

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### A. Deskripsi Objek Penelitian

##### 1. Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera berdiri dan mulai operasional pada tanggal 11 Juni 2011 Dinas Koperasi dan UMKM dengan identitas sebagai berikut:

Nama : Koperasi Syariah Podojoyo

Badan Hukum : Nomor 33/379/BH/XVI.3/409.110/X/2011

Tanggal 11 Oktober 2011

Alamat : Jl. Mastrip 08 Togogan Srengat Blitar

Kemudian melaksanakan Perubahan Anggaran Dasar (PAD):

Nama : Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

Badan Hukum : Nomor 33/03/PAD/XVI.3/409.110/II/2016

Tanggal 16 Februari 2016

##### a. Visi, Misi dan Tujuan Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

###### 1) Visi

Menjadi lembaga usaha dan lembaga keuangan dengan pola syariah yang mandiri, sehat, kuat dan jujur mewujudkan masyarakat yang berdaya dan sejahtera.

###### 2) Misi

a) Memberdayakan pengusaha kecil dan menengah menjadi lebih tangguh, profesional, mandiri dan sejahtera.

- b) Menghimpun dana masyarakat untuk kepentingan kemaslahatan umat.
- c) Memberikan santunan dan jaminan pendidikan untuk keluarga miskin, yaitu piatu dan kaum dhuafa.

### 3) Tujuan

- a) Menumbuhkan pengusaha-pengusaha baru di berbagai bidang.
- b) Mengembangkan pengusaha kecil dan menengah agar lebih meningkat profesionalitasnya, lebih tangguh, lebih mandiri, dan lebih sejahtera.
- c) Menghimpun dana masyarakat melalui zakat, infaq dan shadaqah.

### b. Struktur Organisasi

#### 1) Dewan Penasehat dan Pengawas Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

No	NAMA	JABATAN
1.	Dr. H. A. Hasyim Nawawi, M.Si	Penasehat
2.	Nur Kholis, M.Pd.	Penasehat
3.	Suripto, M.Pd.I	Pengawas Manajemen
4.	M. Toyib, S.HI, M.Pd.I	Pengawas Syariah
5.	Heni Suparyatin, SE	Pengawas Akuntansi

## 2) Pengurus Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

No	NAMA	JABATAN
1.	Suprihno, M.Pd.	Ketua
2.	Ali Mashudi, S HI	Sekretaris
3.	Nur Yasin, S. HI.	Bendahara

## 3) Pengelola Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

No	NAMA	JABATAN
1.	Imam Maliki	Manager
2.	Henik Zunaidah	Marketing
3.	Anis Ni'matul Laili, S.E.	Kasir

## c. Produk-produk

## 1) Simpanan

- a) Simpanan pokok yaitu simpanan yang dibayarkan sekali ketika masuk menjadi nasabah baru.
- b) Simpanan wajib yaitu simpanan yang wajib dibayarkan tiap bulan atau setiap mengangsur pembiayaan.
- c) Simpanan akad titipan (wadhi'ah), yang dapat diperlakukan sebagai simpanan yang penarikannya bisa dilakukan sewaktu-waktu dan simpanan ditentukan jangka waktunya.
- d) Simpanan sukarela dengan pola mudharabah, ada 2 macam, Simpanan *mudharabah* biasa yaitu simpanan yang jumlahnya tidak terbatas, dapat diambil sewaktu-waktu serta jumlah pengambilannya tidak dibatasi. Dan simpanan *mudharabah*

berjangka (deposito) yaitu simpanan yang jumlahnya tertentu dan jangka waktu pengambilannya ditentukan pula sesuai kesepakatan antara penabung dengan pihak BMT. Misalnya jangka 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan, 24 bulan dan seterusnya.

- e) Simpanan investasi khusus yakni simpanan khusus bagi perorangan/kolektif jangka waktu minimal 5 tahun dan akan memperoleh bagi hasil khusus yang dapat diambil setiap bulan.

## 2) Pembiayaan

- a) Pembiayaan *musyarakah* adalah pembiayaan dengan akad sirkah/kerjasama antara BMT dengan nasabah dengan modal sebagian dari kopsyah/penyertaan modal. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.
- b) Pembiayaan *mudharabah* adalah pembiayaan akad sirkah/kerjasama antara BMT dengan nasabah dengan modal seluruhnya dari kopsyah. Dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan.
- c) Pembiayaan *Bai'Bitsaman Ajil* adalah pembiayaan dengan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan kopsyah menyediakan barangnya. Kemudian nasabah membelinya di kopsyah dengan pembayaran diangsur. Besar angsuran dan jangka waktu pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

## 2. BMT Istiqomah Tulungagung

### a. Sejarah Singkat BMT Istiqomah Tulungagung

Cikal bakal Koperasi Muamalat Syariah (Kosmyah) “Istiqomah” adalah BMT Istiqomah, yaitu sebuah Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) sebagai Lembaga Ekonomi Rakyat (LER). BMT Istiqomah didirikan pada tanggal 3 Maret 2001 yang dibidangi oleh 36 orang pendiri. Pada tanggal 4 Juni 2001 BMT Istiqomah diresmikan operasionalnya oleh Direktur Pinbuk Tulungagung dengan Sertifikat Binaan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Tulungagung Nomor: 00101/52000/PINBUK/VI/2001.

Pada awal operasionalnya BMT Istiqomah hanya bermodalkan dana Rp. 15.000.000,00 yang dihimpun dari para anggota. Perlengkapan kantor pun masih sangat sederhana, yang kesemuanya merupakan hibah dan pinjaman dari para anggota juga. Demikian pula adanya tentang kantor, menyewa kepada salah satu anggota masyarakat dengan biaya sewa secara kekeluargaan. Selibuhnya adalah semangat para pengurus dan karyawan untuk menghidupkan dan mengembangkan BMT dengan „imbalan“ yang tidak jelas entah sampai kapan.

Dalam waktu singkat ternyata sambutan masyarakat sangat luar biasa. Sehingga dirasa perlu untuk mengembangkan pelayanan dengan meningkatkan status badan hukum dari KSM menjadi Koperasi. Upaya ini dilakukan dengan konsultasi dan koordinasi

secara intensif dengan Kantor Koperasi dan UKM Pemerintah Kabupaten Tulungagung. Berkat dukungan seluruh anggota dan pihak Kantor Koperasi dan UKM maka terwujudlah keinginan untuk berbadan hukum Koperasi dengan diterbitkannya SK Nomor: 188.2/32/BH/424.75/2002 Tanggal 17 Mei 2002. Dengan terbitnya SK tersebut maka telah berdiri koperai baru yang bernama Koperasi Muamalah Syariah (Komsyah) Istiqomah Tulungagung. Dengan badan hukum Koperasi memungkinkan Komsyah Istiqomah untuk memperluas layanan dengan membuka unit-unit usaha baru, walaupun sampai hari ini yang dimiliki masih Unit Simpan Pinjam yang berupa *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

Setelah mengantongi badan hukum Koperasi, Komsyah Istiqomah menapaki babak baru dengan semakin meluasnya jangkauan wilayah pelayanan. Oleh karena itu pihak pengurus mengupayakan pendirian kantor cabang BMT. Maka pada bulan Nopember 2002 berhasil didirikan kantor cabang yang berada di kawasan Bago Tulungagung. Kantor tersebut diresmikan pada tanggal 4 Nopember 2002 oleh Direktur Pelaksana Pinbuk Tulungagung.

Pembukaan Kantor Cabang BMT semakin mendongkrak volume usaha, yang secara otomatis meningkatkan volume kegiatan kantor. Kantor Pusat yang semula dirasa cukup kini sudah tidak lagi nyaman. Tidak nyaman oleh berjubelnya dokumen, berjubelnya

karyawan, dan tentu saja berjubelnya anggota yang antri untuk dilayani. Maka munculah gagasan untuk pembangunan kantor baru.

Gagasan ini kemudian diusung Pengurus ke dalam forum RAT tanggal 9 Mei 2003. Dalam RAT tersebut anggota menyetujui dan menyerahkan perencanaan pembangunan Kantor BMT dengan catatan tidak mengganggu kegiatan operasional. Catatan tersebut memang benar adanya. Artinya, kondisi keuangan memang tidak memungkinkan untuk pembangunan sebuah kantor yang representatif. Kebutuhan pembangunan kantor baru tidak didasarkan pada kemampuan, melainkan karena tuntutan keadaan.

Secara perlahan tapi pasti, proses pembangunan terus berjalan. Partisipasi anggotapun terus mengalir hingga tahap *finishing*, bahkan sampai pada acara puncak peresmian. Partisipasi anggota tersebut ada yang berupa dana, material, tenaga dan juga pikiran. Hanya saja semua bentuk partisipasi tidak lagi dalam konteks *sambatan*, melainkan sudah diperhitungkan oleh Pengurus sebagai penyertaan modal. Tepat dalam jangka waktu satu tahun, dan tanpa mengganggu keuangan BMT, sebuah kantor yang cukup representatif berhasil diwujudkan. Peresmian diselenggarakan pada tanggal 24 Juli 2004 oleh Bupati Tulungagung, Bapak Ir. Heru Tjahjono, MM.

Sampai saat ini unit usaha yang dimiliki Kopsyah Istiqomah adalah Unit Simpan Pinjam (USP) yang berupa Baitul Maal wat Tamwil (BMT) antara lain adalah simpan pinjam, tetapi berbeda

secara prinsip dalam hal operasionalnya dengan Unit Simpan Pinjam (USP) konvensional.

b. Visi Misi, Tujuan BMT Istiqomah Tulungagung

1) Visi

Visi BMT Istiqomah adalah meningkatkan kualitas ibadah anggota BMT sehingga mampu berperan sebagai khalifah Allah.

2) Misi

Misi BMT Istiqomah adalah menerapkan prinsip-prinsip syari'ah dalam kegiatan ekonomi, memberdayakan pengusaha mikro, serta membina kepedulian aghnia kepada dhuafa'/mustadh'afin secara terpola dan berkesinambungan.

3) Tujuan

BMT Istiqomah bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta meningkatkan kekuatan dan posisi tawar pengusaha kecil bawah dan kecil dengan pelaku ekonomi yang lain.

c. Fungsi BMT Istiqomah Tulungagung

BMT Istiqomah berfungsi untuk:

1) Mempertinggi kualitas sumber daya insani anggota menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam beribadah menghadapi tantangan global

2) Mengorganisir dana sehingga berputar di masyarakat lapisan bawah



- 3) Mengembangkan kesempatan kerja
  - 4) Ikut menata dan memadukan program pembangunan di masyarakat lapisan bawah
  - 5) Memperkokoh usaha anggota
- d. Struktur Pengurus BMT Istiqomah Tulungagung
- BMT Istiqomah Tulungagung dikendalikan oleh 3 pengurus , 3 pengawas, 6 pengelola, sebagai berikut :
- 1) Struktur pengurus adalah sebagai berikut:
    - Ketua : Nursalim, SS.
    - Sekretaris : Adib Makarim, S.Ag.
    - Bendahara : Yoyok Sunaryo, SE.
  - 2) Susunan pengawas adalah sebagai berikut:
    - Pengawas syariah : KH. Muhsin Ghozali
    - Pengawas Admin & Keuangan : Winarto, S.Ag
    - Pengawas : Imam Mustakim
  - 3) Susunan pengelola adalah sebagai berikut:
    - Manager : Zainul Fuad, SE.
    - Pembukuan : Lisa Murnisari, SE.
    - Pembiayaan : Muh. Ersan Rifai, S.Sos.i
    - Kasir : Sofa Sanaya, S.H.
    - Penagihan : Riko Anto Fanni

e. Produk-Produk

Kegiatan *baitul maal* meliputi kegiatan menerima zakat, infaq dan shadaqah, serta menyalurkan kepada pihak-pihak yang berhak menerimanya. Sebagai lembaga sosial kemasyarakatan, *baitul maal* perlu mendapatkan dukungan dari semua pihak. Dengan demikian diharapkan mampu mengatasi sebagai masalah sosial kemasyarakatan seperti anak yatim, orang terlantar, para jompo, bencana alam dan masalah sosial lainnya.

Kegiatan *baitul tamwil* yaitu penghimpunan dana dan penyaluran dana. Sebagai langkah kongkrit dalam upaya untuk memberdayakan potensi ekonomi masyarakat, kegiatan yang dilakukan oleh BMT antara lain :

Penghimpunan dana

- 1) Bentuk simpanan meliputi :
  - a) Simpanan pokok anggaran koperasi yaitu simpanan sebesar Rp. 1.000.000,00 setiap anggota dan dibayarkan 1 (satu) kali pada awal masuk sebagai anggota koperasi.
  - b) Simpanan pokok pembiayaan yaitu simpanan yang harus dibayar oleh para calon nasabah pembiayaan sebelum menjadi anggota pembiayaan, sebesar Rp. 5.000,00.
  - c) Simpanan wajib anggota koperasi yaitu simpanan rutin yang harus dibayar oleh anggota koperasi sebesar Rp. 10.000,00.

- d) Simpanan pembiayaan yaitu simpanan yang harus dilakukan oleh nasabah pembiayaan pada saat pinjaman direalisasi, besarnya disesuaikan dengan nilai pembiayaan.
  - e) Simpanan wajib pembiayaan yaitu simpanan yang harus dilakukan oleh nasabah pembiayaan selama yang bersangkutan mempunyai pinjaman di BMT, dengan nilai Rp. 1000,00 per bulan.
- 2) Penyertaan modal merupakan suatu bentuk penyertaan modal dari pemodal pada Komsyah.
- 3) Simpanan sukarela, produk ini ada dua macam yaitu :
- a) Tabungan Masyarakat Syariah (TAMASYA), yang diperuntukkan bagi perorangan atau kolektif (yayasan atau lembaga).
  - b) Tabungan Pendidikan Istiqomah, tabungan ini dikembangkan dalam bentuk tabungan kotak yang disebarkan ke wilayah yang terjangkau di Kabupaten Tulungagung dan diperuntukkan untuk siswa (murit) sekolah TK sampai dengan perguruan tinggi.
  - c) Simpanan berjangka yaitu simpanan yang diperuntukkan bagi masyarakat umum dengan sistem jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Besarnya porsi nisbah atau bagi hasil perbulan berdasarkan jumlah pendapatan BMT setiap bulannya.

Penyaluran dana meliputi

- 1) BBA (*Ba'i bi Tsaman 'Ajil*) yaitu tabungan akad jual beli (investasi atau pembelian barang) dengan pembayaran tangguh atau angsuran (jual beli secara kredit).
- 2) *Murabahah* yaitu pembiayaan yang pembayarannya dilakukan oleh anggota setelah jatuh tempo pengembalian dengan harga dasar barang yang dibeli yang kemudian ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama.
- 3) *Mudharabah* yaitu pembiayaan dimana *baitul tamwil* bertindak sebagai *mudharib* yang menjalankan usaha dan manajemennya.

## B. Temuan Penelitian

1. Implementasi penetapan margin pada pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*
  - a. Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera merupakan salah satu koperasi yang menyalurkan pembiayaan kepada anggotanya. Salah satu pembiayaan yang disalurkan oleh koperasi syariah tersebut adalah pembiayaan *ba'i bitsaman ajil*. Pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* merupakan pembiayaan dengan akad jual beli yang ditambah dengan margin keuntungan sesuai dengan kesepakatan.

Implementasi penetapan profit margin dalam produk pembiayaan merupakan hal yang sangat penting. Pembiayaan dilakukan dengan anggota mengajukan sejumlah pembiayaan kepada pihak Koperasi Syariah dengan memenuhi beberapa persyaratan pembiayaan. Profit margin pembiayaan ditentukan jika besar pengajuan pembiayaan yang

dilakukan oleh anggota telah diketahui. Besar pengajuan yang dilakukan oleh anggota dapat dilihat dari jaminan pembiayaannya seperti yang telah dikemukakan oleh Ibu Henik selaku Marketing di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera:

“Maksimal pengajuan pembiayaan tergantung jaminannya. Misalkan pengajuan pembiayaan dengan jaminan sepeda motor misalkan harga 10 juta, kalau disini biasanya 60% dari harga pasaran jaminan (nilai jaminan) jadi kalau harganya 10 juta maksimal pembiayaannya 6 juta”<sup>75</sup>

Pendapat tersebut diperkuat oleh hasil wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera:

“Misalnya jaminan sepeda motor untuk pembiayaan 5 juta, kita harus bisa menaksir harga sekarang karena kalau untuk pembiayaan jangka panjang kita harus mempertimbangkan kedepannya, makanya kalau sepeda motor harga 10 juta berarti kita berani membiayai 60% harga sekarang, jadi 6 juta itu sudah maksimal.”<sup>76</sup>

Dari pemaparan tersebut dapat dijelaskan bahwa maksimal pengajuan pembiayaan adalah sebesar 60% dari harga pasaran jaminan pembiayaan. Selain berdasarkan hal tersebut, Bapak Imam Maliki juga menjelaskan bahwa komposisi pendanaan dana pihak ketiga juga turut mempengaruhi margin pembiayaan, beliau menjelaskan sebagai berikut:

“Kalo kita, pembiayaan di kita banyak yang mengatakan kalau pembiayaan di kita masih mahal, karena kita dari dana pihak ketiga juga sudah mahal jadi jualnya kita juga mahal.”<sup>77</sup>

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan Ibu Henik selaku marketing di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>76</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>77</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

Dari pemaparan tersebut dapat dijelaskan bahwa salah satu yang mempengaruhi penentuan margin pembiayaan adalah komposisi dana pihak ketiga. Beliau menjelaskan bahwa dana yang didapatkan dari dana pihak ketiga sudah mahal sehingga penentuan margin pembiayaan juga mengikuti hal tersebut.

Dalam penentuan profit margin pembiayaan dilakukan berdasarkan kesepakatan antara pihak koperasi syariah dengan anggota karena kedua belah pihak harus mengetahui margin yang diperoleh antara anggota dan koperasi syariah. Seperti yang telah dikemukakan oleh Bapak Imam Maliki selaku Manager:

“Iya, kenapa ada akad, karena disitu ada kesepakatan diantara kedua belah pihak. Margin itu sebenarnya berdasarkan kesepakatan. Kalau kita langsung ke keuntungan misalnya pembiayaan untuk pembelian barang harga 2 juta berarti ini masuk akad BBA, nanti disebutkan misal untuk pembelian harga 2 juta nanti kita minta keuntungan 2,5%. Perhitungannya untuk pokok kita bagi, misal pembiayaan 10 bulan, pokoknya kita bagi 10, misal 2 juta jadi 200 ribu. Kita tawarkan untuk ngambil keuntungan 2,5% berarti 50 ribu, jadi disitu ada kesepakatan. Jadi 200 ribu ditambah dengan 50 ribu jadi 250 ribu. Kalau menurut mereka, keuntungannya jangan 50 ribu, 40 ribu gimana, ya gak masalah yang penting tetap ada keuntungan”<sup>78</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Mbak Anis sebagai Kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera:

“Karna yang tau dari pihak sananya, kalau dari sini cuma ada kesepakatan bagi hasilnya, nanti yang diminta bagi hasilnya”<sup>79</sup>

---

<sup>78</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>79</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

Dikutip dari apa yang dikemukakan oleh Bapak Maliki selaku Manager Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, bahwa margin pembiayaan tetap berdasarkan kesepakatan antara pihak koperasi syariah dan anggota pembiayaan. Hal yang sama juga dipaparkan oleh Mbak Anis bahwa koperasi syariah tetap membuat kesepakatan dengan anggota pembiayaan mengenai margin pembiayaan. Dengan dilakukannya kesepakatan diantara kedua belah pihak tersebut maka akan ditentukan berapa margin pembiayaan yang sesuai menurut koperasi syariah dan anggota pembiayaan. Peneliti juga menanyakan hal tersebut kepada anggota Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, menurut beliau sebagai berikut:

“Dulu saya sepertinya gak mbak, dulu saya langsung nanti pembiayaannya sekian angsurannya sekian, cuma seperti itu mbak. Kalau yang seperti itu gak mbak.”<sup>80</sup>

Selanjutnya jawaban yang sama juga dijelaskan oleh anggota lain di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera:

“Dulu saya langsung mbak, kalau pembiayaannya sekian nanti angsurannya sekian, kalau saya kalau tentang hal-hal begitu saya kurang tau mbak, pokoknya saya melakukan pembiayaan, dan saya bisa mendapatkan dana untuk usaha saya gitu mbak.”<sup>81</sup>

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh anggota Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera sebagai berikut:

“Dulu awalnya saya cuma mengajukan pembiayaan gitu mbak, kalau untuk keuntungan berapa-berapa saya cuma diberitahu nanti

---

<sup>80</sup> Wawancara dengan Ibu Sukati sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 30 Oktober 2019

<sup>81</sup> Wawancara dengan Ibu Mariyati sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 29 Oktober 2019

keuntungan sekian jadi angsurannya sekian, seperti itu mbak. Pokoknya kalau pembiayaan sekian nanti angsurnya sekian.”<sup>82</sup>

Selain itu dari jangka waktu pembiayaan juga dijelaskan oleh Bapak Imam Maliki selaku manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, beliau menjelaskan bahwa:

“Untuk jangka waktu kita pendek, 6 bulan, 10 bulan, 1 tahun kita sudah paling lama, karena kita kalau pakai jangka waktu lama, kita kelamaan juga, mengingat dari pesaing kita itu mereka memberikan pembiayaan yang prosesnya cepat, makanya kita pertimbangannya kesitu”<sup>83</sup>

Hal yang sama juga dipaparkan oleh Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, beliau menjelaskan bahwa:

“Untuk sekarang tenor pembiayaan dipersempit jadi 3 bulan, 6 bulan, jadi pembiayaannya jangka pendek gak bisa jangka panjang”<sup>84</sup>

Berdasarkan hal tersebut jangka waktu pembiayaan yang dilakukan oleh Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera termasuk pembiayaan jangka pendek dimana pembiayaan jangka waktu 12 bulan atau 1 tahun merupakan pembiayaan yang paling lama. Bapak Imam Maliki dan Mbak Anis juga menjelaskan bahwa jangka waktu dan jumlah pembiayaan juga dapat berpengaruh terhadap margin pembiayaan, penjelasan beliau sebagai berikut:

“Berpengaruh, semakin besar pembiayaan, marginnya semakin besar juga”<sup>85</sup>

---

<sup>82</sup> Wawancara dengan Ibu Susanti sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 30 Oktober 2019

<sup>83</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>84</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019



“Kalau jangka waktu ya iya, jangka waktu mempengaruhi nanti semakin jangka waktunya panjang, marginnya semakin panjang juga”<sup>86</sup>

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa jumlah pembiayaan yang diajukan anggota juga mempengaruhi margin pembiayaannya, semakin besar jumlah pembiayaan semakin besar juga nominal margin pembiayaannya. Demikian juga jangka waktu pembiayaannya, semakin jangka waktunya panjang, margin pembiayaan juga semakin panjang. Untuk perhitungan margin pembiayaan ba'i bitsaman ajil adalah sebagai berikut:

Jumlah pembiayaan	: Rp. 5000.000
Jangka waktu	: 12 bulan
Margin pembiayaan	: 2 %
$5000.000 / 12 \text{ bulan}$	= 416.666
$5000.000 * 2,5\%$	= 100.000
$125.000 * 12 \text{ bulan}$	= 1.200.000
<i>Mark up</i>	: Rp. 1.200.000
Jumlah angsuran pokok dan margin pembiayaan :	
Angsuran Pokok	: Rp. 416.666
<i>Mark up</i>	: Rp. 100.000
Infaq	: Rp. 333,34
Total	: Rp. 517.000

---

<sup>85</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>86</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

Jadi margin untuk pembiayaan tersebut adalah Rp. 100.000.

b. BMT Istiqomah

BMT Istiqomah juga merupakan salah satu BMT yang menyalurkan pembiayaan kepada anggotanya. Salah satu pembiayaan yang disalurkan oleh BMT tersebut adalah pembiayaan ba'i bitsaman ajil. Pembiayaan ba'i bitsaman ajil di BMT Istiqomah dimulai dengan pengajuan pembiayaan oleh anggota dengan memenuhi beberapa persyaratan. Adapun untuk batas maksimal pengajuan pembiayaan menurut Bapak Ersan selaku pembiayaan menjelaskan bahwa:

“Kalau maksimal pengajuan pembiayaan, kita berorientasi untuk mikro, jadi kalau yang besar kita belum ke arah situ. Untuk nominalnya kita juga kondisional. Tapi kita utamakan yang pengusaha-pengusaha mikro<sup>87</sup>”

Pemaparan dari Bapak Ersan tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan:

“Disini tidak terlalu besar, realisasi pencairan itu tergantung juga kasnya kalau memang dari anggota mengajukan disini kita bisa mencukupi ya direalisasikan, tapi kalau dananya tidak mencukupi ya tidak bisa. Tidak ada kalau maksimal berapa minimal berapa tidak ada”<sup>88</sup>

Dari pemaparan tersebut dijelaskan bahwa pengajuan pembiayaan di BMT Istiqomah tidak ada batasan minimal dan batasan maksimal, hanya saja BMT Istiqomah lebih mengutamakan kepada pembiayaan yang sifatnya mikro kecil.

---

<sup>87</sup> Wawancara dengan Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah pada tanggal 12 Juli 2019

<sup>88</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

Dalam penentuan profit margin pembiayaan dilakukan pihak BMT juga menyesuaikan dengan lembaga-lembaga keuangan lain. Sesuai dengan informasi yang peneliti dapatkan dari Bapak Fuad selaku Manager BMT Istiqomah, beliau menjelaskan:

“Iya jadi di BMT itu ada perserikatannya namanya PINBUK, semacam ada pembinaan, misalnya jangan terlalu mahal, jangan terlalu murah, kisarannya sekian paling banyak sekian, ada semacam asosiasinya”<sup>89</sup>

Hal tersebut juga diperkuat dengan pemaparan Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah, sebagai berikut:

“Untuk marginnya kita juga menyesuaikan dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya, misal kalau lembaga keuangan lainnya taruhlah 2,5% kita juga mengikuti.”<sup>90</sup>

Berdasarkan informasi tersebut dapat disimpulkan bahwa penentuan margin pembiayaan pihak BMT menyesuaikan dengan lembaga-lembaga keuangan lain sesuai dengan pembinaan dari PINBUK. Dalam penentuan profit margin pembiayaan juga memperhatikan beberapa pertimbangan seperti yang dijelaskan oleh Bapak Fuad, beliau menjelaskan bahwa:

“Pertimbangannya macam-macam mbak, penggunaan, jumlahnya dan jangka waktunya, pertimbangan yang lain ya misalnya kita kalau meminta laba bagi hasil dari nasabah itu kira-kira ya jangan terlalu mahal jika dibandingkan lembaga keuangan yang lain,”<sup>91</sup>

---

<sup>89</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 9 Agustus 2019

<sup>90</sup> Wawancara dengan Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah pada tanggal 12 Juli 2019

<sup>91</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 9 Agustus 2019

Hal yang sama juga dipaparkan oleh Ibu Lisa selaku pembukuan di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan bahwa:

“Ya jelas jumlah pembiayaan kan semakin besar bagi hasilnya kan juga semakin besar, misalnya 1 juta sama 10 juta kan mesti. Jangka waktu pembiayaan terus jumlah pembiayaan itu mempengaruhi. Ya disesuaikan itu tadi, disesuaikan penggunaannya, jumlahnya sama jangka waktu.”<sup>92</sup>

Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah menjelaskan sebagai berikut:

“Untuk menentukan margin ya dari produknya itu. Yang menentukan produknya, beda produk beda marginnya. Tidak ada yang pembiayaan segini nanti marginnya dibedakan, sama produk tapi marginnya tidak sama, tidak ada. Disini tidak terlalu besar, realisasi pencairan itu tergantung juga kasnya kalau memang dari anggota mengajukan disini kita bisa mencukupi ya direalisasikan, tapi kalau dananya tidak mencukupi ya tidak bisa. Tidak ada kalau maksimal berapa minimal berapa tidak ada”<sup>93</sup>

Dari informasi tersebut dapat disimpulkan bahwa jangka waktu pembiayaan dan jumlah pembiayaan juga turut berpengaruh dalam penentuan margin pembiayaan. Di BMT Istiqomah memiliki beberapa produk pembiayaan yang berbeda jangka waktunya sehingga margin yang ditetapkan pun juga berbeda.

Dalam penentuan profit margin pembiayaan dilakukan berdasarkan kesepakatan antara pihak BMT dengan anggota karena kedua belah pihak harus mengetahui margin yang diperoleh antara anggota dan koperasi syariah. Sesuai dengan informasi yang peneliti

---

<sup>92</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah pada tanggal 14 Agustus 2019

<sup>93</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

dapatkan dari Bapak Ersan selaku selaku pembiayaan di BMT

Istiqomah, sebagai berikut:

“Kita lihat dulu, harus memenuhi 5C, kalau itu semuanya sudah, maka jika margin sekian gimana, berani gak, mau gak. Pada dasarnya nasabah sendiri melihat proses, jadi ketika proses mudah, gampang pun kalau nilai marginnya kita *up* atau sebagainya, mereka tidak masalah yang penting berdasarkan kesepakatan.”<sup>94</sup>

Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah juga menjelaskan

hal yang sama, sebagai berikut:

“Dari awal kalau kita ingin merealisasikan itu kita tawarkan dulu, nanti perbulan pembayaran segini, keberatan apa tidak, nanti kalau keberatan ya kita alihkan ke produk lain yang mungkin lebih ringan, misalkan murabahah plus. Nanti kita tawarkan dulu, nanti sebulan segini gimana, kan disepakati dulu.”<sup>95</sup>

Hal tersebut diperkuat dengan pemaparan Bapak Fuad selaku

Manager di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan bahwa:

“Ya iya, Kalau itu ada, mesti sebelum jadi itu kita sodorkan pak segini gimana? Anda totalnya sekian perbulannya sekian? Keberatan atau tidak? Mesti begitu.”<sup>96</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Ibu Lisa selaku Pembukuan di

BMT Istiqomah, beliau menjelaskan sebagai berikut:

“Awal mau membuat akad itu kan sudah dihitung, nanti ditawarkan ke nasabah kadangkala mungkin kalau keberatan bisa diturunkan. Ada tawar menawar dengan nasabah.”<sup>97</sup>

---

<sup>94</sup> Wawancara dengan Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah pada tanggal 12 Juli 2019

<sup>95</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

<sup>96</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 9 Agustus 2019

<sup>97</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah pada tanggal 14 Agustus 2019

Berdasarkan informasi tersebut penentuan margin pembiayaan tetap berdasarkan kesepakatan dengan anggota pembiayaan pada awal akad perjanjian pembiayaan tersebut. Pada awal akad perjanjian pembiayaan dilakukan penawaran antara pihak BMT dan nasabah sehingga kedua belah pihak mengetahui berapa margin yang akan diberikan pada pembiayaan tersebut dan menyepakati margin tersebut. Adapun dasar dalam penentuan margin pembiayaan menurut informasi yang diberikan Bapak Fuad selaku Manager BMT Istiqomah adalah sebagai berikut:

“Ada batas minimal dan maksimal untuk pembiayaan BBA minimal 2% kalau umumnya 2,5%”<sup>98</sup>

Hal yang sama juga dipaparkan oleh Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah, sebagai berikut:

“Ada, kita punya batas minimal dan batas maksimal. Kalau untuk jenis pembiayaan murabahah murni yang diambil cuma 1 bulan, itu marginnya hanya 1%. Kalau BBA sekitar 2%”<sup>99</sup>

Selain itu Mas Riko selaku bagian penagihan juga menjelaskan sebagai berikut:

“Kebijakan BMT 2%-2,8%, cuma untuk semua produk marginnya berbeda. Untuk menentukan margin ya dari produknya itu, yang menentukan produknya, beda produk beda marginnya”<sup>100</sup>

---

<sup>98</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 9 Agustus 2019

<sup>99</sup> Wawancara dengan Bapak Ersan selaku bagian pembiayaan di BMT Istiqomah pada tanggal 12 Juli 2019

<sup>100</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa setiap produk pembiayaan mempunyai margin yang berbeda dan dalam menentukan margin pembiayaan dilakukan penawaran dengan anggota, selama itu masih dalam batas minimal dan batas maksimal BMT sehingga terjadi kesepakatan antara pihak BMT dan anggota pembiayaan. Peneliti juga menanyakan hal tersebut kepada anggota BMT Istiqomah, menurut beliau sebagai berikut:

“Tidak, mbak, kalau itu saya tidak mbak mengenai hal itu. Jadi dulu saya langsung pembiayaan segini nanti angsurannya segini.”<sup>101</sup>

Selanjutnya jawaban yang sama juga dijelaskan oleh anggota lain di BMT Istiqomah, sebagai berikut:

Langsung mbak, jadi nanti hari apa saya diminta untuk datang lagi seperti itu mbak. Kalau untuk keuntungan seperti itu gak ada mbak.”<sup>102</sup>

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh anggota BMT Istiqomah sebagai berikut:

“Dulu saya langsung mbak, jadi kalau untuk yang seperti itu sepertinya gak mbak. Langsung pembiayaan segini nanti mengangsurnya sekian seperti itu mbak.”<sup>103</sup>

Mengenai pembayaran angsuran pembiayaan ba'i bitsaman ajil adalah sama setiap bulannya, sesuai pemaparan dari Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan sebagai berikut:

---

<sup>101</sup> Wawancara dengan Bapak Sugianto sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

<sup>102</sup> Wawancara dengan Rumanto sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

<sup>103</sup> Wawancara dengan Ibu Yuliana sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

“Sama, kan sudah ditentukan di awal, tapi kalau syirkah pengurangan pokok, bahasnya juga menurun, (ada penurunan bahas), tapi marginnya tetap, Kalau BBA meskipun pokoknya berkurang, tapi tetap<sup>104</sup>”

Hal tersebut diperkuat oleh pemaparan dari Ibu Lisa sebagai pembukuan di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan sebagai berikut:

“Kalau di BMT Istiqomah untuk flatnya bagi hasil 2%-2,8% untuk semua pembiayaan. Untuk mudharabah bagi hasilnya menurun, untuk yang jual beli tetap, bagi hasilnya sama per bulan.”<sup>105</sup>

Dari informasi tersebut dapat disimpulkan untuk pembayaran angsuran pembiayaan ba’i bitsaman ajil adalah sama yaitu menggunakan margin flat. Untuk perhitungan margin pembiayaan ba’i bitsaman ajil adalah sebagai berikut:

Jumlah pembiayaan	:	Rp. 5000.000
Jangka waktu	:	12 bulan
Margin pembiayaan	:	2,5%
$5000.000 / 12 \text{ bulan}$	=	416.666
$5000.000 * 2\%$	=	125.000
$100.000 * 12 \text{ bulan}$	=	1.500.000
<i>Mark up</i>	:	Rp. 1.500.000

Jumlah angsuran pokok dan margin pembiayaan:

Angsuran Pokok	:	Rp. 416,666
<i>Mark up</i>	:	Rp. 125.000

---

<sup>104</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

<sup>105</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah pada tanggal 14 Agustus 2019



Infaq	: Rp. 333
Total	: Rp. 542.000

Jadi *margin* yang didapat BMT Istiqomah adalah Rp.125.000.

## 2. Penerapan Penetapan Margin Dalam Meningkatkan Minat Anggota Memilih Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil*

### a. Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

Dalam penentuan margin pembiayaan dilakukan berdasarkan kesepakatan antara pihak koperasi syariah dan anggota pembiayaan. Dengan adanya kesepakatan di awal perjanjian tersebut diharapkan tidak ada pihak yang merasa diberatkan dengan penentuan margin tersebut. Peneliti juga menanyakan yang berkaitan dengan keberatan anggota mengenai margin kepada Mbak Anis, beliau menjelaskan bahwa:

“Ada yang keberatan ada yang tidak, biasanya kalau disini mayoritas nasabah loyal disini, kalau nasabah lama itu biasa, tapi kalau nasabah baru tetap ada yang keberatan tapi sejauh ini banyak yang tidak keberatan”<sup>106</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Bapak Imam Maliki selaku Manager sebagai berikut:

“Mereka datang kesini, mereka sudah membandingkan dengan lembaga keuangan lainnya, Orang sekarang itu, dia mau pembiayaan, dia pilih-pilih juga, pilih yang angsurannya ringan, bagi hasil yang ringan, terjangkau. Kalau masyarakat yang melakukan pembiayaan disini, biasanya anggota yang sudah lama, mereka percaya dan gak masalah karena mereka memperhitungkan Kopsyah Podojoyo itu lunak,”<sup>107</sup>

---

<sup>106</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>107</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

Dari hasil wawancara dengan Bapak Maliki dan Mbak Anis tersebut dapat disimpulkan bahwa mayoritas anggota yang mengajukan pembiayaan di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera merupakan anggota loyal. Maksud dari anggota loyal disini adalah anggota yang telah menjadi anggota lama di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera. Mayoritas anggota yang loyal tersebut tidak merasakan keberatan dengan margin yang diterapkan dalam pembiayaan. Karena mereka telah percaya dengan pembiayaan di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera. Peneliti juga menanyakan hal tersebut kepada anggota Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, menurut beliau sebagai berikut:

“Kalau untuk bayar angsuran saya biasanya bayarnya disini mbak, soalnya orang koperasinya juga sudah sering kesini, tiap hari apa gitu dia mesti datang kesini buat ngambil simpanan, kalau mau bayar angsuran juga bisa. Terus untuk angsurannya ya gimana ya mbak, ya keberatan tapi ya namanya pembiayaan itu sudah kewajibannya sini untuk membayar angsurannya. Saya juga pas lagi membutuhkan dana juga mbak.”<sup>108</sup>

Selanjutnya jawaban yang sama juga dijelaskan oleh anggota lain di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera:

“Kalau saya biasanya ya karyawannya yang kesini mbak, kan biasanya setiap hari apa gitu mesti datang kesini mbak, untuk ambil simpanan, kan saya juga punya simpanan juga mbak, jadi kadang ya saya sekalian sama bayar angsurannya juga. Terus kalau untuk yang itu gak mbak, tidak memberatkan, ya sama seperti yang lain juga.”<sup>109</sup>

---

<sup>108</sup> Wawancara dengan Ibu Mariyati sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 29 Oktober 2019

<sup>109</sup> Wawancara dengan Ibu Sukati sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 30 Oktober 2019

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh anggota Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera sebagai berikut:

“Kalau untuk bayarnya saya biasa disini mbak, kan sudah ada orang koperasi yang biasa ngambil kesini, saya gak perlu harus datang langsung ke kantornya. Biasanya orangnya kesini tiap hari apa gitu mbak, terus kalau angsurannya kalau menurut saya cukup mbak, kalau memberatkan tidak. Ya hampir sama seperti yang lain juga mbak”<sup>110</sup>

Selain informasi tersebut peneliti juga bertanya mengenai hal yang berkaitan dengan keterlambatan pembayaran angsuran, Mbak Anis selaku kasir menjelaskan bahwa:

“Kalau gak selesainya karena teledor, tetap ada bagi hasilnya, nanti akan dikenai denda tergantung kesepakatan, tapi kalau telatnya karena ada masalah-masalah tertentu, ya mungkin ada kebijakan sini, ada keringanan dari sini, soalnya kalau syariah itu lebih toleran”<sup>111</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Bapak Imam Maliki sebagai Manager, beliau menjelaskan bahwa:

“Karena kita juga syariah, bagi mereka yang mengalami macet itu biasanya pasti ada masalah kendala keuangan, ya kita tetap kasih biasanya denda, mengingat nominalnya tidak berpuluh-puluh juta, kita cukup musyawarah kekeluargaan saja, mintanya gimana biar ringan angsurannya, kita akad ulang dan sebagainya”<sup>112</sup>

Dari informasi tersebut dapat disimpulkan bahwa koperasi yang bergerak berdasarkan syariah, dapat lebih toleransi dengan masalah yang dihadapi anggota dalam hal pembayaran angsuran. Jika terjadi hal tersebut mereka menyelesaikannya dengan melakukan musyawarah

---

<sup>110</sup> Wawancara dengan Ibu Susanti sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 30 Oktober 2019

<sup>111</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>112</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

dengan anggota mereka sehingga tercapai kesepakatan diantara kedua belah pihak. Sedangkan jika anggota telah mampu melunasi pembiayaannya sebelum jangka waktu berakhir, Bapak Maliki dan Mbak Anis menjelaskan sebagai berikut:

“Itu disebutkan pada akad perjanjian, apabila pelunasan sebelum jatuh tempo diberikan keringanan sesuai kebijakan dari Kopsyah Podojoyo.”<sup>113</sup>

“Bisa. Misal pembiayaan jangka waktu 6 bulan, dan ternyata 3 bulan, nasabah sudah melunasi pembiayaan, maka bisa dikurangi tergantung kebijakan kantor keputusannya seperti apa, mungkin kalau nasabahnya memang nasabah baik dan sudah mengetahui karakternya mungkin lebih diringkankan lagi.”<sup>114</sup>

Berdasarkan informasi tersebut jika nasabah telah mampu melunasi pembiayaan sebelum jangka waktu berakhir maka pihak Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera akan memberikan keringanan kepada anggota pembiayaan tersebut sesuai dengan kebijakan kantor.

Berkaitan dengan minat anggota Bapak Maliki dan Mbak Anis menjelaskan sebagai berikut:

“Kalau pembiayaan selama ini yang banyak seperti anggota lama. Kan sudah banyak, kita gak menambah anggota pembiayaan karena orang yang baru datang kesini tanpa kita tahu gimana karakter orangnya. Yang penting karakter orangnya. Orang yang sudah menjadi anggota disini, kita sudah tahu karakternya”<sup>115</sup>

“Mayoritas orang tau koperasi sini itu dari keluarga, teman-teman dan lain sebagainya. Jadi 1 orang bisa membawa banyak orang, tapi kalau memang belum ada yang seperti itu jarang,

---

<sup>113</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>114</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>115</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

namanya marketing kan mengenalkan produk. Tapi mayoritas nasabah disini adalah nasabah kepercayaan.”<sup>116</sup>

Dari pemaparan beliau tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa mayoritas anggota pembiayaan di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera merupakan anggota lama dan yang sudah percaya kepada Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera karena sudah mengetahui karakternya. Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada anggota Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, menurut beliau sebagai berikut:

“Ya karena itu mbak saya pas lagi membutuhkan dana untuk usaha saya ini, ya gimana ya mbak namanya juga orang usaha, kadang ya butuh tambahan dana juga untuk usahanya. Saya juga sudah mempunyai simpanan disana, orangnya kantor juga sering datang kesini jadi saya ya sekalian mengajukan pembiayaan disana juga mbak. Kalau itu saya dari orang-orang sini mbak, banyak pedagang-pedagang sini yang punya simpanan-simpanan disana, ada juga yang punya pembiayaan disana. Saya sudah lama banget jadi anggota disana, punya simpanan disana, jadi ya sekalian saya mengajukan pembiayaan disana juga gitu mbak.”<sup>117</sup>

Selanjutnya jawaban yang sama juga dijelaskan oleh anggota lain di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera:

“Ya karena kan saya juga punya simpanan disana, kan saya sudah tau orangnya gimana, kalau disitu orangnya enak mbak, terus saya ya juga pas membutuhkan uang jadi ya saya mengajukan pembiayaan disitu mbak. Selain itu ya dari pedagang-pedagang disini kan juga banyak yang mengajukan pembiayaan disitu mbak. Jadi saya juga mengajukan pembiayaan disitu. Enaknya kalau disitu kalau pas mau nambah simpanan atau bayar angsuran sudah ada orang yang kesini mbak jadi gak perlu datang langsung ke kantor, dan menurut saya orangnya juga enak, ramah. Saya jadi anggota disitu mungkin sekitar 1 tahunan mbak.”<sup>118</sup>

---

<sup>116</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

<sup>117</sup> Wawancara dengan Ibu Mariyati sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 29 Oktober 2019

<sup>118</sup> Wawancara dengan Ibu Sukati sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 30 Oktober 2019

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh anggota Koperasi Syariah

Podojoyo Sejahtera sebagai berikut:

“Itu saya dulu karena memang pas lagi membutuhkan tambahan dana mbak, dan saya juga sudah kenal dengan orang koperasinya karena kan saya juga punya simpanan disana, jadi saya sudah kenal dengan orangnya, selain itu juga dari orang-orang juga sini banyak yang mengajukan pembiayaan disana mbak. Kalau pembiayaan disitu cepat itu mbak, kalau pencairannya cepat cuma butuh berapa hari gitu, jadi gak nunggu lama mbak. Terus ya karena orang-orang banyak yang mempunyai pembiayaan disitu saya juga mengajukan disitu juga mbak. Kalau saya ya itu mbak, pembayarannya juga mudah kalau disitu.”<sup>119</sup>

Walaupun mayoritas anggota pembiayaan adalah anggota lama tetapi jika ada anggota baru yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi syariah tersebut, pihak koperasi syariah juga tetap menerima pengajuan tersebut sesuai persyaratan dan prosedur pengajuan pembiayaan yang telah ditetapkan.

Jika dilihat dari sisi margin dan kaitannya dengan minat masyarakat, Bapak Imam Maliki selaku Manager menjelaskan sebagai berikut:

“Biasanya anggota yang sudah lama, mereka percaya dan gak masalah karena mereka memperhitungkan Kopsyah Podojoyo itu lunak, ketika dapat masalah, memberikan solusi gimana penyelesaiannya, mereka sudah tau ke kita. Jadi kita mau jual berapa ke mereka, mereka sudah mau.”<sup>120</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Mbak Anis bahwa:

“Kalau untuk pembiayaan disini itu marginnya tidak terlalu memberatkan, kalau disini banyak toleransi, jadi orang itu tertarik

---

<sup>119</sup> Wawancara dengan Ibu Susanti sebagai anggota di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 30 Oktober 2019

<sup>120</sup> Wawancara dengan Bapak Imam Maliki selaku Manager di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

karena disini itu banyak toleransi, kalau disini sistemnya syariah, jadi disini kekeluargaan. Kalau dari segi bagi hasil, bagi hasil kan bisa diringankan, bisa dibicarakan.”<sup>121</sup>

Dari informasi yang dijelaskan oleh Bapak Imam Maliki tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa anggota yang menjadi anggota pembiayaan merupakan anggota yang loyal kepada Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, sehingga kesepakatan diantara koperasi syariah dengan anggota mengenai margin pembiayaan menjadi lebih mudah.

Margin yang diterapkan dalam pembiayaan berdasarkan kesepakatan sehingga tidak ada yang merasa keberatan atau memberatkan. Hal ini dikarenakan anggota mempunyai kepercayaan kepada Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera dan berdasarkan kesepakatan mereka dengan Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera apabila margin yang diterapkan sesuai dengan keinginan mereka maka minat mereka untuk melakukan pembiayaan di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera akan semakin tinggi.

b. BMT Istiqomah

Dalam penentuan margin pembiayaan dilakukan berdasarkan kesepakatan antara pihak BMT dan anggota pembiayaan. Dengan adanya kesepakatan tersebut diharapkan tidak ada pihak yang merasa diberatkan dengan penentuan margin tersebut. Peneliti juga menanyakan yang berkaitan dengan keberatan anggota mengenai

---

<sup>121</sup> Wawancara dengan Mbak Anis selaku kasir di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera pada tanggal 10 Juli 2019

margin kepada Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan bahwa:

“ada, makanya dari awal kalau kita ingin merealisasikan itu kita tawarkan dulu, nanti perbulan pembayaran segini, keberatan apa tidak, nanti kalau keberatan ya kita alihkan ke produk lain yang mungkin lebih ringan, misalkan murabahah plus. Nanti kita tawarkan dulu, nanti sebulan segini gimana, kan disepakati dulu.”<sup>122</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan bahwa:

“Ya kita kan gak mesti mengikuti nasabah, saya mau turun tapi minimal segini, kalau gak mau ya sudah, ada batas minimal dan maksimal untuk pembiayaan BBA minimal 2% kalau umumnya 2,5%”<sup>123</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Ibu Lisa selaku Pembukuan, beliau menjelaskan:

“Biasanya sekali itu sudah, Misalnya keberatan terus kalau keberatan nanti diturunkan itu biasanya sudah ada kesepakatan. Selama ini gitu, misalnya sekian terus keberatan itu diturunkan biasanya sudah ada kesepakatan.”<sup>124</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa dalam menentukan margin suatu pembiayaan tetap dilakukan tawar menawar dengan anggota di awal perjanjian sehingga timbullah kesepakatan diantara pihak BMT dan anggota. Adapun mengenai jangka waktu pembiayaan ba’i bitsaman ajil adalah 12 bulan maksimal. Apabila dalam jangka waktu pembiayaan tersebut belum berakhir dan

---

<sup>122</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

<sup>123</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 8 Agustus 2019

<sup>124</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah pada tanggal 14 Agustus 2019



anggota sudah mampu melakukan pembayaran atau pelunasan maka akan diberikan potongan 50% dari yang sebelumnya. Hal ini berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dengan Mas Riko selaku bagian penagihan, beliau menjelaskan:

“Nanti ada potongan, nanti bahas dikenakan 50%, ada potongan bahas setengah dari bahas sebelumnya”<sup>125</sup>

Hal tersebut diperkuat oleh pemaparan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan sebagai berikut:

“Maksimal disini 12 bulan, kalau ada nasabah yang sudah melunasi sebelum jangka waktunya berakhir ya Alhamdulillah kita terima, ada keringanannya kita potong 50% dari tanggungan perjanjian yang belum terlewati.”<sup>126</sup>

Sedangkan untuk angsurannya terdiri dari pokok dan margin pembiayaan dalam setiap bulannya. Jika ada anggota yang telat membayar angsuran menurut informasi yang peneliti dapatkan dari Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah sebagai berikut:

“Apabila nanti ada macet atau sebab lainnya kita kan juga mengunjungi nasabah tersebut, monitoring, kita silaturahmi, sehingga terjalin komunikasi dan saat itu mereka macet dan sebagainya kita ambil satu solusi dan sebagainya”<sup>127</sup>

Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah juga menjelaskan sebagai berikut:

“Ditagih, ada perpanjangan nanti kita tawarkan opsi-opsi, kalau belum bisa membayar diperpanjang saja. Gak ada maksimal

---

<sup>125</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

<sup>126</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 8 Agustus 2019

<sup>127</sup> Wawancara dengan Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah pada tanggal 12 Juli 2019

perpanjangan, 10 kali boleh dan itu mutlak untuk semua pembiayaan bisa.”<sup>128</sup>

Berdasarkan informasi tersebut, jika anggota pembiayaan mengalami kesulitan atau masalah mengenai usahanya pihak BMT juga membantu memberikan solusi untuk anggota tersebut dan juga ada perpanjangan untuk pembiayaannya. Hal yang sama juga dijelaskan oleh Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah:

“Kalau disini ada surat tagihan, kalau terlambat pertama ditelepon dulu, kalau ditelepon belum membayar baru dikasih surat. Kalau jatuh tempo belum bisa melunasi itu diperpanjang. Untuk jangka waktu perpanjangan ya sesuai kebutuhan anggota, sesuai kesepakatan dengan anggota.”<sup>129</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Mas Riko selaku Penagihan di BMT Istiqomah, sebagai berikut:

“Ya nanti diperpanjang lagi, misalkan jangka waktu 6 bulan tapi belum selesai, nanti misal sisa pokok berapa, nanti diperpanjang lagi. Jadi umpama 6 bulan belum bisa melunasi nanti diperpanjang lagi. Untuk perpanjangan itu tetap sesuai akadnya atau produknya itu, tetap 6 bulan lagi. tapi nanti tetap sesuai keinginan nasabah”<sup>130</sup>

Dari informasi tersebut dijelaskan bahwa perpanjangan pembiayaan tersebut juga disesuaikan dengan keinginan anggota berapa lama pembiayaan tersebut akan diperpanjang. Adapun berkaitan dengan minat anggota, peneliti juga menanyakan hal tersebut pada Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah, beliau menjelaskan:

---

<sup>128</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 8 Agustus 2019

<sup>129</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah pada tanggal 14 Agustus 2019

<sup>130</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

“Upayanya belum ada, itu dari mulut ke mulut, jaringannya jaringan pertemanan, tetangga, semacam itu. Dia kan sudah keluar masuk lembaga yang lain baik yang syariah ataupun yang konvensional, dia kan bisa membandingkan. Misalnya contoh kecil untuk mengikat mereka kita memberikan service yang sebaik-baiknya, mudah dan tidak mempersulit atau sebagainya”<sup>131</sup>

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Mas Riko selaku penagihan, sebagai berikut:

“Karena disini tidak ada marketing jadi marketing nya dari mulut ke mulut. Intinya kalau ada calon anggota baru, kita harus ramahlah agar tertarik dengan pembiayaan disini”<sup>132</sup>

Pemaparan tersebut didukung oleh hasil wawancara dengan Ibu Lisa selaku pembukuan di BMT Istiqomah yang menjelaskan sebagai berikut:

“Kalau disini tidak ada marketing, informasinya cuma dari mulut ke mulut kalau disini, untuk tabungan juga seperti itu. Informasi dari mulut ke mulut kalau disini.”<sup>133</sup>

Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah juga menjelaskan sebagai berikut

“Kita gak ada marketing, karena kalau proses di lembaga keuangan seperti BMT dan sebagainya lebih mudah dan kita mengacunya kepada pembiayaan yang sifatnya mikro kecil.”<sup>134</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan minat anggota terhadap pembiayaan dilakukan melalui mulut ke mulut dan juga memberikan pelayanan yang ramah

---

<sup>131</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 8 Agustus 2019

<sup>132</sup> Wawancara dengan Mas Riko selaku penagihan di BMT Istiqomah pada tanggal 11 Juli 2019

<sup>133</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah pada tanggal 14 Agustus 2019

<sup>134</sup> Wawancara dengan Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah pada tanggal 12 Juli 2019

dan proses yang mudah dan cepat. Peneliti juga menanyakan hal tersebut kepada anggota BMT Istiqomah, menurut beliau sebagai berikut:

“Soalnya saya untuk mencukupi usaha kos saya ini mbak. Saya sudah lama mengajukan pembiayaan disitu dan saya juga sudah sering mbak mengajukan pembiayaan di BMT Istiqomah sejak kantornya belum pindah dibaratnya STKIP itu. Kalau pembiayaan disitu cepat mbak. Kalau orang yang sudah pernah mengajukan pembiayaan disitu cepat mbak, kalau misalnya masih baru ya disurvei dulu. Kalau untuk karyawannya juga sepertinya enak mbak. Sebenarnya ya gitu mbak, namanya juga pinjam ya tepat tiap bulannya, kalau ada telat-telatnya ya denda, kalau misalnya dari Januari sampai Desember kalau seperti itu ya harus dilunasi kalau belum bisa ya diperpanjang.”<sup>135</sup>

Selanjutnya jawaban yang sama juga dijelaskan oleh anggota lain di BMT Istiqomah, sebagai berikut:

“Ya karena lokasinya dekat terus ya kalau pembiayaan disitu orangnya sabar, tahu keluhannya gimana, keluhan kalau saya telat bayar disitu kalau misalnya masih bisa dibicarakan, gak marah.”<sup>136</sup>

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh anggota BMT Istiqomah sebagai berikut:

“Karena lokasinya dekat mbak, jadi sewaktu-waktu saya datang ke kantornya juga bisa soalnya kan waktunya juga dibagi-bagi juga mbak. Saya sudah jadi anggota lama banget mbak disitu sejak kantornya belum pindah. Jadi ya kebetulan dekat dan saya juga pas lagi membutuhkan ya saya coba kesitu.”<sup>137</sup>

Jika dilihat dari sisi margin pembiayaan, berdasarkan informasi yang peneliti peroleh sebagai berikut:

---

<sup>135</sup> Wawancara dengan Bapak Sugianto sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

<sup>136</sup> Wawancara dengan Rumanto sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

<sup>137</sup> Wawancara dengan Ibu Yuliana sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

“Itu sudah limit, untuk biaya bagi hasil tabungan, biaya cost untuk bayari karyawan dan sebagainya sudah limit segitu.”<sup>138</sup>

“Untuk marginnya itu tadi, flatnya tadi, 2%-2,8% mungkin masih di bawah koperasi-koperasi lain, kemungkinan seperti itu, dengar-dengar ada yang 3% untuk bagi hasilnya itu.”<sup>139</sup>

“Yang penting kita punya batas konkret, batas minimal dan batas maksimal ya sudah.”<sup>140</sup>

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada anggota BMT Istiqomah, menurut beliau sebagai berikut:

“Kalau dibilang keberatan ya keberatan mbak. Tapi saya juga membutuhkan itu jadi mau gimana lagi. Istilahnya berapa persen gitu mbak, saya lama gak lihat itu. Soalnya kalau sudah pernah mengajukan pembiayaan kan sudah tau bagaimana pembiayaanya. Kalau saya belum pernah mengajukan pembiayaan di BMT-BMT lain. Selama ini masih mengajukan pembiayaan disitu, belum pernah ke tempat lain. Saya selalu mengajukan pembiayaan disitu mbak setiap ada kendala keuangan dalam usaha saya, saya mengajukan pembiayaan disitu. Untuk itu membenahi usaha, kalau ada kekurangan dipinjamkan, kekurangan dipinjamkan, hanya seperti itu mbak.”<sup>141</sup>

Selanjutnya jawaban yang sama juga dijelaskan oleh anggota lain di BMT Istiqomah, sebagai berikut:

“Sebenarnya itu sudah cukup mbak, kalau keberatan misalnya kalau ada kebutuhan di rumah misal sedang ada acara kan jadi membutuhkan dana untuk acaranya itu jadi ya memberatkan kalau pas ada halangan yang seperti itu. Kalau misalnya telat bayar ya

---

<sup>138</sup> Wawancara dengan Bapak Fuad selaku Manager di BMT Istiqomah pada tanggal 8 Agustus 2019

<sup>139</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa selaku Pembukuan di BMT Istiqomah pada tanggal 14 Agustus 2019

<sup>140</sup> Wawancara dengan Bapak Ersan selaku pembiayaan di BMT Istiqomah pada tanggal 12 Juli 2019

<sup>141</sup> Wawancara dengan Bapak Sugianto sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

ada dendanya mbak, ya gimana mbak, ya sini juga salah ya istilahnya ya manut mbak karena sini juga salah.”<sup>142</sup>

Hal yang serupa juga di ungkapkan oleh anggota BMT Istiqomah sebagai berikut:

“Saya biasanya datang ke kantornya langsung mbak, kan setiap bulan harus tepat bayarnya, biasanya saya yang datang langsung ke kantornya. Terus untuk jumlah angsurannya saya kira cukup mbak, tidak terlalu memberatkan juga mbak kalau menurut saya.”<sup>143</sup>

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, BMT Istiqomah dalam menentukan margin memiliki batas minimal dan batas maksimal. Yang membedakan margin dalam pembiayaan di BMT Istiqomah adalah dari produk pembiayaannya. Ketika margin tersebut telah sesuai dengan keinginan kedua belah pihak maka terjadilah kesepakatan tersebut. Dengan adanya kesepakatan inilah anggota pembiayaan tidak merasa diberatkan dengan penetapan margin tersebut.

---

<sup>142</sup> Wawancara dengan Rumanto sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019

<sup>143</sup> Wawancara dengan Ibu Yuliana sebagai anggota di BMT Istiqomah pada tanggal 31 Oktober 2019