

BAB III

GAMBARAN UMUM BMT “ASY-SYIFA”

A. Sejarah dan Perkembangan BMT “Asy-Syifa”

Sejarah pendirian BMT “Asy-Syifa” dimulai dari gagasan ICMI (Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia) yang dimulai tahun 1996, yang bekerja sama dengan MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan PIN BUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil), untuk mendirikan BMT. Berdasarkan perencanaan program tersebut sejumlah tokoh di Kecamatan Weleri Kabupaten Kendal yang diprakarsai oleh H. Moh Khairodin, M. Si yang pada tanggal 20 November 2002 mendirikan sebuah badan hukum BMT dengan nama “*Koperasi Serba Usaha Asy-Syifa*”.

Yang selanjutnya pada tanggal 15 Desember 2003 pengesahan badan hukum koperasi dengan nomor: 518. BH / 1294/ 2003 /KPKUK karena perkembangan BMT “Asy-Syifa” yang begitu pesat, maka seluruh anggota menemukan kesempatan dalam rapat anggota khusus pada tanggal 27 Juli 2004 untuk mengubah badan hukum menjadi koperasi simpan pinjam syariah (KSP Syariah) “Asy-Syifa”.

Untuk lebih mengembangkan kinerja BMT “Asy-Syifa” maka seluruh pengurus serta pengelola dan segenap jajarannya membuka beberapa kantor cabang juga salah satunya berada di Sukorejo Kendal.

Perkembangan “Asy-Syifa” sejak dimulai operasional (15 Desember 2003) hingga sekarang berjalan dengan baik, baik dibidang pertumbuhan, pelayanan maupun pengelolaan modal awal 32.000.000

hingga per 31 Desember 2013 aset mencapai Rp. 10.485.648.303,17 atas kepercayaan masyarakat dan didukung teknologi komputerisasi. “Asy-Syifa” mengalami perkembangan dibanding internal maupun eksternal, sehingga sesuai dengan pengembangan visi dan misinya pengembangan KSP Syariah BMT “Asy-Syifa” hingga di awal tahun 2013 ini telah mempunyai kantor cabang di 5 tempat:

Kantor Pusat: Jl. Raya Utama Weleri 22 Penaruban Weleri Kendal.

Kantor-kantor cabang : Weleri, Sukorejo, Patean, Bawang-Batang, dan Limpung-Batang.⁶⁵

B. Visi, Misi, dan Tujuan BMT “Asy-Syifa”

Adapun tujuan, visi, dan misi dari BMT “Asy-Syifa” adalah sebagai berikut:⁶⁶

1. Visi BMT “Asy-Syifa”

Visi BMT “Asy-Syifa” adalah menjadi lembaga keuangan syariah yang dapat mensejahterakan masyarakat, karyawan, dan pemilik.

2. Misi BMT “Asy-Syifa”

Sedangkan misi BMT “Asy-Syifa” adalah sebagai berikut:

- a) Membumikan kegiatan perekonomian yang berbasis syariah.
- b) Menciptakan kemitraan yang jujur, amanah, transparan, dan profesional.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Rochis, Manager Pemasaran BMT “Asy-Syifa” pada tanggal 6 Januari 2014.

⁶⁶ *Ibid*

c) Memberikan kontribusi yang maksimal kepada umat.

3. Tujuan BMT “Asy-Syifa”

Tujuan dari BMT “Asy-Syifa” adalah Meningkatkan pemberdayaan ekonomi umat berdasarkan prinsip syariah yang amanah dan berkeadilan.

C. Struktur Organisasi BMT “Asy-Syifa”

Agar memudahkan mencapai tujuan yang telah direncanakan dalam suatu perusahaan maka perlu disusun suatu struktur organisasi perusahaan.

1. Struktur Organisasi

General Manager	:	Ahmad Fathunnur, S.E
Manager Pemasaran	:	Ahmad Rochis
Manager Audit	:	Kholidin, S.E
Manager Akuntansi	:	Siti Nur Alimah, S.E
Manager HRD	:	H. Moh Jamzuri, B.Sc
Manager Maal	:	Amin Adnan
Manager Weleri	:	Heru Setiawan, S.E
Pemasaran	:	M Mugiono, S.E
		Syarifudin, S.E
Teller	:	Wiwin S, S.E ⁶⁷

⁶⁷ *Ibid*

2. Tugas Masing-Masing Jabatan

Adapun penjabaran mengenai tugas masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:⁶⁸

a. Dewan Pengawas

- 1) Melakukan rencana kerja yang sesuai dengan keputusan rapat anggota.
- 2) Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan pelaksanaan pengelolaan BMT yang dijalankan oleh agar tetap mengikuti kebijakan dan keputusan yang disetujui oleh rapat anggota.
- 3) Melaporkan operasional BMT pada rapat anggota pada akhir tahun.

b. General Manager

- 1) Menjabarkan kebijakan umum BMT yang telah disetujui pengurus.
- 2) Mewakili pengurus sesuai dengan tugasnya.
- 3) Menyiapkan administrasi yang dibutuhkan oleh pengurus untuk berhubungan dengan pihak lain.
- 4) Mengajukan usulan kepada pengurus jenis/produk baru untuk disetujui.
- 5) Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang sesuai dengan kewenangan.
- 6) Mengusulkan penambahan, pengangkatan dan pemberhentian pengelola.
- 7) Membuat laporan secara periodik
 - a. Pertanggung jawaban atas selesainya tugas dan kewajiban harian seluruh bidang/bagian.
 - b. Pertanggungjawaban atas tercapainya target kerja dari masing-masing bidang/bagian.
 - c. Pertanggungjawaban atas terjalinnya hubungan kerja/kemitraan dengan pihak lain secara baik dan menguntungkan.
- 8) Melakukan pengendalian seluruh kegiatan kelembagaan baik keluar maupun ke dalam.
- 9) Sebagai wakil ketua merangkap anggota badan kepengkatan dan jabatan.

c. Manager Pemasaran

- 1) Bertanggung jawab atas produk-produk simpanan lembaga.
- 2) Meningkatkan citra pelayanan lembaga.

⁶⁸ Modul Standar Operasional Perusahaan BMT “Asy-Syifa”.

- d. Manager Audit
 - 1) Melaksanakan pengawasan prosedur dan pemeriksaan administrasi operasional lembaga.
 - 2) Bertanggung jawab atas aktivitas pengelola dan karyawan.
- e. Manager Akuntansi
 - 1) Melaksanakan seluruh aktivitas yang berhubungan dengan arus keuangan atau serta mengatur pelaksanaan administrasi keuangan.
 - 2) Menjaga stabilitas keuangan pada lembaga.
- f. Manager Baitul Maal
Melaksanakan, menerima dan menyalurkan dana ummat.
- g. Marketing
Tugas dan fungsi utama dari bagian marketing adalah melakukan upaya penghimpunan dana serta penyaluran dana dari dan kepada masyarakat. Dan masing-masing tugas tersebut dilaksanakan oleh sub bagian/ unit kerja yang masing-masing menjalankan fungsi dan tugasnya secara terpisah namun saling menunjang.
- h. Teller
 - 1) Menangani segala transaksi yang bersifat tunai.
 - 2) Membuka dan menutup *cashbox*.
 - 3) Membuat laporan kas harian, mingguan dan bulanan.

D. Produk dan Jasa BMT “Asy-Syifa”

Pada dasarnya produk-produk yang dikelola oleh BMT “Asy-Syifa” Weleri Kendal dibagi menjadi 2 bagian yaitu produk penghimpunan dana dan produk pembiayaan (kredit).

1. Produk Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana masyarakat yang berjalan di BMT “Asy-syifa” dapat berbentuk tabungan dan deposito dengan

menggunakan akad *mudharabah*. Adapun produk-produk yang ditawarkan antara lain:⁶⁹

a. *Sirela* (Simpanan Suka Rela)

Merupakan simpanan anggota dan penyetoran dan pengambilan dananya dapat dilakukan oleh pemegang rekening sewaktu-waktu pada jam kerja. Besarnya bagi hasil ditetapkan berdasarkan pendapatan BMT “Asy-Syifa” per akhir bulan dengan proporsi nisbah 0,98 %.

Sirela (Simpanan Suka Rela) dapat dijadikan tabungan masyarakat dengan sistem penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan setiap saat. *Sirela* juga melayani tabungan sekolah yang penyetorannya dapat dilakukan seminggu atau sebulan sekali.

Setoran *Sirela* minimum Rp. 5,000,- dan yang menarik dari pelayanan BMT “Asy-Syifa” adalah adanya sistem jemput bola di mana nasabah tidak perlu mendatangi kantor.

b. *Taska* (Tabungan Sukarela Berjangka)

Ada jenis tabungan anggota yang menginginkan menyimpan dana dalam waktu yang relatif lama, penyetoran dapat dilakukan setiap saat dan pengambilannya disesuaikan dengan tanggal, waktu, penyimpan juga memperoleh bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Bapak H Moh Jamzuri, B.Sc, Manager HRD BMT “Asy-Syifa” pada tanggal 9 Januari 2014.

Adapun nisbah disesuaikan dengan jangka waktu dan simpanan yang dikehendaki antara lain:

- 1) *Taska* 1 bulan : nisbah 32%: 68%
- 2) *Taska* 3 bulan : nisbah 38%: 62%
- 3) *Taska* 6 bulan : nisbah 40%: 60%
- 4) *Taska* 12 bulan : nisbah 43%: 57%

Pengambilan *Taska* sebelum waktu jatuh tempo maka yang bersangkutan dikenakan tidak diberikannya bagi hasil *Taska* satu bulan pada bulan pencairan atau dengan ketentuan yang disepakati bersama.

Nisbah bagi hasil dapat diambil setiap bulannya dan anggota akan menerima warkat *Taska* sebagai buku anggota setoran awal *Taska* minimum Rp. 1,000.000,-.

Simpanan *Taska* maupun *Sirela* dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan (kredit) adapun syarat untuk menjadi anggota *Sirela* maupun *Taska* antara lain:⁷⁰

- 1) Mengisi formulir permohonan untuk anggota-anggota.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening.
- 3) Melampirkan foto copy identitas.

c. Tabungan *Bersyukur* (Tabungan Sukarela Qurban)

Merupakan yang dipersiapkan untuk berqurban dengan setoran awal Rp. 150.000,- selanjutnya minimum Rp. 10.000,-.

⁷⁰ *Ibid*

Akad yang dijadikan dasar produk-produk BMT “Asy-Syifa” adalah:

- 1) *Mudharabah*, adalah: antara dua pihak yang satu sebagai *mudhorib* (pengelola usaha) dan yang lain sebagai *shohibul maal* (penyedia modal), atas kerja sama ini berlaku sistem bagi hasil dengan *nisbah* yang telah disepakati.
- 2) *Wadi'ah Yadhlumanah* (Titipan), di mana pihak yang menitipkan dana memberikan kuasa kepada pihak yang dititipi untuk memanfaatkan dana yang dititipkan.
- 3) *Murabahah*, adalah menjual dengan harga asal ditambah margin keuntungan yang telah disepakati.

2. Produk Pembiayaan (Kredit)

a. Produk Pembiayaan Pedagang

Sasaran pembiayaan / kredit ini dengan sistem angsuran harian, mingguan, dan bulanan dengan jangka waktu pembayaran sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

b. Produk Pembiayaan Pertanian

Sasaran pembiayaan pertanian dititikberatkan pada tanam dan pemupukan jumlah modal yang dibutuhkan disesuaikan dengan luas garapan. Pembiayaan ini dengan sistem musiman atau jatuh tempo yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Sedangkan akad yang digunakan adalah:

- 1) *Mudharabah*, adalah akad antara dua belah pihak di mana anggota sebagai *mudhorib* (pengelola usaha) dan BMT “Asy-Syifa” sebagai *shohibul maal* (penyedia modal) atas kerja sama ini berlaku sistem bagi hasil dengan *nisbah* yang telah disepakati.
- 2) *Murabahah* adalah menjual dengan harga asal ditambah margin keuntungan yang telah disepakati.

Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a) Beragama Islam.
- b) Memiliki usaha yang jelas.
- c) Mengisi blanko permohonan.
- d) Foto copy kartu keluarga 2 lembar.
- e) Foto copy KTP suami istri 2 lembar.
- f) Agunan.
- g) Bersedia disurvei.⁷¹

E. Praktik atas Kepemilikan Diskon pada Pembiayaan Murabahah di BMT “Asy-Syifa” Kendal

Jual beli *murabahah* merupakan pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak BMT selaku penjual dan anggota selaku pembeli.

⁷¹ *Ibid*

Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama. Adapun keunggulan produk ini adalah dapat menambah aset kepada pihak yang kekurangan dana untuk mengadakannya secara sekaligus.

Jual beli *murabahah* ini bertujuan untuk meningkatkan mutu pelayanan dengan mengembangkan produk andalan. Produk ini juga ditujukan untuk memenuhi kebutuhan usaha dengan prinsip jual beli yang terbatas dari penetapan bunga, karena dengan prinsip syari'ah akan mendapatkan pembiayaan yang adil.

Macam-macam tujuan pembiayaan *murabahah* diantaranya adalah untuk :⁷²

1. Pembiayaan *murabahah* untuk modal kerja yang diantaranya pembelian stok/ persediaan dagang, bahan-bahan industri dan lain-lain.
2. Pembiayaan *murabahah* untuk investasi diantaranya berupa pembelian mesin dan perabotan, ruko atau rumah untuk pengembangan usaha.
3. Pembiayaan *murabahah* untuk konsumtif yang berupa renovasi rumah, kendaraan dan lain-lain.

Prinsip jual beli merupakan karakteristik umum dan landasan dasar bagi pembiayaan *murabahah*. Adapun teknis perbankan dalam prinsip ini sebagai berikut :⁷³

⁷² Hasil wawancara dengan Bapak Amin Adnan, Manager Maal BMT "Asy-Syifa" pada tanggal 13 Januari 2014.

1. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli.
2. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik / toko) ditambah keuntungan (*mark up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.
3. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat dirubah selama berlaku akad. Dalam *murabahah* lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
4. Dalam transaksi ini, bila barang sudah ada, diserahkan segera kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Pada perjanjian *murabahah*, BMT “Asy-Syifa” membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh anggotanya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan kemudian menjualnya kepada anggota dengan harga yang ditambah keuntungan atau *dimark-up*. Dengan kata lain, penjual barang kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.

Calon anggota mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT “Asy-Syifa” dan menyatakan surat keterangan permohonan pembiayaan dengan syarat sebagai berikut :

1. Beragama Islam.
2. Memiliki usaha yang jelas.
3. Mengisi blanko permohonan.
4. Foto copy kartu keluarga 2 lembar.

⁷³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: CV. Adipura, 2003 cet ke-1, 2002, hlm. 48.

5. Foto copy KTP suami istri 2 lembar.
6. Agunan.
7. Bersedia disurvei.

BMT “Asy-Syifa” menganalisa permohonan pembiayaan yang diajukan, seperti informasi dasar yang meliputi jumlah pembiayaan yang diminta, kegunaan dana, jangka waktu, cara pembayaran sumber dana, pembayaran dana dan lain-lain.

Adapun aspek yang dianalisis secara umum adalah :⁷⁴

1. Aspek Anggota

Dilihat kondisi anggota secara umum dan keluarganya sehingga kita dapat menyimpulkan bahwa karakter dan kondisi keluarga cukup bagus untuk dibiayai.

2. Aspek Usaha

BMT harus mampu menghitung dan membuat sebuah neraca sederhana dari usaha anggota sehingga kita mampu menghitung kebutuhan modal usaha anggota.

3. Aspek Keuangan

BMT harus dapat memastikan sumber pendapatan anggota dan biaya yang dibutuhkan untuk mencukupi kebutuhan hidup anggota sehingga dapat diketahui seberapa besar kemampuan anggota untuk membayar jumlah angsuran.

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Kholidin, S.E, Manager Audit BMT “Asy-Syifa” pada tanggal 16 Januari 2014

4. Aspek Legal dan Syariah

BMT dapat melihat aspek legalitas tempat usaha (tempat sendiri, sewa, pinjaman, liar) dan kita harus melihat aspek usahanya sesuai syari'ah atau tidak.

5. Aspek Jaminan

Jaminan harus mencakup atas pembiayaan yang akan diberikan : tanah berdasarkan SHM, SHGU, SHGB di nilai dapat dibiayai maksimal 70% dari nilai transaksi jaminan, sedangkan untuk kendaraan bermotor dapat dibiayai maksimal 50% dari harga transaksi wajar.

Kemudian BMT akan memeriksanya dan mempertimbangkan apakah disetujui atau tidak disetujui permohonan tersebut.

Sedangkan penentuan margin atau keuntungan di BMT "Asy-Syifa" ditentukan dengan metode keuntungan *flat*, dimana penentuan margin atau keuntungan terhadap harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya. Margin atau keuntungan ditentukan dengan metode persentase, yaitu ditentukan sampai batas minimal 1,5 % per bulan untuk jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun.⁷⁵

Berikut metode perhitungan jual beli *murabahah* di BMT "Asy-Syifa" :

Misalnya ada seseorang yang berkeinginan membeli sepeda motor untuk mempermudah usaha ojeknya. Untuk merealisasikan hal itu, maka seseorang tersebut mendatangi BMT "Asy-Syifa" dengan membawa

⁷⁵ *Ibid*

brosur harga motor sebesar Rp. 15.000.000,-. Permohonan tersebut lalu disetujui oleh pihak BMT “Asy-Syifa” dan terjadilah akad *murabahah* diantara kedua belah pihak.

Dengan harga motor sebesar Rp. 15.000.000,- serta biaya-biaya terkait, serta keuntungan margin yang disepakati dengan pihak BMT “Asy-Syifa”, maka metode penghitungannya adalah:

1. Akad Pembiayaan : *Murabahah*
2. Harga Pokok Pembelian : Rp. 15.000.000,-
3. Jangka Waktu Pembayaran: 1 Tahun (12 Bulan)
4. Angsuran Pokok : $\frac{\text{Rp. 15.000.000}}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp. 1.250.000}$
5. Margin : $1,5 \% \times \text{Rp. 15.000.000} = \text{Rp.225.000}$
 $\text{Rp. 225.000} \times 12 \text{ Bulan} = \text{Rp. 2.700.000}$
6. Harga Jual : Rp. 17.700.000,-
7. Biaya Lain-lain : a. Biaya Materai : Rp. 7.000,-
 b. Biaya Akad : Rp. 50.000,-

Berkaitan dengan pengadaan barang, memang itu menjadi kendala bagi BMT “Asy-Syifa”, karena secara umum BMT merupakan lembaga keuangan yang menyediakan permodalan, bukan menyediakan barang. Akan tetapi dengan menggunakan akad *murabahah* maka mengharuskan pihak BMT menyediakan barang sesuai dengan permintaan para anggotanya, karena harus sesuai dengan syariah Islam yang mengharuskan barang yang menjadi obyek akad sebelumnya harus secara sah menjadi hak milik BMT.

BMT “Asy-Syifa” adalah lembaga keuangan syariah yang senantiasa memberikan pelayanan yang maksimal kepada para anggotanya. Dalam kaitannya dengan akad *murabahah*, anggota biasanya menginginkan berbagai barang sesuai dengan keperluan mereka. Akan tetapi tidak jarang pula anggota menginginkan dari transaksi *murabahah* tersebut berupa uang sebagai modal untuk mengembangkan usahanya. Walaupun hal tersebut bertentangan dengan teori *murabahah*, akan tetapi pihak BMT “Asy-Syifa” menganggapnya sebagai hal yang bisa disamakan sebagai bentuk modal usaha yang dapat mensejahterakan para anggotanya.⁷⁶

Pada praktiknya pihak BMT “Asy-Syifa” selalu merekomendasikan kepada para anggotanya agar pengadaan barang *murabahah* diserahkan sepenuhnya kepada pihak BMT “Asy-Syifa” dengan harapan mendapatkan keuntungan lain selain yang disebutkan dalam akad. Karena pihak BMT telah bermitra dengan para *supplier* yang akan memberikan harga lebih rendah dari harga yang tertera dalam brosur. Hal ini yang menjadikan para anggota tertarik dengan tawaran yang diajukan oleh pihak BMT “Asy-Syifa”.⁷⁷

Pembelian *murabahah* meliputi pembelian barang oleh BMT “Asy-Syifa” kemudian dijual kembali kepada anggota dengan harga dasar ditambah keuntungan. Pengadaan barang *murabahah* dilakukan melalui pihak ketiga (penyedia barang). Tidak jarang pihak BMT mengadakan

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Fathunnur, S.E, General Manager BMT “Asy-Syifa” pada tanggal 21 Januari 2014

⁷⁷ *Ibid*

kerjasama dengan *supplier* (penyedia barang) yang dirasa barang tersebut menjadi keinginan mayoritas para anggotanya. Hal itu pula lah yang terjadi pada BMT “Asy-Syifa”. Dengan adanya kerjasama tersebut maka ada beberapa keuntungan yang diperoleh kedua belah pihak (BMT dan *supplier*). Salah satu keuntungan yang biasanya diperoleh adalah adanya potongan harga (diskon), atau *cash back* dari pihak *supplier* (penyedia barang). Potongan harga tersebut memungkinkan pihak BMT untuk mendapatkan keuntungan karena adanya kerjasama tersebut. Dan pihak BMT “Asy-Syifa” berpendapat bahwa dalam pengadaan barang tersebut membutuhkan biaya akomodasi sehingga ketika mendapatkan potongan harga (diskon) atau *cash back*, maka itu menjadi kewenangan BMT, disamping adanya kerjasama antara pihak BMT dengan pihak *supplier* (penyedia barang), yang menjadikan potongan harga (diskon) tersebut diberikan oleh pihak *supplier* kepada pihak BMT.⁷⁸

Sebagai contoh ada seorang anggota yang menginginkan laptop untuk keperluan bisnisnya dengan harga Rp. 4.000.000,-. Kemudian anggota tersebut mengajukan pembiayaan *murabahah* kepada BMT “Asy-Syifa” untuk disetujui. Setelah disetujui, pihak BMT menghubungi pihak *supplier* untuk mendapatkan laptop yang sesuai dengan spesifikasi dan harga yang diinginkan oleh anggota tersebut. Karena sudah menjadi langganan, pihak *supplier* memberikan potongan harga (diskon) atas pembelian laptop tersebut sebesar Rp. 100.000,-. Akan tetapi harga pokok

⁷⁸ *Ibid*

laptop yang dibebankan kepada anggota tersebut tetap Rp. 4.000.000,- dan potongan harga (diskon) tersebut menjadi hak BMT “Asy-Syifa”. Pihak BMT “Asy-Syifa” mengungkapkan pemberian potongan harga (diskon) itu karena adanya kejasama yang tidak tertulis antara pihak *supplier* dan BMT, sehingga diskon tersebut menjadi hak dari BMT “Asy-Syifa”.⁷⁹ Sedangkan anggota hanya tahu harga beli ditambah margin keuntungan dan biaya-biaya lain terkait akad. Sehingga anggota tidak mengetahui apakah dalam pengadaan barang *murabahah* itu mendapatkan diskon dari *supplier* atau tidak. Dan walaupun mendapatkan, anggota tidak mengetahui seberapa besar diskon yang diberikan. Padahal sekecil apapun informasi yang berkaitan dengan akad *murabahah* harusnya diketahui oleh anggota.

Pada prinsipnya *murabahah* didasarkan pada dua elemen pokok yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas margin (laba). Dengan penetapan ini BMT “Asy-Syifa” harus memperlihatkan harga dan keuntungannya kepada anggota secara transparan, termasuk hal-hal yang berkaitan dengan pengadaan barang *murabahah* tersebut.

⁷⁹ *Ibid*