



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No. 3 (2025) pp: 8255-8265

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Analisis Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah Studi Kasus di Baituttamkin Lambung Bersaing Unit Aikmel

Pina Januarti, Muhamad Hasruron, Hikmatul Hidayati

Institut Agama Islam Hamzanwadi Pancor, Indonesia

vinajanuarti7@gmail.com, muhammadmasruron@gmail.com, hidayatihikmahmz88@gmail.com

Abstrak

Penelitian yang dilakukan oleh Pina Januarti dengan judul “Mekanisme Penentuan Harga Jual dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah di Baituttamkin Lambung Bersaing (BTLB) Unit Aikmel” merupakan skripsi pada Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Hamzanwadi Pancor, di bawah bimbingan Muhammad Masruron, M.E. dan Hikmatul Hidayati MZ, M.Si. Fokus penelitian ini adalah untuk menganalisis (1) mekanisme penentuan harga jual dan profit margin dalam pembiayaan murabahah di BTLB Unit Aikmel, serta (2) proses penentuan profit margin yang diterapkan dalam lembaga tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan secara mendalam bagaimana sistem penetapan harga jual dan margin keuntungan dilakukan oleh pihak Baituttamkin terhadap anggota pembiayaan murabahah. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analitis. Data yang digunakan terdiri dari data primer, yakni hasil wawancara dan observasi langsung di BTLB Unit Aikmel mengenai kebijakan penetapan harga murabahah, serta data sekunder yang diperoleh dari dokumen, literatur, dan sumber ilmiah terpercaya yang relevan dengan topik penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka, wawancara (interview), dan dokumentasi untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai praktik pembiayaan murabahah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penentuan harga jual dan profit margin di BTLB Unit Aikmel dilakukan dengan sistem tawar-menawar antara pihak lembaga dan mitra usaha. Penentuan margin didasarkan pada kesepakatan kedua belah pihak dengan perhitungan sederhana, yaitu harga beli ditambah keuntungan. Adapun rata-rata margin keuntungan yang diterapkan adalah 15%, dengan prinsip transparansi dan keridhaan antara lembaga dan anggota sebagai dasar utama transaksi murabahah.

Kata kunci: Harga Jual, Profit Margin, Murabahah.

1. Latar Belakang

Perkembangan keuangan syariah di Indonesia bukan merupakan hal yang asing lagi. Mulai awal tahun 1990 telah terealisasi ide tentang adanya bank Islam di Indonesia, yang merupakan bentuk penolakan terhadap sistem riba yang bertentangan dengan hukum Islam. Bank dengan prinsip khusus ialah bank yang diharapkan menjadi lembaga keuangan yang dapat menjembatani antara pemilik modal atau pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga. Bank Islam atau biasa disebut sebagai bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan hadis Nabi SAW. Atau dengan kata lain bank Islam adalah keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoprasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.[1]

Lembaga keuangan merupakan suatu badan usaha yang bergerak dibidang jasa keuangan yang aktivitas didalamnya akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan. Undang-undang No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan. Pasal 1 b menyebutkan bahwa lembaga keuangan adalah semua badan yang melalui semua kegiatan-kegiatan dibidangnya keuangan menarik uang dari masyarakat dan menyalurkannya ke dalam masyarakat. Keuangan syariah merupakan lembaga yang mempertemukan antara pihak yang mempunyai kelebihan dana (*surplus of fund*) dengan pihak yang mengalami kekurangan dana (*lack of fund*). Pentingnya peran lembaga keuangan sebagai salah satu pilar ekonomi dapat dilihat kebijakan pengucuran dana pinjam dalam berbagai usaha.[2] Lembaga keuangan suatu perekonomian ibarat seperti jantung dan tubuh manusia, jika jantung manusia sehat dapat berfungsi mengatur sirkulasi darah keseluruhan tubuh akan dapat terjaga. Namun jika jantung mengalami gangguan dapat mempengaruhi tingkat kesehatan tubuh. Dengan demikian lembaga keuangan begitu

penting dalam mempengaruhi sirkulasi uang dalam suatu perekonomian yang dapat berpengaruh dapat kegiatan ekonomi secara keseluruhan. Efisien usaha lembaga perbankan akan berpengaruh terhadap efisien dan efektifitas kegiatan ekonomi dan kegiatan ekonomi dan dunia usaha baik itu usaha kecil atau menengah.[3]

Efisiensi dan efektivitas adalah dua konsep penting dalam kegiatan ekonomi. Efisiensi berkaitan dengan penggunaan sumber daya yang minimal untuk mencapai hasil tertentu, sementara efektifitas mengukur seberapa baik tujuan tercapai. Dalam kegiatan ekonomi merujuk kepada kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa. Baituttamkin Lumbung Bersaing bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan masyarakat. Terdapat beberapa macam produk pembiayaan dalam BTLB Unit Aikmel, salah satunya yaitu akad *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* merupakan skim yang muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan kepada pihak lainnya yang disebut supplier. Dengan demikian, dalam hal ini bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan sisi lain bertindak sebagai pembeli. Kemudian bank akan menjualnya lagi ke pada pembeli dengan harga yang telah disesuaikan yaitu harga bank dan *margin* keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu konsep pembiayaan yang berdasarkan jual beli yang bersifat amanah.[4]

Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah boleh (*mubah*) kecuali jika ditentukan lain oleh suatu dalil, baik Al Qur'an maupun hadits. Dapat disimpulkan bahwa hukum Islam sangat memberikan kesempatan yang luas bagi perkembangan bentuk dan macam *muamalah* baru sesuai dengan berkembangnya zaman dan berkembangnya kebutuhan hidup masyarakat. Hikmah dari bermurabahah adalah penjual harus jujur memberikan setiap informasi berkenaan dengan biaya-biaya yang harus dibayarkan pembeli. Penetapan dalam Islam tidak ditentukan secara spesifik dengan nominal tetapi harus dilakukan dengan keridhoan satu sama lain. Pembiayaan akad *murabahah* di BTLB digunakan oleh nasabah untuk tambah modal usaha seperti tambah modal usaha toko bangunan, berdagang sayur, dan tambah modal untuk pembelian mesin cuci. Adapun beberapa kegiatan yang konsumtif antara lain untuk membeli sepeda motor, untuk memperbaiki rumah dan lain sebagainya.[5]

Oleh karena itu tugas tidak berhenti pada tahap pemberian pembiayaan saja tetapi BTLB masih harus melakukan penentuan harga jual dan profit margin mulai dari pembiayaan itu diberikan sampai dengan pembiayaan dibayar lunas oleh nasabah. Apabila dalam menentukan harga profit margin pada pembiayaan harus memperhatikan aspek pembiayaan, maka segala permasalahan yang timbul baru dapat diketahui setelah masalah tersebut menjadi berat dan sulit untuk diatasi. Akibat dari keadaan tersebut dalam menentukan harga jual dan profit margin pada kualitas pembiayaan yang diberikan menjadi buruk. lain sebagainya. Pembiayaan *murabahah* sampai saat ini merupakan pembiayaan yang dominan bagi keuangan syariah di dunia, termasuk di Indonesia. Akan tetapi banyak kritikan dilontarkan pada lembaga keuangan syariah dalam penentuan profit margin (keuangan). *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dalam *murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural *certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa keuntungan yang ingin di peroleh.[6]

Baituttamkin Lumbung Bersaing (BTLB) lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba. Dengan demikian, kerinduan umat Islam Indonesia yang ingin melepaskan diri dari persoalan riba telah mendapat jawaban dengan lahirnya bank maupun lembaga keuangan syariah. BTLB adalah lembaga keuangan Syariah informal yang didirikan sebagai pendukung dalam meningkatkan kualitas usaha mikro dan pengusaha kecil bawah berdasarkan sistem syariah.[7]

Adanya metode penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan *murabahah* tersebut untuk mencari keuntungan bersih akan membutuhkan banyak waktu, tenaga dan dana untuk menyelamatkannya. Dalam penentuan harga jual merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan. Harga jual menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga jual sangat menentukan laku atau tidaknya suatu produk dan jasa yang ada dalam BTLB. Salah dalam menentukan harga jual akan berakibat fatal terhadap produk yang akan ditawarkan nantinya. Bagi keuangan syariah terutama bank berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran dan biaya – biaya lainnya. Penentuan harga profit dan margin atau pembiayaan sebagai bagian fungsi manajemen dalam usaha mikro untuk penjagaan dan pengamanan dalam pengelolaan kekayaan keuntungan syariah yang lebih baik dan efisien, guna menghindari terjadinya penyimpangan–penyimpangan dengan cara mengetahui faktor–faktor apa yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual dan profit margin yang telah ditetapkan serta mengusahakan penyusunan administrasi pembiayaan yang benar.[8]

Terkait dengan fenomena diatas, maka peneliti tentang penentuan harga dan profit margin dalam pembiayaan murabahah menjelaskan bahwa bagaimana mekanisme penentuan harga jual dan profit margin serta faktor apa yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual dan profit margin dalam pembiayaan murabahah. Dan penelitian tentang penentuan harga dan profit margin yang efektif sebagai upaya pencegahan pembiayaan bermasalah. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis bermaksud untuk melakukan suatu penelitian dengan judul *Analisis Penentuan Harga Dan Profit Margin Pembiayaan Murabahah* (Studi Kasus BTLB Aikmel Lombok Timur). Harapan penulis melalui penelitian ini dapat memberikan gambaran kepada masyarakat pada khususnya dan seluruh bangsa Indonesia pada umumnya. Penentuan harga jual profit dan margin pembiayaan murabahah pada BTLB, hingga kini bisa dikatakan sedikit sekali yang melakukan penelitian mengenai peran penentuan harga jual dan profit margin dalam pembiayaan murabahah, sehingga banyak yang bertanya-tanya mengenai apa itu profit margin dalam pembiayaan murabahah. Tidak banyak orang yang tahu dan paham tentang harga jual dan profit margin dalam pembiayaan murabahah itu sendiri, sehingga penulis mencoba menghadirkan nuansa baru dan sangat menarik untuk dikaji dan diteliti.[9]

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (field research). Pendekatan ini dipilih karena dinilai paling sesuai untuk memahami secara mendalam fenomena sosial dan ekonomi yang terjadi pada lingkungan alami, khususnya di Baitut Tamkin Lumbung Bersaing (BTLB) Unit Aikmel. Melalui metode ini, peneliti dapat menggali makna dan interpretasi dari setiap peristiwa yang muncul di lapangan secara natural dan holistik. Penelitian kualitatif memungkinkan peneliti berinteraksi langsung dengan subjek penelitian, menafsirkan data berdasarkan konteks sosial, serta menyesuaikan proses penelitian secara fleksibel terhadap situasi di lapangan. Oleh karena itu, metode ini tidak hanya menekankan pada hasil akhir, tetapi juga pada proses yang terjadi selama penelitian berlangsung.[10]

Sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari informan kunci di BTLB Unit Aikmel, meliputi kepala unit, staf atau karyawan, serta anggota atau nasabah aktif yang menjadi bagian dari kegiatan lembaga. Sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai literatur, buku, jurnal, serta dokumen resmi yang relevan dengan tema penelitian, termasuk peraturan dan teori terkait perbankan syariah dan lembaga keuangan mikro.[11] Dalam proses pengumpulan data, peneliti menggunakan tiga teknik utama, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara partisipatif, baik secara terang-terangan maupun tersamar, untuk memahami dinamika dan aktivitas lembaga secara langsung. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur agar peneliti dapat memperoleh data mendalam sekaligus menjaga fleksibilitas dalam menggali informasi. Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk melengkapi hasil observasi dan wawancara melalui bukti tertulis seperti catatan kegiatan, foto, atau laporan lembaga.[12]

Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif analitik, yaitu menganalisis data secara mendalam dan sistematis sejak awal pengumpulan hingga tahap penyimpulan. Proses analisis dilakukan melalui tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan. Data yang telah dikumpulkan direduksi untuk memilih hal-hal pokok dan relevan, kemudian disajikan secara naratif agar memudahkan peneliti menarik makna dari setiap temuan lapangan. Selanjutnya, validitas data dijaga melalui berbagai teknik seperti perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi sumber dan metode, penggunaan bahan referensi pendukung, serta pemeriksaan sejawat. Dengan penerapan langkah-langkah tersebut, hasil penelitian diharapkan memiliki tingkat keabsahan dan kredibilitas yang tinggi serta mampu memberikan gambaran nyata mengenai kondisi dan dinamika BTLB Unit Aikmel secara ilmiah dan objektif.[13]

3. Hasil dan Diskusi

Sejarah Baituttamkin NTB (Unit Aikmel Lombok Timur)

Baituttamkin merupakan lembaga pemberdayaan ekonomi masyarakat berbasis syariah yang mengadopsi konsep *Grameen Bank* karya Prof. Dr. Muhammad Yunus dari Bangladesh. Program ini pertama kali berdiri di Bogor pada tahun 2010 dan mulai dikembangkan di Nusa Tenggara Barat (NTB) sejak 2011. Kehadiran Baituttamkin di NTB bermula dari ketertarikan Gubernur NTB saat itu, Dr. KH. M. Zainul Majdi, setelah menyaksikan aktivitas komunitas ibu-ibu majelis tamkin di Bogor yang memadukan kegiatan ekonomi dengan nilai-nilai spiritual seperti pembacaan ikrar, *asmaul husna*, dan ceramah. Atas inisiatif beliau, Baituttamkin kemudian dikembangkan di NTB dan diberi nama Baituttamkin Lumbung Bersaing (BTLB). Nama tersebut mengandung makna filosofis: *lumbung*

melambangkan kesejahteraan dan kemandirian masyarakat, sedangkan *bersaing* mencerminkan visi Provinsi NTB untuk menjadi daerah yang beriman dan berdaya saing tinggi.

Sejak awal berdirinya, BTLB Unit Aikmel menjadi salah satu pionir penggerak ekonomi masyarakat di Lombok Timur. Dimulai dengan dana hibah sebesar 1,2 miliar rupiah pada tahun 2011, lembaga ini berhasil menyalurkan dana kepada ratusan keluarga berpenghasilan rendah. Anggotanya sebagian besar adalah perempuan yang telah atau pernah menikah, dengan tujuan mendorong kemandirian ekonomi keluarga. Seiring berjalannya waktu, jaringan BTLB berkembang pesat, mencakup wilayah-wilayah seperti Wanasaba, Mamben, Kembang Kerang, Kalijaga, dan Lenek. Hingga tahun 2015, jumlah anggota binaan BTLB Unit Aikmel mencapai lebih dari 1.700 orang dengan aset sekitar 4 miliar rupiah dari total 8 miliar aset BTLB NTB secara keseluruhan. Sejak Mei 2015, BTLB NTB resmi berbadan hukum sebagai Koperasi Syariah Sekunder, memperkuat legalitasnya sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada penguatan ekonomi masyarakat berbasis komunitas dan nilai-nilai Islam.

Struktur Organisasi Baituttamkin Lumbung Bersaing Unit Aikmel Lombok Timur

Struktur organisasi Baituttamkin Lumbung Bersaing (BTLB) Unit Aikmel dirancang secara sistematis agar mampu menjalankan fungsi kelembagaan secara efektif dan transparan. Dalam struktur tersebut terdapat unsur pimpinan seperti Kepala Unit yang bertanggung jawab atas keseluruhan kegiatan operasional lembaga, dibantu oleh staf administrasi, bendahara, serta tim lapangan yang bertugas melakukan pendampingan langsung kepada para anggota atau nasabah. Setiap bagian memiliki peran dan tanggung jawab yang saling melengkapi dalam menjaga kelancaran kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat.[14]

Selain itu, struktur organisasi BTLB Unit Aikmel juga menekankan prinsip partisipatif dan kekeluargaan, di mana setiap anggota memiliki kesempatan untuk berkontribusi dalam pengambilan keputusan melalui musyawarah. Pola kerja kolaboratif ini mencerminkan nilai-nilai syariah yang menjadi landasan utama lembaga, yaitu amanah, keadilan, dan kebersamaan. Dengan struktur organisasi yang tertata rapi dan fungsional, BTLB Unit Aikmel mampu menjaga kesinambungan program, memperkuat kepercayaan anggota, serta mewujudkan tujuan utama lembaga dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pemberdayaan ekonomi berbasis nilai-nilai Islam.[15]

Visi dan Misi

Baituttamkin Lumbung Bersaing memiliki visi besar untuk mewujudkan layanan jasa keuangan mikro yang mampu menguatkan ekonomi dan memberdayakan masyarakat berpenghasilan rendah secara berkelanjutan. Visi ini diwujudkan melalui misi yang berorientasi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat miskin, dengan menitikberatkan pada terpenuhinya hak-hak ekonomi, sosial, dan budaya mereka. Melalui pendekatan keuangan mikro, Baituttamkin mendorong anggotanya agar mampu memenuhi kebutuhan dasar secara mandiri, mengelola sumber daya keluarga, serta mengembangkan jiwa kewirausahaan yang produktif. Selain itu, lembaga ini juga aktif menjalin kerja sama dengan berbagai pihak untuk mengatasi persoalan kemiskinan, seperti masalah gizi, pendidikan anak, kesehatan lingkungan, hingga pengembangan usaha kecil berbasis komunitas.[16]

Baituttamkin tidak hanya berfokus pada pemberdayaan ekonomi, tetapi juga menanamkan nilai-nilai sosial dan spiritual dalam setiap aktivitasnya. Semangat persaudaraan, kepedulian sosial, dan solidaritas antaranggota diwujudkan melalui sistem jaminan sosial dan mikro-takaful yang saling melindungi. Dengan demikian, visi dan misi Baituttamkin tidak semata-mata meningkatkan taraf hidup ekonomi, tetapi juga membangun kesadaran kolektif untuk saling menolong dalam bingkai nilai-nilai syariah. Pendekatan yang komprehensif ini menjadikan Baituttamkin sebagai lembaga keuangan mikro yang tidak hanya memberdayakan dari sisi materi, tetapi juga menumbuhkan moralitas dan kebersamaan dalam kehidupan sosial masyarakat.[17]

Produk Baituttamkin

Sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syariah, Baituttamkin Lumbung Bersaing menawarkan lima produk utama yang menjadi instrumen dalam kegiatan transaksi keuangan dan sosial anggotanya, yaitu pinjaman, pembiayaan, tabungan, takaful, dan infaq. Produk pinjaman menjadi instrumen awal pemberdayaan bagi anggota baru melalui sistem bertahap, dengan fokus pada kejujuran, kedisiplinan, dan tanggung jawab sosial. Pembiayaan dilakukan dengan prinsip akad syariah seperti *mudharabah*, *musyarakah*, dan *murabahah*, dengan nisbah bagi hasil yang adil dan berpihak kepada anggota. Sementara itu, tabungan menjadi bentuk edukasi finansial bagi

anggota agar terbiasa menabung untuk masa depan, baik melalui tabungan wajib, sukarela, maupun tabungan mitra usaha.[14]

Selain aspek ekonomi, Baituttamkin juga mengedepankan nilai solidaritas sosial melalui produk *takaful* dan *infaq*. Takaful berfungsi sebagai jaminan asuransi berbasis syariah yang memberikan perlindungan kepada anggota jika mengalami musibah, seperti meninggal dunia, dengan sistem yang transparan dan adil. Sementara itu, infaq yang dikumpulkan setiap minggu menjadi sarana untuk membantu anggota lain yang sedang mengalami kesulitan, seperti sakit, menikah, atau melahirkan. Melalui sistem ini, Baituttamkin tidak hanya menciptakan kemandirian ekonomi, tetapi juga menumbuhkan budaya gotong royong dan empati sosial di tengah masyarakat. Dengan kombinasi antara aspek finansial, sosial, dan spiritual ini, Baituttamkin tampil sebagai model lembaga keuangan mikro yang inovatif, humanis, dan berlandaskan nilai-nilai Islam.[18]

Prosedur Pembentukan Anggota Majelis Tamkin

Proses pembentukan anggota Majelis Tamkin di Baituttamkin merupakan langkah strategis yang membedakan lembaga ini dari lembaga keuangan mikro lainnya. Baituttamkin tidak serta-merta menjalankan kegiatan ekonomi di suatu wilayah tanpa dasar yang kuat, melainkan melalui serangkaian tahapan yang sistematis, mulai dari perizinan pemerintah desa hingga proses pembinaan karakter calon anggota. Setiap prosedur dilaksanakan dengan prinsip kehati-hatian, kesabaran, dan tanggung jawab sosial agar para calon anggota benar-benar memahami nilai-nilai keislaman, kejujuran, dan amanah yang menjadi dasar filosofi lembaga. Proses ini diawali dengan Pertemuan Umum (PU) yang melibatkan tokoh masyarakat, pemerintah desa, dan pihak Baituttamkin untuk memperkenalkan lembaga serta visi-misinya. Dilanjutkan dengan Pertemuan Warga (PW) yang membuka ruang bagi masyarakat, khususnya kaum ibu, untuk memahami lebih dalam manfaat menjadi anggota Baituttamkin. Setelah itu, calon anggota mengikuti Uji Kelayakan (UK) dan Pra Latihan Wajib Kelompok (Pra LWK) guna mengukur kesiapan dan komitmen mereka sebelum masuk ke tahap utama, yaitu Latihan Wajib Kelompok (LWK) selama lima hari yang berfungsi sebagai “sekolah karakter” bagi para calon anggota.[19]

Tahapan berikutnya adalah Uji Pengesahan Kelompok (UPK) sebagai ujian akhir untuk menilai pemahaman dan kesiapan anggota, disusul oleh Pertemuan Majelis (PM) yang menjadi kegiatan inti dalam pembentukan karakter dan pemberdayaan ekonomi. Dalam pertemuan mingguan ini, anggota diajarkan mengelola keuangan dengan jujur, disiplin, serta menjaga keutuhan spiritual dan sosial antar sesama. Setelah itu, diadakan Uji Prestasi (UP) untuk mengevaluasi keberhasilan anggota dalam mengelola dana pinjaman atau pembiayaan yang telah diterima. Puncak dari seluruh proses panjang ini adalah Silaturahmi Warga Majelis (SWM) yang menjadi momen istimewa sekaligus “wisuda” bagi para calon anggota menjadi anggota resmi Baituttamkin. Kegiatan ini bukan sekadar seremoni, tetapi simbol dari keberhasilan spiritual dan ekonomi, menandai lahirnya insan-insan mandiri yang siap berkontribusi dalam mewujudkan kesejahteraan bersama sesuai prinsip *falah* kebahagiaan dunia dan akhirat.[20]

Aplikasi Akad Pembiayaan di Baituttamkin

Pembiayaan merupakan salah satu aktivitas utama yang menopang eksistensi dan keberlanjutan Baituttamkin sebagai lembaga keuangan mikro berbasis syariah. Kegiatan pembiayaan tidak hanya menjadi sumber pendapatan, tetapi juga menjadi instrumen pemberdayaan ekonomi bagi anggota binaan (mitra usaha) dengan tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariah, yaitu halal, aman, lancar, dan menghasilkan atau berbagi. Berdasarkan prinsip operasional lembaga keuangan mikro syariah, pembiayaan didefinisikan sebagai penyediaan dana atau modal yang dilakukan atas dasar kesepakatan antara lembaga dan penerima manfaat, yang mewajibkan pengembalian dana dalam jangka waktu tertentu disertai bagi hasil (*musyarakah* dan *mudharabah*), margin (*murabahah*), atau ujarah (*ijarah*) sesuai kesepakatan. Kebijakan internal Baituttamkin menegaskan bahwa pembiayaan diberikan sebagai fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan mitra usaha melalui akad-akad bisnis (*tijari*) yang berlandaskan prinsip syariah dan keadilan ekonomi umat.[21]

Dalam praktiknya, Baituttamkin menerapkan tiga kategori akad pembiayaan, yaitu kerja sama berbagi hasil melalui akad *mudharabah* dan *musyarakah*; transaksi jual beli berdasarkan akad *murabahah*, *istishna*, dan *salam*; serta transaksi sewa menggunakan akad *ijarah*. Setiap akad tersebut mengandung unsur kepercayaan, waktu, risiko, dan penyerahan nilai ekonomi yang setara antara lembaga dan mitra. Unsur kepercayaan terwujud dalam pemberian dana untuk dikelola secara amanah, sedangkan unsur waktu dan risiko mencerminkan adanya periode pengembalian serta potensi kerugian yang mungkin terjadi selama usaha berjalan. Adapun unsur penyerahan menegaskan bahwa nilai ekonomi uang yang dikembalikan pada saat pelunasan harus setara dengan nilai ekonomi pada saat pemberian pembiayaan. Melalui sistem ini, Baituttamkin tidak hanya menyalurkan dana, tetapi juga

membangun relasi sosial-ekonomi yang berkeadilan dan berorientasi pada kesejahteraan bersama sesuai prinsip falah (kemaslahatan dunia dan akhirat).[22]

Mekanisme Penentuan Harga Jual Dala Pembiayaan Murabahah

Murabahah terambil dari kata *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan menurut istilah murabahah adalah salah satu bentuk jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam pengertian lain murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Pembayaran atas akad jual beli murabahah dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan murabahah dengan jual beli lainnya penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijual serta jumlah keuntungan yang diperoleh. Jadi singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dari keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Jumhur ulama sepakat bahwa jual beli ada dua macam yaitu: jual beli tawar menawar (*musawwamah*) dan jual beli murabahah. Mereka juga sepakat bahwa jual beli murabahah ialah jika penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli.[23]

Secara sederhana murabahah adalah suatu penjualan barang dengan menambah keuntungan tertentu yang telah disepakati. Murabahah adalah jual beli yang melibatkan tiga pihak, yaitu penjual, pembeli dan penyedia. Sebelum melakukan akad murabahah terhadap barang yang diperlukan oleh pembeli (anggota), maka pihak Baituttamkin mencari barang yang diinginkan anggota dengan spesifik barang yang sudah ditentukan kepada *supplier*, kemudian pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing membeli barang yang diinginkan anggota, dengan demikian barang tersebut sudah menjadi hak penuh milik Baituttamkin Lumbung Bersaing. Maka pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing sebagai *Bank Analisis Fiqih Dan Keuangan* penyedia barang memberikan barang tersebut kepada pembeli pada waktu pertemuan majlis setiap satu minggu sekali dengan harga ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.[24]

Baituttamkin Lumbung Bersaing bertindak selaku penjual dan mitra usaha adalah pembeli barang yang menjadi objek transaksi jual beli (murabahah), jangka waktu pembayaran oleh mitra usaha kepada Baituttamkin Lumbung Bersaing ditentukan berdasarkan kesepakatan antara mitra usaha dan Baituttamkin Lumbung Bersaing. Pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya, dalam hal ini Baituttamkin Lumbung Bersaing mewakili kepada mitra usaha (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad murabahah dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik Baituttamkin Lumbung Bersaing. Pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing dapat meminta mitra usaha membayar uang muka (*urban*) pada saat mendatangi kesepakatan awal pemesanan barang oleh mitra usaha. Dalam hal Baituttamkin Lumbung Bersaing meminta mitra usaha membayar uang muka (*urban*) maka berlaku ketentuan jika mitra usaha batal membeli barang setelah membayar uang muka, maka uang muka menjadi milik Baituttamkin Lumbung Bersaing maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing, akibat pembatalan tersebut apabila uang muka tidak mencukupi maka mitra usaha wajib menutupi kekurangannya. Baituttamkin Lumbung Bersaing dapat meminta mitra usaha menyediakan agunan tambahan selain barang yang dibeli, kesepakatan margin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad.[25]

Angsuran pembiayaan selama periode akad dilakukan secara proposional antara pokok dan margin. Baituttamkin Lumbung Bersaing dapat memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran hanya kepada mitra usaha yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu dan/ atau mitra usaha yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran. Besar potongan murabahah kepada mitra usaha tidak boleh diperjanjikan dalam akad dan diserahkan kepada kebijakan manajemen. Adapun proses penentuan harga jual pembiayaan murabahah di Baituttamkin Lumbung Bersaing sebagai berikut:

Pengajuan

Ketika ada anggota yang melakukan pengajuan pembiayaan murabahah di Baituttamkin Lumbung Bersaing, maka pihak FO (*field officier*) mengisi formulir promosi murabahah dengan mencantumkan nama majlis, jenis barang, dan kisaran harga yang diajukan anggota. Kemudian diserahkan ke MIS (*manajemen information system*), selanjutnya MIS melakukan pengimputan dan pengecekan dari anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah yaitu dari kehadiran, tabungan wajib, tabungan sukarela, dan tabungan kelompok sebagai bahan pertimbangan

layak atau tidaknya, kemudian diserahkan ke SFO (*senior field officer*), SFO melakukan pengecekan kembali kemudian melakukan rapat komite antara AO (*account officer*), SFO (*senior field officer*) dan KU (*kepala unit*).

Rapat Komite

Rapat komite dilakukan dengan tujuan untuk menganalisis anggota yang melakukan pembiayaan sekaligus menetapkan diberikan atau tidaknya. Setelah ditetapkan maka minggu depan pada saat pertemuan majlis kembali AO terjun ke majlis untuk melakukan akad murabahah dengan anggota yang mengajukan, namun sebelum direalisasikan maka pihak AO dan anggota melakukan tawar menawar terlebih dahulu supaya kedua belah pihak saling meridhoi atau sepakat terhadap harga serta menyepakati jangka waktu yang diambil dan jumlah angsuran perpekan atau perbulan sebagaimana dari hasil wawancara dengan Ibu Ahyar yang mengambil murabahah dalam waktu 16 kali angsuran perminggu. Setelah pengajuan diterima oleh pihak Baituttamkin, maka nasabah (anggota) mengambil dana dan akan mulai membayar angsuran pada bulan selanjutnya. Bentuk dari buku angsuran murabahah dapat dilihat pada table dibawah ini.

Contoh Angsuran BTLB

Nama: IQ Ahyar

Harga: 5.760.000

Majlis: Qiblatul Mustaqim

Angsuran: 360.000

Barang: Beras

Tabel Contoh Angsuran BTLB

No	Tanggal	Angsuran		Saldo	Paraf
		Pokok	Margin		
1		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 5.760.000	
2		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 5.400.000	
3		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 5.040.000	
4		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 4.680.000	
5		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 4.320.000	
6		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 3.960.000	
7		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 3.600.000	
8		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 3.240.000	
9		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 2.880.000	
10		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 2.520.000	
11		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 2.160.000	
12		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 1.800.000	
13		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 1.440.000	
14		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 1.080.000	
15		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 720.000	
16		Rp 312.500	Rp 47.500	Rp 360.000	

Sumber data dari BTLB

Tabel diatas mencontohkan dari angsuran salah satu anggota, ibu ahayar yang melakukan pembiayaan murabahah jenis barang beras seharga Rp 5.760.000 dalam jangka waktu 16 pekan, keseluruhan angsuran pokok ditambah margin Rp 360.000 per minggu, dimana angsuran pokok Rp 312.500 dan margin Rp 47.500. Jadi total margi yang diperoleh selama 16 pekan sebanyak Rp 760.000. Penetapan harga jual murabahah di Baituttamkin dipengaruhi oleh jangka waktu pembiayaan dan kesepakatan antara petugas dengan anggota, semakin lama jangka waktunya maka semakin besar pula margin yang diperoleh pihak Baituttamkin. Sebelum terjadinya kesepakatan, Baituttamkin memberikan informasi secara terbuka kepada anggota terkait dengan harga pokok pembelian barang serta besaran keuntungan yang diambil. Barang yang menjadi objek pembiayaan adalah barang yang halal dan bebas dari unsure riba, karena dalam islam riba merupakan suatu yang diharamkan.

Harga jual beli murabahah di Baituttamkin adalah harga beli ditambah dengan keuntungan. Dalam praktiknya, penetapan harga pembiayaan murabahah di Baituttamkin menggunakan sistem tawar-menawar. Misalkan antara AO (*Account Officer*) dengan nasabah (anggota) yang melakukan pengajuan pembiayaan murabahah jenis barang berupa beras, terlebih dahulu pihak AO (*Account Officer*) memberikan tawaran harga dengan jumlah harga barang ditambah margin, kemudian di informasikan kepada anggota yang melakukan pengajuan setuju atau tidaknya, jika anggota tidak setuju maka disanalah terjadi tawar-menawar. Sebagaimana wawancara dengan Muh. Azhri Hasbi menyatakan bahwa untuk penetapan harga jual dilakukan dengan cara mengetahui harga beli + keuntungan yang diambil rata-rata sebesar 15% kemudian ditawarkan kepada anggota yang melakukan pengajuan akad murabahah. Hal ini menunjukkan bahwa harga menjadikan antara penjual (pihak BTLB) dan pembeli (anggota) saling ridha. Karena konsep keridaan merupakan hal yang sangat penting dalam transaksi jual beli.[26]

Misalkan salah seorang anggota binaan melakukan pembiayaan yakni pembelian barang (lemari) seharga 1.000.000 maka margin keuntungan adalah Rp. 150.000 dari persentase 15%. Target penjualan adalah anggota yang tergabung didalam kelompok majelis. Penentuan harga didasarkan kesepakatan antara pihak Baituttamkin dengan nasabah, dimana persentase atau markup harga jual minimal 15% pengambilan margin dilakukan berdasarkan persentase yang sudah tertera didalam SOP BTLB.

Cara penetapan margin adalah harga beli x 15% : 100 Contoh: harga pokok HP 1.500.000 x 15% : 100 = 225 maka margin yang diperoleh adalah Rp 225.000 Adapun cara penetapan harga adalah harga beli + margin. Contoh: harga beli HP 1.500.000 + margin 15% (225.000) Maka harga jualnya adalah 1.725.000

Firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS.An-nisa Ayat29).¹

Dalam ayat diatas dijelaskan bahwa kita sebagai orang islam dilarang melakukan transaksi atau kegiatan lain dengan cara yang tidak dibenarkan oleh syari'at. Karena perbuatan tersebut adalah perbuatan yang merugikan. Akan tetapi diperintahkan untuk melakukan suatu transaksi atas dasar riba. Begitulah Allah SWT memerintahkan kepada hambanya.

Proses Penentuan Profit Margin Dalam Pembiayaan Murabahah di Baituttamkin Lumbung Bersaing.

Transaksi murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Murabahah berdasarkan pesanan adalah dimana penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pihak pembeli. Murabahah berdasarkan pesanan ini dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang telah dipesannya. Dalam murabahah pesanan mengikat, pembeli tentunya tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aset murabahah yang telah dibeli penjual dalam pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum barang tersebut diserahkan kepada pembeli, maka penurunan nilai tersebut akan menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad murabahah.² Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh atau lebih dikenal sebagai pembayaran kredit adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli, tetapi pembayarannya dilakukan dalam bentuk angsuran pada waktu tertentu.

Dalam transaksi yang menggunakan akad murabahah terdapat keuntungan atau margin yang telah disepakati oleh pemilik dana dan penerima dana. Pada jenis akad ini penerima Dana telah menyepakati besaran margin sampai akhir periode dan akan dibayar atau diangsur setiap bulan atau setiap minggu, bersama dengan pokok dan marginnya. Margin adalah suatu istilah yang dipergunakan dalam dunia keuangan untuk menunjukkan suatu

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an Surat An-Nisa ayat 29 dan Terjemahannya

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal .102.

jaminan yang wajib ditempatkan oleh pemegang suatu posisi (jual atau beli) dalam perdagangan sekuriti, opsi, atau kontrak berjangka guna melindungi risiko kredit dari mitra pengimbang.[27]

Pendapatan margin murabahah merupakan keuntungan yang diperoleh dari hasil kegiatan jual beli yang besarnya telah ditentukan pada awal akad sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing dengan anggota. Margin berbeda dengan bunga karena margin tidak mengikuti fluktuasi tingkat suatu bunga, melainkan tarifnya sudah ditentukan sesuai dengan keputusan setiap lembaga keuangan. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada pemimpin dan karyawan Baituttamkin Lumbung Bersaing Unit Aikmel, terkait dengan metode penetapan harga dan profit margin dalam pembiayaan murabahah sebagai berikut:

Dalam kaitannya dengan metode Ibu Rahmawati menjelaskan, sebelumnya tidak ada cara khusus untuk penentuan harga jual, karena masalahnya adalah situasi nasional yaitu pertama terkait dengan kondisi nasabah. Tiga hal yang tidak bisa dipisahkan atau mungkin bisa dipisahkan untuk usaha yang sangat jelas dan orangnya dapat dipercaya. Dalam penentuan harga jual dan profit margin menurut Ibu Rahmawati tidak ada metode khusus yang dilakukan oleh Baituttamkin Lumbung Bersaing. Penentuan harga jual dan profit margin dapat dilihat dari jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah. Sehingga pihak lembaga sendiri member kelonggaran dalam mengangsur yaitu kemampuan nasabah berapa dalam satu bulan kemudian dari pihak lembaga akan melakukan kesepakatan antara nasabah dengan pihak lembaga.[28]

Koperasi Baituttamkin bermaksud menggalang kerjasama untuk membantu kepentingan ekonomi anggota binaan pada khususnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan. Dalam hal ini Baituttamkin Lumbung Bersaing tidak menetapkan margin keuntungan secara harian, melainkan secara bulanan. Selain itu proses penentuan profit margin dilihat dari berapa besarnya pembiayaan yang dilakukan oleh anggota. Didalam penentuan profit margin itu sendiri ada beberapa tahap yang dilakukan oleh pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing itu sendiri. Dengan cara pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing harus mengetahui terlebih dahulu berapa besar pembiayaan yang dilakukan oleh anggota.

Contoh perhitungan margin pembiayaan murabahah yang dilaksanakan oleh pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing yaitu:

$$\begin{aligned}\text{Harga trail} &: 1.000.000 \\ \text{Keuntungan rata-rata} &: 15\% \\ &= \frac{1.000.000 \times 15\%}{100} \\ &= 150.000\end{aligned}$$

Baituttamkin menerapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natutral Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu. Penetapan margin dilakukan menggunakan dengan metode keuntungan rata-rata sebagaimana hasil wawancara dengan Muhammad azhari hasbi selaku petugas marketing. Pengambilan atau penetapan margin perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap minggu atau bulan sesuai dengan kesepakatan bersama. Penetapan margin, harga jual = harga pokok + persentase (harga pokok Rp 80.000 x markup 15% = 12.000) (margin).

Berdasarkan analisis lapangan dengan teori penulis menyimpulkan bahwa mekanisme penentuan harga jual dan profit margin pembiayaan murabahah yang dilakukan Baituttamkin Lumbung Bersaing sudah baik dan sesuai dengan tuntunan syari'ah serta menerapkan sistem dagang yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, dimana sebelum terjadi kesepakatan antara anggota dengan pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing atas dasar negosiasi, dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dijelaskan kepada anggota berapa harga beli ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh Baituttamkin Lumbung Bersaing. Sehingga terjadi kesepakatan yang selanjutnya melakukan transaksi jual beli secara baik dan benar serta maslahat yang sesuai dengan ketentuan yang diperbolehkan. Pengambilan margin di Baituttamkin bukan bertujuan hanya untuk memperoleh pendapatan atau keuntungan melainkan juga untuk membantu anggota dalam memenuhi kebutuhan atau keperluannya, sehingga pengambilan margin relative lebih sedikit dibandingkan dengan koperasi lainnya seperti halnya di PNM Mekaar (Permodalan Nasional Madani) yang mengambil keuntungan sebesar 25%. Sebagaimana hasil wawancara dengan salah satu pegawai PNM Mekaar menerangkan bahwa margin dihitung berdasarkan akad murabahah dengan margin total 25% per tahun.[29]

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa praktik pembiayaan di Baituttamkin Lumbung Bersaing Unit Aikmel menerapkan sistem *murabahah pesanan*, yaitu transaksi jual beli yang dilakukan setelah adanya permintaan atau pengajuan pembiayaan dari anggota. Dalam mekanisme ini, Baituttamkin terlebih dahulu membeli barang yang dibutuhkan anggota, kemudian menjualnya kembali dengan harga yang mencakup harga pokok ditambah margin keuntungan. Penentuan harga jual dilakukan secara transparan melalui sistem tawar-menawar antara pihak Baituttamkin dan anggota. Dengan demikian, akad yang terjadi dilandasi asas *ridha bi al-ridha* (saling kerelaan), sesuai dengan prinsip dasar transaksi dalam Islam yang menekankan keadilan, kejujuran, dan keridhaan kedua belah pihak. Mekanisme penentuan harga pembiayaan *murabahah* di Baituttamkin menggunakan metode perhitungan harga beli ditambah keuntungan yang telah disepakati bersama. Margin atau keuntungan yang diperoleh tidak ditentukan secara sepihak, melainkan melalui kesepakatan dalam proses negosiasi antara lembaga dan anggota. Penentuan besarnya margin juga memperhatikan besaran pembiayaan yang diajukan, tingkat kemampuan anggota, serta risiko pembiayaan. Secara umum, rata-rata margin yang diterapkan oleh Baituttamkin Lumbung Bersaing Unit Aikmel adalah sekitar 15%, angka ini dinilai proporsional karena mempertimbangkan aspek keberlanjutan lembaga sekaligus kemampuan ekonomi anggota. Sebagai tindak lanjut dari hasil penelitian ini, disarankan agar pihak Baituttamkin Lumbung Bersaing lebih meningkatkan transparansi dan edukasi kepada anggota, khususnya dalam menjelaskan dasar perhitungan margin dan perubahan harga jual dalam akad *murabahah*. Hal ini dapat dilakukan melalui pertemuan majlis mingguan atau forum sosialisasi agar nasabah memahami secara menyeluruh konsep keuntungan, risiko, dan tanggung jawab dalam pembiayaan syariah. Dengan demikian, hubungan antara Baituttamkin dan anggota tidak hanya bersifat transaksional, tetapi juga edukatif dan partisipatif, sejalan dengan misi Baituttamkin sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang berperan dalam pemberdayaan ekonomi umat secara adil dan berkelanjutan.

Referensi

- [1] R. OKTAVIA, "Pengaruh Kemudahan, Manfaat, Kepercayaan, Dan Keamanan Terhadap Minat Nasabah Bank Syariah Cabang Jember Dalam Menggunakan Mobile Banking," *Tesis, Univ. Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*, 2024, [Online]. Available: <https://digilib.uinkhas.ac.id/35235/1/TESIS RISA OKTAVIA 2024.pdf>
- [2] A. Wafa, "Potensi Riba Dalam Lembaga Keuangan Syariah (Lks) Di Kabupaten Ponorogo," *Muslim Herit.*, vol. 4, no. 1, p. 61, 2019, doi: 10.21154/muslimheritage.v4i1.1607.
- [3] D. M. Putri, "Islamic Bank Performance and Macroeconomic Variables During Economic Turbulence," (*nama J. sesuai Publ.*, vol., no., p., 2024, doi: (jika tersedia).
- [4] A. Fauzul and dkk, "Peningkatan Literasi Keuangan Syariah Melalui Sosialisasi Produk dan Akad Bank Syariah," *J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 2, 2023, doi: 10.29103/jpek.v1i2.9391.
- [5] S. Sulasih, R. Y. Ulya, and W. Novandari, "Identifikasi Minat Memilih Produk Bank Syariah Melalui Peran Gaya Hidup, Religiusitas Dan Literasi Keuangan Syariah," *Al-Mal J. Akunt. dan Keuang. Islam*, vol. 3, no. 2, pp. 233–252, 2022, doi: 10.24042/al-mal.v3i2.11907.
- [6] M. A. Safi'i and R. Andrean, "Implementation of the Gold Pawn at Sharia Bank and Sharia Pawnshop: Analysis Based on Abu Syuza's Perspective," *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 8, no. 02, pp. 1617–1625, 2022, doi: 10.29040/jiei.v8i2.4800.
- [7] A. L. Belakang, "Andrianto and M. Anang Firmansyah, Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek) (Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019). 27 1," pp. 1–22, [Online]. Available: https://etheses.iainkediri.ac.id/18339/3/21402073_bab1.pdf
- [8] K. R. Nuraini, "Analisis Sosialisasi Literasi Keuangan Syariah Oleh Bank Mandiri Syariah Terhadap Penggunaan Jasa Perbankan Syariah Sebagai Upaya Meningkatkan Sharia Financial Inclusion (Studi Pada Pedagang di Pasar Plaza Bandar Jaya)," *J. Keuang. Syariah Oleh Bank Mandiri*, p. 46, 2019, [Online]. Available: <http://repository.radenintan.ac.id/8862/1/Awal-BAB 2 dan Dapus.pdf>
- [9] S. Rahmadani and D. Fitriana, "Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Layanan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia," *J. Ekon. Syariah dan Keuang. Islam*, vol. 11, no. 2, pp. 150–163, 2023.
- [10] M. H. H. Zohri, "EKONOMI ISLAM MASA KINI: ANTARA REGULASI, GAYA," vol. 1, no. 1, pp. 33–44, 2025, doi: 10.61553/abjoiec.v1i1.22.3.
- [11] H. Hilalludin, L. Alfi, and Z. Nisa, "PENERAPAN PRAKTIK ANTI RIBA DALAM KEUANGAN ISLAM : STUDI KASUS DI PT . KREDIT TANPA RIBA (KRTABA) LOMBOK TIMUR," vol. 2, no. 1, pp. 8–17, 2025.
- [12] H. H. Gigih Hadi Nugroho Said, "INTEGRASI NILAI-NILAI EKONOMI ISLAM DALAM KURIKULUM: PENDIDIKAN EKONOMI DI SEKOLAH," vol. 1, no. 1, pp. 45–54, 2025.
- [13] Lalu Ali Hasan Hilalludin Hilalludin, "INTEGRASI NILAI SYARIAH DALAM EKONOMI DIGITAL DAN GAYA HIDUP MUSLIM KONTEMPORER," vol. 1, no. 1, pp. 55–66, 2025.
- [14] H. Nugroho, S. Hilalludin, S. Tinggi, I. Tarbiyah, M. Yogyakarta, and U. Alma, "Analisis Efektivitas Pembiayaan Murabahah Terhadap Pemberdayaan Umkm Di Indonesia Pendahuluan Sektor Usaha Mikro , Kecil , dan Menengah (UMKM) memiliki peranan," vol. 1, no. 1, pp. 31–41, 2025, [Online]. Available: <https://www.risetendikia.com/index.php/jurnal-al-hilali/article/download/8/11>
- [15] S. H. Hilalludin, S. Tinggi, I. Tarbiyah, M. Yogyakarta, and U. Alma, "Peran Maqashid Syariah dalam Pengembangan Produk Perbankan Islam yang Berkelanjutan paradigma yang signifikan , dari sekadar mengejar profit menuju pencapaian dan memperkuat peran perbankan Islam dalam pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (Sustain," vol. 1, no. 1, pp. 1–15, 2025, [Online]. Available: <https://risetendikia.com/index.php/jurnal-al-hilali/article/download/6/29>
- [16] E. D. Wahyunitasar, I. Sopingi, and A. Musfiroh, "Analisis Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Perekonomian Indonesia," *JIES J. Islam. Econ. Stud.*, vol. volume.2, no. 2, pp. 103–114, 2023.
- [17] N. Annisa, M. A. Rahawarin, and H. V. R. Pattimukay, "Evaluasi Kebijakan Fitur Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)," *J. Pendidik. dan Ilmu Sos.*, vol. 2, no. 3, pp. 102–107, 2023, [Online]. Available: <https://jurnal.jomparnd.com/index.php/jp>
- [18] Rouzatul Jannah, "Peran Sosialisasi Dalam Upaya Peningkatan Minat Masyarakat Menggunakan Koperasi Syariah (Penelitian Pada Koperasi Syariah Mitra Niaga)," vol. 3, no. 32, pp. 1–44, 2021, [Online]. Available: <https://repository.ar->

- raniry.ac.id/id/eprint/7040/1/SKRIPSI_ROUZATUL_JANNAH.pdf
- [19] L. LISA, "Pengaruh Ekspor, Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dan Penanaman Modal Asing (PMA) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia Tahun 2008-2019 Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Skripsi*, no. (tidak dipublikasikan), p. UIN Raden Intan Lampung, 2022, [Online]. Available: <http://repository.radenintan.ac.id/id/eprint/17929>
- [20] P. Lokasi *et al.*, "Pengaruh lokasi dan harga terhadap omset penjualan di restoran plaza pekanbaru menurut perspektif ekonomi syariah," 2024.
- [21] Arfiani and A. Y. Khoiruddin, "Pengaruh Lokasi, Personal Selling, dan Sales Promotion terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah di BPRS Bangun Drajat Warga," *J. Bus. Manag. Islam. Bank.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–16, 2022, doi: 10.14421/jbmib.2022.011-01.
- [22] Afifah Ismi Aulia, "Jurnal Penelitian Nusantara Hubungan Bank Sentral Dengan Pemerintah Dan Perbankan : Negara Menulis : Jurnal Penelitian Nusantara," vol. 1, pp. 263–267, 2025, [Online]. Available: <https://padangjurnal.web.id/index.php/menulis/article/download/276/269>
- [23] N. Hasibuan, "Pengaruh Manfaat, Kepercayaan dan Kemudahan Terhadap Keputusan Membayar Infak Melalui BSI Mobile Islam," pp. 167–186, 2021, [Online]. Available: http://etd.uinsyahada.ac.id/12523/1/NURLAILA_HASIBUAN.pdf - Laila Hasibuan.pdf
- [24] K. Raziqi and P. Haryanti, "Hijrah Haji Di Bank Muamalat Kcp Batu-Malang," vol. 02, no. 02, 2024, [Online]. Available: <https://journal.stai-almujtama.ac.id/index.php/al-uqudana/article/download/120/64>
- [25] Hilalludin Hilalludin Dedi Sugari Shada Al Noman Muzanni Muzanni, "The Role of Educational Psychology in Enhancing the Quality of the Teaching and Learning Process," vol. 1, no. 1, pp. 62–74, 2025.
- [26] Azwar Iskandar and Khaerul Aqbar, "Kedudukan Ilmu Ekonomi Islam di Antara Ilmu Ekonomi dan Fikih Muamalah : Analisis Problematika Epistemologis," *NUKHBATUL 'ULUM J. Bid. Kaji. Islam*, vol. 5, no. 2, pp. 88–105, 2019, doi: 10.36701/nukhbah.v5i2.77.
- [27] A. W. Pulungan, "Strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah tabungan haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Padangsidimpuan," pp. 1–96, 2019, [Online]. Available: http://etd.uinsyahada.ac.id/742/1/14_401_00034.pdf
- [28] A. Afandi, L. Rukmana, and W. W. R, "Efektivitas dan Efisiensi Sistem Pembayaran Non Tunai Quick Response Indonesian Standard (QRIS) dalam Mempengaruhi Inklusi Keuangan Mahasiswa," *BanKu J. Perbank. dan Keuang.*, vol. 3, no. 2, pp. 73–83, 2022, doi: 10.37058/banku.v3i2.5823.
- [29] FITRI YENTI, "STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT. BPRS CARANA KIAT ANDALAS CABANG PADANG PANJANG," *Educ. e Soc.*, vol. 1, no. 1, pp. 1689–1699, 2023, [Online]. Available: http://www.biblioteca.pucminas.br/teses/Educacao_PereiraAS_1.pdf%0Ahttp://www.anpocs.org.br/portal/publicacoes/rbcs_00_11/rbcs11_01.htm%0Ahttp://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/7845/1/td_2306.pdf%0Ahttps://direitofma2010.files.wordpress.com/2010/010/