

BAB V

PEMBAHASAN

A. Implementasi Penetapan *Margin* Pada Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil*

Pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* merupakan pembiayaan dengan akad jual beli dimana nasabah bertindak sebagai pembeli. Hal ini sesuai dengan definisi *bai' bitsaman ajil* menurut Antonio yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.¹⁴⁴ Dalam *bai' bitsaman ajil*, penjual memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan. Keuntungan ini yang sering dikenal dengan margin. Margin merupakan tingkat selisih atau kenaikan nilai dari aset yang mengalami peningkatan nilai dari biaya produksi dan harga jual.¹⁴⁵ Dengan kata lain margin merupakan yang diperoleh koperasi atas hasil transaksi penjualan dengan pihak pembelinya. Tentunya untuk mendapatkan keuntungan harus berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan margin pada pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* tidak terlepas dengan adanya kesepakatan antara pihak lembaga keuangan dalam hal ini adalah BMT dan Koperasi Syariah.

1. Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

Penetapan margin pada pembiayaan *ba'i bitsaman ajil* di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera dilakukan dengan menawarkan harga jual

¹⁴⁴Muhamaad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek...*, hal.101

¹⁴⁵Sri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah...*, hal. 190

berdasarkan harga pokok yang ditambah dengan keuntungan yang diharapkan.

Dalam proses penentuan margin tidak terlepas dengan pertimbangan berbagai faktor salah satunya adalah jumlah pembiayaan yang dilakukan oleh anggota. Bapak Imam Maliki juga menjelaskan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi margin pembiayaan adalah dana pihak ketiga. Beliau menjelaskan bahwa dana yang didapatkan Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera dari dana pihak ketiga sudah mahal sehingga akan mempengaruhi margin pembiayaan yang juga akan mahal.

Hal ini sesuai dengan teori dari Muhammad dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Dana Bank Syariah* bahwa faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil bank syariah salah satunya adalah komposisi pendanaan. Menurut Muhammad, bagi bank syariah pendanaannya sebagian besar dana giro dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito, maka penentuan keuntungan (*margin* atau bagi hasil bagi bank) akan lebih kompetitif jika dibandingkan dengan suatu bank yang porsi pendanaannya porsi terbesar dari deposito.³

Hal ini karena lembaga keuangan yang mempunyai produk tabungan mempunyai kewajiban untuk memberikan nisbah bagi hasil kepada nasabah tabungan sehingga apabila nisbah bagi hasil tabungan

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah...*, hal. 192

tinggi maka margin yang diberikan ke nasabah pembiayaan juga akan tinggi.

Selain itu margin pembiayaan juga berdasarkan kesepakatan antara koperasi syariah dan anggota pembiayaan, seperti yang dikemukakan oleh Bapak Imam Maliki selaku manager, dimana hasil wawancara dengan beliau menunjukkan bahwa pihak Koperasi Syariah menawarkan sejumlah margin kepada anggota. Ketika anggota tersebut merasa keberatan maka anggota tersebut akan menawar besaran margin tersebut. Hal ini sesuai dengan teori dari Veithzal bahwa lembaga keuangan membelikan barang yang dibutuhkan *customer*, selanjutnya lembaga keuangan menjual kepada *customer* dengan harga tertentu sesuai dengan kesepakatan, dan disini bank mengambil inisiatif untuk menetapkan harga jual. Antara *customer* dan lembaga keuangan akan terjadi proses tawar menawar mengenai harga jual serta cara pembayarannya.⁴ Dalam Al-Qur'an sudah dijelaskan terkait jual beli, seperti Firman Allah dalam QS. An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا - ٢٩ -

Artinya:

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*⁵

⁴ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, hal. 49

⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Mahkota, 1989), hal 122

Ayat tersebut menjelaskan mengenai bisnis jual beli dalam Islam. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan dan segala bentuk transaksi muamalah lainnya yang berhubungan dengan harta orang lain dengan cara yang batil atau yang tidak dibenarkan oleh syariat. Transaksi yang boleh dilakukan terhadap harta orang lain dengan asas saling ridha dan saling ikhlas.

Berdasarkan penjelasan tersebut transaksi jual beli harus dilakukan dengan syarat saling ridha dan saling ikhlas, oleh karena itu kesepakatan diantara kedua belah pihak sangat diperlukan untuk menimbulkan rasa saling ridha dan saling ikhlas. Berdasarkan teori dari Muhammad yang juga mengungkapkan bahwa kesepakatan kedua belah pihak antara bank dan nasabah sangat diperlukan dalam menentukan suatu keputusan.⁶ Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Sri Dewi Anggadini bahwa dalam menentukan margin disesuaikan dengan tuntunan syariah dimana kesepakatan antara mitra dengan BMT atas dasar negoisasi,⁷ dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dijelaskan kepada mitra berapa harga belinya kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh BMT.

⁶ Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah...*, hal 272

⁷ Sri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah...*, hal. 196

Negoisasi dengan anggota pembiayaan merupakan faktor penting karena negoisasi sebagai sarana untuk melakukan musyawarah atau kesepakatan dengan anggota, selain itu dengan negoisasi juga memberikan kesempatan bagi anggota yang melakukan pembiayaan untuk menawar terkait margin pembiayaan tersebut.

2. BMT Istiqomah

Dalam penentuan margin pembiayaan yang digunakan oleh BMT Istiqomah hampir sama dengan Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera. Dalam penentuan margin pembiayaan selain berdasarkan negoisasi dengan anggota pembiayaan, BMT Istiqomah juga menyesuaikan penentuan margin dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya. Hal ini sesuai dengan teori dari Muhammad dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Dana Bank Syariah* bahwa faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil bank syariah salah satunya adalah tingkat persaingan. Menurut Muhammad tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi.⁸

Menurut Veithzal, bahwa untuk memenangkan persaingan, margin pembiayaan merupakan faktor yang sangat menentukan sehingga dalam penetapan margin pembiayaan perlu dipertimbangkan

⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah...*, hal. 192

secara matang.⁹Dari hasil wawancara yang menjelaskan bahwa BMT Istiqomah dalam menentukan margin pembiayaan menyesuaikan lembaga-lembaga keuangan lainnya, hal ini berarti BMT Istiqomah juga mempertimbangkan secara umum margin yang diterapkan oleh lembaga-lembaga keuangan lain.

Dalam proses penentuan margin pembiayaan BMT Istiqomah adalah berbeda bagi setiap produknya sehingga margin pembiayaan yang ditetapkan tergantung pada produknya. Setiap produk juga mempunyai jangka waktu yang berbeda-beda dan juga penggunaan yang berbeda-beda pula. Sehingga yang perlu diperhatikan adalah jangka waktu dan penggunaan pembiayaan tersebut untuk menentukan produk dan margin bagi suatu pembiayaan.

Dalam proses penentuan margin pembiayaan BMT Istiqomah juga melakukan negoisasi dengan anggota pembiayaan. Hal ini sesuai dengan yang penelitian yang dilakukan Sri Dewi Anggadini bahwa dalam menentukan margin disesuaikan dengan tuntunan syariah dimana kesepakatan antara mitra dengan BMT atas dasar negoisasi.¹⁰ Dan juga didukung dengan pendapat dari Veithzal bahwa perlu ada kesepakatan perusahaan dengan *customer*, karena pada dasarnya *customer* dapat memilih atau menegosiasikan margin pada level tertentu.¹¹ Selain itu BMT Istiqomah juga mempunyai batas minimal dan batas maksimal dalam menentukan margin suatu pembiayaan sehingga negoisasi

⁹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, hal. 227

¹⁰ Sri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah...*, hal. 196

¹¹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, hal. 227

margin dengan nasabah dilakukan berdasarkan batas minimal dan batas maksimal tersebut.

Dalam proses tersebut pihak BMT juga memperhatikan berbagai faktor dalam diri anggota, faktor tersebut adalah prinsip 5C. Prinsip 5C merupakan hal penting dalam proses pembiayaan, prinsip tersebut meliputi:¹²

- a. Character, penilaian karakter calon nasabah pembiayaan
- b. Capacity, penilaian kemampuan calon nasabah pembiayaan
- c. Capital, penilaian atas posisi keuangan calon nasabah pembiayaan
- d. Condition of economy, digunakan untuk mengetahui prospek pemasaran dari hasil usaha nasabah pembiayaan
- e. Collateral, penilaian atas agunan yang dimiliki oleh calon nasabah

Dalam penentuan margin, pihak BMT menganalisis terlebih dahulu, apakah anggota tersebut memenuhi prinsip 5C atau tidak, jika anggota sudah memenuhi prinsip 5C tersebut, pihak BMT mulai menawarkan margin kepada anggota. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan margin pembiayaan dilakukan tawar menawar dengan anggota, selama itu masih dalam batas minimal dan batas maksimal BMT sehingga terjadi kesepakatan antara pihak BMT dan anggota pembiayaan.

Sedangkan untuk pembayaran angsuran BMT Istiqomah menggunakan metode *margin* keuntungan *flat*. Menurut Adiwarmah Karim *Margin Keuntungan Flat* adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke

¹² Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014) hal. 203

periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.¹³ Sehingga anggota pembiayaan ba'i bitsaman ajil melakukan pembayaran angsuran yang jumlahnya sama dalam setiap bulannya.

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

1. Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera

Dalam meningkatkan minat anggota Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera menerapkan toleransi dengan anggota dan menjaga kepercayaan anggota. Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera merupakan koperasi yang bergerak berdasarkan prinsip syariah sehingga koperasi syariah memberikan sikap toleransi dengan anggota. Apabila ada anggota yang mendapatkan masalah, langkah yang diambil oleh pihak koperasi syariah adalah melakukan musyawarah secara kekeluargaan dengan anggota. Hal ini dilakukan koperasi syariah dengan tujuan agar dapat menghasilkan keputusan terbaik baik dari sudut pandang anggota pembiayaan maupun dari sudut pandang koperasi syariah. Hal ini sesuai dengan prinsip koperasi syariah menurut Ahmad Ifham, prinsip-prinsip syariah tersebut adalah:¹⁴

- a. Keanggotan bersifat sukarela dan terbuka
- b. Keputusan ditetapkan secara musyawarah dan dilaksanakan secara konsisten dan konsekuen (*istiqomah*)
- c. Pengelolaan dilakukan secara transparan dan profesional

¹³Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan, ...* hal. 282

¹⁴Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), hal. 426

- d. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil, sesuai dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota
- e. Pemberian balas jasa modal dilakukan secara terbatas dan profesional menurut sistem bagi hasil
- f. Jujur, amanah dan mandiri
- g. Mengembangkan sumber daya manusia, sumber daya ekonomi dan sumber daya informasi secara optimal
- h. Menjalin dan menguatkan kerja sama di antara anggota, antar koperasi serta dengan dan atau lembaga lainnya.

Selain dengan bersikap toleransi tersebut koperasi syariah juga menjaga kepercayaan anggota sehingga dengan menumbuhkan kepercayaan pada anggota, rasa ketertarikan anggota pada koperasi syariah semakin meningkat. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ratna Nur Wulandari bahwa ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu faktor produk, faktor kepercayaan, dan faktor kebutuhan.¹⁵

Jika dikaitkan dengan margin pembiayaan, di Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera memiliki mayoritas anggota pembiayaan yang loyal. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Imam Maliki bahwa anggota yang loyal telah mempercayai Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera, sehingga mengenai margin yang Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera terapkan dalam pembiayaan, mereka tidak keberatan dengan margin tersebut. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan Mbak Anis dan Bapak Imam Maliki yang menyebutkan bahwa mayoritas anggota merasa tidak keberatan dengan margin pembiayaan. Walaupun demikian, Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera tetap menawarkan

¹⁵ Ratna Nur Wulandari, 2016, IAIN Tulungagung, *Pengaruh Persepsi, Preferensi dan Motivasi Nasabah Terhadap Minat Memilih Produk Pembiayaan di Baitul Maal wa Tamwil Istiqomah Tulungagung*, hal. 27

margin pembiayaan anggota sehingga anggota tetap mempunyai kesempatan untuk tawar menawar dengan margin pembiayaannya.

Selain itu Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera juga memberikan keringanan bagi anggota apabila anggota melakukan pelunasan sebelum jangka waktu berakhir, keringanan tersebut tergantung dari kebijakan Koperasi Syariah Podojoyo Sejahtera. Dengan adanya keringanan tersebut anggota akan semakin tertarik untuk memilih pembiayaan ba'i bitsaman ajil.

2. BMT Istiqomah

Dalam meningkatkan minat anggota pembiayaan, BMT Istiqomah menerapkan kemudahan dalam proses pembiayaannya dan juga memberikan pelayanan yang ramah terhadap anggota. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan Mas Riko dengan Bapak Ersan bahwa di BMT Istiqomah tidak ada marketing atau pemasaran sehingga untuk meningkatkan minat anggota diterapkanlah kedua hal tersebut. Hal ini sesuai dengan teori dari Veithzal bahwa pelayanan cepat dan berkualitas sangat menentukan dalam pemasaran pembiayaan, terutama bila *customer* memerlukan segera untuk dicairkan permohonannya.¹⁶ Dengan diterapkan kedua hal tersebut, banyak anggota yang telah merasakan pelayanan baik dari BMT Istiqomah sehingga pemasaran dapat dilakukan dengan *word of mouth*, mempengaruhi kepada orang lain agar menggunakan jasa dari BMT Istiqomah. Hal tersebut seperti

¹⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management...*, hal. 227

yang dikemukakan oleh Fandy Tjiptono bahwa *word of mouth* adalah usaha yang memicu konsumen untuk membicarakan, mempromosikan, merekomendasikan dan menjual produk atau merek kita kepada pelanggan lain. *Word of Mouth* biasanya cepat diterima sebagai referensi karena pelanggan jasa biasanya sulit mengevaluasi jasa yang belum dibelinya atau belum dirasakannya sendiri.¹⁷ Adanya langkah tersebut secara tidak langsung nasabah satu sudah memengaruhi nasabah lainnya untuk menggunakan pembiayaan di BMT Istiqomah.

Selain dengan kemudahan dalam proses pembiayaannya dan juga memberikan pelayanan yang ramah, BMT Istiqomah juga memberikan toleransi jika anggota pembiayaan memiliki permasalahan dalam usahanya. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Ersan dalam wawancara dengan beliau bahwa pihak BMT juga memantu memberikan solusi bagaimana untuk menyelesaikan masalah anggota tersebut, misalnya seperti mencarikan mitra dan sebagainya.

Dalam proses margin pembiayaannya, pihak BMT melakukan penawaran di awal, seperti yang dijelaskan dari hasil wawancara bahwa di awal dilakukan penawaran dengan anggota sehingga anggota memiliki kesempatan untuk menilai apakah dengan margin dan produk pembiayaan tersebut merasa keberatan atau tidak. Sehingga anggota dapat memilih sesuai kemampuan anggota dan tidak ada rasa keberatan maupun memberatkan.

¹⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 1997), hal. 29

Selain itu dari segi margin pembiayaannya, apabila ada anggota yang telah mampu melakukan pelunasan sebelum jangka waktu pembiayaan berakhir, maka pihak BMT Istiqomah akan memberikan keringanan terhadap margin pembiayaan tersebut. Berdasarkan hasil wawancara bahwa anggota sudah mampu melakukan pembayaran atau pelunasan maka akan diberikan potongan 50%. Hal ini juga akan mempengaruhi rasa ketertarikan pada diri anggota seperti dalam penelitian yang dilakukan oleh Ratna Nur Wulandari bahwa salah satu faktor yang menjadi timbulnya minat yaitu faktor produk.¹⁸ Dari faktor produk inilah anggota akan tertarik dengan pembiayaan tersebut. Seperti yang dijelaskan dalam hasil wawancara bahwa setiap produk pembiayaan memiliki margin yang berbeda.

¹⁸ Ratna Nur Wulandari, 2016, IAIN Tulungagung, *Pengaruh Persepsi, Preferensi dan Motivasi Nasabah Terhadap Minat Memilih Produk Pembiayaan di Baitul Maal wa Tamwil Istiqomah Tulungagung*, hal. 27