggal 29 April 2010).

Pembiayaan Murabahah dalam istilah fiqh ialah akad jual beli atas barang tertentu. dalam transaksi jual beli tersebut, penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil. Murabahah dalam teknis perbankan adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia bank dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang (<http://hendrakholid.net> diunduh tanggal 29 April 2010).

Sejalan dengan tujuan pembangunan nasional Indonesia untuk mencapai terciptanya masyarakat adil dan makmur berdasarkan demokrasi ekonomi, dikembangkan sistem ekonomi yang berlandaskan pada nilai keadilan, kebersamaan, pemerataan, dan kemanfaatan yang sesuai dengan prinsip syariah;

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya (Muhammad, 2009 : 22).

Secara umum landasan dasar syariah *murabahah* lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Hal tersebut tampak dalam surat al-Baqarah: 275 berikut ini :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

(Soenardjo, 1989 : 47).

Pembiayaan menurut Undang-undang No. 21 tahun 2009 tentang perbankan mempunyai definisi sebagai berikut :

”Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil”.

Prosedur dan penilaina kredit atau pembiayaan oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak dari prosedur dan persyaratan yang di tetapkan dengan pertimbangan masing-masing (Kasmir, 2004:110).

Prosedur pemberian kredit/ pembiayaan secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dan pinjaman oleh suatu badan hukum kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif (Kasmir, 2004:110).

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut (Kasmir, 2004:110):

1. Pengajuan berkas-berkas

Dalam hal ini permohonan kredit mengajukan permohonan kredit yang dituangkan dalam proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya ymag dibutuhkan. Pengajuan proposal kredit hendaknya ymag berisi antara lain:

- a. Latar belakang perusahaan tersebut seperti riwayat hidup singkat perusahaan tersebut, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama

pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan serta relasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta.

- b. Maksud dan tujuan. Apakah untuk memperoleh omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru (perluasan) serta tujuan lain.
- c. Besarnya kredit dan jangka waktu
 Dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah kredit yang ingin diperoleh dan jangka waktu kreditnya. Penilaian kelayakan besarnya kredit dan jangka waktunya dapat kita lihat dari cash flow serta laporan keuangan (neraca dan laporan) 3 tahun terakhir
- d. Cara pemohon mengembalikan kredit, dijelaskan secara rinci apakah dari hasil penjualan atau cara lainnya.
- e. Jaminan kredit. Hal ini merupakan jaminan untuk menutupi segala resiko terhadap kemungkinan macetnya suatu kredit baik yang ada unsur kesengajaan atau tidak.
- f. Akte notaries. Dipergunakan untuk perusahaan yang berbentuk PT atau yayasan.
- g. T.D.P (tanda daftar perusahaan). Merupakan tanda daftar perusahaan yang dikeluarkan oleh Departemen Perindustrian dan Perdagangan dan biasanya berlaku 5 tahun, jika habis dapat diperpanjang kembali.
- h. NPMP. Nomor pokok wajib pajak dimana sekarang ini setiap pemberian kredit terus dipantau oleh Bank Indonesia adalah NPWPnya.
- i. Neraca dan laporan rugi laba 3 tahun terakhir.
- j. Bukti diri dari pimpinan perusahaan

2. Penyelidikan berkas pinjaman

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup makanasabah diminta untuk segera melengkapinya dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup untuk melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan kredit dibatalkan saja.

3. Wawancara I

Merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti dengan yang bank inginkan. Wawancara ini juga harus mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.

4. On the spot

Merupakan kegiatan pemeriksaan lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudaiian hasil on the spot dicocokkan dengan hasil wawancara I. pada saat melakukan on the spot hendaknya jangan diberitahukan kepada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat dilapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

5. Wawancara II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan pada saat setelah dilakukan on the spot di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan ada pada saat wawancara I dicocokkan pada saat on the spot apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

6. Keputusan kredit

Keputusan kresit disini adalah menentukan apakah diberikan atau ditolak, biasanya keputusan kredit yang akan mencakup:

- a. Jumlah uang yang diterima
- b. Jangka waktu kredit
- c. Dan biaya-biaya yang harus dibayar

7. Penandatanganan akad kredit

Sebelum kredit dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad kredit. Penandatanganan dapat dilakukan antara bank dengan debitur secara langsung atau melalui notaries.

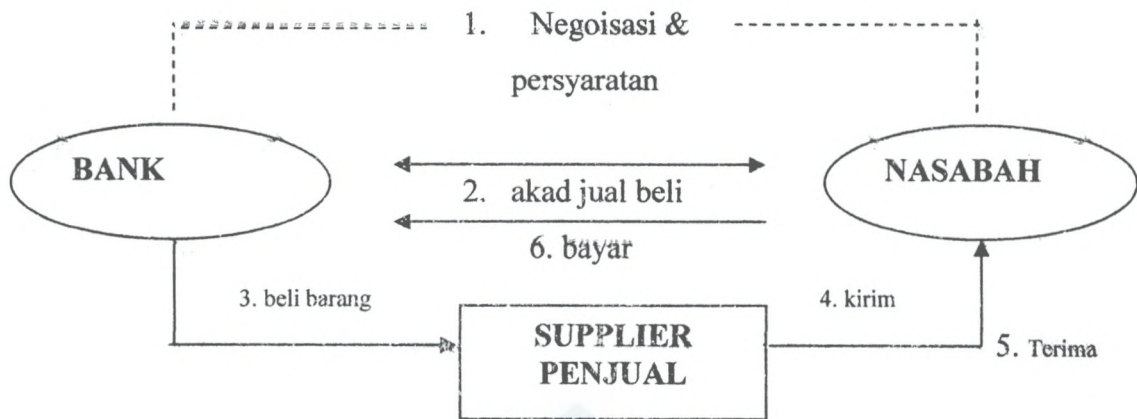
8. Realisasi kredit

Realitas kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

9. Penyaluran/penarikan dana

Adalah penarikan atau pencairan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai tujuan kredit.

Pada pembiayaan murabahah di lembaga keuangan syariah, prosedurnya ditambah dengan permohonan pembelian barang dengan spesifikasi dari nasabah pada awal pengajuan kepada lembaga keuangan. Kemudian accout officer dari pihak lembaga keuangan syariah menunjuk supplier untuk pembelian barang tersebut. Jika pembiayaan diterima, maka account officer meminta persetujuan dari pihak supplier. Berikut skema pembiayaan murabahah (Muhammad Syafi'I Antonio, 2001:107):

Gambar 1.1**Skema Bai' al-Murabah**

Sumber: Muhammad Syafi'I Antonio, 2001:107

Idealnya, selain dituntut untuk mematuhi aturan syariah, bank syariah juga diharapkan mampu memberikan bagi hasil kepada dana pihak ketiga minimal sama dengan, atau bahkan lebih besar, daripada suku bunga yang berlaku di bank konvensional serta menerapkan margin keuntungan pembiayaan yang lebih rendah daripada suku bunga kredit bank konvensional (Adiwarman A. Karim, 2004:279).

Baik pemasukan uang maupun pengeluarannya harus melalui jalan halal dan sah yang sesuai dengan hukum syariat dan hukum Negara. Jalan untuk mengusahakan maupun menggunakannya mendatangkan keselamatan dan menjamin kestabilan hidup manusia. Janganlah menempuh jalan haram dan terlarang (Abdullah Zaky Al Kaaf, 2002: 178).

Bank syariah menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murabahah*, *ijarah*, *ijarah muntahia bittamlik*, *salam* dan *istishna*.

Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang diterapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun di tetapkan 360 hari., perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun diterapkan 12 bulan (Adiwarman A. Karim, 2004:280).

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli atau sewa menyewa berdasarkan akad *mudharabah*, *salam*, *Istishna* dan *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan (Adiwarman A. Karim, 2004:280).

Penentuan harga pada sebuah kontrak atau transaksi yang menghasilkan keuntungan secara pasti (*natural certainty contracts*), pada kebanyakan perusahaan ataupun bank dapat dijelaskan dengan metode sebagai berikut (Adiwarman A. Karim, 2004:389) :

- 1) *Markup Pricing*
- 2) *Target Return Pricing*
- 3) *Perceived Value Pricing*

4) *Value Pricing*

Markup Pricing. Kebanyakan dasar dari penentuan tingkat harga adalah me-markup biaya produksi (*production cost*) komoditi yang bersangkutan. Dengan demikian, pada metode ini perusahaan terlebih dahulu harus menentukan tingkat biaya produksi atau biaya perolehan dari suatu produk dan menentukan pula tingkat margin atau markup dari biaya produksi tersebut. Perusahaan atau bank akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah markup atau margin yang diinginkan (Adiwarman A. Karim, 2004:389).

Metode ini dapat diilustrasikan sebagai berikut: sebuah perusahaantusuk gigi dalam menentukan tingkat harga dan biaya produksinya, memiliki data-data sebagai berikut:

<i>Variable cost per unit</i>	: \$5
<i>Fixed cost</i>	: \$200,000
<i>Expected unit sales</i>	: 50,000

Biaya produksi perusahaan tusuk gigi setiap unit adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Unit cost} &= \text{variable cost} + \frac{\text{fixed costs}}{\text{Unit sales}} \\
 &= \$5 + \frac{200,000}{50,000} = \$9
 \end{aligned}$$

Sekarang kita asumsikan perusahaan tersebut menetapkan keuntungan sebesar 20% dari penjualan. Dengan demikian markup prise untuk setiap unit adalah:

$$\text{Markup price} = \frac{\text{unit cost}}{(1 - \text{Desired return on sales})} = \frac{\$9}{1 - 0.2} = \$11.25$$

Perusahaan tersebut akan menjual kepada pembeli seharga \$11.25 untuk setiap unit tusuk gigi dan tingkat keuntungan yang diperoleh adalah \$2.25 per unit. Apabila pembeli langsung dari perusahaan tersebut adalah sebuah dealer maka dealer menetapkan keuntungan yang diinginkan adalah 60% dari harga perolehan tusuk gigi, dealer akan melakukan markup harga menjadi \$18 per unit (Adiwarman A. Karim, 2004:390).

Target Return Pricing. Selain pendekatan dengan biaya produksi, diperkenalkan juga penentuan harga dengan didasarkan pada *target return*. Perusahaan dapat menentukan harga dengan tujuan pencapaian tingkat *return on investment* (ROI) (Adiwarman A. Karim, 2004:390).

Katakanlah perusahaan tusuk gigi melakukan investasi sebesar \$562,500 di suatu bisnis yang menghasilkan tingkat pendapatan sebesar 20% ROI, atau \$200,000. *Target return price* dapat dihitung dengan formula sebagai berikut (Adiwarman A. Karim, 2004:390):

$$\begin{aligned} \text{Target return price} &= \text{unit cost} + \text{desired return} \times \frac{\text{investment capital}}{\text{Unit sales}} \\ &= \$9 + \frac{0.2 \times \$562,500}{50,000} \\ &= \$11,25 \end{aligned}$$

Perusahaan tersebut akan merealisasikan tingkat ROI sebesar 20% dari biaya dan memprediksi tingkat penjualan yang dicapai. Yang menjadi pertanyaan adalah apakah perusahaan masih mendapatkan keuntungan jika total penjualan

tidak mencapai 50,000 unit? Perusahaan akan mendapatkan keuntungan jika total penjualan lebih besar dari jumlah minimal volume untuk pencapaian *break even point* (Adiwarman A. Karim, 2004:391).

Perceived Value Pricing. Berbeda dengan metode *target return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived value pricing* juga digunakan *nonprice variable* sebagai dasar dari penentuan harga jual. Boleh jadi bila perusahaan menghadapi competitor yang lebih murah, perusahaan tersebut dapat melakukan perbaikan dan penambahan beberapa item yang dapat meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan (Adiwarman A. Karim, 2004:392).

Value pricing. Suatu kebijakan penetapan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Sudah menjadi pemahaman umum bahwa barang yang baik maka harganya mahal. Dengan metode ini suatu perusahaan tidak hanya mengandalkan penetapan harga yang lebih rendah dari competitor, tapi juga harus mampu memproduksi dengan efisien tanpa harus mengorbankan kualitas (Adiwarman A. Karim, 2004:392).

Secara filosofi, penentuan harga baik di bank syariah maupun bank konvensional dapat saja menggunakan salah satu dari metode penentuan harga seperti yang telah dijelaskan diatas (Adiwarman A. Karim, 2004:393).

F. Langkah-langkah Penelitian

Untuk menyusun dan mengumpulkan data dalam penelitian ini, penulis akan menentukan beberapa langkah untuk meneliti masalah yang dibahas, antara lain sebagai berikut :

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di BMT El-Muawanah 245 yang berada di Jl. Cibugel-Darmaraja Km 08, Tamansari Cibugel.

2. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki (Moh. Nadzir, 1999: 63).

3. Jenis Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini berupa data kualitatif yang diperoleh dalam bentuk uraian berupa penjelasan, meskipun dalam penjelasan ini dijumpai angka-angka yang merupakan rangkaian dari penjelasan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi.

Sumber data penelitian ini terdiri atas :

- a. Sumber data primer, yaitu sumber data yang diperoleh langsung dari sumbernya yaitu manajer BMT El-Muawanah 245 Cibugel-Sumedang
 - b. Sumber data sekunder, yaitu buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang telah diteliti dan literatur lainnya yang ada kaitan pokok masalah dalam penelitian ini.
4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan cara :

a. Wawancara

Pengumpulan data dengan memberikan serangkaian pertanyaan secara langsung kepada pegawai-pegawai dibagian pembiayaan di BMT El-Muawanah 245 Cibugel-Sumedang.

b. Studi Pustaka

Pengumpulan data dengan memperoleh dengan data-data yang bersifat teoritis dan membaca buku-buku yang ada hubungannya dengan tugas akhir ini.

c. Studi Dokumentasi

Pengumpulan data dengan meneliti dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pembiayaan *murabahah*.

5. Analisis Data

Adapun langkah terakhir yang dilakukan adalah menganalisis data dengan cara:

- a. Mengkaji data yang terkumpul, baik dari data primer maupun data sekunder
- b. Mengklasifikasikan seluruh data ke dalam satuan-satuan analisis sesuai dengan pertanyaan penelitian
- c. Menafsirkan dan menarik kesimpulan yang diperlukan dari data yang dianalisis dengan mengacu kepada perumusan masalah dan tujuan penelitian.

